

## BAB IV

### PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Paparan Data dan Temuan Penelitian

##### 1. Paparan Data

##### 1. Gambaran Umum MAN 2 Pamekasan

##### 1) Profil MAN 2 Pamekasan

Nama Madrasah	: Madrasah Aliyah Negeri 2 Pamekasan
Alamat	: Jl. KH. Wahid Hasyim No. 28
Kelurahan	: Barurambat Timur
Kecamatan	: Pademawu
Kabupaten/Kota	: Pamekasan
Propinsi	: Jawa Timur
Kode Pos	: 69321
Nomor telepon	: (0324) 332212
E-mail	: <a href="mailto:man2pamekasan@gmail.com">man2pamekasan@gmail.com</a>
Website	: <a href="http://www.man2pamekasan.sch.id">www.man2pamekasan.sch.id</a>
NSM	: 131135280002
NPSM	: 20584409
Tahun Berdiri	: PGAN Tahun 1956 dan MAN Tahun 1992
Kepala Madrasah	: Dr. Mohammad Holis, S.Ag., M.Si
Akreditasi Madrasah	: A

## 2) Sejarah Berinya MAN 2 Pamekasan

Sejarah singkat berdirinya MAN 2 Pamekasan sebelum menjadi Madrasah Aliyah Negeri 2 Pamekasan yaitu lembaga ini awalnya dikenal PGAN Pamekasan yang mana PGAN Pamekasan ini dibangun sekitar pada tahun 1956. PGAN Pamekasan secara resmi digunakan pada tahun 1959 sebagai tempat menimba ilmu atau kegiatan belajar mengajar (KBM) oleh seluruh masyarakat Madura. Pada waktu itu gedung PGAN Pamekasan memiliki fasilitas yang cukup memadai, yaitu: 14 ruang belajar, 1 ruang guru, 1 kantor. (Kepala Madrasah, TU, dan Gudang) ruang perpustakaan 1, aula 1, 15 kamar mandi, 7 gedung asrama, 1 masjid, lapangan sepak bola sekaligus lapangan bola voli yang berukuran sekitar 28.640 m<sup>2</sup>, dan 1 rumah penjaga. Pada tahun 1963 diresmikan sebagai PGAN Pamekasan, kemudian pada tahun 1979 dirubah atau dialihfungsikan menjadi Madrasah Tsanawiyah Negeri dan PGAN Pamekasan (4 tahun). Dan pada tahun 1992 PGAN dirubah atau dialihfungsikan menjadi MAN Pamekasan berdasarkan SK Kandepag Nomor: 42. Tanggal 27 Januari Tahun 1992. Lalu pada tahun 2017 MAN Pamekasan dirubah menjadi MAN 2 Pamekasan sampai saat ini.

## 3) Visi, Misi dan Indikator MAN 2 Pamekasan

**Visi** : Cerdas, terampil, berakhlakul karimah dan berwawasan lingkungan

**Misi** :

- a) Meningkatkan profesionalisme tenaga pendidik.
- b) Meningkatkan bimbingan belajar yang intensif.

- c) Meningkatkan sarana penunjang pendidikan.
- d) Mengembangkan PBM yang efektif, inovatif, kreatif dan demokratis
- e) Mengembangkan program bengkel sholat
- f) Mewujudkan kebiasaan membaca ayat suci Al-Quran tiap memulai pelajaran.
- g) Meningkatkan bimbingan ekstrakurikuler seni dan olahraga.
- h) Menerapkan prinsip dan nilai-nilai islam dalam kehidupan sehari-hari.
- i) Meningkatkan pembelajaran siswa dalam bidang informatika dan keterampilan siswa dalam seni membatik.
- j) Mewujudkan budaya bersih dan sehat pada semua warga madrasah dengan pengembangan UKS.
- k) Mewujudkan penghijauan dan pengaturan taman lingkungan madrasah.
- l) Mewujudkan perlindungan dan pelestarian fungsi lingkungan dan membudayakan perilaku menghindari kerusakan lingkungan.
- m) Mewujudkan perilaku mencegah dan menghindari pencemaran lingkungan dengan pengolahan limbah.

### **Indikator**

- a) Terwujudnya siswa yang cerdas dengan peningkatan prestasi akademik dan non akademik.
- b) Terwujudnya siswa yang terampil dalam bidang IT, Budaya Lokal Batik.
- c) Terwujudnya peningkatan ibadah dan keimanan siswa kepada Tuhan yang Maha Esa.
- d) Terwujudnya siswa yang berakhlakul karimah.

- e) Terwujudnya karakter siswa yang peduli terhadap pelestarian lingkungan.
- f) Terwujudnya budaya pengendalian dan pencegahan kerusakan lingkungan
- g) Terwujudnya madrasah adiwiyata.

**4) Struktur Organisasi MAN 2 Pamekasan**

- 1. Kepala Madrasah : Dr. Mohammad Holis, S.Ag., M.Si  
(Tahun 2022 - sekarang)  
  
Drs. Achmad Wahyudi  
(Tahun 2017 - November 2022)
- 2. Wakamad Kurikulum : Mohammad Bakhri, S.Pd
- 3. Wakamad Humas : Qurratul Aini, S.Ag. M.Pd.I
- 4. Wakamad Sarpras : Drs. M. Ridho
- 5. Wakamad Kesiswaan : Raden Imam Suprpto, S.Pd
- 6. Kepala Urusan Tata Usaha : Drs. Hasirullah

**5) Data Peserta Didik MAN 2 Pamekasan**

No.	Kelas	Jenis Kelamin		Jumlah
		Laki-Laki	Perempuan	
1	Kelas X	130	144	274
2	Kelas XI	125	143	268
3	Kelas XII	158	142	300
<b>Jumlah</b>		413	429	842

**Tabel 4.1 Data Peserta Didik MAN 2 Pamekasan tahun Pelajaran 2022-2023**

**2. Fungsi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti tentu terdapat beberapa data yang diperoleh dari lapangan mengenai manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan. Manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan sudah diterapkan dengan baik,

mengingat di MAN 2 Pamekasan sendiri dalam melaksanakan pemasaran pendidikan sudah menerapkan fungsi manajemen itu sendiri, yaitu meliputi *planning, organizing, actuating, controlling*, (POAC).

*Planning* (perencanaan) dalam manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan diterapkan terhadap seluruh kegiatan, khususnya kegiatan pemasaran pendidikan itu sendiri, karena perencanaan sangat penting terhadap keberlangannya kegiatan pemasaran pendidikan. Sebagaimana hasil wawancara dengan kepala Madrasah MAN 2 Pamekasan yaitu Bapak Mohammad Holis berikut ini:

“Iya, perihal kegiatan pemasaran pendidikan sudah terdapat perencanaan dari awal, karena apapun itu harus ada perencanaan yang jelas, seperti disini mengadakan rapat dari kegiatan tersebut untuk menyiapkan segala aspek yang dibutuhkan nanti dilapangan ketika kegiatan berlangsung, supaya nantinya apa saja yang sudah kami targetkan tercapai dan kegiatan pemasaran pendidikan ini berjalan secara maksimal”.<sup>1</sup>

Pernyataan senada juga disampaikan oleh ibu Qurratu Aini selaku bagian humas yang juga menjadi penanggung jawab dari kegiatan pemasaran pendidikan:

“Tentu ada mas, apalagi kegiatan penting seperti itu (pemasaran pendidikan) salah satu contohnya, ya mengadakan rapat, supaya dapat memprediksi apa saja yang diperlukan ketika kegiatan berlangsung. Karena jika tidak ada perencanaan kegiatan tersebut tidak akan berjalan”.<sup>2</sup>

Kedua pernyataan di atas diperkuat oleh bapak Imam Suprpto, beliau merupakan penanggung jawab dibagian kesiswaan, yang juga memiliki andil terhadap kegiatan pemasaran. Beliau memberikan pernyataan:

“Ya jelas ada, karena perencanaan akan menentukan terhadap bagaimana arah kegiatan pemasaran pendidikan nantinya, salah satu cara adalah

---

<sup>1</sup> Mohammad Holis, Kepala Madrasah MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (20 Desember 2022)

<sup>2</sup> Qurratu Aini, Waka Humas, *Wawancara Langsung*, (21 Desember 2022)

mengadakan rapat, yang nantinya akan membahas seluruh kegiatan pemasaran pendidikan itu sendiri dan targetnya seperti apa”.<sup>3</sup>

Dari beberapa wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa di MAN 2 Pamekasan itu sendiri dalam kegiatan pemasaran pendidikan menerapkan fungsi manajemen, salah satunya adalah perencanaan itu sendiri dan contohnya adalah mengadakan rapat yang membahas kegiatan pemasaran pendidikan. Sehingga ketika kegiatan pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan berlangsung sudah tersusun secara rapi dan tertata secara jelas.

Setelah melakukan wawancara, rapat yang dilakukan itu sudah terjadi, maka dari itu peneliti mempunyai opini berdasarkan hasil wawancara bahwa rapat itu sendiri dilakukan dengan dipimpin oleh ketua panitia yaitu bapak imam suprpto selaku waka kesiswaan yang memberikan sambutan dilanjutkan membahas kegiatan tersebut, kemudian dari beberapa anggota panitia diberikan waktu untuk berpendapat agar kegiatan tersebut dapat maksimal.

Sebagaimana dari hasil dokumentasi berikut dapat dilihat pada lampiran 4.1 halaman 80

*Organizing* (pengorganisasian) dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan terdapat pembagian tugas, yang ditentukan ketika perencanaan dengan melakukan rapat itu sendiri. Pembentukan kepanitiaan dilakukan supaya kegiatan pemasaran pendidikan terdapat penanggung jawab masing-masing, karena keberhasilan tentu tidak dihasilkan oleh satu orang melainkan kerja sama tim. Maka dari itu kepanitiaan dibentuk.

---

<sup>3</sup> Raden Imam Suprpto, Waka Kesiswaan, *Wawancara Langsung*, (23 Desember 2022).

Disitu terdapat ketua panitia yang memang mempunyai jangkauan dan pengalaman yang pas tentang kegiatan manajemen pemasaran pendidikan, karena keberhasilan kegiatan ditentukan oleh siapa yang memimpin, yang mempunyai kendali penuh terhadap kegiatan itu sendiri. Di samping terdapat ketua panitia, juga terdapat anggota lain yang juga memiliki andil penuh terhadap kegiatan pemasaran pendidikan. Sebagaimana hasil wawancara dengan kepala madrasah MAN 2 Pamekasan yaitu bapak Mohammad Holis berikut ini:

“Di sini tentu sangat jelas ada pembentukan panitia itu dalam kegiatan pemasaran pendidikan, karena dengan pembentukan panitia tersebut kami bisa membagi beberapa tugas sehingga tanggung jawab dari beberapa kegiatan tidak bertumpu pada satu orang dan kegiatan tersebut dapat berjalan dengan lancar ketika kerja sama tim diterapkan”.<sup>4</sup>

Pernyataan di atas senada dengan yang dikatakan oleh ibu Qurratu Aini beliau selaku bagian humas dan juga menjadi salah satu penanggung jawab dari kegiatan pemasaran pendidikan:

“Pembentukan kepanitiaan ini harus ada mas dan disini sangat jelas ada, karena yang akan menjadi tanggung jawab bersama dari kegiatan pemasaran pendidikan ini adalah kepanitiaan itu sendiri, dan kepanitiaan ini anggotanya adalah jajaran guru sebagai kepanitiaan inti dan OSIM sebagai kepanitiaan tambahan sebagai pembantu nantinya”.<sup>5</sup>

Kedua pernyataan di atas diperkuat oleh bapak Imam Suprpto beliau selaku waka kesiswaan dan juga yang bertanggung jawab dalam kegiatan pemasaran pendidikan:

“Dalam kegiatan pemasaran pendidikan tersebut kami membentuk tim atau pembentukan kepanitian, artinya seluruh elemen yang ada disini atau seluruh warga madrasah kami kerahkan, tidak bisa kegiatan ini kami kerja sendirian, jadi ketika terdapat keberhasilan dari kegiatan tersebut itu bukan

---

<sup>4</sup> Mohammad Holis, Kepala Madrasah MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (20 Desember 2022)

<sup>5</sup> Qurratu Aini, Waka Humas, *Wawancara Langsung*, (21 Desember 2022)

siapa yang menjadi ketuanya akan tetapi itu merupakan hasil kerja sama tim”.<sup>6</sup>

Dari beberapa pernyataan di atas menandakan bahwa dari kegiatan pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru setiap warga madrasah diberikan beberapa tugas masing-masing dengan adanya pembentukan kepanitiaan itu sendiri.

Sehingga kegiatan pemasaran pendidikan dilaksanakan atau dilakukan dengan semaksimal mungkin. Karena tanggung jawabnya tidak pada satu orang lagi melainkan kerja sama tim dari pembentukan kepanitiaan tersebut.

*Actuating* (pelaksanaan) manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan sudah sangat baik. Pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan sendiri itu dilakukan sesuai dengan kalender akademik, artinya kegiatan pemasaran pendidikan ini memang menjadi ajang kegiatan tahunan di madrasah. Sehingga kegiatan pemasaran pendidikan dapat dijangkau oleh warga madrasah. Tentunya dilakukan sebelum penerimaan peserta didik baru. Sebagaimana hasil wawancara dengan kepala madrasah yaitu bapak Mohammad Holis:

“Waktu dari pelaksanaan pemasaran pendidikan ini dilakukan dengan menyesuaikan dengan kalender akademik, artinya dilakukan sebelum hari libur sekolah, karena yang menjadi objek dari kegiatan ini adalah siswa dari SMP/ sederajat, sehingga kami bisa memprediksi sejauh mana kegiatan ini berhasil”.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Raden Imam Suprpto, Waka Kesiswaan, *Wawancara Langsung*, (23 Desember 2022)

<sup>7</sup> Mohammad Holis, Kepala Madrasah MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (20 Desember 2022).

Pernyataan senada juga disampaikan oleh ibu Qurratu Aini beliau selaku waka humas dan juga bertanggung jawab terhadap kegiatan pemasaran pendidikan:

“Sedangkan pelaksanaan pemasaran pendidikan ini mas selalu menyesuaikan dengan kalender akademik, karena kegiatan pemasaran pendidikan tidak hanya satu kegiatan saja, seperti sosialisasi, mengadakan lomba, dan ikut lomba sehingga harus menyesuaikan dengan kalender akademik supaya tidak terlalu mengganggu terhadap kegiatan pembelajaran di madrasah”.<sup>8</sup>

Pernyataan di atas diperkuat oleh bapak Imam Suprpto selaku waka kesiswaan:

“Pelaksanaannya selalu bergantung terhadap kalender akademik, karena perihal pelaksanaan waktu pemasaran pendidikan akan disesuaikan dengan kegiatan lain-lain di madrasah, supaya tidak bentrok apalagi tidak terlaksana. Dan setelah kegiatan pemasaran ini selesai kepanitiaan mengadakan rapat kembali untuk membahas apa saja yang harus dievaluasi guna sebagai bahan pertimbangan dan perbaikan di kegiatan berikutnya”.<sup>9</sup>

Dari beberapa pernyataan di atas dapat dipastikan bahwa kegiatan pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru dilakukan dengan menyesuaikan dengan kalender akademik. Karena kegiatan ini dilakukan dengan menyesuaikan agar tidak mengganggu kegiatan belajar.

selanjutnya peneliti melakukan observasi, bahwa dalam pelaksanaan dari kegiatan tersebut dilakukan sesuai kegiatannya, seperti sosialisasi dilakukan di berbagai SMP, mengadakan lomba dilakukan di MAN 2 sendiri dan dalam mengikuti lomba dilakukan sesuai dengan penyelenggara.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Qurratu Aini, Waka Humas, *Wawancara Langsung*, (21 Desember 2022).

<sup>9</sup> Raden Imam Suprpto, Waka Kesiswaan, *Wawancara Langsung*, (23 Desember 2022).

<sup>10</sup> Observasi Non Partisipan (21 Desember)

Selanjutnya adalah aspek *Controlling* (pengawasan) dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru. karena dengan adanya pengawasan ini dapat diketahui apa saja yang harus dievaluasi dan apa saja yang harus diperbaiki. Sebagaimana hasil wawancara dengan kepala madrasah MAN 2 Pamekasan yaitu bapak Mohammad Holis yaitu:

“Dari awal memang harus ada pengawasannya, apalagi dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran pendidikan itu sendiri, karena tujuan dari pengawasan itu sendiri adalah untuk mengetahui apa saja yang harus dibenahi”.<sup>11</sup>

Pernyataan senada juga disampaikan oleh ibu Qurratu Aini beliau selaku waka humas :

“Ya tentu ada dong mas, biasanya pengawasan ini dilakukan oleh kepala madrasah langsung dan diawasi oleh ketua panitia khususnya, biasanya juga setelah kegiatan diadakan rapat evaluasi untuk membahas apa saja yang menjadi kekurangan dari kegiatan pemasaran pendidikan”.<sup>12</sup>

Hal ini diperkuat oleh pernyataan bapak Imam suprpto beliau selaku waka kesiswaan yang mempunyai tanggung jawab terhadap kegiatan pemasaran pendidikan, yaitu:

“Apapun kegiatannya kalau di MAN 2 Pamekasan pasti ada pengawasannya dengan mengadakan rapat evaluasi, khususnya kegiatan pemasaran pendidikan itu sendiri, dan yang mengevaluasi itu adalah saya sendiri, kebetulan saya yang menjadi ketua penitiannya, jadi saya bersama kepala sekolah selalu mengawasi dan mengarahkan kegiatan ini dari awal perencanaan sampai selesainya pelaksanaan, yaitu dengan mengadakan rapat evaluasi itu sendiri, disitu dibahas secara terinci apa saja yang menjadi kekurangan dari kegiatan pemasaran yang sudah dilakukan”.<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup> Mohammad Holis, Kepala Madrasah MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (20 Desember 2022)

<sup>12</sup> Qurratu Aini, Waka Humas, *Wawancara Langsung*, (21 Desember 2022)

<sup>13</sup> Raden Imam Suprpto, Waka Kesiswaan, *Wawancara Langsung*, (23 Desember 2022)

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh kegiatan pemasaran pendidikan di MAN 2 pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru dilakukan dengan baik dan seluruh kegiatan tersebut juga selalu diawasi dan dievaluasi guna mengetahui hal-hal apa saja yang harus dibenahi.

### **3. Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru dikatakan sukses dengan adanya manajemen pemasaran pendidikan yang baik. Hal ini dibuktikan dengan adanya beberapa strategi yang digunakan atau diterapkan dalam kegiatan pemasaran pendidikan. Strategi itu sendiri memiliki peran tersendiri dalam keberhasilan kegiatan pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan, karena jika dengan hanya mempunyai manajemen yang baik saja masih kurang harus didukung dengan beberapa strategi yang mumpuni dan strateginya itu adalah mengadakan sosialisasi terhadap jenjang SMP/Mts, mengadakan lomba sendiri di MAN 2 Pamekasan antar SMP/Mts, dan mengikuti lomba-lomba atau event tertentu, Sebagaimana pernyataan kepala madrasah MAN 2 Pamekasan bapak Mohammad Holis yaitu:

“Untuk strategi kegiatan pemasaran pendidikan yang kami terapkan itu adalah sosialisasi, karena dari kegiatan ini kami bisa mengetahui langsung bagaimana antusiasme siswa terhadap sosialisasi sendiri sehingga nantinya bisa dipredeksi seberapa persen target yang kami dapatkan untuk mendapatkan siswa baru. Kemudian mengadakan beberapa lomba antar SMP, disamping kegiatan ini merupakan ajang meningkatkan prestasi, juga kegiatan ini sebagai alat untuk memasarkan madrasah MAN 2 Pamekasan, karena peserta lomba akan mengetahui secara langsung terhadap fasilitas MAN 2 Pamekasan dan juga beberapa pelayanan yang masyarakat madrasah suguhkan, sehingga peserta akan merasakan begitu diperhatikan dan MAN 2 menjadi jenjang sekolah berikutnya bagi mereka. Strategi berikutnya adalah mengikuti beberapa lomba yang pesertanya adalah siswa MAN 2 Pamekasan itu sendiri, dengan mengikuti lomba tersebut dan lebih-lebih dapat menjuarai maka akan muncul sendiri branding bagus terhadap MAN 2 Pamekasan. Selanjutnya terdapat pendekatan dari dewan guru terhadap tetangganya supaya tertarik untuk sekolah di madrasah MAN 2 Pamekasan”.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Mohammad Holis, Kepala MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (20 Desember 2022)

Pernyataan senada juga disampaikan oleh ibu Qurratu Aini selaku waka humas dan memiliki tanggung jawab terhadap kegiatan pemasaran pendidikan:

“Biasanya strategi yang kami terapkan di madrasah ini ada beberapa, seperti mengadakan sosialisasi terhadap lembaga SMP/Mts, mengikuti lomba, mengadakan lomba, memanfaatkan sosmed, memposting prestasi siswa di web MAN 2 pamekasan, hal ini bertujuan calon peserta didik tertarik terhadap madrasah kami dan memilih MAN 2 Pamekasan”.<sup>15</sup>

Kedua pernyataan tersebut diperkuat oleh bapak Imam Suprpto selaku waka kesiswaan dan memiliki tanggung jawab terhadap kegiatan pemasaran pendidikan:

“Kalau strategi yang kami gunakan cukup banyak dan ada beberapa, salah satunya adalah melakukan sosialisasi, hal ini bertujuan untuk mengenalkan MAN 2 Pamekasan kepada objek dari kegiatan sosialisasi ini yaitu siswa SMP/Mts, kemudian kami juga mengikuti event-event atau lomba, dan juga terjun langsung terhadap masyarakat untuk membantu lingkungan sekitar, sehingga masyarakat mengetahui ohh itu siswa MAN 2 Pamekasan, dan mendapatkan citra bagus dari masyarakat, kemudian juga kami mengadakan lomba antar SMP/Mts”.<sup>16</sup>

Dari beberapa pernyataan yang sudah disebutkan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam kegiatan pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru yaitu menggunakan atau menerapkan beberapa strategi yang meliputi sosialisasi terhadap sekolah SMP/Mts guna memperkenalkan madrasah MAN 2 Pamekasan, mengadakan lomba antar SMP/Mts, mengikuti lomba dan berambisi untuk menjuarai sehingga dapat dikenal oleh panitia dan peserta lomba khususnya dan para masyarakat umumnya.

Dalam hal ini peneliti memperkuat data dengan adanya bukti berupa tabel data sebagai berikut:

---

<sup>15</sup> Qurratu Aini, Waka Humas, *Wawancara Langsung*, (21 Desember 2022)

<sup>16</sup> Raden Imam Suprpto, Waka Kesiswaan, *Wawancara Langsung*, (23 Desember 2022)

NO	Strategi Pemasaran Pendidikan
1	Melakukan sosialisasi terhadap jenjang SMP/MTs sepamekasan yang membahas tentang profil, fasilitas, serta keunggulan MAN 2 Pamekasan.
2	Mengadakan Lomba Antar SMP/MTs.
3	Mengikuti Lomba dan mencapai target utama yaitu keluar sebagai juara.

**Tabel 4.2 Data Strategi Pemasaran Pendidikan MAN 2 Pamekasan.**

Berdasarkan tabel data diatas, peneliti lebih memperkuat dengan adanya bukti dokumentasi 4.2, 4.3, 4.4 pada halaman 81-82

#### **4. Faktor Pendukung dan Penghambat dari Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Keberhasilan dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan tidak terlepas dari faktor pendukung yang kerap kali menjadi pemicu keberhasilan dari kegiatan pemasaran pendidikan. Faktor pendukung merupakan elemen yang mempengaruhi terhadap kelancaran dan keberhasilan dari kegiatan pemasaran pendidikan.

Terdapat beberapa faktor pendukung agar pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru, sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Mohammad Holis, yaitu:

“Pastinya ada faktor pendukung yang mempengaruhi terhadap keberhasilan dari kegiatan pemasaran pendidikan, pertama adalah SDM dari MAN 2 Pamekasan ini, kemudian sarana prasana yang cukup mumpuni, mulai dari bangunan sekolah, musholla, perpustakaan, dan lain sebagainya. Kemudian prestasi hasil prestasi siswa yang cukup banyak. Sehingga hal itu menjadi faktor pendukung dan calon peserta didik tertarik dengan MAN 2 Pamekasan”.<sup>17</sup>

Pernyataan yang sama juga disampaikan oleh ibu Qurratu Aini selaku waka humas, yaitu:

“Tentu ada faktor pendukungnya dan banyak sekali, diantaranya seperti SDM di MAN 2 Pamekasan itu sendiri, kemudian sarana prasarana yang terdapat disini, serta beberapa capaian prestasi siswa di sini yang sudah terpajang langsung di Aula dalam berbentuk piagam penghargaan”.<sup>18</sup>

Dari beberapa pernyataan di atas diperkuat oleh bapak imam suprpto selaku waka kesiswaan, yaitu:

---

<sup>17</sup> Mohammad Mohlis, Kepala MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (20 Desember 2022).

<sup>18</sup> Qurratu Aini, Waka Humas, *Wawancara Langsung*, (21 Desember 2022).

“Berbicara mengenai faktor pendukung, tentunya di madrasah terdapat beberapa, seperti kualitas SDM di madrasah ini, yang memang terpilih sesuai kompetennya yang nyata, hal ini akan mempengaruhi calon peserta didik baru dalam berfikirnya ketika nanti proses belajar mengajar, kemudian sarprasnya, dan beberapa piagam prestasi yang dihasilkan oleh siswa sini MAN 2 Pamekasan. Tentu hal itu menjadi perbandingan utama bagi calon peserta didik baru dalam memilih sekolah berikutnya. Dan itu terbukti dengan adanya beberapa faktor pendukung tersebut kegiatan pemasaran pendidikan terlaksana sesuai rancangan dan dari beberapa calon siswa baru yang sudah kami dekati melalui beberapa strategi yang diterapkan berhasil dan tertarik terhadap madrasah MAN 2 Pamekasan ini”.<sup>19</sup>

Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan adalah kualitas SDMnya yang berkompeten, dana yang memadai, sarpras dalam menunjang proses belajar mengajar yang mumpuni, dan juga beberapa piagam penghargaan yang diperoleh oleh siswa-siswa MAN 2 Pamekasan itu sendiri.

Terlepas dari itu, peneliti juga melakukan wawancara dengan salah satu murid kelas X yaitu Novita Wulandari terkait alasan utama sekolah di MAN 2 Pamekasan:

“Saya sekolah disini pertama saya melihat terhadap keunggulan dari madrasah ini, yang otomatis hampir keseluruhan disini memiliki keunggulan tersendiri, seperti kualitas guru, yang ketika ngajar selalu memahami terhadap kebutuhan siswa dalam proses belajar, contohnya ketika belajar mengajar guru selalu berusaha supaya siswa bisa aktif bertanya atau berpendapat terhadap materi yang disampaikan dan juga menyuruh siswa untuk mengulas materi yang disampaikan guru dengan mempresentasikannya di depan. kemudian terdapat kakak tingkat saya banyak menorehkan prestasi sehingga hal itu menjadi alasan saya sekolah di Madrasah MAN 2 Pamekasan ini”.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Raden Imam Suprpto, Waka Kesiswaan, *Wawancara Langsung*, (23 Desember 2022)

<sup>20</sup> Novita Wulandari, Siswa Kelas X MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (7 Januari 2023)

Pendapat senada juga disampaikan oleh siswa kelas X yaitu Reni Desia

Fitiria:

“Faktor utama yang mendorong saya sekolah disini adalah kemajuan dari MAN 2 Pamekasan, kemudian sarana prasarana yang ada di MAN 2 Pamekasan yang cukup lengkap, dan juga saya tertarik sekolah di MAN 2 pertama kali karena saya pernah mengikuti lomba disini dan saya bisa melihat langsung terhadap apa saja yang terdapat di MAN 2 Pamekasan”.<sup>21</sup>

Kemudian peneliti memperkuat data dengan tabel berikut:

NO	Faktor Pendukung Pemasaran Pendidikan
1	Guru yang berkompeten dengan dibuktikan adanya sertefikat pendidik
2	Fasilitas yang memadai dengan adanya ruang kelas yang nyaman dan bersih, perpustakaan, musholla, kantin, lahan parker, dll.
3	Adanya piagam penghargaan yang diraih oleh siswa berprestasi MAN 2 Pamekasan

**Tabel 4.3 Data Faktor Pendukung Pemasaran Pendidikan MAN 2 Pamekasan.**

Berdasarkan data yang sudah disebutkan, peneliti memperkuat dengan melampirkan beberapa dokumentasi 4.5, 4.6, 4.7, 4.8 pada halaman 82-83

Adapun faktor penghambat dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru sebetulnya tidak ada, sebagaimana faktor pendukung yang sudah disebutkan di atas bahwa kegiatan pemasaran pendidikan dikatakan berhasil dengan adanya kualitas SDM yang berkompeten, fasilitas yang memadai dan beberapa penghargaan yang berupa piaga atas dasar prestasi siswa MAN 2 Pamekasan.

---

<sup>21</sup> Reni Desia Fitria, Siswa Kelas X MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (7 Januari 2023)

Maka dari itu faktor penghambat dari kegiatan pemasaran pendidikan tidak ada sebagaimana hasil wawancara bersama kepala madrasah MAN 2 Pamekasan yaitu bapak Mohammad Holis:

“Untuk penghambat sendiri dari kegiatan pemasaran pendidikan yang dilakukan di MAN 2 Pamekasan ini tidak ada, karena melihat dari perjuangan yang bertanggung jawab disini sudah maksimal ketika saya lakukan evaluasi, jadi untuk faktor penghambatnya tidak ada”.<sup>22</sup>

Pendapat senada juga disampaikan oleh ibu Qurratu Aini selaku waka humas dan salah satu yang bertanggung terhadap kegiatan pemasaran pendidikan, yaitu:

“Berbicara penghambat saya rasa tidak ada dari kegiatan pemasaran pendidikan di sini, karena melihat dari alurnya kegiatan berlangsung itu tidak ada kendala sama sekali dan berjalan sampai selesai, dan kegiatan pemasaran pendidikan ini juga berhasil menarik minat siswa yang memang kami targetkan, alasan utamanya adalah ya dari faktor itu sendiri”.<sup>23</sup>

Dari beberapa pernyataan yang sudah disebutkan, bapak imam suprpto memperkuat kembali, beliau selaku waka kesiswaan menyatakan bahwa:

“Penghambat dari kegiatan pemasaran yang kami lakukan sepertinya tidak ada, mengapa saya mengatakan demikian? Karena kegiatan ini memang direncanakan dan memang betul-betul kami siapkan, sehingga tidak ada penghambat dari kegiatan pemasaran pendidikan ini, hal ini terbukti bisa ditinjau dari faktor pendukung yang kami miliki sekarang, seperti gedung yang sudah kami renovasi, dana yang kami punya, kemudian siswa yang berprestasi, perpustakaan, SDM yang berkompeten. Jadi dari situ dapat disimpulkan bahwa penghambatnya tidak ada”.<sup>24</sup>

Beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa penghambat dari kegiatan pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru tidak ada, hal ini dikarenakan faktor pendukungnya yang sudah

---

<sup>22</sup> Mohammad Holis, Kepala Madrasah MAN 2 Pamekasan, *Wawancara Langsung*, (20 Desember 2022)

<sup>23</sup> Qurratu Aini, Waka Humas, *Wawancara langsung*, (21 Desember 2022)

<sup>24</sup> Raden Imam Suprpto, Waka Kesiswaan, *Wawancara Langsung*, (23 Desember 2022)

memadai sehingga kegiatan pemasaran pendidikan berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan.

## **2. Temuan Penelitian**

### **a. Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa baru di MAN 2 pamekasan**

Di MAN 2 Pamekasan kegiatan pemasaran pendidikan sudah menerapkan manajemen yang baik dan sesuai dengan manajemen, yaitu aspek POAC. Adapun POAC itu sendiri merupakan singkatan dari *Planning* (perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Actuating* (pelaksanaan), serta *Controlling* (pengawasan).

- 1) *Planning* (perencanaan); Perencanaan dalam kegiatan manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru yaitu dengan mengadakan rapat.
- 2) *Organizing* (pengorganisasian); Manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru yaitu dengan membentuk kepanitiaan.
- 3) *Actuating* (pelaksanaan); Pelaksanaan dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan sudah dilakukan selama satu tahun satu kali.
- 4) *Controlling* (pengawasan); Pengawasan dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan yaitu mengadakan rapat evaluasi sealama dan setelah kegiatan pemasaran pendidikan selesai,

**b. Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Adapun strategi yang digunakan dalam kegiatan pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru adalah mengadakan sosialisasi terhadap sekolah SMP/ sederajat. Kemudian mengadakan lomba antar SMP/ sederajat sebagai ajang pengenalan sekolah secara langsung. Dan mengikuti lomba-lomba dan mempunyai target juara supaya nantinya dapat dikenal oleh masyarakat luas.

**c. Faktor Pendukung dan Penghambat dari Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Faktor pendukung dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan yaitu adanya SDM yang berkompeten, kemudian sarana prasarana yang cukup lengkap dalam menunjang proses pembelajaran, dan terdapatnya siswa-siswa yang berprestasi. Adapun faktor penghambat dari manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan tidak ada.

**B. Pembahasan**

**a. Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Lembaga pendidikan atau madrasah aliyah khususnya dalam kegiatan belajar mengajar tidak akan terlepas dari adanya seorang siswa, karena kegiatan belajar mengajar dikatakan berhasil jika ada siswa yaitu sebagai objek dari kegiatan mengajar yang bertujuan untuk mentransfer ilmu dari seorang guru yang mempunyai ilmu pengetahuan, prasarana buku dan alat lainnya supaya siswa tersebut mengerti terhadap

ilmu yang disampaikan. Lembaga pendidikan untuk mendapatkan seorang siswa tentu tidak hanya diam saja, melainkan melakukan sesuatu sehingga nantinya madrasah yang ada diminati oleh calon siswa, adapun usaha yang dilakukan untuk mendapatkan hal tersebut yaitu melakukan pemasaran pendidikan itu sendiri.

Pemasaran pendidikan merupakan kegiatan yang selalu mengedepankan konsumen yang bertujuan untuk membuat keputusan manajemen. Maka dari itu pemasaran pendidikan harus dilakukan melalui perencanaan yang matang serta tujuan yang jelas.<sup>25</sup>

Pemasaran pendidikan sangat berpengaruh terhadap jalannya lembaga pendidikan, maka dari itu perlunya manajemen pemasaran pendidikan yang baik dan berhasil. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di MAN 2 Pamekasan terdapat bahwa pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru sudah dilakukan dengan baik dan sesuai dengan fungsi manajemen itu sendiri, yaitu *POAC Planning* (perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Actuating* (Pelaksanaan), dan *Controlling* (pengawasan).

Perencanaan MAN 2 Pamekasan dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru dilakukan dengan mengadakan pertemuan atau rapat yang beranggotakan beberapa tendik dan tenaga kependidikan, dalam hal ini dilakukan untuk membahas apa saja yang akan dilakukan untuk pemasaran pendidikan itu sendiri, sehingga ketika hal tersebut sudah terkonsep maka seluruh anggota yang mempunyai tanggung jawab dari kegiatan pemasaran ini tidak kebingungan, dan juga dirapat tersebut dilakukan supaya kegiatan pemasaran pendidikan dapat berjalan secara maksimal. Mengingat perencanaan itu sendiri sangat dibutuhkan dalam setiap kegiatan.

---

<sup>25</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009). 101

Dalam perencanaan pemasaran pendidikan, madrasah harus mengembangkan lembaganya supaya calon konsumen yang menjadi target atau menjadi objek dari kegiatan pemasaran pendidikan tersebut dapat tertarik sehingga minat dengan madrasah yang dipasarkan.<sup>26</sup>

Pengorganisasian (*Organizing*) manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan terdapat penglompokan atau pembagian tugas, dalam hal ini dimaksudkan agar ketika kegiatan berlangsung setiap panitia yang ditunjuk dapat melakukan tugas sesuai porsinya masing-masing dan kegiatan pemasaran pendidikan tersebut dapat berjalan secara maksimal. Pembagian tugas tersebut dilakukan dengan pembentukan struktur kepanitiaan, yaitu terdapat ketua panitia yang bertugas untuk mengatur dan mengontrol kinerja anggotanya, kemudian terdapat sekretaris yang mengatur surat menyurat dan catat mencatat yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran pendidikan itu sendiri, selanjutnya terdapat bendahara yang mengatur alurnya keuangan yang digunakan untuk kegiatan pemasaran pendidikan. Dan lain sebagainya.

Pelaksanaan (*Actuating*) manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru dilakukan dengan menyesuaikan kalender akademik, karena yang menjadi kepanitiaan adalah guru di MAN sendiri maka kegiatan pemasaran pendidikan dilakukan supaya tidak bentrok dengan jam belajar sehingga proses belajar mengajar tidak terganggu dan tetap produktif dan gurupun dapat fokus terhadap mengajar, mengingat pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan ini

---

<sup>26</sup> Ibid., 103

dilakukan setahun satu kali dan ada sebagian kegiatan yang dilakukan tergantung event yang ada.

Pengawasan (*Controlling*) manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan yaitu dengan mengadakan rapat evaluasi, hal ini dilakukan untuk mengoreksi kekurangan yang terjadi di waktu pelaksanaan dan juga sebagai daya agar kekurangan tersebut dapat segera diatasi. Kemudian yaitu dikontrol langsung ketika kegiatan berlangsung, hal ini dilakukan supaya kegiatan pemasaran pendidikan dapat berjalan sesuai dengan rencana, karena target dari kegiatan ini adalah supaya siswa dapat meminati MAN 2 Pamekasan itu sendiri.

#### **b. Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Kegiatan pemasaran pendidikan tidak hanya mengandalkan manajemen yang baik saja, walaupun dalam manajemen pemasaran pendidikan dapat memberikan cara yang baik dan pas untuk merencanakan, mengimplementasikan, dan mengawasi segala kegiatan tersebut.<sup>27</sup>

Akan tetapi juga memerlukan strategi sebagai suatu cara supaya kegiatan pemasaran pendidikan dapat berjalan dengan maksimal dan dapat mencapai target yang sudah ditetapkan, karena strategi sendiri memberikan cara tersendiri untuk keberhasilan dari kegiatan pemasaran pendidikan itu sendiri.

Adapun di MAN 2 Pamekasan sendiri untuk kegiatan pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru menggunakan beberapa strategi yang menjadi pemicu keberhasilan kegiatan pemasaran pendidikan, yaitu mengadakan sosialisasi terhadap

---

<sup>27</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2011). 130

lembaga SMP/ sederajat yang dalam hal ini pihak panitia dari kegiatan pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan mengenalkan secara langsung lewat beberapa narasumber yang memang bertugas untuk menyampaikan hal-hal yang berkaitan dengan MAN 2 Pamekasan itu sendiri. Kemudian mengadakan event atau lomba yang anggota lombanya adalah siswa SMP/ sederajat, di samping dalam rangka meningkatkan prestasi siswa juga sebagai ajang pengenalan madrasah secara langsung dengan peserta lomba menggunakan fasilitas MAN 2 Pamekasan sendiri sehingga dalam hal ini peserta lomba akan tertarik dan minat untuk melanjutkan sekolahnya di MAN 2 Pamekasan. Selanjutnya adalah mengikuti lomba-lomba yang mendelegasikan siswa MAN 2 sendiri dan mempunyai target juara, karena dengan begitu MAN 2 Pamekasan dapat lebih dikenal oleh masyarakat umum tentunya sehingga masyarakat tersebut dapat tertarik untuk melanjutkan kerabat atau tetangganya untuk merekomendasikan MAN 2 Pamekasan sebagai pendidikan berikutnya.

Jadi dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh MAN 2 Pamekasan dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan yaitu dengan mengadakan sosialisasi antar SMP/ sederajat, mengadakan lomba antar SMP/ sederajat dan juga mengikut event atau lomba di luar sekolah.

**c. Faktor Pendukung dan Penghambat dari Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Baru di MAN 2 Pamekasan**

Keberhasilan dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan di MAN 2 Pamekasan dalam meningkatkan jumlah siswa baru tidak lepas dari faktor pendukung, karena faktor pendukung merupakan elemen yang bisa mempengaruhi terhadap

kelancaran dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan. Terdapat beberapa faktor pendukung agar manajemen pemasaran pendidikan berjalan dengan baik sehingga dapat mewujudkan peningkatan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan. Yang pertama adalah adanya SDM yang berkompeten sesuai dengan bidangnya, hal ini terbukti dengan adanya sertifikat tenaga pendidik yang memang sesuai dengan bidangnya, sehingga hal ini menjadi alasan bagi calon peserta didik untuk tertarik terhadap MAN 2 Pamekasan itu sendiri, kemudian yang kedua adalah adanya sarpras yang memadai, terbukti dengan adanya dana cukup, gedung sekolah yang nyaman, perpustakaan yang cukup lengkap, kemudian musholla sebagai tempat ibadah siswa, dan juga adanya kantin yang tertata dengan rapi dan nyaman. Selanjutnya adalah adanya beberapa siswa siswi MAN 2 Pamekasan yang berprestasi dan menyajikan banyak piagam penghargaan yang tertata di ruang aula, hal ini akan menjadi ketertarikan calon peserta didik untuk memilih MAN 2 Pamekasan sebagai pendidikan selanjutnya.

Pada dasarnya, proses pemasaran merupakan suatu cara untuk mengkomunikasikan berbagai hal yang dapat menginformasikan terkait lembaga terhadap masyarakat luas dengan tujuan untuk menarik minat masyarakat sehingga masyarakat tersebut dapat bergabung dengan lembaga yang dipasarkan. Sehingga hal tersebut menjadi cara sebagai pelengkap dari faktor pendukung itu sendiri.<sup>28</sup>

Adapun faktor penghambat dari kegiatan manajemen pemasaran pendidikan ini bisa dikatakan tidak ada, karena sebagaimana dari faktor pendukung yang sudah cukup lengkap sebagai penunjang dari keberhasilan kegiatan pemasaran pendidikan, dengan

---

<sup>28</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2009). 101

begitu kegiatan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan jumlah siswa baru di MAN 2 Pamekasan dikatakan dengan baik terbukti dengan tidak adanya hambatan yang mempengaruhi keberhasilan dari kegiatan tersebut.