

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

Lokasi penelitian dalam tesis ini adalah di MI An-Nashriyah Lasem Rembang, untuk mengetahui secara ringkas tentang situasi sekolah, pada bab ini akan disajikan data tentang gambaran umum dari sekolah tersebut, adapun gambaran umum situasi MI An-Nashriyah Lasem Rembang peneliti sajikan sebagai berikut:

1. Sejarah Ringkas Berdirinya MI An-Nashriyah Lasem Rembang¹

Di desa ngemplak tempat lembaga pendidikan islam ini di dirikan yang ada diwilayah Kecamatan Lasem, yaitu 13 Km dari ibukota Kabupaten Rembang ke arah timur. Didirikan oleh K.H Zainuddin Pada tahun 1938. Terjadi dalam bebrapa periode dalam sejarah berdirinya,di antaranya sebagai berikut:

a. PERIODE I

Di mulai pada tahun 1938 sampai dengan tahun 1945. Pada waktu itu indonesia dalam masa penjajahan jepang sehingga pelaksanaan pendidikan sangat menyedihkan, begitu pula dengan keadaan lokalnya yang belum memadai. Sistem pendidikan yang di tetapkan hanya di fokuskan pada pelajaran-pelajaran agama yang berbentuk Madrasah Diniyah.

b. PERIODE II

Di mulai pada tahun 1950 sampai dengan 1960. Ini berlangsung setelah indonesia merdeka. K.H Zainuddin mempunyai inisiatif untuk mendirikan kembali pendidikan An-Nashriyah berbentuk TK An-Nashriyah yang mendapat dukungan dari K.H Mastur dan K.H Mudlofar Fathurrohman yang sekaligus membantu sebagai pengasuh.

¹ Dokumentasi Data, *Sejarah MI An-Nashriyah Lasem Rembang*, pada 6 Desember 2023 pukul 10.30 WIB.

c. PERIODE III

Dimulai pada tahun 1960 sampai dengan sekarang. Dalam perkembangannya di dirikanlah SD Islam An-Nashriyah sebagai peganti TK An-Nashriyah Lasem, dengan kepala sekolah yang pertama H. Abdul Jabar. Beliau menjabat sebagai kepala sekolah tahun 1960-1969.

Pada waktu itu pendidikan yang di tetapkan sudah mulai bervariasi yaitu pendidikan agama dan pendidikan umum, sehingga lembaga tersebut bisa ikut bersamaan dalam ujian negara dengan menginduk pada SD Negeri, karena H. Abdul Jabar di samping merintis SD Islam An-Nashriyah. Beliau juga merintis berdirinya PGA Lasem, yang kemudian dipilih menjadi kepala sekolah PGA Lasem pada tahun 1969. H. Abdul Jabar melepas jabatannya di SD Islam An-Nashriyah, untuk kemudian diganti oleh M. Kaffid.

Bapak Kaffid menjadi kepala sekolah SD Islam An Nashriyah Lasem pada tahun 1969-1971. Situasi da kondisi SD Islam An-Nashriyah Lasem di bawah kepemimpinan bapak M. Kaffid yang di singkat itu tidak jauh berbeda dengan pada waktu kepemimpinan H. Abdul Jabar. Tahun 1971 Bapak Kaffid melepaskan jabatannya dari SD Islam An-Nashriyah Lasem dengan alasan beliau di pilih menjadi sekretaris desa di Ngemplak, untuk kemudian di ganti oleh bapak Suwardi Ismail yang sebelumnya menjadi guru lembaga pendidikan tersebut.

Bapak Suwardi Ismail menjadi kepala sekolah pada tahun 1971 sampai dengan 1974. SD Islam An Nashriyah pada masa itu sudah berada di bawah naungan Departemen Agama. Sistem pendidikan dan pengajaran harus mengikuti aturan Departemen Agama muatan ilmu pengetahuan agama 40% dan umum 60 %. Jumlah peserta didik masa kepemimpinan bapak Suwardi rata-rata kurang lebih 250 yang menempati 6 (enam) lokal pada gedung papan yang masih sederhana dan belum bertingkat.

Sedangkan prestasi yang didapat sudah bisa membuktikan untuk bersaing dengan lembaga-lembaga pendidikan di kecamatan Lasem. Untuk menguji negaranya masih menginduk di bawah naungan Depdikbud. Pada masa kepemimpinan Suwardi Ismail, sarana dan prasarana sekoah mulai di tambah dengan di tingkatannya gedung yang mulannya hanya 6 (enam) lokal menjadi 12(dua belas) lokal. Pelaksanaan pembangunantambahan gedung itu mulai tahun 1972 sampai 1973 yang masih berdiri sampai saat ini.

Setahun kemudian Bapak Suwardi Ismail melepaskan jabatannya sebagai kepala Sekolah tahun 1974 dengan alasan bahwa beliau terpilih menjadi kepala desa di Sumbergirang-lasem sampai saat ini. Kemudian kepemimpinan beliau di ganti dengan bapak Tif Rindi.

Bapak Tif Rindi Menjadi kepala sekolah tahun 1974 sampai dengan tahun 1982. Pada masa kepemimpinan Bapak Tif Rindi ini Departemen P dan K minta kejelasan mengenai sttus lembaga pendidikan Nashriyah. Apakah SD Islam atau MI An-NNashriyah? maka keputusan yang di ambil adalah sttus menjadi MI An Nashriyah. Pada tahun 1980,pendiri MI Nasriyah wafat. Dengan wafatnya K.H. Zainuddin Maka kpengurusan di teruskan oleh putra putrinya. Pada tahun 1982 Bapak Tif Rindi di gantikan oleh BapK Thohir sebagai kepala sekolah yang baru.

Bapak thohir menjadi kepala sekolah di MI Nashriyah pada tahun 1982 sampai sekarang.Karena MI Nasriyah di bawah Naungan Departemen Agama. Maka bapak thohir ditugaskan oleh Departemen Agama untuk di berbantuan di MI Nashriyah tersebut Begitu juga dengan pengajarnya.Saat ini guru yang di perbantuan di MI Nasriyah berjumlah 6(enam) orang (3 orang lulsan PGA, 2 orang lulusan D2 PAI, 1orang lulusan D2 PA dan juga lulusan S1 Fakultas Hukum).4 orang lulusan D2 PAI serta 2 orang lulusan PGSD yang

berstatus guru yayasan. Jadi guru yayasan berjumlah 6 orang. Sedangkan jumlah peserta didik untuk ajaran 1997/1998 yaitu, 422 orang.

Pada tahun 1997 tepatnya pada tanggal 19 Mei MI An Nasriyah resmi menjadi yayasan yaitu, " yayasan pendidikan Islam Nasriyah Lasem " MI An Nasriyah. yang diputuskan atau yang diisahkan oleh Marthono joko saksono SH,no. 3 di isahkan berdasarkan keputusan pengadilan Negeri NRW: 1697 401 6507,PN: W.9.PJ RT.01.10.02.

Dengan adanya keputusan di atas, maka MI An Nasriyah resmi menjadi yayasan .Dan kepala sekolahnya berhak di beri tanggung jawab dan wewenang untuk menandatangani ijazah lulusan MI AN Nasriyah yang wewenang sebelumnya di bawah wewenang Departemen Agama.

Tujuan utama pendidikan Islam di MI An Nasriyah adalah tujuan yang terdapat pada UU RI no.2 tahun 1989 tentang tujuan pendidikan Nasional bertujuan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa dan mengembangkan manusia Indonesia seutuhnya, yaitu manusia yang beriman dan bertaqwa kepada ALLAH SWT. Dan berbudi pekerti yang luhur ,memiliki pengetahuan dan keterampilan,kesehatan jasmani dan rohani,berkepribadian yang kamil serta rasa tanggung jawab yang kemasyarakatan.

2. Profil MI An-Nashriyah Lasem Rembang²

a. Identitas Sekolah/Madrasah

- 1) Nama Sekolah/Madrasah : MI An-Nashriyah
- 2) Nomor Statistik Sekolah/Madrasah: 111233170028
- 3) Akreditasi Sekolah/Madrasah: Terakreditasi A

b. Alamat Sekolah/Madrasah

- 1) Jalan : Jl.Sunan Bonang No.03 Lasem
- 2) Desa / Kelurahan : Ngemplak
- 3) Kecamatan: Lasem

² Dokumentasi Data, *Profil MI An-Nashriyah Lasem Rembang*, pada 6 Desember 2023 pukul 10.30 WIB.

- 4) Kabupaten / Kota : Rembang
- 5) Propinsi : Jawa Tengah
- 6) Kode Pos : 59270
- 7) Nomor Telepon: (0295) 531711
- 3. Profil Ketenagaan³
 - a. Profil Kepala Sekolah/Madrasah
 - 1) Nama : Zainal Muttaqin, S.Ag.
 - 2) Jabatan : Kepala Madrasah
 - 3) Tanggal SK : 9 September 2015
 - 4) TMT : 9 September 2015
 - 5) Alamat Rumah : RT 07 RW II Desa Todanan. Kec. Lasem, Kab. Rembang
 - 6) Telepon : 082322012264
 - b. Personalia Madrasah

Tabel 4.1
Data Personalia Madrasah
Tahun Pelajaran 2022/2023

No.	Personal	Jumlah	
		Lk	Pr
1	Kepala Madrasah	1	-
2	Guru PNS	1	4
3	Guru Kontrak/Bantu	-	-
4	Guru Tetap Yayasan	10	18
5	Guru Honorer/Tidak Tetap	-	-
6	Administrasi	2	-
7	Pustakawan	-	1
8	Petugas BP/BK	-	-
9	Laboran	-	-
10	Perlengkapan	-	-
11	Penjaga Sekolah	1	-
12	Petugas Kebersihan	-	2
JUMLAH		15	25

³ Dokumentasi Data, *Data Kependidikan MI An-Nashriyah Lasem Rembang*, pada 6 Desember 2023 pukul 10.30 WIB.

4. Keadaan Peserta Didik⁴

Tabel 4.1
Data Peserta didik MI An-Nashriyah Lasem Rembang
Tahun Pelajaran 2022/2023

TP 2022- 2023	Kls I		Kls II		Kls III		Kls IV		Kls V		Kls VI		Jml
	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	
Jumlah Siswa	66	84	34	67	61	69	63	65	59	76	69	59	772
Rombongan Belajar	4		3		4		4		4		4		23

5. Jumlah Bangunan dan Ruangan Berdasarkan Konstruksi dan Kondisi Bangunan⁵

No.	Ruangan/Bangunan	Kondisi			Luas (m ²)
		Baik	Rusak Ringan	Rusak Berat	
1	Ruang Kelas	23	-	-	308
2	Ruang Kep. Sekolah	1	-	-	15
3	Ruang Guru	1	-	-	18
4	Ruang Tata Usaha	1	-	-	8
5	Laboratorium	1	-	-	40
6	Perpustakaan	1	-	-	35
7	Ruang UKS	1	-	-	10
8	Ruang Aula	1	-	-	-
9	Masjid/Mushola	1	-	-	36
10	Rumah Dinas	-	-	-	-
11	Kantin	3	-	-	-
12	Asrama	-	-	-	-
13	Toilet/WC Guru	2	-	-	7.5
14	Toilet/WC Siswa	9	-	-	20

⁴ Dokumentasi Data, *Peserta Didik MI An-Nashriyah Lasem Rembang*, pada 6 Desember 2023 pukul 10.30 WIB.

⁵ Dokumentasi Data, *Sarana Prasarana MI An-Nashriyah Lasem Rembang*, pada 6 Desember 2023 pukul 10.30 WIB.

6. Jumlah dan Kondisi Meubelair⁶

No.	Meubelair	Kondisi	
		Baik	Rusak
1	Meja Murid	288	-
2	Kursi Murid	576	-
3	Papan Tulis	30	2
4	Meja Guru	13	4
5	Kursi Guru	17	-
6	Lemari Kelas	23	-
7	Meubelair Perpustakaan	3	-
8	Meja Kepala dan TU	3	-
9	Kursi Kepala dan TU	5	-
10	Lemari TU	2	-

7. Visi, Misi dan Tujuan Madrasah⁷

a. Visi

“Terwujudnya Peserta Didik Yang Religius, Unggul Dalam Prestasi Dan Luhur Dalam Budi Pekerti”.

Indikator Visi

- 1) Terwujudnya generasi Umat yang tekun melaksanakan ibadah wajib maupun sunnah
- 2) Terwujudnya generasi umat Islam yang santun dalam bertutur dan berperilaku
- 3) Terwujudnya generasi umat yang unggul dalam prestasi akademik dan non akademik sebagai bekal melanjutkan ke pendidikan yang lebih tinggi dan atau hidup mandiri.

b. Misi

- 1) Berkeyakinan agama yang kuat
- 2) Berbudi pekerti luhur
- 3) Bersikap logis, kritis, cermat, kreatif, dan disiplin
- 4) Bertindak adil, jujur, dan tanggung jawab

⁶ Dokumentasi Data, *Sarana Prasarana MI An-Nashriyah Lasem Rembang*, pada 6 Desember 2023 pukul 10.30 WIB.

⁷ Dokumentasi Data MI An-Nashriyah Lasem Rembang, pada 6 Desember 2023 pukul 10.00 WIB.

c. Tujuan

Secara umum, tujuan pendidikan MI An-Nashriyah adalah meletakkan dasar kecerdasan, pengetahuan, kepribadian, akhlak mulia serta keterampilan untuk hidup mandiri dan mengikuti pendidikan lebih lanjut. Bertolak dari tujuan umum pendidikan dasar tersebut, MI An-Nashriyah mempunyai tujuan sebagai berikut:

- 1) Mengoptimalkan proses pembelajaran dengan menggunakan pendekatan Pembelajaran Aktif (PAKEM, CTL)
- 2) Mengembangkan potensi akademik, minat dan bakat siswa melalui layanan bimbingan dan konseling dan kegiatan ekstra kurikuler
- 3) Membiasakan perilaku Islami di lingkungan Madrasah
- 4) Meningkatkan prestasi akademik siswa dengan nilai rata-rata 60

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah pada bab pertama, maka paparan data penelitian ini dikelompokkan menjadi 3, yaitu: (1) Strategi marketing pendidikan melalui MUMTAZA untuk meningkatkan kepercayaan calon peserta didik baru MI An-Nashriyah Rembang. (2) Implementasi manajemen marketing pendidikan melalui MUMTAZA di MI An-Nashriyah Rembang. (3) Pengaruh marketing pendidikan melalui MUMTAZA terhadap calon peserta didik baru MI An-Nashriyah Rembang.

1. Strategi Marketing Pendidikan Melalui MUMTAZA untuk Meningkatkan Kepercayaan Calon Peserta Didik Baru MI An-Nashriyah Rembang

a. Kepercayaan Calon Peserta Didik Baru di MI An-Nashriyah Rembang

Berdasarkan pada hasil penelitian melalui teknik wawancara dengan kepala sekolah tentang kepercayaan calon peserta didik baru terhadap pendidikan di MI An-Nashriyah Lasem Rembang mengatakan bahwa :

“Komunikasi yang baik dengan masyarakat dan transparansi dalam segala aspek pendidikan.

Lembaga pendidikan membangun kepercayaan di masyarakat sebagai calon wali murid peserta didik baru dapat mempercayai lembaga pendidikan di MI An-Nashriyah dengan strategi marketingnya berupa Murid MI Tahfidz Juz ‘Ammah. Pihak sekolahan selalu menjadikan visi dan misi sebagai tolak ukur keberhasilan pendidikan yang telah dilaksanakan agar tetap sejalan dengan visi dan misi madrasah”.⁸

Dari tahun ke tahun, sekolah mendapat respon dan kepercayaan yang cukup dari masyarakat, baik masyarakat calon peserta didik baru maupun masyarakat yang berstatus sebagai wali murid. Adapun pendapat Durrotun Nafisah selaku Guru Tahfidz MI An-Nashriyah bahwa :

“Besarnya kepercayaan tersebut dapat kita lihat pada antusiasme masyarakat ketika dibutuhkan oleh pihak sekolah dalam kegiatan Peringatan Hari Besar Islam (PHBI), kemudian pada perkembangan atau peningkatan jumlah siswa yang masuk. Jadi setiap tahun pasti akan terjadi peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya. Meski kenaikannya tidak serta merta signifikan, namun hal ini sudah menjadi bukti bahwa sekolah sudah mendapat kepercayaan dari masyarakat”.⁹

MI An-Nashriyah Lasem mendapatkan kepercayaan dari masyarakat yang dibuktikan dengan partisipasi masyarakat dan juga peningkatan jumlah siswa yang masuk. Partisipasi ini dapat dilihat bahwa

⁸ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

⁹ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

- masyarakat mengambil bagian dalam kegiatan yang memerlukan dan melibatkan masyarakat.¹⁰
- b. Bentuk Kepercayaan Calon Peserta Didik Baru di MI An-Nashriyah Rembang

Kepercayaan calon peserta didik baru tercermin dari meningkatnya jumlah siswa yang masuk setiap tahun. Serta adanya keterlibatan masyarakat dalam kelangsungan pendidikan di MI An-Nashriyah Rembang.¹¹ Nur Laili Masluchah selaku Humas Marketing PPDB MI An-Nashriyah bahwa :

“Bentuk kepercayaan yang dapat kita tunjukkan antara lain, pertama, peningkatan jumlah siswa dari tahun ke tahun. Kedua, respon masyarakat terhadap prestasi pendidikan dan partisipasi masyarakat dalam mendukung setiap program yang dilaksanakan sekolah”.¹²

Bentuk kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan MI An-Nashriyah Rembang dapat berupa tindakan dan perilaku masyarakat terhadap sekolah yang dipandang semakin proaktif dan responsif terhadap lembaga pergerakan pendidikan. Oleh karena itu, dapat menjadi ukuran bahwa partisipasi masyarakat dalam pendidikan merupakan bukti bahwa sekolah telah mendapatkan kepercayaan.¹³

- c. Terbentuknya Kepercayaan Calon Peserta Didik Baru di MI An-Nashriyah Rembang

Berasarkan wawancara dengan Kepala Madrasah MI An-Nashriyah, bapak Zainal Muttaqin mengatakan bahwa :

¹⁰ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

¹¹ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

¹² Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

¹³ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

“Kepercayaan masyarakat terhadap An-Nashriyah dapat dibangun dengan berusaha menerapkan pembelajaran yang baik semaksimal mungkin agar peserta didik dapat menguasai ilmu pelajaran, hafalan Al-Qur’an dan memperdalam keterampilan yang ada di MI An-Nashriyah. Sehingga keilmuan tersebut dapat diterapkan dan dirasakan oleh masyarakat setempat. Namun penyelenggara pendidikan juga harus menguasai keterampilan dan kompetensi yang mengajak masyarakat untuk berpartisipasi dalam kegiatan apapun. Dan didukung juga dengan program-program yang dapat mengajak masyarakat dan mendekatkan diri dengan sekolah”.¹⁴

Sebagai Ketua Bidang Humas Marketing PPDB MI An-Nashriyah, Nur Laili Masluchah mengungkapkan bahwa :

“Langkah atau asal muasal membangun kepercayaan di masyarakat adalah sekolah atau lembaga pendidikan selalu melakukan perbaikan di segala aspek pendidikan, mulai dari aspek pembelajaran di dalam kelas yang disebut bidang akademik, maupun aspek di luar pembelajaran atau non akademik. Dari segi akademik, kami selalu melakukan pembaharuan terkait proses pembelajaran, mulai dari metode pengajaran hingga tata cara mengajar guru di kelas, sehingga siswa benar-benar dapat mengontrol proses penyerapan materi saat belajar”.¹⁵

Dari segi non-akademik MI An-Nashriyah Lasem Rembang selalu memberikan pelatihan atau latihan untuk mempelajari keterampilan yang kemudian

¹⁴ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

¹⁵ Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

membina atau mengembangkan minat dan bakat siswa kami. Dengan demikian, dengan pemutakhiran aspek akademik dan non-akademik, masyarakat dapat menilai dan meyakinkan diri bahwa di MI An-Nashriyah benar-benar sesuai dengan keinginan masyarakat pada khususnya atau masyarakat pada umumnya.¹⁶

Berdasarkan informasi yang diperoleh menunjukkan bahwa terbentuknya rasa kepercayaan calon peserta didik baru melalui lembaga pendidikan dicapai melalui upaya besar dari pihak yang bertanggung jawab terhadap penyelenggaraan pendidikan, seperti: perhatian sekolah terhadap akademik maupun non-kegiatan. Oleh karena itu, mereka sangat optimis bahwa suatu saat sekolah akan mendapatkan kepercayaan dari masyarakat sebagai calon wali murid. Namun di luar cara-cara tersebut, guru atau pendidik harus memiliki keterampilan yang menunjang untuk menanamkan rasa percaya diri pada siswa.

2. Implementasi Manajemen Marketing Pendidikan Melalui MUMTAZA di MI An-Nashriyah Rembang.

Pendidikan pemasaran terdapat dalam fungsi-fungsi manajemen sebagai berikut:

a. Perencanaan Program Marketing

Berdasarkan temuan penelitian dengan menggunakan teknik wawancara kepada kepala sekolah mengenai potensi kepercayaan diri siswa baru terhadap pendidikan di MI An-Nashriyah Lasem Rembang, disebutkan bahwa:

“Kita memiliki program-program yang dilaksanakan atau rencanakan salah satunya Murid MI Tahfidz Juz ‘Ammah/ MUMTAZA. Perencanaan ini telah dipertimbangkan secara matang sejak awal karena sekolahan tidak ingin

¹⁶ Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

program yang dilaksanakan bertentangan dengan keinginan masyarakat atau tidak sesuai dengan kebutuhan lingkungan. Oleh karena itu, sekolahan mengkaji dan mendalami secara detail kebutuhan-kebutuhan yang sesuai dengan keinginan masyarakat. Hal ini memungkinkan kami merencanakan program pemasaran yang kami laksanakan dengan memperhatikan dan menganalisis kebutuhan masyarakat setempat khususnya kecamatan lasem”.¹⁷

Selain memperhatikan masalah lingkungan, sekolahan juga melihat program mana yang berjalan baik atau bagian mana dari program ini yang cocok di lingkungan. Sangat penting dalam menyusun program adalah anggaran yang dibutuhkan, maka dari itu, sekolah harus mempersiapkan. Program akan memakan biaya dan berapa pun biayanya untuk mengarah pada pelaksanaan program kegiatan marketing. Durrotun Nafisah selaku Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang juga mengatakan :

“Pada program marketing ini, kami telah merencanakan dan menawarkan yaitu bahwa setelah lulus kelas 6 seluruh siswa harus hafal Juz ‘Amma atau Juz 30 yang dikenal dengan MUMTAZA”.¹⁸

Merencanakan program dalam marketing pendidikan memerlukan banyak perkiraan tentang program yang akan direncanakan. Jadi misalnya ketika menemukan sebuah program, harus di analisa terlebih dahulu program tersebut dari segi fungsi dan manfaatnya bagi siswa dan apa saja manfaatnya. Oleh karena itu dalam proses perencanaannya tidak mudah untuk langsung diterapkan, namun perlu adanya

¹⁷ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

¹⁸ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

perencanaan yang matang. Evaluasi awal agar hasil yang kita capai sesuai dengan keinginan bersama.¹⁹

Langkah pertama dalam melaksanakan program marketing pendidikan adalah melakukan perencanaan terlebih dahulu terhadap program terkait yang akan dilaksanakan. Agar dalam proses perencanaan dapat terlihat seberapa besar manfaat yang akan dicapai atau seberapa besar hambatan atau hambatan yang akan terjadi, maka dalam proses perencanaan hendaknya tidak hanya memperhitungkan dampak positif saja, namun program yang dicanangkan juga harus memperhatikan apa saja yang menjadi hambatannya. Setelah berpikir dan rapat Bersama dewan guru, program yang akan kami laksanakan sesuai kesepakatan perencanaan awal yaitu Murid MI Tahfidz Juz ‘Ammah dan dijalankan mulai dari kelas dasar.²⁰

b. Implementasi Program Marketing Pendidikan

Menjelang tahun ajaran baru, saat sekolah mencari murid baru, maka kepala sekolah memanfaatkan seluruh stakeholder agar semuanya berusaha untuk mendapatkan peserta didik baru lebih dahulu, termasuk memasang spanduk ditempat-tempat strategis dan menyebarkan brosur ke sekolah terdekat. Sekolah ini diharapkan menjadi pilihan masyarakat, tetapi sebelumnya masyarakat harus mengenal lebih jauh tentang sekolah tersebut.

MI An-Nashriyah sebagai lembaga pendidikan yang bergerak dibidang marketing pendidikan selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada siswa-siswinya dalam proses belajar-mengajar di MI An-Nashriyah. Sebelum melakukan strategi marketing selalu memperhatikan unsur-unsur strategi atau perumusan strategi pemasaran dengan cara

¹⁹ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

²⁰ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

mengidentifikasi segmentasi pasar dan melihat persaingan pasar yang ada. Dalam wawancara dengan humas MI An-Nashriyah telah melakukan perumusan unsur strategi dulu sebelum melaksanakan strategi pemasaran, agar kendala yang ada dalam melaksanakan strategi bisa teratasi. Sebagai alternative, ada tiga unsur penting yang dilakukan MI An-Nashriyah dalam perumusan strategi pemasaran, antara lain yaitu: Melakukan sosialisasi atau kunjungan, mempromosikan madrasah dengan mengundang Kepala sekolah TK/RA, Mempromosikan sekolah lewat brosur dan media online website.²¹

Setiap program yang akan dijalankan pasti melakukan rapat terlebih dahulu tentang program-program yang akan kami jalankan dalam jangka satu tahun. Dengan catatan mempertimbangkan terhadap segala bentuk kebutuhan masyarakat, mulai dari proses perencanaanya sampai pada akhir pelaksanaannya harus memperhatikan seberapa besar program ini dibutuhkan oleh masyarakat. Sehingga segala bentuk kegiatan yang dijalankan dapat terukur serta dapat terarahkan sesuai dengan keinginan sekolah.²²

Adapun implementasi atau pelaksanaan program marketing pendidikan di MI An Nashriyah sebagaimana yang disampaikan oleh kepala sekolah yaitu program yang dijalankan sesuai dengan rencana awal yang telah disepakati sebelumnya dan yang disampaikan dalam perencanaan. Program yang dibuat secara formal dalam program-program marketing pendidikan yaitu Tahfidz

²¹ Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

²² Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

Juz 'Amma yang dipikir sangat relevan dan pantas untuk diterapkan di lingkungan pendidikan madrasah.²³

“MI An-Nashriyah mempunyai program unggulan menghafal Al-Qur'an atau tahfidz juz 'amma. Untuk mencapai target tahfidz yang diinginkan sebelum terlaksananya kegiatan tersebut maka dilakukan perencanaan. Perencanaan dilakukan juga untuk mematangkan proses pelaksanaan kegiatan tahfidz agar lebih baik dari sebelumnya. Yang melatarbelakangi kegiatan hafalan Al-Quran Juz 30 yaitu untuk meningkatkan mutu lulusan yang dapat dijadikan bekal oleh seluruh peserta didik setelah lulus sekolah”.²⁴

Selain itu, hal ini menjadi pembuktian kepada masyarakat sehingga masyarakat luar dapat mengetahui kegiatan di MI guna meningkatkan pemahaman peserta didik terhadap ajaran agama atau generasi qurani. Target hafalan MI An-Nashriyah sebagai berikut:

Kelas I : Al-Fatihah - Al-Kautsar
 Kelas II : Al-Maun – At-Takasur
 Kelas III : Al-Qori'ah – Al- Insyirah
 Kelas IV : Ad-Duha – Al-Ghasiyah
 Kelas V : Al-A'laa – Al-Infitar
 Kelas VI : At-Takwir – An-Naba'

Meskipun sudah tersusun, tapi juga masih ada siswa yang belum mampu dan mendapat jam khusus. Selain itu, bagi yang sudah tercapai akan mendapat tambahan surat seperti yang disampaikan Durrotun Nafisah, S.Ag. dalam wawancara berikut :

“Biasanya anak yang kurang mampu meninggalkan kelas, meninggalkan pelajaran ke guru tahfidz. Guru tahfidz yang pertama membaca dulu, setelah itu nanti

²³ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

²⁴ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

kembali ke kelas. Ganti siswa yang lain dan bergantian sampai selesai satu kelas. Dan yang sudah lancar hafalan. Seperti yang kelas 5 kalau sudah selesai ditambah surat Al-Mulk, Yasin, dan Al-Waqiah.²⁵

Strategi marketing pendidikan yang dilakukan oleh MI An-Nashriyah beda dengan strategi yang dilakukan oleh sekolah lain karena MI memprogramkan sebuah kegiatan berupa siswa mampu hafal Al-Qur'an Juz 30 atau Tahfidz Juz 'Ammah. Dimana program tersebut masih jarang di jalankan oleh jenjang pendidikan lain atau sekolah sekitar khususnya di Kecamatan Lasem.

Marketing MI An-Nashriyah selalu dianggap masyarakat sebagai inovasi agar bisa dikenal oleh masyarakat dengan status sekolah unggulan dibidang agama maupun umum. Cara itu dilakukan dengan selalu berbicara dan memasarkan madrasah dengan membiasakan menyebut sekolah ini Madrasa Ibtidaiyah dispanduk, brosur dan website dalam bentuk promosi.

Siti Rochayani sebagai wali murid MI An-Nashriyah yang memberikan alasan memilih MI An-Nashriyah sebagai tempat untuk menyekolahkan anaknya adalah :

“ Karena ada banyak manfaatnya menyekolahkan di MI An-Nashriyah karena dari nilai plus nya di pendidikan agamanya. Disitu ada program tahfidz juz'amma. Alhamdulillah sampai saat ini anak saya bisa hafal surat An-Naba sampai surat An-Nas.”²⁶

c. Evaluasi Program Marketing Pendidikan

Tahap evaluasi terhadap program yang dijalankan, guru melakukan evaluasi untuk mengukur sejauh mana keberhasilan dari setiap program yang

²⁵ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

²⁶ Siti Rochayani, Wali Murid MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (W.M.4), 22 Desember 2023.

kami jalankan. Termasuk program Tahfidz Juz 'Ammah ini.²⁷ Selain itu Durrotun Nafisah selaku Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang juga mengatakan bahwa :

“Evaluasi dibagi menjadi dua bagian. Yang pertama adalah penilaian awal. Evaluasi awal artinya mengevaluasi program dalam artian mengecek terlebih dahulu apakah program ini masih layak untuk dilaksanakan atau harus ada program baru yang lebih cocok. Langkah kedua adalah mengevaluasi hasil akhir. Evaluasi ini merupakan evaluasi yang dilakukan setelah program dilaksanakan. Oleh karena itu, guru mengevaluasi apakah program yang dijalankan semuanya penuh harapan atau tidak dan apakah program tersebut ada kendalanya. Misalnya ada kendala, kendala apa saja?, kemudian cara menyelesaikannya dan mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi. Tujuan kami melakukan evaluasi ini adalah tidak ingin terus menerus ada hambatan-hambatan yang dapat menggagalkan program. Oleh karena itu harus selalu mengantisipasi sejak awal apa saja kendalanya dan apa manfaatnya bagi sekolah”.²⁸

Pihak madrasah melakukan evaluasi dalam setiap kegiatan yang telah jalankan, seperti misalnya program muntaza yang selalu intens dalam melakukan pengevaluasian, karena ini harus disesuaikan dengan keadaan yang terjadi serta kebutuhan dari lembaga. Namun kaitannya dengan evaluasi bahwa pihak madrasah melakukan evaluasi terhadap program yang dijalankan itu berdasarkan pada titik temuan atau fenomena yang terjadi disaat pelaksanaan, contoh

²⁷ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

²⁸ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

kami melakukan evaluasi pada program MUMTAZA yaitu pelaksanaan setoran sorogan anak, penguasaan guru di dalam kelas, pemberian tugas setelah maju hafalan. Hal ini perlu dilihat apa yang perlu ditambah dan dikurangi dalam program ini, dan apakah mungkin program ini kurang maksimal atau bahkan masih memerlukan program trobosan berbeda dan mencari kendalanya atau hambatannya apa dibagian mana.

3. Dampak Marketing Pendidikan melalui MUMTAZA terhadap Calon Peserta Didik Baru MI An Nashriyah Rembang

Pengaruh program marketing pendidikan yang dilakukan adalah menjadi alat atau fasilitator agar lembaga pendidikan dan masyarakat tidak mempunyai jarak atau batasan dalam komunikasi dan koordinasi demi kepentingan pendidikan. Terlebih masyarakat sebagai wali murid adalah sarana sosialisasi terhadap orang tua calon peserta didik baru yang belum memiliki pilihan bahkan masih bingung. Oleh karena itu, fungsi dari program tahfidz adalah untuk mempromosikan sekolah di masyarakat umum serta memberikan keyakinan kepada masyarakat bahwa anak-anak yang bersekolah MI An-Nashriyah mampu menjadi anak hafidz atau hafidzah.²⁹

Berdasarkan pada hasil penelitian melalui teknik wawancara dengan Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang tentang dampak terhadap calon peserta didik baru terhadap pendidikan di MI An-Nashriyah Lasem Rembang mengatakan bahwa :

“Pentingnya marketing pendidikan terhadap kepercayaan masyarakat adalah masyarakat kini tertarik dengan sekolah dengan program Tahfidz Juz ‘Amma terhadap anak-anaknya dengan perbaikan dalam masalah sekarang dan sistem pendidikan sekolah. Terjalannya kerjasama dan komunikasi antara sekolah dan masyarakat menjadi

²⁹ Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

bagian dari sekolah dan tetap menjadi warga pendidikan yang dapat dimanfaatkan dengan baik. Dan memang itulah tujuan utama sekolah”.³⁰

Pentingnya marketing pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat merupakan sarana yang dapat menghubungkan sekolah dengan masyarakat, sehingga dapat tercipta kerjasama yang baik antara sekolah dengan masyarakat, sehingga menimbulkan kepercayaan pada sekolah bahwa sekolah tersebut benar-benar ada kompeten dalam manajemen pendidikan.³¹

Keberhasilan memunculkan lulusan yang berkualitas tidak lepas dari pelayanan marketing pendidikan yang baik yang telah diberikan oleh madrasah. Sehingga madrasah dituntut untuk meningkatkan kualitas dan pelayanan yang baik agar dapat menunjang proses pembelajaran dan aktivitas yang ada di dalam madrasah. Pelayanan dari sikap yang telah diberikan oleh guru kepada siswa dengan menciptakan keterbukaan antara guru dan siswa. Sehingga para siswa mempunyai keterbukaan dan tidak merasa takut dalam bertanya baik itu masalah pelajaran maupun yang berkaitan dengan kegiatan sekolah.

Keberhasilan MI An-Nashriyah tidak lepas dari strategi marketing pendidikan yang baik, dilihat dari semakin banyaknya siswa yang mendaftar dari tahun ke tahun. Jumlah siswa di MI An-Nashriyah tahun 2024/2025 terdaftar kurang lebih 158 calon siswa. jumlah tersebut tidak lepas dari kerja strategi yang baik dari tahun ketahun untuk peningkatan yang begitu lebih baik.³² Adapun hasil yang telah dicapai diantaranya:

- a. *Produk*, dalam kegiatan ekstra indikatornya siswa mampu mempraktekkan apa yang diminatinya,

³⁰ Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

³¹ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

³² Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

- kegiatan tambahan indikatornya adalah perestasiannya siswa dalam perlombaan yang berhasil mendapatkan juara, dan indikator pembiasaan dinyatakan berhasil melebihi target kelas yang diujikan pada akhir semester.
- b. *Price*, yang kedua yaitu penetapan harga. Penetapan harga di MI An-Nashriyah Lasem yaitu setiap tahun pelajaran baru diadakan rapat untuk membahas program kerja dan menentukan kebijakan dalam menentukan anggaran pembayaran siswa yang diikuti oleh waka, staff waka, dan guru. Dengan harga murah tersebut kualitas tetap terjaga, maka banyak orangtua yang menyekolahkan anaknya ke madrasah ini.
 - c. *Place*, tempat merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi. Letak MI An-Nashriyah Lasem sangat strategis karena berada di ruas jalan pantura Rembang-Surabaya. Namun tidak menyebabkan adanya hambatan atau menjadikan kendali para siswa.
 - d. *Promotion* atau promosi MI An-Nashriyah Lasem melakukan promosi dengan cara memasang iklan, penjualan, hubungan masyarakat, informasi dari mulut ke mulut.
 - e. *People*, sumber daya manusia dalam konteks jasa pendidikan merupakan orang-orang yang terlibat dalam proses penyampayan jasa pendidikan, diantaranya kepala sekolah, guru, karyawan dan tata usaha (TU) adalah sumber manusia yang mampu membuat sasaran nyaman disekolah maupun dikelas, hal ini sudah bisa dilihat begiti baik antar komunikasi siswa dengan guru dan lingkungan yang berapa banyak terdapat tulisan kebaikan, serta guru-guru ekstra yang berkompeten yang berhasil memberikan kejuaraan.
 - f. *Proses*, dalam kegiatan motu adanya kegiatan ekstrarekuler dan intrarekuler serta ada kegiatan tambahan dan pembinaan. Manajemen pelaksanaan kegiatan pendidikan proses pendidikan intrarekuler merupakan kegiatan yang dilakukan oleh sekolah yang sudah teratur, jelas, dan terjadwal secara sistematis

yang merupakan kegiatan utama dalam mendidik siswa. Sedangkan ekstrarekuler, kegiatan tambahan, pembiasaan merupakan pelaksanaan kegiatan diluar jam pembelajaran biasa atau diluar kegiatan intrarekuler, dan kebanyakan materinya pun diluar intrarekuler. Keberhasilan kegiatan intrarekuler dan ekstrarekuler di MI An-Nashriyah sama-sama berkolaborasi diantara aktifitas prosesnya dalam meningkatkan mutu atau meningkatkan keberhasilan prestasinya.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Adapun data-data yang dianalisa oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian, yaitu: (1) Strategi marketing pendidikan melalui MUMTAZA untuk meningkatkan kepercayaan calon peserta didik baru MI An Nashriyah Rembang. (2) Implementasi manajemen marketing pendidikan melalui MUMTAZA di MI An Nashriyah Rembang. (3) Pengaruh marketing pendidikan melalui MUMTAZA terhadap calon peserta didik baru MI An Nashriyah Rembang.

1. Strategi marketing pendidikan melalui MUMTAZA untuk meningkatkan kepercayaan calon peserta didik baru MI An Nashriyah Rembang.

Berdasarkan penelitian, MI An-Nashriyah memperoleh kepercayaan masyarakat melalui program yang dilaksanakan sekolah, karena diyakini program yang dilaksanakan mampu mendekatkan sekolah dengan masyarakat.³³

Bentuk kepercayaan tersebut tercermin dari partisipasi masyarakat terhadap kegiatan yang direncanakan sekolah. Oleh karena itu, kekompakan masyarakat dalam mengikuti kegiatan menjadi tolak ukur bahwa sekolah saat ini mendapat kepercayaan penuh dari masyarakat. Bentuk kepercayaan tersebut kemudian juga tercermin dari jumlah

³³ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

peserta didik baru yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.³⁴

Keterlibatan masyarakat dalam bidang pendidikan merupakan upaya pemberdayaan masyarakat dalam pengembangan bidang pendidikan, yang berarti melibatkan masyarakat dalam perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan pendidikan. Masyarakat perlu membantu penyelenggaraan pendidikan agar kualitas pertumbuhan dan perkembangan pendidikan dapat terpacu secara tepat, yang pada akhirnya kualitas hidup masyarakat dapat meningkat.³⁵

Hal-hal penting yang tercakup dalam semangat partisipasi adalah: *Pertama*, partisipasi tidak hanya mengkaji partisipasi secara fisik tetapi juga pikiran dan perasaan (mental dan emosional). *Kedua*, partisipasi dapat digunakan untuk memotivasi orang-orang yang menyumbangkan keterampilannya dalam situasi kelompok, sehingga keterampilan berpikir dan inisiatif berkembang dan dapat selaras dengan tujuan kelompok. *Ketiga*, partisipasi artinya orang ikut serta dan bertanggung jawab terhadap kegiatan organisasi. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi rasa keterlibatan psikologis individu terhadap tugas yang diberikan kepadanya, maka semakin tinggi pula rasa tanggung jawab seseorang dalam melaksanakan tugas tersebut.³⁶

Masyarakat juga merupakan bagian dari komunitas pendidikan dan hendaknya mereka juga dilibatkan dalam kegiatan pendidikan. Sekolah ada karena keinginan masyarakat, sehingga masyarakat juga mempunyai hak dan kewajiban untuk ikut serta dalam kegiatan pendidikan dan ikut memajukan serta memaksimalkan proses pendidikan.

³⁴ Durrotun Nafisah, Guru Tahfidz MI An-Nashriyah Lasem Rembang, *Wawancara*, (G.T.MI.AN.S.2), Pada Tanggal 8 Desember 2023.

³⁵ Abdul Aziz, *Pengantar Manajemen Dan Substansi Administrasi Pendidikan*, (Surabaya: Pena Salsabila, 2011), 225.

³⁶ Suryosubroto, *Humas Dalam Dunia Pendidikan*, (Yogyakarta: Mitra Gama Media, 2001), 75.

Dalam hal ini diperkuat dengan pendapat Ngalim Purwanto yang mengatakan bahwa;

Sekolah merupakan bagian integral dari masyarakat, sekolah merupakan lembaga yang tidak dapat dipisahkan dari masyarakat, oleh karena itu alasan dan kelangsungan hidup sekolah bergantung pada masyarakat. Sekolah juga merupakan lembaga sosial yang misinya melayani anggota masyarakat di bidang pendidikan. Oleh karena itu, kemajuan sekolah dan kemajuan masyarakat saling berkolerasi, keduanya saling membutuhkan. Jadi bisa dikatakan sekolah itu juga milik masyarakat, jadi sekolah itu ada karena masyarakat memerlukannya.³⁷

Berdasarkan penelitian di bidang tersebut, salah satu faktor yang membangun kepercayaan terhadap MI An-Nashriyah adalah MI mempunyai kompetensi dan keahlian tenaga kependidikan dalam bagaimana sekolah harus memperlakukan masyarakat dengan baik dan sekolah juga Bentuk kegiatannya menjamin transparansi di segala bidang dan bersifat terbuka serta masyarakat diberi kesempatan untuk menyampaikan keinginannya. MI An-Nashriyah memperoleh kepercayaan masyarakat melalui program atau kegiatan yang melibatkan masyarakat secara keseluruhan dan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk membenahi proses pendidikan yang sudah atau akan dilaksanakan. Hal ini sejalan dengan pendapat Abd. Syahid yang mengatakan:

Lembaga masyarakat besar pengaruhnya dalam memberi arah terhadap pendidikan anak, terutama para pemimpin masyarakat atau pengusaha yang ada di dalamnya. Oleh sebab itu masyarakat juga merupakan salah satu pendidik yang membentuk kepribadian seorang anak, jika seorang anak berada maupun bergaul pada masyarakat

³⁷ Ngalim Purwanto, *Administrasi Dan Supervisi Pendidikan*, (Bandung: PT: Remaja Rosdakarya,2009), 188.

yang baik, maka anak akan memiliki perilaku yang baik, begitu juga sebaliknya.³⁸

Hal tersebut didukung oleh pendapat Wiwin Rif'atul Fauziyati tentang prinsip-prinsip yang perlu diterapkan dalam meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam bidang pendidikan, antara lain sebagai berikut:³⁹

a. Fleksibilitas

Lembaga pendidikan hendaknya mempunyai program yang cukup lentur dan beradaptasi secara terus menerus dengan perubahan-perubahan layanan lembaga lain di masyarakat.

b. Relevansi

Peran dan fungsi lembaga pendidikan hendaknya ditentukan sesuai dengan kondisi masyarakat yang menjadi latar belakang peserta didik. Hal ini perlu diperhatikan karena anak setelah menyelesaikan studi akan kembali kepada masyarakat sebagai pengguna lulusan suatu lembaga pendidikan.

c. Partisipasi

Lembaga pendidikan bersama masyarakat hendaknya mengembangkan program kegiatan dan layanan guna memperluas, memperbaiki, memadukan pengalaman berbagai kelompok umur pada semua tingkatan. Lembaga pendidikan perlu memperhatikan kebutuhan masyarakat ini.

d. Komprehensi

Lembaga pendidikan harus selalu menghubungkan dirinya dengan masyarakat yang lebih luas, intern bangsa maupun secara internasional. Lulusan tidak hanya dipersiapkan untuk intern (lokal) tapi bias diperluas sesuai dengan kebutuhan.

³⁸ Abd. Syahid, Kamaruddin, "Peran Orang Tua dalam Pendidikan Islam Pada Anak", *Jurnal Pendidikan Islam*, Vol. 5, No. 2 (2020): 121-122.

³⁹ Wiwin Rif'atul Fauziyati, "Strategi Kepala Sekolah Untuk Meningkatkan Partisipasi Masyarakat Dalam Pendidikan Menuju Generasi Maju Indonesia", *Qalamuna Jurnal Pendidikan, Sosial dan Agama*, Vol. 10, No. 1 (2018): 157-177.

e. Melembaga

Layanan efektif dalam masyarakat pada setiap warga Negara hanya dapat dicapai melalui organisasi, terutama organisasi pendidikan yang dikelola secara baik. Dalam memaksimalkan partisipasi masyarakat, kegiatannya perlu diorganisasi secara baik.

Masyarakat tidak boleh diartikan hanya sebagai pengguna pendidikan, namun masyarakat juga harus dilibatkan dan diberikan tanggung jawab penuh untuk membantu terhadap kegiatan pendidikan, sehingga pendidikan dapat dikontrol dari dua arah antara lembaga pendidikan dan masyarakat.

2. Implementasi Manajemen Marketing Pendidikan Melalui MUMTAZA di MI An Nashriyah Rembang.

Menjelang tahun ajaran baru, karena sekolah mencari siswa baru atau calon peserta didik baru, kepala sekolah menghimbau seluruh pemangku kepentingan untuk berupaya menarik siswa baru terlebih dahulu, termasuk memasang spanduk di tempat-tempat strategis dan menyebarkan materi promosi ke TK/RA terdekat. Kepala sekolah berharap sekolah ini menjadi pilihan masyarakat, namun terlebih dahulu masyarakat perlu mengetahui lebih jauh tentang MI An-Nashriyah.

MI An-Nashriyah. Lasem sebagai lembaga pendidikan yang bergerak dibidang pemasaran pendidikan selalu berusaha memberikan pelayanan yang terbaik kepada siswa-siswinya dalam proses belajar-mengajar. Sebelum melakukan strategi marketing selalu memperhatikan unsur-unsur strategi atau perumusan strategi pemasaran dengan cara mengidentifikasi segmentasi pasar dan melihat persaingan pasar yang ada. Dalam wawancara dengan waka humas dan kesiswaan mengungkapkan bahwa MI An-Nashriyah. telah melakukan perumusan unsur strategi dulu sebelum melaksanakan strategi pemasaran, agar kendala yang ada dalam melaksanakan strategi bisa teratasi. Sebagai alternative, ada tiga unsur penting yang dilakukan MI An-

Nashriyah dalam perumusan strategi pemasaran, antara lain yaitu :

- a. Melakukan sosialisasi atau kunjungan ke TK ataupun RA baik Negeri maupun swasta yang bertujuan untuk mempromosikan sekolah kepada siswa TK maupun RA agar mau melanjutkan sekolahnya ke MI An-Nashriyah Lasem, promosi ini dilakukan dengan cara melakukan presentasi tentang keunggulan yang dimiliki oleh MI An-Nashriyah.
- b. Mempromosikan madrasah dengan mengundang Kepala sekolah TK dan RA atau yang mewakili ke sekolah
- c. Mempromosikan sekolah lewat brosur dan media online website.

Manajemen marketing pendidikan terkandung dalam fungsi manajemen yaitu *planning* atau perencanaan, *actuating* atau pelaksanaan, kemudian *evaluating* atau evaluasi yang dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Perencanaan Marketing

Saat melakukan perencanaan marketing pendidikan, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan terlebih dahulu, antara lain menetapkan tujuan dan sasaran, menentukan kapan akan menerapkan informasi, dan kemudian mengumpulkan informasi yang relevan dengan perencanaan.⁴⁰

Perencanaan adalah suatu proses kegiatan yang rasional dan sistematis untuk menentukan keputusan, kegiatan dan langkah-langkah di masa depan yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang diinginkan secara efektif dan efisien. Perencanaan mempunyai arti yang berbeda-beda yaitu memikirkan, mengarahkan.⁴¹

Prinsip dasar yang perlu diperhatikan dalam melakukan perencanaan yaitu harus memperhatikan terlebih dahulu apa yang akan direncanakan, kemudian

⁴⁰ Mohammad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, (Depok: PT Rajagrafindo Persada, 2014), 7.

⁴¹ Mulyono, *Manajemen Administrasi dan Organisasi Pendidikan*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2008), 25.

menganalisis apakah yang direncanakan tersebut merupakan pokok-pokok kebutuhan yang potensial untuk diterapkan. Maka dari itu perlu adanya pemikiran dan peninjauan terlebih dahulu dari setiap kegiatan yang akan direncanakan dan dijalankan.

Adapun tujuan dan manfaat dari perencanaan Menurut Abdul Aziz mengatakan bahwa:

Tujuan Perencanaan yaitu meliputi: Standar pengawasan, yaitu mencocokkan pelaksanaan dengan perencanaannya. Kemudian, mengetahui kapan pelaksanaan dan selesainya sebuah kegiatan dan mengetahui siapa saja yang terlibat (struktur organisasinya), baik kualifikasinya maupun kuantitasnya dan mendapatkan kegiatan yang sistematis termasuk biaya dan kualitas pekerjaan serta mendeteksi hambatan kesulitan yang akan ditemui serta mengarahkan pada pencapaian tujuan.⁴²

Banyak sekali manfaat dan tujuan dalam perencanaan, antara lain melihat peluang, menganalisis peluang dan memperhatikan hal-hal yang diperlukan serta dalam melaksanakan kegiatan program.

Perencanaan marketing yang komprehensif harus mencakup bagian dari rencana kelembagaan yang sangat besar. Rencana pemasaran harus mengacu pada dua arah. Hal ini tidak hanya mencakup kegiatan penerimaan peserta didik baru saja, namun juga harus mencakup perhatian terhadap pasar yang mencakup kebutuhan calon peserta didik serta analisis terhadap citra sekolah di mata masyarakat.⁴³

Perencanaan program atau kegiatan seharusnya mengacu pada sasaran yang ingin dicapai, oleh karena itu perlu melakukan pemetaan terhadap apa yang menjadi tujuan utama. Karena perencanaan tidak hanya sebatas

⁴² Abdul Aziz, *Pengantar Manajemen Dan Substansi Administrasi Pendidikan*, (Surabaya: Pena Salsabila 2017), 32-34.

⁴³ Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2012), 102.

berkeinginan, akan tetapi target dan sasarannya harus jelas.

Menurut Syahrial Labaso' dalam Muhammad Mukhtar S, Perencanaan Strategi Marketing tidak hanya diartikan sebagai kegiatan penerimaan peserta didik baru secara tradisional, tetapi juga mencakup: Riset pasar dan survei kebutuhan peserta didik baru, Analisis citra masyarakat terhadap calon peserta didik baru. sekolah atau madrasah. Penelitian alur kebutuhan, komunikasi dan keuntungan calon siswa, serta evaluasi program dari survei yang dilakukan oleh madrasah.⁴⁴

Pertama yang harus diperhatikan dalam melakukan rencana marketing adalah dengan cara menentuakn visi-misi, tujuan secara umum, tujuan khusus sekolah. Empat poin tersebut sangat penting karena strategi marketing tentunya tidak boleh menyimpang dari visi-misi, tujuan secara umum dan tujuan khusus yang ingin dicapai oleh lembaga pendidikan atau sekolah. Langkah berikutnya adalah menganalisis ancaman dan peluang eksternal.

Berdasarkan hasil temuan dilapangan bahwa perencanaan terhadap program marketing pendidikan tidak hanya sepintas merencanakan, akan tetapi segala kegiatan yang dilakukan terlebih dari melalui proses pengamatan secara empirik dan menganalisis secara seksama tentang kebutuhan-kebutuhan di lapangan serta melihat kekuatan dan kelemahan. Selain hal itu pemangku kebijakan disekolah tersebut mengumpulkan seluruh elemen yang mempunyai kepentingan terhadap sekolah untuk ikut merumuskan terkait dengan agenda-agenda yang akan dilaksanakan.

⁴⁴ Syahrial Labaso', "Penerapan marketing MIX Sebagai Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Yogyakarta", *Manageria: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Vol. 3, No. 2 (2018): 297.

Dalam melakukan marketing pendidikan perlu memperhatikan banyak faktor sebagai berikut:⁴⁵

1) Analisis prestasi marketing

Analisis marketing adalah langkah pertama yang harus dilakukan oleh Sekolah untuk menganalisis hasil marketing tahun-tahun sebelumnya.

2) Identifikasi dan analisis pasar

Setelah melakukan proses tahapan pertama, maka tahapan kedua adalah mengidentifikasi dan menganalisis pasar. Perlu melakukan penelitian terlebih dahulu untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan. Apabila di lingkungan sekitar terdapat sekolah lain yang menjadi pesaing, maka perlu melakukan riset tentang sekolah tersebut.

3) Segmentasi pasar dan positioning

Tahapan selanjutnya adalah menentukan target pasar. Dalam pasar yang sangat beragam karakternya, perlu menentukan atribut-atribut apa saja yang menjadi kepetingan utama bagi pengguna pendidikan. Secara umum, pasar dapat dipilah berdasarkan karakteristik demografi, geografi, psikografi, maupun perilaku.

Dalam merencanakan program MUMTAZA di MI An-Nashriyah diperlukan *branding* agar semakin memiliki keunikan yang tidak dimiliki sekolah atau madrasah lain. Dengan begitu sekolah semakin dikenal oleh Masyarakat.

Sesuai dengan pendapat Fathul dan Tutik bahwa brand yaitu nama, istilah, tanda, simbol, rancangan, atau kombinasi yang bertujuan untuk mengenali produk atau jasa dari seseorang atau penjual dan untuk membedakan dari produk orang lain. *Brands are about meaning. In*

⁴⁵ Barnawi & Mohammad Arifin, *Buku Pintar Mengelola Sekolah (Swasta)*, 23.

*short, your brand is the meaning of all who hears about you in their heads and hearts.*⁴⁶

b. Implementasi Marketing

Implementasi program adalah suatu proses pelaksanaan kegiatan atau proses mewujudkan rencana menjadi tindakan nyata untuk mencapai tujuan yang diinginkan secara efektif dan efisien, serta akan mempunyai nilai apabila dilaksanakan secara efektif dan efisien.⁴⁷

Dalam melaksanakan suatu program ada hal penting yang harus dilakukan yaitu komunikasi yang berkesinambungan dengan pelaksana program, komunikasi yang dimaksud adalah dengan tim atau pelaksana kegiatan agar pelaksanaan dapat sesuai dengan koordinasi. Oleh karena itu, tujuan komunikasi adalah menjalin hubungan baik dan pertukaran pesan formal melalui pertemuan atau lainnya. Komunikasi juga berfungsi sebagai sarana pengendalian pelaksanaan program dan kegiatan.⁴⁸

Dalam pelaksanaan atau implementasi kegiatan seharusnya menampilkan sebuah keunikan tersendiri atau perbedaan dengan program-program yang dijalankan oleh sekolah lain, sehingga hal-hal tersebut menjadi ciri khas yang dimiliki oleh lembaga pendidikan. Dan hal ini terdapat di MI An-Nashriyah, sekolah tersebut memiliki program yang berbeda dari sekolah-sekolah di sekitar Kecamatan Lasem yang mayoritas Sekolah Dasar (SD) pada program pendidikan secara umum yang tidak memiliki keunggulan dalam bidang Tahfidz.

Seperti yang disampaikan oleh Barnawi dan Mohammad Arifin yaitu diferensiasi sekolah

⁴⁶ Simon Middleton, *Build a Brand in 30 Days*, (United Kingdom: Capstone Publishing, 2010), 2.

⁴⁷ Mohammad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, 10.

⁴⁸ Yosol Iriantara, *Manajemen Humas Sekolah*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2013), 151- 153.

merupakan strategi lembaga pendidikan dalam memberikan penawaran yang berbeda dibandingkan dengan penawaran yang dilakukan oleh sekolah pesaing. Strategi ini untuk memberikan sinyal kepada sekolah agar memiliki kualitas pelayanan atau fungsi yang berbeda dengan sekolah lain atau sekolah pesaing.⁴⁹

Menurut Hendry Sumurung Octavian dalam Barnawi dan Muhammad Arifin, dalam melakukan difrensiasi merupakan strategi yang efektif dalam mencari perhatian pasar, dari banyak sekolah yang ada, wali murid akan memilih sekolah anaknya disebabkan atribut-atribut kepentingan antar sekolah semakin standar.⁵⁰

Difrensiasi dapat dilakukan dengan bermacam-macam cara misalnya dengan keunggulan pendidikan, inovasi pembelajaran, pengembangan fasilitas sarana dan prasarana, pelayanan yang lebih murah dan pencitraan sekolah yang lebih unggul.

Berdasarkan temuan penelitian bahwa bentuk-bentuk strategi marketing pendidikan yang dilakukan oleh MI An-Nashriyah beda dengan strategi yang dilakukan oleh sekolah lain karena MI memprogramkan sebuah kegiatan berupa siswa bisa hafal Al-Qur'an Juz 30 atau Tahfidz Juz 'Ammah. Dimana program tersebut masih jarang di jalankan oleh jenjang pendidikan lain atau sekolah sekitar. Maka dengan keunikan program tersebut mampu mempengaruhi masyarakat sehingga masyarakat dapat mempercayai MI bahwa sekolah tersebut mampu memberikan persaingan dengan sekolah lain di sekitar khususnya di daerah Kecamatan Lasem Kabupaten Rembang.

⁴⁹ Barnawi & Mohammad Arifin, *Buku Pintar Mengelola Sekolah (Swasta)*, 25.

⁵⁰ Barnawi & Mohammad Arifin, *Buku Pintar Mengelola Sekolah (Swasta)*, 26.

MI An-Nashriyah tidak hanya terfokus pada sebuah program yang dianggap program tersebut sebagai bentuk program formal, akan tetapi MI An-Nashriyah juga melakukan promosi melalui media-media yang bisa membantu terhadap penyampaian informasi ke public, seperti halnya brousur dan media media lain yang menupang terhadap penyampain informasi-informasi.

Menurut data yang didapat dalam penelitain ini bahwa salah satu bentuk kegiatan marketing pendidikan yaitu program MUMTAZA dimana sekolah memasarkan hasil hafalan peserta didik di saat ada wisuda pelepasan kelas 6 yang akan lulus.⁵¹

Tempat atau lokasi adalah salah satu faktor yang dapat memicu terhadap keinginan masyarakat sebagai sasaran sehingga mereka dapat menentukan pilihannya. Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh lembaga pendidikan, diantaranya :

- 1) Akses terhadap lokasi,
- 2) Vasibilitas yaitu lembaga tersebut dapat dilihat dengan jelas keberadaan fisiknya,
- 3) Lalu lintas, memperhatikan juga tingginya kemacetan,
- 4) Lokasi parkir yang sangat memadai, aman dan tidak rawan gangguan,
- 5) Ketersedian lahan yang melakukan perluasan usaha, dalam dunia pendidikan disebut dengan perluasan area bangunan atau gedung sekolahan,
- 6) Memperhatikan persaingan,
- 7) Peraturan pemerintah yaitu ketentuan pemerintah yang tentang peruntukan lahan

⁵¹ Zainal Muttaqin, Kepala Madrasah MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (Kamad.MI.AN.ZM.1), 7 Desember 2023.

sesuai dengan standar pelayanan minimum yang harus dianut oleh lembaga pendidikan.⁵²

Berdasarkan hasil penelital yang diperoleh oleh peneliti bahwa orang atau yang mempunyai tanggung jawab dalam melakukan program pendidikan yaitu orang yang dianggap mempunyai kompetensi dalam bidang marketing. Dalam artian MI An-Nashriyah tidak hanya sebatas memberikan kepercayaan terhadap seseorang, namun juga dilihat kompetensinya produk yang dimilikinya.

c. Evaluasi Marketing

Berdasarkan hasil penelitian, evaluasi program marketing pendidikan di MI terbagi menjadi dua jenis. Tingkatan evaluasinya adalah evaluasi program dan evaluasi hasil. Evaluasi program mengukur sejauh mana dampak program terhadap masyarakat dan penilaian hasilnya. Evaluasi ini merupakan penilaian yang dilakukan pada akhir pelaksanaan dan bertujuan untuk mengukur sejauh mana keberhasilan program. program dilaksanakan.

Oleh karena itu dapat dimengerti bahwa segala bentuk kegiatan atau program yang direncanakan oleh penyelenggara pendidikan di MI mengacu pada dua tahap pelaksanaan evaluasi, yaitu evaluasi awal atau evaluasi program dan juga evaluasi hasil, sehingga terdapat kesamaan dengan yang sudah ada. teori terdiri. jelas Yosai Iriantara yang menyatakan:

Dalam melakukan evaluasi langkah pertama yang perlu dilakukan adalah apa yang perlu kita evaluasi, apakah kita akan melakukan evaluasi proses atau evaluasi hasil atau dampaknya, oleh karena itu kita perlu menentukannya terlebih dahulu. Oleh karena itu, apabila sudah ditentukan aspek-aspek mana saja yang perlu dievaluasi, langkah selanjutnya adalah

⁵² Syahrial Labaso', "Penerapan marketing MIX Sebagai Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Yogyakarta", *Manageria: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Vol. 3, No. 2 (2018): 301.

menyiapkan atau membuat instrumen pengumpulan data, baik berupa angket maupun melalui wawancara bahkan observasi langsung terhadap kegiatan atau program yang dievaluasi.⁵³

Oleh karena itu, evaluasi tidak harus dilakukan di akhir, namun evaluasi juga dapat dilakukan di awal dengan tujuan untuk menilai apakah program yang ingin dilaksanakan masih sesuai atau malah ada program lain yang lebih tepat. untuk melaksanakan. Selain evaluasi awal terhadap program, terdapat pula evaluasi hasil yang berfungsi mengukur sejauh mana keberhasilan yang dicapai setelah program dilaksanakan. Hal ini juga dilakukan dan diterapkan pada lembaga pendidikan yang sedang saya teliti yaitu MI An-Nashriyah.

3. Dampak marketing pendidikan melalui MUMTAZA terhadap calon peserta didik baru MI An Nashriyah Rembang.

Berdasarkan hasil penelitian, dampak marketing pendidikan yaitu program yang dijalankan oleh MI An-Nashriyah mempunyai fungsi yang sangat baik dalam memberikan kepercayaan kepada masyarakat sebagai calon wali murid peserta didik baru. Terbentuknya kepercayaan masyarakat terhadap sekolah karena masyarakat merasa sangat tertarik dengan pelayanan pendidikan yang baik sehingga masyarakat merasa puas terhadap segala bentuk kinerja pendidikan di sekolah dasar atau ibtidaiyah.

Pernyataan tersebut didukung oleh teori yang ada yang dikemukakan oleh Erwin Indrioko dalam Soebagio Atmodiwiryo yang mengatakan bahwa seseorang yang mempunyai kepercayaan yang tinggi terhadap lembaga pendidikan tentunya akan mendaftarkan dan mempercayakan lembaga pendidikan tersebut sebagai tempat mendidik putra-putrinya, dan tidak menutup kemungkinan dapat mempengaruhi orang lain untuk

⁵³ Yosai Iriantara, *Manajemen Humas Sekolah*, 188-189.

mempercepat pendidikan putra-putrinya kepada lembaga-lembaga pendidikan ini. Menumbuhkan dan mempertahankan loyalitas hingga menjadi perilaku dan sikap bahkan berbentuk iklan “dari mulut ke mulut” hanya dapat terjadi apabila lembaga tersebut tetap mempertahankan nilai citra produk yang baik yang melekat di benak pelanggan.

Soebagio menjelaskan, ada beberapa manfaat jika suatu lembaga pendidikan menampilkan citra positif; *Pertama*, konsumen akan mengembangkan tingkat kepercayaan yang tinggi; *Kedua*, mampu menarik minat kerabat jika citra lembaga pendidikannya positif. Kesimpulannya, gambaran lembaga pendidikan Islam dapat didefinisikan secara sederhana, yaitu; penilaian, asumsi dan kesan yang ditangkap oleh masyarakat pengguna pendidikan terhadap suatu lembaga pendidikan Islam, sehingga menghasilkan sikap, perilaku dan persepsi yang positif terhadap lembaga pendidikan Islam selama ini.⁵⁴

Dalam meningkatkan jumlah siswa dan meningkatkan pelayanan di MI An-Nashriyah Lasem perlu diterapkannya bauran marketing, serta memberikan jasa pendidikan yang baik agar layanan semakin bagus, dan dapat menghasilkan lulusan yang unggul. Dalam hal bauran pemasaran yang diterapkan MI An-Nashriyah dapat dilihat dibawah ini:

- a. *Product*, dalam hal produk di madrasah ini berusaha untuk meluluskan siswa yang unggul baik dalam bidang intrakurikuler, ekstrakurikuler dan keagamaan. Cara yang dilakukan untuk membekali siswa agar unggul dalam segala hal adalah seperti berikut:
 - 1) Dalam bidang intrakurikuler yaitu dengan cara mengandalkan guru yang professional dalam menghantarkan ilmunya kepada peserta didik, guru yang mengajar harus sesuai dengan bidangnya masing-masing. Sehingga siswa dapat menerima

⁵⁴ Erwin Indrioko, “Membangun Citra Publik Dalam Lembaga Pendidikan Islam”, *Universum*. Vol. 9, No. 2 (2015): 267.

ilmu dan memahaminya karena guru yang telah mengajar sesuai dengan bidangnya

- 2) Dibidang ekstrakurikuler sekolah membekali murid dengan ekstrakurikuler yang dapat dipilih siswa sesuai dengan hobi atau dengan bakat yang diminatinya. Berikut adalah testimony beberapa murid masyarakat wali murid yang telah diwawancarai:

Menurut Fuad Muzakka, kelas VI.A :” Sekolah ini dekat dengan rumah karena saya dari Desa Ngemplak, dan diminta bapak dan ibu sekolah disini. Ada juga program ekstrakurikuler voli, badminton, tenis, dan tahfidz juz ‘amma. Ketika hafalan juz ‘amma maju satu-satu sama guru tahfidz dari An-Naba sampai Al-Fatihah.”⁵⁵

- 3) Dari bidang keagamaan madarasah membekali murid dengan kegiatan keagamaan, seperti menghafal surat-surat pendek, tadarus sebelum proses KBM, sholat dhuha, sholat berjamaah.

Menurut Zahwa Qorrota A’yunina, kelas VI.D : “ Saya sekolah disini karena ingin mendalami ilmu agama, dan ingin memiliki teman yang dari kota karena saya dari Desa Kasreman. Kegiatan pembelajarannya saya suka program tahfidz.”⁵⁶

- b. *Price*, yang kedua yaitu penetapan harga. Penetapan harga di MI An-Nashriyah Lasem yaitu setiap tahun pelajaran baru diadakan rapat untuk membahas program kerja dan menentukan kebijakan dalam menentukan anggaran pembayaran siswa yang diikuti oleh waka, staff waka, dan guru. Dengan harga murah tersebut kualitas tetap terjaga, maka banyak orangtua yang

⁵⁵ Fuad Muzakka, Peserta Didik Kelas VI.A, *Wawancara*, 8 Januari 2024.

⁵⁶ Zahwa Qorrota A’yunina, Peserta Didik Kelas VI.D, *Wawancara*, 8 Januari 2024

menyekolahkan anaknya ke madrasah ini, hal tersebut merupakan salah satu strategi yang dimiliki oleh sekolah dalam menarik para konsumen. Nur Laili Masluchah juga mengatakan bahwa :

“Untuk anak-anak missal sampai naik kelas belum bisa membayar tanggungan atau orang tua dalam kondisi tidak adamaka madrasah memberi kebijakan. Jadi untuk anak-anak yang orang tuanya sangat kurang dan belum bisa melunasi uang tanggungan akan mendapat dana sosial dari madrasah juga”.⁵⁷

- c. *Place*, tempat merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi. Letak MI An-Nashriyah Lasem sangat strategis karena berada di ruas jalan pantura Rembang-Surabaya. Namun tidak menyebabkan adanya hambatan atau menjadikan kendali para siswa. Dari hasil wawancara kepada beberapa siswa MI An-Nashriyah Lasem Rembang mengapa memilih sekolah MI An-Nashriyah Lasem, Berikut adalah testimony beberapa murid masyarakat wali murid yang telah diwawancarai:

Menurut Najwa Rohma Aziza, kelas VI.C :
 “Enak, lingkungan terjamin, dan banyak ekstra. Selain itu juga nyaman dan banyak teman. Di sini terdapat 3 gedung yaitu belakang, tengah dan depan. Dan setiap gedung terdapat kantinnya. Gedung tengah terdiri dari 6D, 5D, 1A, 1B, 4B, 4D. Belakang 6A, 6B, 6C, 5C, 5B, 5A, 1C, 1D. Depan kelas 3 dan 2.”⁵⁸

Menurut Nasri Atha Alwahid, kelas VI.B : “
 Suka sekolah di MI An-Nashriyah kerana sekolahannya bagus, selain itu juga dekat

⁵⁷ Nur Laili Masluchah, Bagian Humas PPDB MI An-Nashriyah Lasem Rembang, Wawancara, (B.H.MI.AN.SM.3), 12 Desember 2023.

⁵⁸ Najwa Rohma Aziza, Peserta Didik Kelas VI.C, Wawancara, 8 Januari 2024.

dengan rumah. Teman dan guru juga baik-baik. Sama ada hafalannya, dan sekarang sudah khatam juz 30, dan hafalan itu sudah mulai dari kelas 1. Yang perlu diperhatikan yaitu kebersihan, karena masih sering berserakan sampah.⁵⁹

- d. *Promotion* atau promosi MI An-Nashriyah Lasem melakukan promosi dengan cara memasang iklan, penjualan, hubungan masyarakat, informasi dari mulut ke mulut. Promosi yang digunakan oleh MI An-Nashriyah Lasem ini antara lain :
 - 1) Mengiklankan sekolah dengan berbagai prestasi dan keunggulan yang dimiliki oleh sekolah ke ke situs web <https://nashriyah1.blogspot.com/p/a.html> dan sosial media seperti youtube, facebook, Instagram dan Tik Tok.
 - 2) Membina komunikasi yang baik kepada masyarakat sekitar dengan diadakannya bantuan sosial kepada masyarakat sekitar seperti memberikan daging kurban dan mengadakan baksos kepada panti asuhan maupun pondok pesantren yang ada dalam sekitar MI An-Nashriyah Lasem. Mengadakan rapat dan mendatangkan orang tua murid agar membantu mempromosikan sekolah khususnya MI An-Nashriyah Lasem.
 - 3) Mendatangkan kepala sekolah TK maupun RA ke MI An-Nashriyah Lasem untuk mendengarkan promosi yang telah disampaikan oleh Kepala Madrasa MI An-Nashriyah Lasem maupun guru lainnya.
 - 4) Menyebar brosur ke TK dan RA di wilayah Kecamatan Lasem.
 - 5) Memasang spanduk PPDB di jalan.

⁵⁹ Nasri Atha Alwahid, Peserta Didik Kelas VI.B, *Wawancara*, 8 Januari 2024.

- e. *People* atau orang, MI An-Nashriyah Lasem Rembang yang mempunyai dan memberi jasa pendidikan adalah guru, staff, dan pegawai. Guru memberi jasa pendidikan melalui pembelajaran yang baik, sesuai bidangnya, staff membantu lancarnya proses belajar mengajar dan aktivitas lainnya, begitupula pegawai di sekolah ini.
- f. *Proses*, Awalnya strategi pemasaran di MI An-Nashriyah Lasem Rembang hanya dengan menyebarkan brosur dan memasang spanduk di jalan-jalan, namun karena majunya tehknologi MI An-Nashriyah Lasem Rembang memiliki inovasi-inovasi baru, seperti menggunakan media cetak dan tehknologi untuk mempromosikan sekolah.

