

**STRATEGI MADRASAH DALAM MENINGKATKAN
REKRUTMEN PESERTA DIDIK (STUDI DI MI MA'ARIF NU
PENARUBAN)**



SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk

Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)

Oleh:

AYU SITI MAKHMUDAH

NIM. 1917405068

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN MADRASAH IBTIDAIYAH

JURUSAN PENDIDIKAN MADRASAH

FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

PROFESOR KIAI AJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO

2023

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya :
Nama : Ayu Siti Makhmudah
NIM : 1917405068
Jenjang : S-1
Jurusan : Jurusan Pendidikan Madrasah
Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan

Menyatakan dengan ini naskah skripsi berjudul **“Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Rekrutmen Peserta Didik (Studi di MI Ma’arif NU Penaruban)”** ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, bukan dibuatkan orang lain, bukan sudaran, bukan juga terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar Pustaka.

Apabila dikemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar akademik yang telah saya peroleh.

Purwokerto, 9 Oktober 2023

Penyusun



Ayu Siti Makhmudah

NIM. 1917405068



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS TARBIAH DAN ILMU KEGURUAN
Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553
www.uinsaizu.ac.id

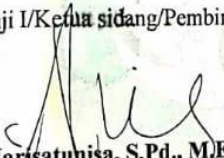
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul :

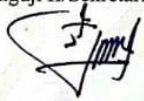
**ANALISIS DESKRIPTIF KETERAMPILAN MEMBACA SISWA DENGAN
METODE SILABA PADA SISWA KELAS I MI MA'ARIF NU 02 KEMBANGAN
KECAMATAN BUKATEJA KABUPATEN PURBALINGGA**

Yang disusun oleh: Ayu Siti Makhmudah, NIM: 1917405068, Jurusan: Pendidikan Madrasah,
Program Studi: Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari:
Selasa, tanggal 17 bulan Oktober tahun 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.) pada sidang Dewan Penguji skripsi.

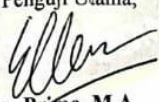
Penguji I/Ketua sidang/Pembimbing,


Harisatunisa, S.Pd., M.Ed.
NIP. 199207052019032023

Penguji II/Sekretaris Sidang,


Novi Mulyani, M.Pd.
NIP. 199011252019032020

Penguji Utama,


Ellen Prima, M.A
NIP. 198903162015032003

Mengetahui :




Dr. H. Muhdi, M.S.I
NIP. 1962252008011007



NOTA DINAS PEMBIMBING

Hal : Pengajuan Munasqsyah Skripsi Sdr. Ayu Siti Makhmudah
Lampiran : 3 Eksemplar
Kepada Yth.
Ketua Jurusan Pendidikan Madrasah
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
Di Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, dan koreksi, maka melalui surat ini saya sampaikan bahwa:

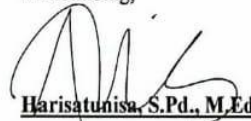
Nama : Ayu Siti Makhmudah
NIM : 1917405068
Jurusan : Jurusan Pendidikan Madrasah
Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Judul : Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Rekrutmen
Peserta Didik (Studi di MI Ma'arif NU Penaruban)

Sudah dapat diajukan kepada Ketua Jurusan Pendidikan Madrasah, Universitas Islam Negeri Professor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk dimunasaqsyah dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd).

Demikian atas perhatian bapak, saya mengucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 9 Oktober 2023

Pembimbing,



Harisatunisa, S.Pd., M.Ed

NIP. 19920705 201903 2 023

STRATEGI MADRASAH DALAM MENINGKATKAN REKRUTMEN PESERTA DIDIK (STUDI DI MI MA'ARIF NU PENARUBAN)

AYU SITI MAKHMUDAH

1917405068

ABSTRAK

Rekrutmen peserta didik baru hakikatnya adalah proses pencarian, atau menentukan peserta didik yang nantinya akan menjadi peserta didik baru di lembaga sekolah yang bersangkutan. Peserta didik baru dapat diperoleh dengan tepat ketika proses perekrutan peserta didik baru dilakukan dengan benar penelitian ini membahas tentang strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik (studi di mi ma'arif nu penaruban). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh informasi dan mendeskripsikan secara mendalam mengenai strategi madrasah dalam rekrutmen peserta didik di mi ma'arif nu penaruban.

Metode yang digunakan peneliti dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif deskriptif data yang diperoleh berupa kata-kata, gambar atau perilaku dari orang-orang yang diamati oleh peneliti. dalam hal ini teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan. objek dari penelitian ini adalah kepala madrasah, beberapa tenaga pendidik, wali peserta didik, dalam rekrutmen peserta didik.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa madrasah dalam rekrutmen peserta didik tidak ada tes atau persyaratan khusus. adapun strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik meliputi: (1). Identifikasi Pasar (2). Segmentasi Pasar dengan Analisis Demografi, Geografis, dan Psikografis (3). Program Unggulan sebagai Diferensial Madrasah (4). Media Cetak dan WOM (*Word of Mouth*) sebagai metode komunikasi.

Kata Kunci: Strategi, Madrasah, Rekrutmen Peserta Didik

**MADRASA STRATEGIES IN INCREASING STUDENT RECRUITMENT
(STUDY AT MI MA'ARIF NU PENARUBAN)**

AYU SITI MAKHMUDAH

1917405068

ABSTRACT

Recruitment of new students is essentially the process of searching for, or determining students who will later become new students at the school institution concerned. New students can be recruited appropriately when the process of recruiting new students recruitment (study at MI Ma'arif NU Penaruban). The aim of this research is to obtain information and describe in depth the madrasa strategy in recruiting students at MI Ma'arif NU Penaruban.

The method used by researchers in this research is a descriptive qualitative method of data obtained in the form of words, images or behavior from the people observed by the researcher. In this case, data collection techniques use interviews, observation and documentation. Meanwhile, data analysis techniques use data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The objects of this research are the head of the madrasah, several teaching staff, guardians of students, in the recruitment of students.

The results of this research show that in madrasah recruitment of students there are no special tests or requirements. The madrasa strategies for increasing student recruitment include: (1). Market Identification (2). Market Segmentation with Demographic, Geographic and Psychographic analysis (3). Differential Madrasah (4). Print Media and WOM (Word of Mouth) as a Communication method.

Keyword: *strategy, madrasah, student recruitment*

MOTTO

“Bangun kesuksesan dari kegagalan. Keputusan dan kegagalan adalah dua batu loncatan yang paling baik menuju kesuksesan.”

Dale Carnegie



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin

Dengan segala nikmat, dan kerendahan hati skripsi ini dapat terselesaikan. Penulisan skripsi ini tidak akan selesai tanpa adanya bantuan do'a dan support dari orangtua yang sangat saya cintai yaitu Bapak Suyoto dan Ibu Sulimi yang tanpa lelah mendoakan dan memberikan banyak kesabaran dalam membimbing dan menjadi penguat bagi saya.

Skripsi ini juga saya persembahkan untuk diri saya sendiri karena sudah mampu bertahan, serta untuk orang-orang yang sangat saya sayangi.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini berjudul “Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Rekrutmen Peserta Didik (Studi Di MI Ma’arif NU Penaruban) Kec. Bukateja Kab. Purbalingga”. Sholawat serta salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, semoga rahmat dan syafa’at nya sampai kepada kita semua. Dengan terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak baik moril maupun materi, oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Suwito, M. Ag., selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Dr. Suparjo, M. A., selaku Wakil Dekan Bidang Akademik Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. Subur, M. Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Dr. H. Sumiarti, M. Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. Ali Muhdi, M. S. I., selaku Ketua Jurusan Pendidikan Madrasah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. H. Siswadi, M. Ag., selaku Koordinator Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah Universitas Islam Negeri Purwokerto
7. Sony Susandra, M. Pd., selaku Dosen Pembimbing Akademik PGMI B Angkatan 2019 yang selalu memberikan bimbingan dan arahan.
8. Harisatunisa, M. Ed., selaku pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktunya dengan penuh kesabaran memberikan arahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

9. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto, khususnya Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan yang telah memberikan pelayanan akademik dengan sangat baik.
10. Mudrikah, S. Pd.I., selaku kepala MI Ma'arif NU Penaruban dan seluruh tenaga pendidik MI Ma'arif NU Penaruban yang telah memberikan izin dan dukungan untuk melakukan penelitian di madrasah.
11. Terkhusus Bapak Suyoto dan Ibu Sulimi, selaku orang tua saya yang selalu memanjatkan doa terbaik untuk anakmu. Terima kasih yang setulus-tulusnya atas segala usaha, pengorbanan, dukungan untuk anakmu selama ini, bapak dan ibu yang selalu sabar dan mendengarkan segala keluh kesahku. Tidak lupa permohonan maaf yang sebesar-besarnya atas segala tingkah laku yang tidak selayaknya diperlihatkan yang membuat perasaan bapak dan ibu terluka.
12. Teruntuk kakak dan adikku Sri Lestari dan Yogi Anwarul Fikri yang telah menjadi support system kedua setelah orang tua. Tak lupa juga keponakanku Syaqif Arfan Al-Mair yang selalu menjadi penghibur dikala penat mengerjakan skripsi.
13. Keluarga besar yang kumiliki selalu mendukung, membantu dan mendoakan segala kesulitan saat masa kuliah.
14. Teman baik Sofi, Siti, Fifi Sukmawati, Sofi Fajriyah dan Nanda Tri Lestari yang telah memberikan dukungan dan waktu untuk berkeluh kesah bersama, main kesana kemari sehingga penulis tetap semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
15. Atiko Febriantoro yang telah memberikan dukungan dengan tulus untuk berjuang menyelesaikan skripsi ini hingga selesai. *My precious, I have to tell you thank you anyway.*
16. Keluarga baru, teman seperjuangan PGMI B Angkatan 2019.
17. Semua pihak yang telah membantu baik moril maupun materil, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga perjuangan kita diberkahi oleh Allah SWT. Semoga kebaikan dari semua pihak yang telah membantu,

tercatat sebagai amal ibadah dan mendapat balasan yang sebaik-baiknya dari Allah SWT. Semoga dengan adanya skripsi ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca.

Purwokerto, 9 Oktober 2023

Yang menyatakan:



Ayu Siti Makhmudah

NIM. 1917405068



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL DAN DIAGRAM	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Konseptual	8
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Sistematika Pembahasan	10
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Strategi Madrasah	12
1. Definisi Strategi Madrasah	12
2. Peran Kepala Madrasah	14
3. Langkah-Langkah Strategi Pemasaran	20
B. Rekrutmen Peserta Didik	22

C. Penelitian Terdahulu	24
D. Kerangka Berpikir	26
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Jenis Penelitian	28
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	29
1. Lokasi Penelitian	29
2. Waktu Penelitian	34
C. Sumber Penelitian	34
D. Teknik Pengumpulan Data	34
E. Teknik Analisis Data	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40
A. Analisis SWOT Madrasah Dalam Meningkatkan Rekrutmen Peserta Didik	40
1. Identifikasi Pasar menggunakan metode SWOT	40
2. Segmentasi Pasar dengan analisis Demografi, Geografis, dan Psikografis	48
3. Program Unggulan sebagai Diferensiasi Madrasah	49
4. Media Cetak dan WOM sebagai metode Komunikasi Madrasah	50
B. Analisis Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Rekrutmen Peserta Didik	53
BAB V PENUTUP	59
A. KESIMPULAN	59
B. SARAN	61
C. PENUTUP.....	62
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL DAN DIAGRAM

Diagram 1.1 Struktur Organisasi Madrasah	30
Table 1.1 Data Kualifikasi Pendidik Dan Tenaga Kependidikan Tahun Pelajaran 2022/2023	30
Table 1.2 Rekapitulasi Jumlah Peserta Didik Baru	31



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara, Observasi dan Dokumentasi

Lampiran 2 Hasil Wawancara

Lampiran 3 Hasil Observasi

Lampiran 4 Dokumentasi Kegiatan

Lampiran 5 Blangko Bimbingan Skripsi

Lampiran 6 Surat Keterangan Seminar Proposal

Lampiran 7 Surat Izin Observasi Pendahuluan

Lampiran 8 Surat Izin Riset Individu

Lampiran 9 Surat Keterangan Riset

Lampiran 10 Surat Rekomendasi Munaqosyah

Lampiran 11 Surat Keterangan Lulus Komprehensif

Lampiran 12 Surat Keterangan Wakaf Perpustakaan

Lampiran 13 Sertifikat Pengembangan Bahasa Arab

Lampiran 14 Sertifikat Pengembangan Bahasa Inggris

Lampiran 15 Sertifikat BTA PPI

Lampiran 16 Sertifikat Aplikom

Lampiran 17 Sertifikat PPL

Lampiran 18 Sertifikat KKN

Lampiran 19 Daftar Riwayat Hidup

Lampiran 20 Bukti Turnitin

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan dapat diartikan sebagai pembelajaran pengetahuan keterampilan, serta kebiasaan kelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi selanjutnya melalui pengajaran, penelitian, serta pelatihan yang tersusun. Jenjang pendidikan formal yang melandasi pendidikan menengah adalah pendidikan dasar, yang diselenggarakan pada satuan pendidikan berbentuk Sekolah Dasar (SD) dan Madrasah Ibtidaiyah (MI) atau dalam bentuk lain yang sederajat, yang menjadi satu kesatuan kelanjutan pendidikan dalam suatu pendidikan yang berbentuk sekolah pertama (SMP) dan Madrasah Tsanawiyah (MTs) atau dalam bentuk lain yang sederajat.¹ Pada saat ini jumlah penduduk usia sekolah (7-12) tahun di Kabupaten Purbalingga pada tahun 2019-2020 mengalami peningkatan yaitu sebanyak 82.187 orang di tahun 2019 dan sebanyak 84.069 di tahun 2020, yang mana ini adalah jumlah usia sekolah peserta didik di Sekolah Dasar dan Madrasah Ibtidaiyah.²

Dalam Undang-Undang No 20 Tahun 2003 Bab V Pasal 12 ayat 1 (b) bahwa setiap peserta didik pada setiap satuan pendidikan berhak mendapatkan pelayanan pendidikan sesuai dengan bakat, minat, dan kemampuannya, mendapatkan beasiswa bagi yang berprestasi yang orang tuanya tidak mampu membiayai pendidikannya.³

Peserta didik merupakan anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi dirinya melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang, dan jenis pendidikan tertentu. Oemar Hamalik

¹ Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 6 Tahun 2019 Tentang Pedoman Organisasi dan Tata Kerja Satuan Pendidikan Dasar

² RKPD (Renacan Kerja Pemerintah Daerah) Kabupaten Purbalingga Tahun 2021-2022

³ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional

mendefinisikan peserta didik sebagai suatu komponen masukan dalam sistem pendidikan, yang selanjutnya diproses dalam proses pendidikan, sehingga menjadi manusia yang berkualitas sesuai dengan tujuan pendidikan nasional.⁴ Menurut Abu Ahmadi peserta didik adalah sosok manusia sebagai individu/pribadi (manusia seutuhnya). Individu diartikan “orang seorang tidak tergantung dari orang lain, dalam arti benar-benar seorang pribadi yang menentukan diri sendiri dan tidak dipaksa dari luar, mempunyai sifat-sifat dan keinginan sendiri.”⁵

Hasbullah berpendapat bahwa siswa sebagai peserta didik merupakan salah satu input yang ikut menentukan keberhasilan proses pendidikan. Tanpa adanya peserta didik, sesungguhnya tidak akan terjadi proses pengajaran. Sebabnya adalah karena peserta didik lah yang membutuhkan pengajaran bukan guru, guru hanya berusaha memenuhi kebutuhan yang ada pada peserta didik.

Setiap individu memiliki ciri dan sifat atau karakteristik bawaan dan karakteristik yang diperoleh dari pengaruh lingkungan. Karakteristik bawaan adalah karakteristik keturunan yang dimiliki sejak lahir, baik yang menyangkut faktor biologis maupun faktor sosial psikologis. Karakteristik yang berkaitan dengan perkembangan biologis cenderung lebih bersifat tetap, sedangkan karakteristik yang berkaitan dengan sosial psikologis lebih banyak dipengaruhi oleh faktor lingkungan.⁶

Untuk karakteristik anak di usia sekolah dasar yang perlu diketahui para guru, agar lebih mengetahui keadaan peserta didik khususnya di tingkat sekolah dasar. Sebagai guru harus dapat menerapkan metode pengajaran yang sesuai dengan keadaan peserta didiknya maka sangatlah penting bagi seorang pendidik mengetahui karakteristik peserta didiknya. Selain

⁴ Imam Machali dan Ara Hidayat, *Hand Book of Education Management: Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia*. (Cet. II, Jakarta: Pramedia Group, 2018), hlm. 190.

⁵ Tim Doseen Administrasi Pendidikan UPI, *Manajemen Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 205.

⁶ Sunarto dan B. Agung Hartono, *Perkembangan Peserta Didik*, (Jakarta:Ineka Cipta, 2002), hlm. 4.

karakteristik yang perlu diperhatikan, kebutuhan peserta didik juga harus terpenuhi. Adapun karakteristik dan kebutuhan peserta didik sebagai berikut: peserta didik senang bermain, senang bergerak, senang bekerja dalam kelompok, senang merasakan atau melakukan, dan memperagakan sesuatu secara langsung. Disamping memperhatikan karakteristik anak usia sekolah dasar, implikasi pendidikan juga dapat bertolak dari kebutuhan peserta didik. Pemaknaan kebutuhan sekolah dasar dapat diidentifikasi dari tugas-tugas perkembangannya. Tugas-tugas perkembangan adalah tugas-tugas yang muncul pada saat atau suatu periode tertentu dari kehidupan individu, yang jika berhasil akan menimbulkan rasa bahagia dan membawa arah keberhasilan dalam melaksanakan tugas-tugas berikutnya, sementara kegagalan dalam melaksanakan tugas tersebut menimbulkan rasa tidak bahagia, ditolak oleh masyarakat dan kesulitan dalam menghadapi tugas-tugas berikutnya.

Tugas-tugas perkembangan yang bersumber dari kematangan fisik diantaranya adalah belajar berjalan, belajar melempar, belajar menangkap dan menendang bola, belajar menerima jenis kelamin yang berbeda dengan dirinya. Beberapa tugas perkembangan utama bersumber dari kebudayaan seperti belajar membaca, menulis, berhitung, dan belajar bertanggungjawab, sebagai warga negara. Sementara tugas-tugas perkembangan yang bersumber dari nilai-nilai kepribadian individu diantaranya memilih dan mempersiapkan untuk bekerja, memperoleh nilai filsafat dalam kehidupan.

Anak usia sekolah dasar ditandai oleh tugas dorongan ke luar yang besar yaitu (1). Kepercayaan anak untuk keluar rumah dan masuk dalam kelompok sebaya. (2). Kepercayaan anak memasuki dunia permainan dan kegiatan yang memerlukan keterampilan fisik. (3). Kepercayaan mental untuk memasuki dunia konsep, logika, dan simbolis serta komunikasi orang dewasa. Dengan demikian pemahaman terhadap karakteristik peserta didik dan tugas-tugas perkembangan anak usia sekolah dasar dapat dijadikan titik awal untuk menentukan tujuan pendidikan di madrasah/sekolah dasar, dan

untuk menentukan waktu yang tepat dalam memberikan pendidikan sesuai dengan kebutuhan perkembangan anak itu sendiri.

Penerapan sistem zonasi menyebabkan satuan pendidikan membatasi penerimaan peserta didik baru berdasarkan jarak tempuh calon peserta didik baru ke satuan pendidikan yang dituju. Dengan demikian sebuah satuan pendidikan tidak memiliki kesempatan untuk menerima peserta didik baru dari luar zona yang ditentukan. Demikian pula sebaliknya warga masyarakat tidak memiliki kebebasan untuk memilih satuan pendidikan sebagai tempat belajar putra/putrinya. Padahal Undang-Undang sistem pendidikan nasional memberikan jaminan kesamaan hak dalam keadilan untuk memperoleh layanan pendidikan yang demokratis dan tidak diskriminatif.⁷

Dengan kebijakan baru tersebut, kesempatan masyarakat untuk mendapatkan pendidikan berkualitas sesuai minat dan keinginannya semakin berkurang. Hal ini dikarenakan tidak dapat dipastikan bahwa seorang calon peserta didik bersedia menempuh pendidikan di satuan pendidikan yang ada dalam jaringan zonanya. Demikian pula satuan lembaga pendidikan belum tentu mampu memberikan layanan sesuai keinginan masyarakat dalam jaringan zona yang dimilikinya. Disatu sisi masyarakat tidak cocok dengan lembaga pendidikan yang disediakan, sementara lembaga pendidikan juga menginginkan input peserta didik dengan kriteria tidak dimiliki oleh masyarakat sekitarnya.⁸

Sejauh ini pemberlakuan PERMENDIKBUD No 14 Tahun 2018 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) hanya meningkat pada lembaga pendidikan di bawah kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Dengan demikian lembaga pendidikan di bawah kementerian agama tidak (belum) berkewajiban untuk memberlakukan sistem jaringan (zonasi) dalam penerimaan peserta didik baru. madrasah dan lembaga pendidikan

⁷ Sistem Pendidikan Nasional, "Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003", Jakarta, Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia, 2003, Pasal 4, hlm. 1.

⁸ Ali Imron, *Manajemen peserta didik berbasis sekolah* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), hlm. 144.

islam lainnya memiliki kebebasan untuk menerima peserta didik baru sesuai kriteria yang ditetapkan tanpa dibatasi zona dan jaringan, sehingga lebih fleksibel dan dinamis. Hal ini semakin menguatkan asumsi bahwa pendidikan islam akan senantiasa survive karena senantiasa tumbuh berkembang bersama dinamika masyarakat.⁹ Madrasah dan lembaga pendidikan islam lainnya mempunyai peluang untuk menjaring peserta didik berkualitas. Sistem integrasi kurikulum yang ditawarkan madrasah, dipadu dengan respon masyarakat yang belum sepenuhnya terhadap Permendikbud No 14 Tahun 2018, akan menyebabkan masyarakat melirik madrasah dan pesantren sebagai solusi pendidikan putra/putrinya. Inilah tantangan yang harus dijawab oleh pengelola madrasah. Dengan input yang baik dipadukan dengan proses yang baik pula, maka akan melahirkan output yang bersaing dengan lembaga pendidikan umum, baik secara kualitas maupun kuantitas.¹⁰

Animo masyarakat yang tinggi terhadap sekolah negeri dikarenakan beberapa hal. Pertama, sekolah negeri gratis, padahal pendidikan gratis tidak hanya sekolah negeri, tetapi juga madrasah negeri. Tidak hanya masyarakat miskin, masyarakat kelas menengah dan atas kadang mengejar sekolah negeri. Berbeda dengan warga miskin, warga kelas menengah punya banyak pilihan sekolah swasta bagus. Sebagian warga sudah memilih madrasah sebagai sekolah pilihan pertama, tetapi sebagian masih beranggapan sekolah negeri lebih baik dibanding madrasah dengan berbagai alasannya. Maka penting menyosialisasikan madrasah negeri sebagai alternatif pendidikan yang gratis, khususnya bagi warga miskin. Sebagai catatan, sebagian madrasah negeri tidak menggunakan sistem zonasi, tetapi menggunakan jalur tes atau kecerdasan akademik.

Kedua, sekolah negeri lebih berkualitas dibanding sekolah swasta. Faktanya, sebagian sekolah negeri sudah tidak ideal perbandingan jumlah

⁹ Mohammad Thoha, *Manajemen Pendidikan Mutu Ketenagaan dan Sumber Daya Manusia (SDM) Di Madrasah Aliyah Negeri Pamekasan*, "MANAGERIA: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam 2, No. 1. hlm. 169-182.

¹⁰ Muhaimin, *Paradigma Pendidikan Islam* (Bandung: Rosda Karya, 2001), hlm. 121.

guru dan siswanya atau disebut kelas besar. Akibatnya pembelajaran tidak efektif, apalagi pendidikannya, karena guru kesulitan menghafalkan nama-nama peserta didiknya. Maka bisa jadi sebagian sekolah swasta lebih berkualitas dibanding sekolah negeri. Banyak sekolah swasta berkualitas, tetapi biayanya tidak mahal. Khususnya bagi warga kelas menengah dan kelas atas tidak harus memaksakan diri ke sekolah negeri meskipun jarak rumahnya dekat, demi memberikan kesempatan kepada warga miskin.¹¹

Peserta didik memiliki posisi yang sangat penting, tanpa peserta didik pendidikan tidak mungkin bisa dijalankan. Menurut Nurhadi, peserta didik di sekolah berkedudukan sentral sebagai pusat segala kegiatan proses belajar mengajar. Peserta didiklah yang akan menjadi masukan dan peserta didiklah yang diharapkan dalam tujuan instruksional pendidikan. Oleh sebab itu semua unsur yang ada dalam organisasi pendidikan pada akhirnya harus bermuara pada peserta didik.

Peserta didik merupakan salah satu komponen sekolah yang keberadaannya sangat dibutuhkan, terlebih bahwa pelaksanaan kegiatan pendidikan di sekolah, peserta didik merupakan objek dalam proses transformasi ilmu pengetahuan dan keterampilan-keterampilan. Oleh karena itu keberadaan peserta didik tidak hanya sekedar memenuhi kebutuhan saja, akan tetapi juga merupakan ujung tombak dalam menciptakan lembaga pendidikan yang bermutu sehingga peserta didik dapat tumbuh berkembang sesuai dengan potensi yang dimilikinya, mulai potensi fisik, kecerdasan intelektual, sosial, dan emosional.

Dalam Undang-Undang Dasar 1945 tentang Sistem Pendidikan Nasional pada Bab III tentang Hak Warga Negara Untuk Memperoleh Pendidikan Pasal 7 berbunyi: “Penerimaan seseorang sebagai peserta didik dalam suatu satuan pendidikan diselenggarakan dengan tidak membedakan jenis kelamin, agama, suku, ras, kedudukan sosial, dan tingkat kemampuan

¹¹ [Republika.id/posts/43124/solusi-sistem-zonasi](https://republika.id/posts/43124/solusi-sistem-zonasi) 14 Juli 2023. 06:00 WIB

ekonomi, dan dengan tetap mengindahkan kekhususan satuan pendidikan yang bersangkutan.”¹²

Mohammad Imam Ardhi berpendapat bahwa sistem rekrutmen peserta didik baru menempati posisi yang sangat *urgent* dalam menentukan kualitas peserta didik sesuai dengan standar lembaga pendidikan, dimana apabila proses rekrutmen terjadi banyak penyimpangan akan berdampak kepada tidak terpenuhinya kualitas peserta didik sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Rekrutmen peserta didik baru merupakan gerbang awal yang harus dilalui peserta didik dan lembaga pendidikan di dalam penyaringan objek-objek pendidikan. Peristiwa ini penting bagi lembaga pendidikan, karena merupakan titik awal yang menentukan kelancaran tugas suatu sekolah, kesalahan dalam rekrutmen peserta didik baru dapat menentukan sukses tidaknya usaha pendidikan di sekolah/madrasah yang bersangkutan.¹³ Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Lia & Arikuntoro bahwa kesalahan dalam rekrutmen peserta didik baru dapat menentukan sukses tidaknya usaha pendidikan di sekolah/madrasah.¹⁴

Beberapa studi terdahulu menunjukkan pentingnya rekrutmen peserta didik baru yang menuntut lembaga pendidikan mempunyai sebuah sistem rekrutmen peserta didik yang baik dan memilih orang-orang yang bertanggungjawab dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru, sehingga dengan mudah lembaga pendidikan tersebut mencapai tujuan pendidikan nasional. Upaya mencapai tujuan pendidikan nasional telah dilakukan oleh semua pihak.

Latar belakang yang menjadi permasalahan penelitian ini adalah MI Ma'arif NU Penaruban yang secara konsisten mengalami kenaikan jumlah pendaftar setiap tahunnya, sehingga hal ini yang menjadi daya tarik dan dibuktikan dengan kegiatan-kegiatan madrasah yang mendukung. Alasan

¹² Undang-Undang Dasar 1945 Republik Indonesia, 2003: hlm. 3

¹³ Mohammad Imam Ardhi, *Evaluasi Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru*, (Yogyakarta: Sistem Real Time Online Dinas Pendidikan, 2015), hlm. 82.

¹⁴ Lia dan Arikunto S, *Manajemen Pendidikan*, (Yogyakarta: Aditya Media, 2018), hlm.

utama orang tua mendaftarkan anaknya di MI Ma'arif NU Penaruban adalah perubahan karakter pada anak, hafalan surat-suratan pendek, sholat sunnah dhuha, hafalan doa-doa tahlil, dan iman serta akhlak anaknya yang sangat berbeda sebelum dan setelah masuk di MI Ma'arif NU Penaruban. Orang tua yang ingin mendaftarkan anaknya di MI Ma'arif NU Penaruban sangatlah mudah, karena tidak dipungut biaya sedikitpun, bahkan anak yang kurang mampu mendapatkan seragam dan alat tulis gratis dari madrasah. Hal ini dilakukan untuk menarik peserta didik, dan sekolah disini tidak mahal karena orang tua hanya dimintai biaya untuk membeli modul ajar untuk anaknya.

B. Definisi Konseptual

Judul yang diangkat peneliti dalam penelitian ini adalah “Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Rekrutmen Peserta Didik (Studi di MI Ma'arif NU Penaruban). Sebelum membahas ke penelitian lebih lanjut, peneliti akan memfokuskan pada istilah-istilah yang ada dalam judul penelitian sebagai berikut:

1. Strategi Madrasah

Definisi strategi madrasah merupakan seperangkat tindakan yang semestinya dilakukan untuk mencapai tujuan dengan mengakomodasi segenap kemampuan madrasah yang dimiliki. Setiap tindakan yang dilakukan ditujukan untuk mencapai tujuan, usaha yang dijalankan merupakan tindakan merealisasikan tujuan agar tercapai dengan cara yang terbaik.¹⁵ Madrasah merupakan sebuah kata dalam Bahasa Arab yang artinya sekolah. Di Indonesia, madrasah dikhususkan sebagai sekolah (umum) yang kurikulumnya terdapat pelajaran-pelajaran tentang keislaman. Madrasah merupakan nama lain dari sekolah, yang mana keduanya merupakan tempat pendidikan.

2. Rekrutmen Peserta Didik

¹⁵ Suhardan. *Standar Kinerja Guru dan Pengaruhnya terhadap Pelayanan Belajar, dalam Mimbar Pendidikan*. (Bandung: UPI, 2010), hlm. 203.

Menurut Badrudin rekrutmen peserta didik pada hakikatnya adalah proses pencarian, menentukan peserta didik yang intinya akan menjadi peserta didik di lembaga sekolah yang bersangkutan. Untuk mensukseskan program rekrutmen ini, lembaga pendidikan biasanya membentuk tim kecil dan program rekrutmen peserta didik yang diberi nama Panitia Penrimaan Siswa Baru (PPSB). Panitia ini dibentuk oleh kepala sekolah dan komite sekolah dalam forum musyawarah sekolah. Panitia ini bertugas melaksanakan proses rekrutmen peserta didik sampai peserta didik diterima di sekolah.¹⁶

Jadi yang peneliti maksud dari judul penelitian ini adalah penelitian terhadap strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik (studi di MI Ma'arif NU Penaruban). Adapun strategi yang peneliti jelaskan pada penelitian ini adalah strategi intern madrasah yang dilakukan di dalam lingkungan madrasah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan penelitian dapat diutarakan dengan rumusan masalah “Bagaimana strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik (studi di MI Ma'arif NU Penaruban?)”

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan merupakan arah dan sasaran yang harus dicapai oleh setiap Tindakan. Dengan demikian tujuan memegang peranan yang penting dan harus dirumuskan dengan jelas, tegas, dan mendetail, karena tujuan merupakan jawaban tentang masalah yang akan di teliti.¹⁷ Sedangkan manfaat penelitian adalah merujuk pada kegunaan setelah penelitian tersebut dibuat baik bagi pribadi peneliti maupun bagi orang disekitarnya.

1. Tujuan penelitian

¹⁶ Badrudin. *Manajemen Peserta Didik*. (Jakarta: PT. Indeks, 2014), hlm. 32.

¹⁷ Moch. Bahaudin By Arifin dan Nurdyansyah, *Buku Ajar Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jawa Timur: UMSIDA Press, 2018), hlm. 23.

Adapun tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan bagaimana strategi yang dilakukan MI Ma'arif NU Penaruban dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik pada tahun ajaran 2022/2023.

2. Manfaat penelitian

a. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan mengenai studi tentang manajemen pendidikan khususnya adalah tentang strategi rekrutmen peserta didik, dan dapat dijadikan sebagai referensi untuk kepentingan penelitian berikutnya.

b. Manfaat praktis

1) Bagi peneliti

Dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan dalam bidang rekrutmen peserta didik di madrasah khususnya madrasah ibtidaiyah, sehingga peneliti dapat mengaplikasikan ilmunya dengan menjadi orang tua yang bisa memenuhi kebutuhan belajar anak usia dasar dengan baik dan nyaman.

2) Bagi tenaga pendidik

Dapat menguasai kompetensi seorang tenaga pendidik (guru) terutama kompetensi manajerial sehingga paham dengan strategi yang digunakan untuk menata madrasah ibtidaiyah yang menarik untuk peserta didik belajar.

3) Bagi peserta didik

Meningkatkan hasil belajar dan solidaritas peserta didik, dapat mengembangkan wawasan, serta meningkatkan kemampuan menganalisis suatu masalah melalui pembelajaran dengan model pembelajaran yang inovatif memberikan rasa aman, nyaman, dan senang saat belajar.

4) Bagi orang tua (wali peserta didik)

Penelitian ini sebagai referensi orang tua dalam memilih madrasah yang sesuai, sehingga dapat menambah kepercayaan orang tua dan kepuasan terhadap madrasah.

E. Sitematika Pembahasan

BAB I Pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah, definisi konseptual, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan teori tentang strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik di MI Ma'arif NU Penaruban, rekrutmen peserta didik, penelitian terdahulu dan kerangka berpikir.

BAB III Metode penelitian, yang terdiri dari jenis penelitian, lokasi penelitian, waktu penelitian, objek penelitian, subjek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.

BAB IV Paparan hasil analisis data dan hasil penelitian yang menerapkan hasil penemuan sesuai dengan urutan rumusan masalah dan fokus penelitian terkait analisis SWOT dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik dan analisis strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik.

BAB V Penutup yang memaparkan kesimpulan hasil penelitian dan saran, dan penutup yang merupakan serangkaian dari awal sampai akhir hasil penelitian secara singkat. Bagian terakhir terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Strategi Madrasah

1. Definisi Strategi Madrasah

Strategi yang tepat dan jitu sangatlah penting untuk mengatasi suatu permasalahan atau polemik dalam sebuah organisasi, karena dengan adanya strategi maka organisasi dapat berjalan sesuai dengan rencana sehingga tujuan dapat tercapai. Adapun secara istilah arti strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Dalam bahasa Yunani, strategi dikenal dengan sebutan *strategos*, dimana terjemahannya pada bahasa Inggris yaitu *a general set of maneuver carried out to overcome an enemy during combat* atau penggunaan sekumpulan senjata selama peperangan untuk memerangi musuh. Pada dasarnya strategi memang berasal dari kalangan militer, bahkan para jenderal mempopulerkan istilah itu untuk memperoleh kemenangan pada peperangan.

Seiring berjalannya waktu, strategi menjadi sebuah istilah yang akhirnya dipakai oleh berbagai jenis organisasi tersebut. Dengan demikian strategi secara umum dimaknai sebagai cara yang dipakai manajer atau pimpinan pusat dalam meraih tujuan organisasi.¹⁸ Strategi juga merupakan sekumpulan pilihan kritis untuk perencanaan dan penerapan seperangkat rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran dengan memperhatikan keunggulan komparatif dan sinergis yang ideal berkelanjutan, sebagai arah, cakupan dan perspektif jangka panjang keseluruhan yang ideal dan individu atau organisasi.¹⁹

¹⁸ Adri Efferi, *Strategi Rekrutmen Peserta Didik Baru Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif di MA Nahdlatul Muslimin Undaan Kudus*, Edukasia: Jurnal Penelitian Pendidikan Islam, 14, No. 1 (2019): hlm. 30.

¹⁹ Triton Prawira Budi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Tugu Publisher, 2011), hlm. 17.

Dari rumusan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan sebuah kerangka pokok pada suatu organisasi agar mereka memiliki pandangan serta tujuan untuk beradaptasi pada lingkungan. Hal ini juga akan memberikan kekuatan pada organisasi dalam mencapai tujuan yang telah dirumuskan.

Sebuah organisasi akan dikenal oleh masyarakat karena adanya pengenalan atau bisa disebut juga dengan promosi. Promosi berasal dari kata *promote* yang berarti “meningkatkan” atau “mengembangkan”. Pengertian tersebut jika digunakan dalam bidang penjualan berarti alat untuk meningkatkan omzet penjualan.²⁰ Seperti halnya Madrasah dalam hal peningkatan rekrutmen peserta didik menggunakan promosi. Sesuai dengan pendapat Ibu Mudrikah selaku Kepala MI Ma’arif NU Penaruban mengatakan bahwa:

“Peningkatan rekrutmen peserta didik itu sangat penting, karena ketika kita mendapatkan peserta didik yang banyak maka kita dipercaya oleh masyarakat bahwa kita memberikan dampak positif bagi masyarakat, dan bagi para peserta didik.”²¹

Menurut Etzel, *promotion is the element in an organization marketing mix that server to inform, persuade, and remind the market of a product and the organization selling it, on hopes of influencing the recipients feeling, beliefs, or behavior* yang artinya promosi adalah elemen dalam pemasaran organisasi yang dapat diinformasikan, dibujuk, dan meningkatkan pasar dari suatu produk dan organisasi yang menjualnya, dengan harapan mempengaruhi perasaan, keyakinan, atau perilaku penerima.²² Tujuan dari promosi antara lain:

- a. Menginformasikan (*informing*), dapat berupa menginformasikan suatu produk, memperkenalkan suatu produk, membangun citra instansi.

²⁰ Fitri Pratiwi and Sukri Adrianto, “Peningkatan Jumlah Mahasiswa Melalui Promosi Dengan Penerapan Analisa Data Mining”, SATIN – Sains dan Teknologi Informasi, 3, no. 2 (2017): hlm. 31.

²¹ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Jum’at, 10 Maret 2023 Pukul 08.30 WIB di MI Ma’arif NU Penaruban.

²² Rusydi Abubakar, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 49.

- b. membujuk pelanggan sasaran (*persuading*), untuk membentuk dan mengarahkan pemulihan ke merk tertentu dan mendorong untuk memilih ke merk tersebut.
- c. Meningkatkan (*reminding*), untuk meningkatkan produk dan menjaga untuk tetap ke merk tersebut.

Promosi dalam hal ini berarti aktivitas menyampaikan manfaat program lembaga pendidikan dan membujuk masyarakat untuk ikut serta aktif dalam lembaga pendidikan tersebut. Strategi promosi pada penerimaan peserta didik baru ini terfokus pada cara yang digunakan oleh lembaga pendidikan dalam memikat para peserta didik baru agar mau mendaftarkan diri pada lembaga tersebut.²³ Strategi promosi yang digunakan oleh MI Ma'arif Penaruban di sini yaitu menerima pelajar baru tanpa menggunakan seleksi, sehingga mereka bisa diterima dengan begitu saja, sehingga tidak ada penolakan.

Berdasarkan kajian teori di atas dapat kita ketahui strategi promosi madrasah merupakan strategi penawaran produk yang ada di dalam lembaga madrasah kemudian di promosikan oleh lembaga madrasah kepada calon peserta didik baru dan wali calon peserta didik baru guna mempengaruhi, meyakinkan, dan menerima produk yang ditawarkan oleh lembaga madrasah tersebut. Madrasah yang dapat berkembang dan maju merupakan harapan bagi semua pihak lembaga madrasah.

2. Peran Kepala Madrasah

Kepala madrasah memiliki peran sebagai *leader* yang memberikan cerminan dan tanggung jawab kepada seluruh masyarakat di lingkungan madrasah dengan mencerminkan etos kerja yang positif guna mencapai tujuan yang telah ditargetkan. Fungsi kepemimpinan dalam hal ini yaitu untuk melakukan kontrol terhadap aktivitas yang dilakukan oleh guru serta peserta didik yang berada di lingkungan akademik.²⁴

²³ Ali IMron, *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*, (Jakarta: Bumi Aksara 2015), hlm. 43.

²⁴ Wahjosumidjo, *Kepemimpinan Kepala Sekolah Tinjauan Teoritik dan Permasalahannya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001), hlm. 90.

Adapun peran kepala madrasah berdasarkan Keputusan Menteri Pendidikan Nasional (Mendiknas) Nomor 162 Tahun 2003 tentang pedoman penugasan guru sebagai kepala madrasah sebagai *edukator, manajer, administrator, supervisor, leader, entrepreneur, and climate creator*. Tugas-tugas tersebut sering disingkat dengan EMASLEC. Sedangkan dalam perkembangannya kepala madrasah harus mampu berfungsi sebagai *edukator, manajer, administrator, supervisor, leader, inovator*, dan motivator (EMASLIM).²⁵

Berdasarkan sudut pandang pemerintah, kepala madrasah dalam memenuhi kualifikasi akademik serta kompetensi yang merupakan ketetapan dari Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 30 Tahun 2007 Tentang Standar Kepala Sekolah Madrasah, bahwa terdapat lima dimensi kompetensi yang harus dipenuhi oleh kepala madrasah yaitu kepribadian, manajerial, kewirausahaan, supervisi serta sosial.

Kepemimpinan yaitu wujud dari sikap yang dilakukan oleh seseorang dalam memimpin serta menjalankan tugas yang diterima dalam mengelola organisasi dengan berbagai tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini diberlakukan kepada kepala madrasah yang merupakan pimpinan tertinggi dalam lembaga pendidikan dengan tanggung jawab sebagai pihak yang mengonsep, merencanakan, serta melakukan manajerial dari kelembagaan pendidikan.

Berdasarkan hal tersebut dengan tujuan menunjang berbagai keberhasilan dalam perekrutan peserta didik, maka lembaga pendidikan harus memiliki strategi yang unggul dalam menarik minat masyarakat untuk menempatkan anak kepada lembaga pendidikan tersebut. Disisi lain madrasah harus memiliki mutu pendidikan yang tinggi sehingga menjadi daya unggul dalam sistem pendidikan. Hal ini dapat dikatakan

²⁵ Donni Juni Priansa, *Menjadi Kepala Sekolah Dan Guru Profesional*, (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hlm. 83-85.

bahwa lembaga pendidikan dengan kriteria mutu dan strategi memiliki peluang yang lebih tinggi dalam menarik peserta didik baru.²⁶

Bentuk upaya dalam rencana manajemen strategi oleh kepala madrasah dapat dilakukan dengan analisis SWOT, yang mencakup kelebihan yang dimiliki dan menggali berbagai daya unggul yang mampu mendorong lembaga pendidikan tersebut, melakukan analisis kelemahan yang dimiliki dengan tujuan mampu mencari jalan keluar dan memperbaiki menjadi lebih baik, melakukan analisis hambatan yang dialami baik hambatan ringan maupun dalam skala besar. Adanya hambatan ini mampu mendorong dan menjadi peluang dalam mencapai target, hal utama yang dapat diambil dari analisis SWOT yaitu menjadikan kelemahan menjadi daya unggul yang mampu bersaing dengan lembaga lain. Setelah kelemahan dan hambatan dapat diselesaikan dengan baik maka lembaga pendidikan memiliki peluang yang cukup tinggi dalam mengembangkan dan memajukan sumber daya dan hal lainnya.²⁷

Setelah analisis SWOT dilakukan maka hal lain yang perlu dilakukan yaitu mengubah berbagai kelemahan dan hambatan yang dimiliki menjadi keberhasilan. Hal ini dapat dilakukan dengan meminimalisir risiko kegagalan dalam menjalankan program. Sehingga analisis SWOT mampu memberikan titik temu dalam meningkatkan daya unggul dan daya saing. Berdasarkan hal tersebut kepala madrasah atau pemimpin dalam lembaga pendidikan dapat melakukan strategi yang efektif dalam pengembangan dan mencapai tujuan yang ditetapkan dalam perekrutan peserta didik baru yaitu sebagai berikut:

a. Konsep pemasaran lembaga pendidikan

Berdasarkan konteks lembaga pendidikan, pemasaran atau marketing merupakan bentuk pengolahan cara sistematis yang

²⁶ Sufyarma, *Kapita Selekta Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2004), hlm. 139.

²⁷ E. Mulyasa, *Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Kemandirian Guru dan Kepala sekolah*. Cet,V, (Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2103), hlm. 47.

didasarkan pada nilai-nilai yang dijadikan promosi misi lembaga pendidikan berdasarkan kebutuhan dari *stakeholder* ataupun masyarakat pada umumnya.²⁸ Pengertian marketing atau pemasaran merupakan bentuk proses yang dilakukan secara manajerial antara individu ataupun kelompok dengan tujuan mendapatkan kebutuhan dan mewujudkan target yang telah ditentukan pada perencanaan.²⁹

Berdasarkan sudut pandang pemasaran jasa, maka produk yang ditawarkan dalam hal ini yaitu bentuk reputasi prospek, serta variasi pilihan. Lembaga pendidikan yang memiliki keunggulan dalam menawarkan reputasi serta menawarkan mutu pendidikan yang tinggi memiliki prospek masa depan pada peserta didik dengan output yang bervariasi sehingga mampu memiliki keunggulan dalam daya saing. Dengan kata lain lembaga pendidikan memberikan respon positif terhadap masyarakat dan memenuhi keinginan masyarakat penerimaan jasa pendidikan yang berkualitas dan mampu dipertanggungjawabkan.

Bentuk perencanaan dalam strategi penting dilakukan dengan tujuan mampu meraih tujuan yang telah ditetapkan dan sasaran masa depan, selain itu pentingnya perencanaan dapat menciptakan daya unggul dan daya saing yang kompetitif. Berikut ini merupakan model dari strategi yang dapat dilakukan diantaranya yaitu:

- 1) Model Based, merupakan bentuk kondisi serta karakteristik dari lingkungan eksternal yang dijadikan input pokok dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan dalam organisasi atau lembaga. Hal ini memiliki arti bahwa tujuan organisasi dapat diperoleh dari lingkungan eksternal yang lebih dominan jika

²⁸ Muhaimin, *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), hlm. 97.

²⁹ Daryanto, Sari, *Kuliah Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2013), hlm. 1.

dibandingkan lingkungan internal dalam suatu lembaga atau organisasi.

2) *Resource Based* merupakan bentuk tujuan dari suatu lembaga atau organisasi yang diperoleh dari lingkungan internal. Sehingga dalam penentuan target dan sasaran lingkungan internal memiliki peran dominan dibandingkan lingkungan eksternal.³⁰

3) Dalam peningkatan rekrutmen peserta didik di madrasah, kepala madrasah memiliki peran sebagai berikut, seperti yang dikatakan oleh beliau Ibu Mudrikah, selaku kepala madrasah:

“Peran kepala madrasah dalam program peningkatan rekrutmen peserta didik salah satunya adalah membentuk susunan panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), selain itu kepala madrasah juga mengajak dan mengarahkan kepada guru-guru untuk memasarkan madrasah dan memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat dan peserta didik.”³¹

b. Fungsi pemasaran

Pemasaran dalam penerapannya memiliki fungsi diantaranya yaitu mampu mewujudkan, mengimplementasikan tujuan, dan sasaran yang telah ditentukan. Sedangkan dalam dunia pendidikan, fungsi marketing dimaksudkan untuk membentuk citra positif dari lembaga pendidikan sehingga dapat berjalan dengan lancar.³²

c. Manajemen pemasaran

Manajemen pemasaran terdapat dua dimensi yaitu dimensi sosial dan manajerial. Dimensi sosial dapat dilakukan dengan melakukan promosi pada masyarakat dengan menawarkan dan mengidentifikasi kebutuhan dari masyarakat.³³ Sedangkan dilihat

³⁰ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Pendidikan: Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: Alfabeta, 2009), cet ke-2, hlm. 64-65.

³¹ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Jum'at, 10 Maret 2023 Pukul 09.00 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

³² Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 21.

³³ Khilip Kloter dan Kevin Lane Keller, *Managemen Pemasaran, edisi 12 jilid 1*, (Yogyakarta: Indeks, 2009), hlm. 23.

dari sudut pandang dimensi manajerial merupakan bentuk pemasaran produk kepada masyarakat, sehingga target dapat tercapai dengan pemasaran yang dilakukan.³⁴

d. Memahami produk dan jasa

Produk dan jasa merupakan hal pokok yang menjadi bahan dalam pemasaran. Hal ini produk dapat diartikan sebagai sesuatu yang memiliki nilai jual dan ditawarkan kepada masyarakat baik untuk dipakai, dikonsumsi, atau digunakan dalam bentuk lain. Sedangkan jasa merupakan bentuk tenaga atau pelayanan yang memiliki nilai juga yang dibutuhkan oleh orang lain tanpa menghubungkan perpindahan kepemilikan.³⁵

e. Lingkungan pemasaran

Lingkungan pemasaran merupakan yang hadir dan berasal dari luar pemasaran dan mampu memberi pengaruh terhadap manajemen pemasaran. Pengaruh ini dapat muncul dan mempengaruhi pemasaran yaitu lingkungan mikro dan lingkungan makro. Lingkungan mikro merupakan lingkungan yang datang dari unsur internal, dalam lembaga pendidikan lingkungan internal yaitu lembaga dan elemen dari sekolah tersebut.³⁶ Sedangkan lingkungan makro merupakan lingkungan yang muncul dari lingkungan luas yang meliputi penduduk atau masyarakat, kondisi ekonomi, kondisi politik dan budaya dalam suatu tempat dan memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan lembaga pendidikan.³⁷

f. Perilaku konsumen

Perilaku konsumen dapat dinilai penting karena konsumen dapat menentukan tingkat keberhasilan dari target dan sasaran yang ditentukan. Tingginya tingkat daya beli produk oleh konsumen

³⁴ Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 25.

³⁵ Daryanto, *Sari Kuliah Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2013), hlm. 259.

³⁶ Jamal Ma'mur Asmani, *Managemen Efektif*, (Yogyakarta, 2015), hlm. 36.

³⁷ Nembah F. Hartimbul Ginting, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Rama Widya, 2012), hlm. 69-88.

menentukan produk yang diproduksi dapat diterima dan dibutuhkan oleh masyarakat. Sedangkan untuk jasa yang diminati oleh konsumen menandakan layanan yang diberikan memiliki citra positif dan mampu bersaing dengan jasa lainnya.

Perilaku konsumen dapat dianalisis dengan menentukan 5W+1H, yaitu melakukan pengelompokan dan analisis kepada siapa produk barang atau jasa tersebut dapat ditemukan menjadi poin yang penting untuk diperhatikan, jangka waktu penggunaan produk dan jasa menjadi faktor penting dalam analisis dasar perilaku konsumen, serta mengapa dan bagaimana konsumen, serta mengapa dan menggunakan barang atau jasa yang ditawarkan.

Sehingga dalam hal ini diperlukan adanya daya unggul dan daya saing yang kompetitif sehingga memiliki citra positif terhadap barang dan jasa yang ditawarkan. Hal tersebut dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam melakukan pembelian atau penggunaan jasa yang ditawarkan.

3. Langkah-Langkah Strategi Pemasaran

a. Identifikasi pasar

Tahap pokok yang perlu dilakukan oleh lembaga pendidikan yaitu melakukan identifikasi terhadap pasar tidak dilakukan penelitian atau riset dengan tujuan mengetahui kondisi dan peluang yang menjadi kepentingan dalam upaya meningkatkan penerimaan peserta didik baru. Hal ini diperlukan pula pemetaan atau pemisahan dari berbagai kepentingan-kepentingan yang terdapat pada lembaga pendidikan maupun madrasah.

b. Segmentasi pasar dan positioning

Setelah melakukan identifikasi pasar langkah yang dilakukan dalam strategi pemasaran madrasah yaitu melakukan segmentasi pasar dan positioning. Penentuan dari atribut-atribut yang dijadikan pokok penting dalam pendidikan sehingga secara umum dapat melakukan pemilihan berdasarkan karakteristik

tertentu seperti demografi, psikografi, geografi, maupun bentuk dari perilaku. Sehingga dengan adanya segmentasi pasar dalam hal ini mampu memberikan kemudahan bagi lembaga-lembaga pendidikan dalam menentukan karakteristik dan kebutuhan pasar pada masyarakat terhadap dunia pendidikan.

c. Diferensiasi produk

Diferensiasi produk merupakan bentuk pembedaan yang dilakukan oleh suatu lembaga sehingga mampu memberikan kesan khusus atau ciri khas sehingga memunculkan minat dari konsumen untuk lebih cenderung memilih dan menggunakan produk barang dan jasa yang ditawarkan. Sedangkan dalam lembaga pendidikan dalam hal ini dapat diartikan memiliki slogan dan logo yang unik sehingga mampu dikenal dan diterima oleh masyarakat. Hal lain yang dapat dilakukan yaitu dengan memberikan fasilitas yang lebih dalam pendidikan seperti fasilitas internet yang aman sehingga mampu menunjang pembelajaran peserta didik dan guru.³⁸

d. Komunikasi

Komunikasi merupakan upaya penyampaian informasi dari lembaga pendidikan kepada masyarakat mengenai tujuan, baik posisi maupun misi, program, unggulan, sampai pada bentuk materi yang secara umum mampu menarik perhatian masyarakat dalam menilai suatu lembaga tersebut memiliki citra positif dan mampu bersaing dengan lembaga pendidikan lainnya.

B. Rekrutmen Peserta Didik

Menurut Kasmir, rekrutmen merupakan bagian untuk menarik sejumlah pelamar agar melamar ke lembaga. Sedangkan rekrutmen menurut Sirait adalah serangkaian yang dilakukan secara terencana, guna memperoleh calon-calon pegawai yang memenuhi syarat-syarat yang dituntut oleh suatu jabatan tertentu yang dibutuhkan oleh suatu organisasi.

³⁸ Fatah Syukur, *Manajemen Pendidikan Berbasis Pada Madrasah*, (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 2011), hlm. 183.

Maka dapat disimpulkan bahwa rekrutmen merupakan proses pencarian sumber daya manusia untuk memenuhi kebutuhan sumber daya manusia dalam organisasi.

Peserta didik secara etimologi memiliki arti individu yang memperoleh serta mengalami kegiatan belajar mengajar sebuah ilmu pengetahuan. Sementara berdasarkan terminologi berarti individu yang berubah, berkembang dan masih membutuhkan pembimbingan juga pengarahan selama pembentukan pribadi atau karakter melalui struktural proses pendidikan. Maka dapat diketahui peserta didik merupakan individu yang sedang berproses menjadi lebih baik pada masa berkembang atau bertumbuhnya, baik pada fisik, mental, atau pikiran.³⁹

Suharsimi Arikunto menyatakan bahwa peserta didik merupakan seseorang yang telah melakukan pendaftaran atau tercatat sebagai objek terdidik dalam suatu lembaga pendidikan. Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2003 menyatakan bahwasannya: “Pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab”.

Kebutuhan peserta didik dalam mengembangkan dirinya tentu saja beragam dalam hal pemrioritasan, seperti disatu sisi para peserta didik ingin sukses dalam hal prestasi akademiknya, disisi lain ia juga ingin hal sosialisasi dengan teman sebayanya. Bahkan ada juga peserta didik yang ingin sukses dalam segala hal. Pilihan-pilihan yang tepat atas keberagaman keinginan tersebut tidak jarang mengakibatkan problem teruntuk peserta didik. Sehingga dibutuhkan sebuah pelayanan untuk para peserta didik agar dapat mengelola dengan baik. Hal ilmiah yang dinamakan manajemen

³⁹ Merry Dita Rahmatika, “*Upaya Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik Di Sekolah Dasar (SD) Jogja Green School*”, Universitas Negeri Yogyakarta, 2016

peserta didik. Tugasnya yaitu berusaha dalam memenuhi kebutuhan serta melayani peserta didik dari pendaftaran hingga penyelesaian pendidikannya di madrasah.

Merekrut peserta didik baru yang dilakukan oleh lembaga madrasah merupakan berlangsungnya pencarian, penentuan serta penarikan peserta didik untuk melamar menjadi peserta didik pada madrasah tersebut.⁴⁰ Rekrutmen peserta didik juga merupakan kegiatan yang diselenggarakan untuk para calon peserta didik agar mampu memanfaatkan potensi yang mereka miliki untuk dapat didaftarkan dalam sebuah program, kursus, kelas, atau madrasah tertentu. Dari definisi ini memberikan makna bahwa rekrutmen ini merupakan kegiatan menunggu calon peserta didik yang dilakukan madrasah agar mereka datang untuk melamar menjadi peserta didik di madrasah tersebut.

Proses rekrutmen bermakna proses pencarian serta pendorongan para calon peserta didik agar bersedia menjadi anggota peserta didik di madrasah tersebut. Hal ini dapat disimpulkan bahwa rekrutmen peserta didik merupakan kegiatan pencarian atau pendorongan untuk memperoleh serta mampu melakukan penyaringan peserta didik yang memiliki kriteria atau persyaratan yang sesuai dengan madrasah. Rekrutmen peserta didik meliputi kegiatan pembukaan panitia penerimaan peserta didik baru, pembuatan dan pemasangan pengumuman penerimaan peserta didik baru secara terbuka.

Berdasarkan bahasa Arab kata peserta didik diambil dari kata *tholib* yang berarti seseorang yang menuntut ilmu. Sedangkan berdasarkan Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 1 Ayat 4 menyatakan bahwa peserta didik adalah anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi diri melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang, dan jenis pendidikan tertentu.

⁴⁰ Susana Aljannata, *Manajemen Strategi Humas Dalam Promosi Penerimaan Siswa Baru Di MTs N 2 Simo Tahun Pelajaran 2015/2016*, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, Surakarta 2016.

Penerimaan peserta didik baru dapat diartikan sebagai proses pencarian, menarik dan menentukan peserta didik untuk melakukan sistem pembelajaran di lembaga pendidikan yang ditentukan. Berdasarkan hal tersebut, penerimaan peserta didik baru yaitu upaya penjangkaran yang dilakukan oleh lembaga pendidikan dalam menarik minat calon peserta didik baru untuk mengenyam pendidikan berdasarkan persyaratan yang telah ditentukan dari lembaga pendidikan yang dituju. Sehingga dalam hal ini perlu adanya upaya dari lembaga pendidikan atau pemimpin dalam hal ini kepala madrasah berdasarkan pedoman penerimaan peserta didik baru oleh Dirjen Pendidikan Dasar (DIKDAS) dan Dirjen Pendidikan Menengah (DIKMEN).

Berikut ini berbagai rangkaian rekrutmen peserta didik baru pada lembaga pendidikan diantaranya sebagai berikut:

1. Melakukan pembentukan panitia penerimaan peserta didik baru atau PPDB.
2. Menyebarluaskan informasi yang berkaitan dengan penerimaan peserta didik baru yang dilakukan secara terbuka pada lembaga pendidikan.
3. Melakukan seleksi terhadap peserta didik baru berdasarkan kriteria dan ketentuan pada lembaga pendidikan.

C. Penelitian Terdahulu

Peneliti menggali informasi dari penelitian-penelitian sebelumnya sebagai bahan perbandingan, baik mengenai kekurangan atau kelebihan yang sudah ada. Selain itu, peneliti juga menggali informasi dari buku-buku, jurnal maupun skripsi dalam rangka mendapatkan suatu informasi yang ada sebelumnya tentang teori yang berkaitan dengan judul yang digunakan untuk memperoleh landasan teori. Berikut buku, jurnal, dan skripsi yang peneliti gunakan sebagai berikut:

Pertama, jurnal yang ditulis oleh Silfiyah Aisyatul Maziyah, Khotibul Umam, dan Hepni pada tahun 2020, dengan judul “Strategi Pemasaran Dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MI Ma’arif 01 KH. Shiddiq Jember”. Jurnal ini memiliki persamaan dengan judul yang peneliti

angkat yaitu sama-sama membahas mengenai cara merekrut peserta didik baru. Penelitian ini mencoba untuk menganalisis seluruh aspek kelembagaan yang mempengaruhi peningkatan peserta didik. Sedangkan perbedaannya terletak pada strategi pemasaran yang mana penulis fokus ke konsep pemasaran dan konsep pelaksanaannya.⁴¹

Kedua, jurnal yang ditulis oleh Aulatun Nhsiyatid Diniyah pada tahun 2021, dengan judul “Peran Kepala Madrasah Dalam Pelaksanaan Manajemen Peserta Didik Di MI Nurul Yaqin Bululawang Malang”. Jurnal ini memiliki persamaan dengan judul yang peneliti angkat yaitu sama-sama dalam membahas strategi madrasah dalam merekrut peserta didik. Sedangkan perbedaannya terletak pada peran kepala sekolah dalam pelaksanaan manajemen peserta didik baru.⁴²

Ketiga, jurnal yang ditulis oleh Mufarokah dan Hidayatul pada tahun 2021, dengan judul “Strategi Manajemen Kepala Madrasah Ibtidaiyah NU Nurul Haq Prambatan Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Baru Tahun Ajaran 2019/2020”. Jurnal ini memiliki persamaan dengan judul yang peneliti angkat yaitu sama-sama membahas cara merekrut peserta didik baru. Penelitian ini bukan hanya berfokus pada pembelajarannya saja, namun juga seluruh aspek sekolah. Sedangkan perbedaannya terletak pada strategi yang digunakan, dimana madrasah ini menggunakan gambaran sistem pendidikan agama seperti, program tahfidz, pembelajaran nahwu shorof, program ekstrakurikuler, program akhlak salaf.⁴³

Keempat, skripsi Merry Dita Rahmatika dengan judul “Upaya Sekolah dalam meningkatkan animo calon peserta didik di sekolah dasar

⁴¹ ¹ Silfiah Aisyatul Maziyyah dkk, “Strategi Pemasaran Dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MI Ma’arif 01 KH. Shiddiq Jember”. Journal of Islamic Educational Management. Vol 1. No. 2, 2020, hlm. 141.

⁴² Aulatun Nahdiyati Diniyah, “Peran Kepala Madrasah Dalam Pelaksanaan Manajemen Rekrutmen Peserta Didik Di MI Nurul Yaqin Bululawang Malang”. Jurnal Mahasiswa Manajemen Pendidikan Islam, Vol. 4 No. 2, 2023, hlm. 99.

⁴³ Mufarokah Hidayatul, “Strategi Manajemen Kepala Madrasah Ibtidaiyah NU Nurul Haq Prambatan Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Baru Tahun Ajaran 2019/2020”. Kudus: IAIN Kudus, 2021.

(SD) Djogja Green School”. Penelitian ini menunjukkan penggunaan startegi pemasaran dalam bentuk promosi dan pembentukan panitia PPDB mampu meningkatkan animo calon peserta didik di sekolah dasar (SD) Djogja Green School. Diperlukan pula identifikasi dan analisis pasar dalam penerapan tujuan yang telah ditentukan dalam menarik calon peserta didik di Sekolah Dasar (SD) Djogja Green School. Persamaan penelitian yang peneliti lakukan oleh Merry Dita Rahmatika terletak pada tujuan yang dilakukan yaitu meningkatkan penerimaan peserta didik baru. Sedangkan perbedaannya terletak pada program pemasaran.⁴⁴

Kelima, skripsi Muslihatul A'mal dengan judul “Strategi Manajemen Humas dalam penerimaan siswa baru di madrasah Tsanawiyah Negeri Model Pemalang. Berdasarkan penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa terdapat penerapan strategi public secara intern dan ekstern dalam Penerimaan siswa baru di Madrasah Tsanawiyah Negeri Model Pemalang. Terdapat rata-rata 740 pendaftar baru dalam kurun waktu satu tahun dengan penerapan strategi tersebut. Persamaan pada penelitian ini terletak pada tujuan yaitu meningkatkan penerimaan peserta didik baru. Sedangkan perbedaannya terletak pada strategi yang dilakukan, dalam penelitian ini lebih mengutamakan pada strategi humas.⁴⁵

D. Kerangka Berpikir

Sekolah merupakan salah satu unit penting yang keberadaannya tidak bisa dilepaskan dari masyarakat. Oleh karena itu, suatu lembaga pendidikan harus meningkatkan mutu pendidikannya. Selain itu, sekolah juga dihadapkan pada berbagai macam tuntutan lokal, sehingga kepedulian masyarakat terhadap pengembangan pendidikan di sekolah menjadi suatu keniscayaan. Sehubungan dengan itu, upaya kepala madrasah dalam merekrut peserta didik baru sangat dibutuhkan untuk menginformasikan

⁴⁴ Merry Dita Rahmatika, “*Upaya Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik Di Sekolah Dasar (SD) Djogja Green School*”. Jogja: UNY, 2016.

⁴⁵ Muslihatul A'mal, “*Strategi Manajemen Humas Dalam Penerimaan Siswa Baru Di Madrasah Tsanawiyah Negeri Model Pemalang*”. Semarang: UIN Walisongo, 2014.

kepada masyarakat tentang kualitas madrasah tersebut agar masyarakat tertarik untuk menyekolahkan anaknya serta minat calon peserta didik baru itu juga akan muncul.

Sebagai landasan dalam perencanaan manajemen strategi, kepala madrasah harus melakukan analisis SWOT yang digunakan untuk mengetahui kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan hambatan (*traith*), yang paling penting adalah bagaimana menjadikan kelemahan menjadi kekuatan dan menjadikan tantangan menjadi peluang. Dengan begitu kepala madrasah dapat menyusun strategi pemasaran madrasah menggunakan program-program unggulan dan prestasi madrasah untuk memperoleh peserta didik baru yang sesuai dengan harapan dan tujuan yang ditetapkan.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti menggunakan tipe penelitian lapangan atau *field research*, dengan memakai metode kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif juga digunakan untuk meneliti suatu objek yang alamiah. Instrumen dalam penelitian kualitatif sendiri adalah peneliti. Teknik pengambilan sampel sebagai sumber informasi dilakukan dengan teknik *purposive* atau gabungan, disini peneliti mengambil data dengan menggunakan sampel kepala madrasah, penata kurikulum, sekretaris PPDB, orang tua peserta didik. Dengan tujuan sampel tersebut adalah sampel yang paling kuat. Teknik analisis data ini bersifat kualitatif, hasil dari penelitian kualitatif nantinya lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi.⁴⁶

Metode penelitian kualitatif juga disebut dengan metode penelitian yang bersifat naturalistik dikarenakan penelitian ini dilakukan pada keadaan yang alamiah. Penelitian ini juga dilakukan pada objek yang alamiah, dimana objek yang alamiah ialah objek yang tumbuh secara apa adanya, tidak dimanipulasi oleh peneliti, dan kedatangan peneliti juga tidak begitu berpengaruh pada objek tersebut.⁴⁷ Hasil penelitian kualitatif dalam pendidikan bersifat deskriptif dan disusun dengan cara naratif serta pengembangannya itu secara natural serta alami. Dalam hasil penelitian ini juga tidak ada rekayasa yang dibuat dan tidak adanya penambahan substansi yang tidak berkaitan dengan penelitian.

Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret – April 2023 dimana peneliti hendak mengamati bagaimana berlangsungnya kegiatan rutin setiap pagi di kelas sebelum pembelajaran, kegiatan harian sholat sunnah dhuha

⁴⁶ Sugiyono, *Teknik Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 20.

⁴⁷ Sugiyono, *Teknik Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 14-15.

bersama, kegiatan mingguan tahlil bersama dan infaq Jum'at pagi, serta kegiatan ekstrakurikuler pramuka dan hadroh. Untuk satu bulan setelahnya digunakan peneliti untuk melaksanakan observasi, wawancara, pengamatan, dan pengumpulan informasi. Data yang dikumpulkan yaitu data arsip, serta dokumentasi dalam proses kegiatan-kegiatan yang menjadi daya unggul madrasah. Selanjutnya peneliti gunakan waktu untuk melaksanakan pengamatan lanjutan guna mengantisipasi untuk pengambilan data lanjutan dan perkembangan data.

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

MI Ma'arif NU Penaruban beralamat di jalan Sughrowardi RT 03 RW 02 Desa Penaruban Kecamatan Bukateja Kabupaten Purbalingga Provinsi Jawa Tengah dengan nomor telepon 085227672011. Lembaga pendidikan MI Ma'arif NU Penaruban memiliki No. NSM yaitu 111233030030, No. NPSN 60710526. MI Ma'arif NU Penaruban berakreditasi A. Luas tanah MI Ma'arif NU Penaruban 1270 m², bangunan 720 m², beserta luas kebun/halaman 550 m² dengan status tanah wakaf.

a. Struktur organisasi madrasah

Berdasarkan penyusunan struktur organisasi MI Ma'arif NU Penaruban diadakan pembagian tugas yang sesuai dengan kemampuan masing-masing anggota sehingga dalam pelaksanaan tugas yang dibebankan masing-masing personal dapat terlaksana dengan baik, lancar dan benar. Di bawah ini merupakan gambaran struktur organisasi sebagaimana hasil observasi pada MI Ma'arif NU Penaruban yaitu sebagai berikut:

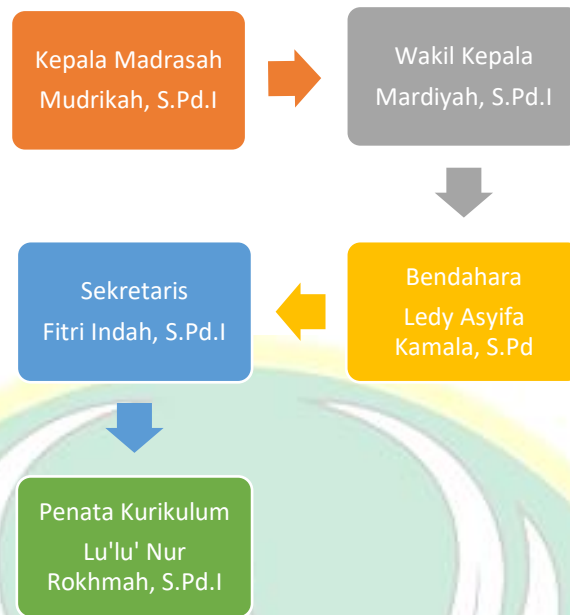


Diagram 1.1

b. Rekapitulasi data tenaga pendidik dan peserta didik

Profil pendidik dan tenaga kependidikan di MI Ma'arif NU Penaruban pada tahun pelajaran 2022/2023 dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Data kualifikasi pendidik dan tenaga kependidikan
Tahun pelajaran 2022/2023

No	Nama	NIP / NUPTK	Pend. Terakhir	Prodi/Jurusan	Status		Sertifikasi
					PNS	GTJ	
1	Mudrikah, S.Pd.I		S1	PGMI/Tarbiyah		V	V
2	Lu'lu' Nur Rokhmah, S.Pd.I	198606172009012004	S1	PAI/Tarbiyah	V		V
3	Fitri Indah, S.Pd.I	198203132007102001	S1	PGMI/Tarbiyah	V		V
4	Mardiyah, S.Pd.I		S1	PGMI/Tarbiyah		V	V
5	Umi Untari, S.Pd.I		S1	PGMI/Tarbiyah		V	V
6	Mety Asih Purnamasari, M.Pd		S1	PGMI/Tarbiyah		V	V
7	Ledy Asifa Kamala, S.Pd		S1	PGMI/Tarbiyah		V	
8	Lum'aul Adilah Hayya', S.Pd		S1	PGMI/Tarbiyah		V	

Table 1.1

Rekapitulasi data peserta didik MI Ma'arif NU Penaruban pada tiga tahun terakhir dapat dilihat pada tabel berikut:

Rekapitulasi jumlah peserta didik baru

No.	Tahun Pelajaran	Kelas		
		I	II	III
1	2020/2021	24	19	16
2	2021/2022	28	22	18
3	2022/2023	30	24	20

Table 1.2

c. Kurikulum

Madrasah menerapkan 2 kurikulum yaitu kurikulum merdeka dan kurikulum 2013, kurikulum merdeka diterapkan pada kelas 1 dan 4, sedangkan kurikulum 2013 diterapkan pada kelas 2, 3, 5, dan 6. Dalam struktur kurikulum, intrakurikuler adalah segala kegiatan yang berkaitan dengan materi pembelajaran yang ditempuh peserta didik. adapun mata pelajaran yang diselenggarakan oleh kelas 1 di MI Ma'arif NU Penaruban yaitu Pendidikan Agama (Al-Qur'an Hadits, Akidah Akhlak, Fiqih) Bahasa Arab, Bahasa Indonesia, Matematika, Pendidikan Jasmani Olahraga dan Kesehatan (PJOK), Mapel Pilihan (Seni Budaya dan Prakarya), Bahasa Inggris, serta Mata Pelajaran muatan lokal (Bahasa Jawa).

Adapun mata pelajaran yang diselenggarakan oleh kelas 4 di MI Ma'arif NU Penaruban yaitu Pendidikan Agama (Al-Qur'an Hadits, Akidah Akhlak, Fiqih, SKI), Bahasa Arab, Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Bahasa Indonesia, Matematika, Ilmu Pengetahuan Alam dan Sosial, Pendidikan Jasmani Olahraga dan Kesehatan (PJOK), Mapel Pilihan (Seni Budaya dan Prakarya), Bahasa Inggris, serta Mata Pelajaran muatan lokal (Bahasa Jawa). Strategi pelaksanaan pembelajaran Bahasa Inggris sesuai dengan

peraturan Gubernur Provinsi Jawa Tengah yaitu 2 jam pelajaran per minggu dengan berbasis kepada budaya, tata nilai, dan kearifan lokal yang berkembang di lingkungan masyarakat untuk menciptakan pembelajaran aktif, inovatif, kreatif, efektif, dan menyenangkan. Pembelajaran Bahasa Inggris diajarkan dengan memperhatikan aspek pragmatik, atraktif, rekreatif, dan komunikatif.

Seperti yang dikatakan oleh beliau Ibu Lulu selaku penata kurikulum madrasah:

“Pembelajaran di MI Ma’arif NU Penaruban menekankan pada pembelajaran berbasis literasi dengan mengangkat nilai luhur budaya lokal dan mengacu pada tema-tema yang sudah ditentukan dalam capaian pembelajaran. Dalam pembelajaran berbasis literasi ini peserta didik diharapkan mampu untuk mengkreasikan ide/gagasan untuk memperoleh sebuah karya dalam bentuk tulisan. Pada akhirnya karya ini akan didokumentasikan dalam berbagai bentuk contohnya buku, artikel, atau publikasi digital.”⁴⁸

Dalam kurikulum merdeka menerapkan slogan “Pelajar Pancasila” yang mana pendidik harus menyalurkan materi dan memberikan contoh yang sesuai dengan profil pelajar pancasila. Namun dalam penerapannya MI Ma’arif NU Penaruban tidak hanya menerapkan profil Pelajar pancasila tetapi juga menerapkan penguatan pelajar *rahmatan lil ‘alamin*.

Seperti yang dikatakan oleh Ibu Mudrikah selaku kepala madrasah:

“Bahwasannya guru harus lebih kreatif dan aktif dalam menyampaikan materi pembelajaran didalam kelas maupun belajar di luar kelas. Memberikan pemahaman yang sejelas-jelasnya dan memberikan contoh tindakan kecil yang mengarahkan kepada penerapan profil Pancasila. Seperti contoh

⁴⁸ Wawancara dengan Ibu Lulu pada hari Sabtu, 11 Maret 2023 Pukul 08.30 WIB di MI Ma’arif NU Penaruban

sebelum pembelajaran dimulai kondisi kelas harus bersih dan rapi, berdoa sebelum belajar, menghargai pendapat orang lain ketika dalam pembelajaran terdapat materi yang mengharuskan peserta didik memberikan pendapatnya masing-masing.”⁴⁹

Tidak hanya itu, pembelajaran berbasis proyek untuk penguatan profil pelajar Pancasila dan penguatan pelajar *rahmatan lil ‘alamin* dialokasikan minimal 20% dari total JP per tahun. Pelaksanaan pembelajaran berbasis proyek untuk proyek penguatan profil pelajar Pancasila dan penguatan pelajar *rahmatan lil ‘alamin* dilakukan secara fleksibel, dapat dilakukan sebagai satu kegiatan yang mandiri atau terpadu pada kegiatan pembelajaran intrakurikuler. Pembelajaran berbasis proyek penguatan profil Pancasila dan penguatan pelajar *rahmatan lil ‘alamin* dirancang untuk capaian sesuai dengan fase peserta didik, dan namun demikian juga dapat dikaitkan dengan capaian pembelajaran pada semua mata pelajaran secara simultan dan bukan hanya pada satu mata pelajaran tertentu, misalnya Pendidikan Pancasila atau PAI dan Bahasa Arab. Kegiatan proyek penguatan profil Pelajar Pancasila dan *rahmatan lil ‘alamin* dapat dilakukan secara integrasi atau kolaborasi beberapa mata pelajaran.

Sebelum kami menerapkan kurikulum ini, kami melakukan asesmen awal yang dilakukan oleh guru MI Ma’arif NU Penaruban kepada seluruh peserta didik, didapatkan informasi bahwa tidak ditemukannya anak dengan berkebutuhan khusus. Sehingga kurikulum yang dilaksanakan adalah kurikulum reguler. Oleh karena itu, MI Ma’arif NU Penaruban tidak menyelenggarakan pendidikan inklusif, melainkan menerapkan pembelajaran berdiferensiasi sesuai dengan kebutuhan, bakat, dan minat peserta didik.

⁴⁹ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Sabtu, 11 Maret 2023 Pukul 09.00 WIB di MI Ma’arif NU Penaruban

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Januari sampai April 2023. Pelaksanaan dari penelitian ini dibagi menjadi 3 tahap, yaitu perencanaan penelitian, pelaksanaan penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian. Pada tahap peneliti melakukan perencanaan topik, penyusunan proposal dan instrument penelitian, serta mengurus surat ijin penelitian. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai Maret 2023. Tahap penyusunan laporan akhir dilakukan mulai dari bulan Maret sampai dengan April 2023.

C. Sumber Penelitian

Sumber penelitian ini dibagi menjadi 2 yaitu, subjek dan objek penelitian. Berikut subjek penelitian dan objek penelitian:

1. Subjek penelitian

Subjek penelitian merupakan individu atau kelompok yang dijadikan sumber data oleh peneliti. Penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu peneliti memilih beberapa orang untuk dijadikan sampel dalam memilih subjek penelitian. Subjek penelitian ini disamping peneliti sendiri juga kepala madrasah, penata kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, dan orang tua peserta didik kelas I.

2. Objek penelitian

Objek penelitian merupakan suatu tempat yang diteliti oleh peneliti. Objek dari penelitian yang dilakukan yaitu strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik di MI Ma'arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam kegiatan penelitian diperlukan alat untuk mengumpulkan data, alat tersebut yang dikatakan sebagai instrumen. Menurut Ibnu, instrumen penelitian memegang peranan penting dalam upaya mencapai tujuan penelitian. Bobot atau mutu suatu penelitian seringkali dinilai dari kualitas instrumen yang digunakan. Hal ini tidaklah mengherankan, karena instrumen penelitian itu adalah alat-alat yang digunakan untuk memperoleh

atau mengumpulkan data-data dalam rangka memecahkan suatu masalah penelitian atau mencapai tujuan penelitian. Jika dapat diperoleh tidak akurat (valid), maka keputusan yang diambil pun tidak tepat.⁵⁰ Adapun cara dalam teknik pengumpulan data antara lain:

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dalam penelitian yang dilakukan melalui pengamatan dan pencatatan langsung terhadap gejala subjek yang diteliti, baik itu pengamatan yang dilakukan dalam situasi yang sebenarnya maupun dalam situasi buatan yang khusus diadakan.⁵¹ Dalam observasi terdapat observasi terstruktur dan tidak terstruktur. Penelitian ini peneliti menggunakan observasi terstruktur dimana observasinya telah dirancang secara sistematis, tentang apa yang akan diamati, kapan, dan dimana tempatnya. Metode observasi ini digunakan untuk memperoleh data tentang strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik di MI Ma'arif NU Penaruban.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dalam penelitian yang berbentuk catatan, transkrip, surat kabar, buku, foto, dan sebagainya.⁵² Untuk dapat mendeskripsikan keadaan yang ada, maka peneliti menggunakan data berupa foto-foto kegiatan dalam pembelajaran, penerapan kurikulum madrasah, kegiatan yang menjadikan program unggulan madrasah, serta beberapa yang berkaitan dengan madrasah baik itu berupa gambaran umum, data guru, peserta didik, dan lain sebagainya yang dapat menjadi bukti data pendukung dalam penelitian.

Dokumentasi digunakan untuk mengetahui bagaimana penerapan kurikulum madrasah dalam meningkatkan prestasi dan strategi

⁵⁰ Winarno, *Metodologi Penelitian Dalam Pendidikan Jasmani*, (Malang: UM Press, 2013), hlm. 96.

⁵¹ Winarno Surakhmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar*, Metode dan Teknik (Bandung: Tarsindo, 2013), hlm. 174.

⁵² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 126.

pemasaran madrasah di MI Ma'arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga, dokumentasi ini dapat berupa beberapa data yang berkaitan dengan fokus penelitian.

3. Wawancara

Wawancara merupakan instrumen penelitian yang dilaksanakan dengan dialog secara langsung dengan sampel penelitian. Wawancara sering dipakai dalam penelitian kualitatif. Adapun macam-macam metode wawancara terdiri dari wawancara terstruktur, semi terstruktur, dan wawancara tidak struktur.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data wawancara jenis semi terstruktur. Dimana peneliti melakukan wawancara kepada narasumber dengan berpedoman pertanyaan-pertanyaan yang telah dibuat sebelumnya, namun disini nantinya narasumber bebas berpendapat dan bisa menambahkan ide-idenya dalam menjawab pertanyaan dari peneliti. Dengan wawancara semi terstruktur ini maka peneliti nantinya mendapatkan informasi yang lebih banyak dari narasumber. Karena wawancara semi terstruktur memberikan jawaban yang cenderung lebih leluasa dan bebas namun masih dalam konteks pertanyaan. Dalam memperoleh informasi, peneliti melakukan wawancara langsung dengan berbagai pihak. Wawancara ini digunakan untuk menggali data dari kepala madrasah, penata kurikulum, dan orang tua peserta didik kelas I.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan teknik analisis yang digunakan untuk menjawab dengan sementara pada proposal serta rumusan permasalahan yang telah ditentukan. Dalam penelitian kualitatif adalah proses mencari data menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, lapangan, dan bahan-bahan lainnya sehingga mudah dipahami agar dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat induktif dan berkelanjutan. Tujuan akhir dari analisis data yaitu menjelaskan fenomena dengan sejelas-jelasnya dengan

cara pengumpulan data yang jelas, memperoleh makna, menghasilkan pengertian-pengertian, konsep-konsep, dan mengembangkan hipotesis atau teori baru.⁵³ Tahapan proses analisis data kualitatif adalah sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Mereduksi data merupakan suatu cara untuk memilih atau menyeleksi data mana yang nantinya digunakan sesuai dengan fokus penelitian, dan membuang data-data yang tidak diperlukan. Jadi dalam penelitian ini peneliti mereduksi data dengan memilih dan menyeleksi data yang diperoleh dari lapangan dan menyesuaikan data yang diperlukan tentang strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik di MI Ma'arif NU Penaruban.

2. Penyajian Data

Penyajian data diarahkan supaya data hasil reduksi dapat terorganisasikan, tersusun dalam pola yang berhubungan, sehingga makin mudah dipahami. Peneliti berusaha Menyusun data yang relevan sehingga menjadi informasi yang dapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu. Prosesnya dapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu. Prosesnya dapat dilakukan dengan cara menampilkan dan membuat hubungan antar fenomena untuk memaknai apa yang sebenarnya terjadi dan apa yang perlu ditindaklanjuti untuk mencapai tujuan penelitian. Peneliti menggunakan bentuk deskriptif dan tabel dalam menyajikan data guna mempermudah pembaca dalam memahami hasil dari penelitian. Dalam penelitian ini peneliti melakukan penyajian data tentang strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik di MI Ma'arif NU Penaruban.

3. Penarikan Kesimpulan

Langkah terakhir dalam penelitian ini yaitu mengambil kesimpulan dan verifikasi. Dalam pengambilan kesimpulan, peneliti menggunakan teknik analisis data deskriptif, dimana peneliti mengumpulkan data-data

⁵³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 335.

faktual, kemudian mendeskripsikan data-data faktual tersebut untuk kemudian di deskripsikan lebih lanjut. Peneliti menggunakan seluruh data yang diperoleh dari hasil wawancara serta pencatatan data. Analisis dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data, ataupun setelah semua data terkumpul. Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah. Dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.⁵⁴ Jadi setelah melakukan serangkaian penelitian tentang strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik di MI Ma'arif NU Penaruban, maka selanjutnya peneliti melakukan pengambilan kesimpulan dan verifikasi tentang hasil penelitian yang diperoleh di lapangan.

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 335.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis SWOT Madrasah dalam Meningkatkan Rekrutmen Peserta Didik Baru

1. Identifikasi Pasar dengan Metode SWOT

Untuk mengetahui kegiatan pemasaran madrasah telah diadakan identifikasi pasar dengan memperhatikan 2 aspek diantaranya, Kekuatan (*Strenght-S*), Kelemahan (*Weakness-W*), Peluang (*Opportunities-O*), Ancaman (*Treats-T*), dan terakhir diadakan segmentasi pasar dan positioning dengan menggunakan pendekatan pertama, diferensiasi produk dan kedua, komunikasi pemasaran. Dalam konteks ini MI Ma'arif NU Penaruban melakukan berbagai tahapan dalam mendekati pelanggan (masyarakat). Hal ini diungkapkan oleh teori yang mendukung terkait dengan rekrutmen peserta didik.

Sasaran pemasaran lembaga pendidikan adalah peserta didik dan orang tua peserta didik, serta masyarakat luas pada umumnya, masyarakat luas termasuk di dalamnya pengguna lulusan. Menurut Davies dan Ellison sebagaimana yang dikutip dari buku *School Development Planning Market segments in the education sector include internal markets and external markets. The internal market includes school managers and the ranks above, school staff (teachers and other education personnel), supervisors, students who are attending school parents of students who are in school.* Segmen pasar di sektor pendidikan meliputi pasar internal dan pasar eksternal. Pasar internal meliputi pengelola madrasah dan jajaran di atasnya, staf madrasah (guru dan tenaga kependidikan lainnya), pengawas, peserta didik yang sedang bersekolah orang tua peserta didik yang bersekolah.⁵⁵ Untuk mencapai kontrol baik, masyarakat membutuhkan informasi yang cukup akurat

⁵⁵ B. Davies dan Ellison, L. *School Development Planning*, (Essex: Longman Group U.K.,Ltd, 1992), hlm.

dan memadai dan bagi madrasah dapat dijadikan sebagai acuan dalam strategi pemasaran harus memperhatikan perancangan organisasi pemasaran yang efektif.

Berdasarkan data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik di MI Ma'arif NU Penaruban terdapat 4 (empat) tahapan yaitu: identifikasi pasar, segmentasi pasar dan positioning pasar, diferensiasi produk, dan komunikasi. Berikut penjabaran dari masing-masing tahapan. Dalam tahap ini, MI Ma'arif NU Penaruban melakukan pengamatan untuk mengetahui kondisi dan ekspektasi pasar, yang menjadi kepentingan konsumen pendidikan (masyarakat), dengan memperhatikan analisis SWOT:

a. Kekuatan (*strength-s*)

Dalam setiap kegiatan yang melibatkan seluruh komponen lembaga pendidikan, diperlukan peran serta dewan guru untuk memperlancar kegiatan organisasi. Hal tersebut dimaksudkan agar tujuan organisasi dapat berjalan dengan baik. Pelaksanaan pemasaran sekolah yang dibuat oleh Kepala MI Ma'arif NU Penaruban bersama para tenaga pendidik lainnya, sebagaimana wawancara dengan Ibu Iin selaku bagian sekretaris PPDB beliau memberikan penjelasan:

“Produk unggulan kami konsisten setiap tahunnya, dan melibatkan masyarakat sehingga acara rutin setiap minggu, yang dilaksanakan setiap hari Jum’at yaitu melaksanakan tahlil bersama.”⁵⁶

Sependapat dengan Ibu Lu’lu’ selaku penata kurikulum:

“Orang tua sangat mendukung dengan adanya program tahlil bersama yang dilakukan di madrasah, mereka menyadari bahwa pembelajaran di madrasah tidak hanya materi formal

⁵⁶ Wawancara dengan Ibu Iin pada hari Senin, 13 Maret 2023 Pukul 09.00 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

namun materi non formal pun diajarkan. Sehingga orang tua mempercayai anaknya sekolah di MI Ma'arif Penaruban, supaya anaknya bisa mengaji dan peka terhadap ilmu agama atau religius.”⁵⁷

Ibu Mudrikah selaku kepala madrasah juga menambahkan bahwasannya:

“Program unggulan kami ini yang menjadikan orang tua peserta didik memberikan kepercayaan kepada kami untuk menitipkan anaknya sekolah di MI Ma'arif NU Penaruban. Produk unggulan kami ada kegiatan rutin pagi hafalan suratan pendek sebelum kegiatan pembelajaran dimulai. Pada saat istirahat pertama kami gunakan untuk sholat sunnah dhuha bersama. Kegiatan mingguan yang kami lakukan setiap hari Jum'at yaitu tahlil bersama dan infak yang bertujuan untuk melatih peserta didik bersedekah dan ini termasuk dalam penanaman pendidikan karakter yang diharapkan dalam kurikulum pendidikan.”⁵⁸

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan pasar (masyarakat) yang menjadi prioritas utama untuk mengetahui bagian-bagian mana saja yang diperlukan oleh MI Ma'arif NU Penaruban. Dengan melakukan analisis kebutuhan yang dihasilkan berdasarkan rapat dengan panitia PPDB dan semua staf MI Ma'arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga.

Selain analisis, MI Ma'arif NU Penaruban juga membentuk panitia PPDB untuk mendapatkan seluruh komponen lembaga untuk ikut berpartisipasi pada program sekolah dan dapat dipertanggungjawabkan terhadap tugas yang akan dilaksanakan.

⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Lulu pada hari Senin, 13 Maret 2023 Pukul 09.10 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Senin, 13 Maret 2023 Pukul 09.20 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

Panitia PPDB ini akan melihat kunjungan pasar (masyarakat) ketika berkunjung di MI Ma'arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga.

Paparan hasil wawancara maupun observasi peneliti didukung oleh beberapa dokumentasi berupa foto yang melibatkan masyarakat dalam agenda PPDB dan tahlil bersama. Dari beberapa paparan informasi yang diperoleh dari 3 informan diatas bahwa MI Ma'arif NU Penaruban dalam mengidentifikasi pelaksanaan pemasaran sekolah pada kekuatan terletak pada program hafalan suratan pendek sebelum kegiatan pembelajaran dimulai, sholat sunnah dhuha pada jam istirahat pertama, tahlil bersama, dan infak yang dilakukan setiap minggunya pada hari Jum'at.

b. Kelemahan (*weakness-w*)

Dalam setiap kegiatan yang melibatkan seluruh komponen lembaga pendidikan, diperlukan peran serta dewan guru untuk memperlancar kegiatan organisasi. Setelah peneliti mengidentifikasi pasar tentang kekuatan (*strength-s*) ditetapkan, selanjutnya Kepala Madrasah menjelaskan analisis SWOT kedua tentang kelemahan (*weakness-w*) yang akan diinformasikan kepada masyarakat. Peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Mudrikah selaku Kepala Madrasah MI Ma'arif NU Penaruban menyampaikan:

“Kami membagi tugas kepada bagian kurikulum dan bagian sekretaris sebagai salah satu panitia PPDB, karena kami tidak memiliki humas yang menghandle acara PPDB.”⁵⁹

Dalam kegiatan identifikasi dan analisis pasar ini para pengelola berusaha untuk memenuhi pasar atau kebutuhan para konsumennya dalam hal pendidikan. Selain itu pengelola juga harus

⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Selasa, 14 Maret 2023 Pukul 09.00 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

jeli dalam melihat peluang yang ada. Ibu Mudrikah menambahkan bahwa:

“Walaupun secara struktural kami belum tersusun dengan rapi, tetapi kami dapat menyelenggarakan rekrutmen peserta didik dengan membentuk tim PPDB dan memilih guru yang memiliki kompetensi selayaknya humas.”⁶⁰

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan pasar (masyarakat) yang menjadi prioritas utama untuk mengetahui bagian-bagian mana saja yang diperlukan oleh MI Ma’arif NU Penaruban. Dengan melakukan analisis kebutuhan yang dihasilkan berdasarkan rapat dengan panitia PPDB dan semua staf MI Ma’arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga.

Selain analisis kebutuhan MI Ma’arif NU Penaruban juga membentuk panitia PPDB untuk mendapatkan pelanggan (masyarakat) untuk ikut berpartisipasi pada program madrasah dan dapat dipertanggungjawabkan terhadap tugas yang akan dilaksanakan. Panitia PPDB ini melihat kunjungan pelanggan (masyarakat) ketika berkunjung di MI Ma’arif NU Penaruban Kecamatan Bukateja Kabupaten Purbalingga.

Paparan hasil wawancara maupun observasi peneliti didukung oleh beberapa dokumentasi berupa susunan panitia PPDB. Dari beberapa paparan informasi yang diperoleh dari 2 informan di atas bahwa MI Ma’arif NU Penaruban dalam mengidentifikasi pelaksanaan pemasaran sekolah pada kelemahan (*weakness-s*) terletak pada struktur organisasi yang tidak terdapat bagian humas. Dalam hal ini untuk mengatasi kekurangan yang ada, pihak madrasah memberikan tugas tambahan kepada guru yang memiliki kompetensi pada bagian informasi selayaknya humas untuk menjadi bagian humas.

⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Iin pada hari Selasa, 14 Maret 2023 Pukul 09.05 WIB di MI Ma’arif NU Penaruban

c. Peluang (*opportunities-o*)

Setelah peneliti mengidentifikasi pasar tentang kelemahan (*weakness-s*) ditemukan MI Ma'arif NU Penaruban selanjutnya peneliti menjelaskan analisis SWOT ketiga tentang peluang (*opportunities*) yang akan disampaikan kepada masyarakat. Peneliti menemui salah satu orangtua wali peserta didik untuk dimintai keterangan terkait pelaksanaan PPDB. Ibu Arin selaku orang tua peserta didik baru yang akan mendaftar:

“Sebelum mendaftarkan anak saya sekolah, saya mempertimbangkan terkait materi pembelajaran dan juga lokasi sekolah. Kenapa seperti itu, tentu saja saya mencari sekolah yang mempelajari agamanya lebih banyak, dan yang saya tahu disini juga menerapkan tahlil bersama, sebelum memulai pembelajaran membaca surah-surah pendek.”⁶¹

Kemudian Ibu Mudrikah selaku Kepala Madrasah menegaskan tentang PPDB, yaitu:

“Kami memiliki peluang dalam lingkungan yang aman, lingkungan sekitar madrasah sangat asri dan hijau yang dikelilingi perkebunan sehingga berpeluang untuk digunakan sebagai menanamkan budaya cinta lingkungan hidup. Tidak hanya itu, dalam segi sarana dan prasana madrasah kami memiliki ruang perpustakaan yang berisi berbagai macam buku pelajaran dan buku bacaan yang menarik. Tersedianya laboratorium komputer untuk memenuhi kebutuhan peserta didik seperti kegiatan AMBK yang dilakukan setiap tahunnya, untuk memperkenalkan cara mengoperasikan komputer kami terapkan pada kelas 5 dan 6, yang bertujuan untuk membekali peserta didik ketika melaksanakan ujian nanti. Kami juga memiliki peluang dari RA yang berada di

⁶¹ Wawancara dengan Ibu Arin pada hari Senin, 13 Maret 2023 Pukul 10.15 WIB di depan MI Ma'arif NU Penaruban

dalam madrasah, jadi yang sekolah di RA mereka pasti melanjutkan di madrasah kami. Dan kami juga memiliki ekstrakurikuler yang selalu dilaksanakan secara rutin, yaitu pramuka dan hadroh, kami juga mendatangkan pelatih khusus untuk kedua ekstrakurikuler tersebut. Kami memiliki banyak penghargaan dalam ekstrakurikuler pramuka. Untuk ekstrakurikuler hadroh, kami latihan seminggu sekali, kecuali ketika mendekati hari-hari besar.”⁶²

Sependapat dengan Ibu Iin bahwa:

“Kami memanfaatkan fasilitas yang ada di madrasah untuk menunjang kegiatan belajar mengajar, seperti memperkenalkan cara mengoperasikan komputer dengan baik kepada peserta didik. Sehingga mereka bisa menggunakannya dan ketika mereka akan melaksanakan ujian seperti AMBK mereka sudah bisacara mengoperasikannya. Tidak hanya itu, kami juga selalu mendidik peserta didik dengan menrapkan pendidikan karakter sehingga peserta didik memiliki karakter yang baik, sopan, dan santun. Dalam penerapannya ini kami lakukan dengan kegiatan yang mudah dan ringan seperti, infak setiap hari Jum’at, tahlil bersama untuk mendoakan para pahlawan dan orang-orang yang sudah berjasa untuk MI Ma’arif NU Penaruban. Dengan harapan kami melakukan kegiatan ini dapat memberikan nilai karakter dan sikap spiritual kepada peserta didik.”⁶³

Dalam hal ini, untuk mempertahankan peluang yang ada, pihak madrasah semakin memperbaiki sarana dan prasarana

⁶² Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Selasa, 14 Maret 2023 Pukul 09.30 WIB di MI Ma’arif NU Penaruban

⁶³ Wawancara dengan Ibu Iin pada hari Selasa, 14 Maret 2023 Pukul 09.45 WIB di MI Ma’arif NU Penaruban

madrasah. Yang mana pada saat ini sudah tersedianya komputer sehingga bisa digunakan untuk media pembelajaran. Penerapan pendidikan karakter yang dilakukan supaya peserta didik memiliki budi pekerti yang luhur dan dapat diterapkan pada kehidupan sehari-hari.

d. Ancaman (*traith-t*)

Dalam setiap kegiatan yang melibatkan seluruh komponen lembaga pendidikan, diperlukan peran serta dewan guru untuk memperlancar kegiatan organisasi. Hal tersebut dimaksudkan agar tujuan organisasi dapat berjalan dengan baik dan lancar. Hal yang perlu diperhatikan dalam membuat menyusun program dengan memperhatikan tentang ancaman (*treats*) akan diinformasikan kepada masyarakat:

Peneliti mewawancarai kepala madrasah MI Ma'arif NU Penaruban mengatakan:

“Ancaman bagi kami sekolah negeri, karena banyak orang tua berasumsi bahwa sekolah di negeri itu akan lebih mudah untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi, fasilitas sekolah yang memadai, dan mereka juga memikirkan untuk biaya sekolah. Padahal dalam lembaga kami tidak dimintai biaya sedikitpun, ada biaya itu hanya beli modul pembelajaran saja. Saya pikir di swasta maupun di negeri itu sama saja, sama-sama beli modul pembelajaran. Tidak hanya itu, dengan sedikit jumlah penduduk desa yang usia 6-7 tahun maka mempengaruhi jumlah peserta didik yang mendaftar.”⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa ancaman yang dimiliki madrasah yaitu persaingan dengan sekolah negeri. Dalam hal ini strategi yang dilakukan madrasah yaitu memberikan fasilitas yang terbaik, sarana dan prasarana yang semakin diperbaiki, baik dalam bentuk bangunan, maupun kelengkapan isi dalam kelas.

⁶⁴ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Kamis, 16 Maret 2023 Pukul 09.10 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

Selain sarana dan prasarana, madrasah memperbaiki dalam pembelajaran di dalam kelas, pembelajaran harus lebih menarik dan memanfaatkan fasilitas yang ada di madrasah, sehingga bisa menarik dan asik. Maka dapat disimpulkan bahwa identifikasi pasar merupakan kegiatan yang mendasar dan perlu dilakukan untuk mengetahui kebutuhan pasar.

2. Segmentasi Pasar dengan Analisis Demografi, Geografis, dan Psikografis

Segmentasi pasar di MI Ma'arif NU Penaruban terkadang memang memilih segmen dengan karakteristik tertentu, namun dalam kenyataannya saat ini madrasah sepenuhnya menerapkan segmen-segmen tertentu. Seperti yang diungkapkan oleh Kepala Madrasah:

- a. Segmentasi berdasarkan variable demografi di MI Ma'arif Nu Penaruban adalah semua anak-anak yang berusia 6-7 tahun atau lulusan RA/TK, sedangkan segmentasi MI Ma'arif NU Penaruban berdasarkan ekonomi adalah masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah. Sebagaimana yang dikatakan oleh Ibu Mudrikah yaitu sebagai berikut:

“Kebanyakan peserta didik yang mendaftar ke madrasah ini sekitar usia 6-7 tahun, dan lulusan dari TK/RA, dan kebanyakan yang bersekolah disini pendapatan orang tuanya menengah ke bawah.”⁶⁵

- b. Segmentasi geografis MI Ma'arif NU Penaruban saat ini mengarah pada beberapa desa di luar MI Ma'arif NU Penaruban. Hal tersebut diungkapkan oleh Ibu Mudrikah dalam wawancaranya yang menyatakan sebagai berikut:

“Untuk pemasaran saat ini tidak fokus pada satu desa, tapi kita merambah ke luar desa, karena sekarang ada beberapa peserta didik yang berasal dari desa lain.”⁶⁶

⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Senin, 27 Maret 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

⁶⁶ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Senin, 27 Maret 2023 Pukul 10.10 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

- c. Segmentasi psikografi dari MI Ma'arif NU Penaruban dengan menawarkan harga yang terjangkau namun tetap memberikan pelayanan terbaik. Hal tersebut diungkapkan oleh Ibu Mudrikah :

“Jadi dalam pemasaran kami melihat situasi masyarakat sekitar juga, disini kami tidak ada biaya pendaftaran, hanya ada pembayaran buku ajar untuk peserta didik. Kami memberikan bantuan berupa seragam gratis dan alat tulis kepada peserta didik yang kurang mampu.”⁶⁷

Hasil wawancara yang peneliti lakukan mengenai pelaksanaan strategi madrasah dalam meningkatkan peserta didik baru di MI Ma'arif NU Penaruban menunjukan 3 aspek segmentasi pasar yang dilakukan, yaitu aspek demografi, geografi, dan psikografi, dengan 3 aspek tersebut madrasah lebih mudah menentukan strategi pemasaran sehubungan dengan karakteristik dan kebutuhan pasar masyarakat.

3. Program Unggulan sebagai Diferensiasi Madrasah

Langkah selanjutnya dalam strategi pemasaran madrasah sebagai upaya meningkatkan rekrutmen peserta didik baru yaitu diferensiasi produk. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang memberikan tekanan kepada sekolah lain bahwa sekolah yang dimiliki memiliki ciri khas yang berbeda, hal ini dapat dilakukan dengan membuat slogan. Sebagaimana yang dikatakan Ibu Mudrikah selaku kepala MI Ma'arif NU Penaruban yang menyatakan bahwa:

“Membuat slogan itu sangat perlu karena slogan adalah cara menyampaikan ke masyarakat luar supaya tahu arah dan tujuan madrasah kami, seperti slogan madrasah kami yaitu “Unggul Dalam Prestasi Santun Dalam Budi Pekerti” dari slogan tersebut kami berharap semoga kami dapat menciptakan peserta didik yang cerdas dalam prestasi serta mempunyai akhlak yang santun, jadi bukan hanya menciptakan peserta didik yang cerdas saja tetapi juga berakhlak.”⁶⁸

⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Senin, 27 Maret 2023 Pukul 10.30 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Senin, 27 Maret 2023 Pukul 10.40 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

Selain hal diatas, dalam tahap diferensiasi produk juga memiliki pengertian untuk memberi tekanan kepada pesaing oleh Ibu Lulu:

“Madrasah kami memiliki kegiatan rutin setiap hari dan kegiatan mingguan yang bertujuan untuk memberikan sikap spiritual kepada peserta didik sejak dini, kegiatan setiap hari yang dilakukan pada waktu pagi yaitu peserta didik sebelum memulai pembelajaran harus berdoa, dan menghafalkan surat-suratan pendek Juz 30, kegiatan ini dilakukan di dalam kelas. Tidak hanya menghafalkan surat-suratan pendek, pada jam istirahat pertama kami mengarahkan peserta didik untuk melaksanakan sholat sunnah dhuha bersama. Sedangkan kegiatan mingguan kami melaksanakan tahlil bersama untuk mengenang jasa para pahlawan dan jasa pendiri MI Ma’arif NU Penaruban, kegiatan ini kami lakukan di teras kelas, kami juga mengarahkan peserta didik untuk infak pada setiap hari Jum’at, yang mana kegiatan tersebut dilakukan untuk melatih peserta didik membantu sesama makhluk, dan uang tersebut kami gunakan untuk kepentingan bersama, seperti membeli kebutuhan kelas, sapu, spidol, dan lain-lain yang tujuannya digunakan bersama.”⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan, adapun pelaksanaan diferensial produk dalam meningkatkan jumlah peserta didik baru di MI Ma’arif NU Penaruban yaitu dengan membuat program-program yang terkesan bagus di masyarakat dan terlihat berbeda dengan sekolah yang lain, dan yang dilakukan madrasah MI Ma’arif NU Penaruban adalah dengan membuat slogan yang menggambarkan arah dan tujuan dari madrasah itu sendiri, hal lain yang dilakukan madrasah MI Ma’arif NU Penaruban yaitu membuat program hafalan juz ‘amma yang wajib diikuti oleh semua peserta didik.

4. Media Cetak dan WOM (*Word of Mouth*) sebagai Metode Komunikasi Madrasah

Komunikasi merupakan cara yang tepat untuk menyampaikan pesan-pesan pemasaran madrasah yang diharapkan pasar. Madrasah sebagai lembaga ilmiah akan lebih elegan apabila bentuk-bentuk komunikasi disajikan dalam bentuk atau format ilmiah seperti menyelenggarakan kompetisi bidang studi, forum ilmiah atau seminar,

⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Lulu pada hari Senin, 27 Maret 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Ma’arif NU Penaruban

dan yang paling efektif adalah publikasi prestasi oleh media independen seperti berita dalam media massa. Berdasarkan hal tersebut Ibu Mudrikah selaku kepala MI Ma'arif NU Penaruban menjelaskan bahwa kegiatan penerimaan peserta didik baru ini merupakan kegiatan rutin yang dilaksanakan di MI Ma'arif NU Penaruban setiap tahunnya, sebagaimana yang dikatakan oleh Ibu Iin bahwa:

“Kegiatan penerimaan peserta didik baru sudah menjadi kegiatan rutin tiap tahunnya, dan setiap tahun ajaran baru kami selalu mengadakan kegiatan ini. Sama seperti sekolah-sekolah lainnya, madrasah kami juga melaksanakan penerimaan peserta didik baru setiap tahunnya.”⁷⁰

Bentuk komunikasi yang dilakukan kepada madrasah dalam hal ini penerapan strategi pemasaran yang dilakukan di MI Ma'arif NU Penaruban dalam memasarkan jasa pendidikannya yaitu dengan melakukan kegiatan promosi, dan pelaksanaan pendaftaran. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing strategi komunikasi yang dilakukan kepala madrasah dalam meningkatkan jumlah peserta didik baru di MI Ma'arif NU Penaruban:

a. Pelaksanaan promosi

Bentuk-bentuk promosi yang dilakukan oleh MI Ma'arif NU Penaruban sudah menggunakan berbagai macam cara dan media. Meskipun tidak memiliki humas, namun madrasah memanfaatkan guru yang memiliki kompetensi dalam penyampaian informasi selayaknya humas. Cakupan promosi madrasah tidak hanya fokus dalam satu desa, namun merambah ke beberapa desa yang dekat dengan MI Ma'arif NU Penaruban, dikarenakan peminat dalam desa sendiri itu sedikit. Bentuk promosi yang ada di MI Ma'arif NU Penaruban yaitu:

⁷⁰ Wawancara dengan Ibu Iin pada hari Selasa, 28 Maret 2023 Pukul 09.10 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

1) Menggunakan periklanan melalui media cetak

MI Ma'arif NU Penaruban selalu membuat serta menyebar brosur pada saat mengadakan event, selain itu pemasangan spanduk di jalan dekat madrasah dan kegiatan ini dilakukan ketika menjelang dibukanya pendaftaran peserta didik baru. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ibu Lulu :

“Jadi biasanya sebelum diadakan PPDB ini saya dan teman-teman panitia memasang banner di dekat jalan sekitar madrasah, kegiatan ini bertujuan agar masyarakat sekitar mengetahui bahwa MI Ma'arif NU Penaruban sudah membuka pendaftaran peserta didik baru, biasanya di dalam banner disertakan penghargaan madrasah, fasilitas, dan lain sebagainya supaya masyarakat kenal dengan MI Ma'arif NU Penaruban.”⁷¹

Hal ini juga dikatakan oleh Ibu Mudrikah:

“Biasanya sebelum dibuka pendaftaran peserta didik baru, kami pasang banner di jalan-jalan yang sekiranya masyarakat dapat melihat, seperti di jalan besar dan biasanya kita pasang banner di Semampir, Penaruban, Kembaran, Karangjati, dengan begitu masyarakat sekitar madrasah, maupun masyarakat luar dapat mengenali madrasah ini.”⁷²

2) Promosi dari mulut ke mulut

Walaupun banyak diabaikan namun tidak dapat dipungkiri bahwa promosi dengan cara ini cukup memberi pengaruh yang positif terhadap peningkatan jumlah peserta didik baru. Dalam promosi mulut ke mulut yang dilakukan MI Ma'arif NU Penaruban ada dua cara yaitu sosialisasi dengan organisasi kemasyarakatan dan bekerja sama dengan TK/RA yang ada di Penaruban.

Ibu Mudrikah menyatakan bahwasannya:

⁷¹ Wawancara dengan Ibu Iin pada hari Selasa, 28 Maret 2023 Pukul 09.20 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

⁷² Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Selasa, 28 Maret 2023 Pukul 09.45 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

“Kami melakukan promosi ini selain sosialisasi kepada sekolah-sekolah, kami melakukannya dengan cara datang ke rumah calon peserta didik yang dianggap kurang mampu untuk memberikan bantuan berupa seragam dan alat tulis.”⁷³

b. Pelayanan pendaftaran peserta didik baru

MI Ma'arif NU Penaruban menerapkan pelayanan yang terbaik dalam pendaftaran peserta didik baru untuk memperkuat komunikasi dan informasi melalui loket pendaftaran, loket informasi, dan formulir pendaftaran. Pelayanan pendaftaran peserta didik baru di MI Ma'arif NU Penaruban yaitu tersedianya loket pendaftaran dengan ruang khusus yang menangani pendaftaran peserta didik baru. Ruang ini digunakan untuk pengisian formulir pendaftaran dan terdapat petugas piket yang siap melayani setiap hari.

Selain itu MI Ma'arif NU Penaruban menyediakan loket informasi seputar lembaga pendidikan MI Ma'arif NU Penaruban dan menjelaskan kepada orang tua wali murid baru tentang hal yang belum dipahami. Sehingga dengan adanya fasilitas ini diharapkan dapat membantu calon peserta didik dan orang tua dalam melakukan pengenalan dan pendaftaran.

MI Ma'arif NU Penaruban mengupayakan yang terbaik dalam menyambut peserta didik baru dengan menyediakan sumber daya manusia yang mampu menjelaskan dengan baik, ramah dalam melayani proses pendaftaran. Sehingga diharapkan dengan hal ini menjadi daya tarik tersendiri yang mampu menarik perhatian masyarakat dalam mengenal dan mendapat citra positif terhadap pelayanan yang diberikan.

⁷³ Wawancara dengan Ibu Mudrikah pada hari Selasa, 28 Maret 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban

B. Analisis Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Rekrutmen Peserta Didik

Salah satu komponen penting dari pendidikan adalah peserta didik. karena itu, proses pengadaannya juga menjadi salah satu langkah krusial dalam pelaksanaan sebuah proses pendidikan. Selain proses, input yang diperoleh dari pengadaan peserta didik baru juga akan mempengaruhi output dari proses pendidikan itu sendiri. Semakin baik kualitas input yang diperoleh dari proses tersebut maka semakin baik pula output yang dihasilkan.

Meningkatnya angka penerimaan peserta didik baru di MI Ma'arif NU Penaruban tentu tidak terlepas dari strategi yang telah diterapkan oleh kepala MI Ma'arif NU Penaruban. Dalam proses penerimaan peserta didik baru, kepala madrasah memiliki peranan penting sebagai manajer dan penentu kebijakan strategi apa saja yang akan dipilih dalam rangka mensukseskan proses tersebut. Selain menggunakan strategi yang cukup umum, strategi yang digunakan juga mengalami beberapa peningkatan berdasarkan dengan pengalaman dan menyesuaikan kondisi serta situasi yang berkembang.

Seperti yang disampaikan sebelumnya, kepala MI Ma'arif NU Penaruban guna membantu dalam proses penerimaan peserta didik baru. panitia PPDB yang dibentuk oleh kepala MI Ma'arif NU Penaruban terdiri dari seluruh guru yang ada di madrasah. Panitia tersebut kemudian bersama kepala madrasah mengadakan rapat guna menentukan strategi apa saja yang akan diterapkan dalam usaha merekrut peserta didik baru. dalam rapat tersebut dibicarakan mengenai perencanaan, melakukan analisis, dan penerapan strategi yang digunakan.

Pembentukan panitia PPDB dan penentuan waktu serta tahapan penerimaan peserta didik baru merupakan bentuk eksekusi dari perencanaan strategi dalam tahapan formulasi strategi. Sedangkan untuk penentuan strategi apa saja yang digunakan, tentunya didahului oleh proses analisis dimana didalamnya juga mempertimbangkan faktor-faktor

lingkungan, faktor pendukung dan faktor penghambat, baik internal maupun eksternal, serta metode analisis yang digunakan demi menentukan alternatif strategi yang diterapkan oleh MI Ma'arif NU Penaruban yaitu SWOT.

Dalam hal ini madrasah menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kebutuhan-kebutuhan yang ada di lingkungan masyarakat, maka dari itu madrasah memiliki kesempatan untuk mempromosikan madrasah nya kepada seluruh masyarakat. Penyusunan analisis SWOT madrasah sebagai berikut:

1. *Strength-S* (kekuatan)

Produk unggulan madrasah yang dilakukan setiap tahunnya dengan melibatkan masyarakat sehingga kegiatan rutin mingguan tahlil bersama setiap hari Jum'at tetap berjalan dengan lancar. Kegiatan religi yang diterapkan kepada peserta didik mampu memberikan dampak penambahan jumlah peserta didik setiap tahunnya, kegiatan-kegiatan religi antara lain: doa bersama dan hafalan suratan pendek dilakukan setiap hari sebelum kegiatan belajar mengajar dilakukan, sholat sunnah dhuha setiap jam istirahat pertama, infak pagi setiap hari Jum'at, dan tahlil bersama yang dilakukan di dua tempat secara bergantian yaitu di makam dan di teras madrasah. Strategi yang dilakukan madrasah harus memberikan pengertian manfaat-manfaat kegiatan ini kepada peserta didik bahwasannya kegiatan yang dilakukan nantinya akan bermanfaat untuk diri sendiri dimasa yang akan datang.

2. *Weakness-W* (kelemahan)

Madrasah dalam tahun ini mengalami kekurangan tenaga pendidik, sehingga tidak memiliki humas untuk menghandle acara PPDB. Strategi yang dilakukan oleh madrasah dalam mengatasi masalah yang ada maka kepala madrasah memutuskan kepada salah satu guru yang memiliki kompetensi selayaknya humas untuk menjadi humas dalam acara PPDB.

3. *Opportunities-O* (Peluang)

Madrasah memiliki sarana dan prasarana yang memadai, seperti ruang kelas yang nyaman untuk berlangsungnya kegiatan belajar mengajar, halaman madrasah yang luas, sehingga bisa untuk melakukan kegiatan-kegiatan yang membutuhkan tempat yang luas. Ruang perpustakaan yang di dalamnya terdapat berbagai macam buku, ruang laboratorium komputer yang cukup untuk peserta didik ketika akan melakukan kegiatan AMBK (Asesmen Madrasah Berbasis Komputer), guru memperkenalkan komputer ini kepada peserta didik kelas 5 dan 6, dengan tujuan ketika ujian AMBK dilaksanakan mereka tidak akan kebingungan bagaimana cara mengoperasikannya. Banyaknya ekstrakurikuler yang ada di madrasah dapat menjadikan daya tarik masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di MI Ma'arif Penaruban, kegiatan ekstrakurikuler ini sering diikutsertakan dalam ajang perlombaan baik tingkat kecamatan, maupun kabupaten. Strategi yang dilakukan madrasah dalam mempertahankan peluang yang ada yaitu dengan mempertahankan fasilitas madrasah, memberikan kenyamanan dan berbagai macam kekreatifan guru dalam kegiatan belajar mengajar kepada peserta didik sehingga terciptanya kegiatan belajar mengajar yang asik dan menarik.

4. *Threat-T* (Ancaman)

Lokasi yang berada di jalan desa sehingga tidak terlihat dari jalan raya utama, bersaing dengan sekolah negeri dengan asumsi masyarakat sekolah di negeri itu gratis tidak ada biaya apapun yang dikeluarkan oleh orang tua untuk keberlangsungan kegiatan belajar mengajar anaknya. Strategi yang dilakukan madrasah untuk mengatasi ancaman yang ada yaitu, memberikan pemahaman akan keamanan apabila peserta didik sekolah di tempat yang jauh dari jalan raya utama, sekolah di negeri maupun swasta sama-sama membutuhkan biaya untuk membeli modul yang digunakan dalam kegiatan belajar mengajar. Mendatangi ke rumah

calon peserta didik yang kurang mampu dengan diberikannya bantuan berupa alat tulis dan seragam.

Apa yang dilakukan oleh MI Ma'arif NU Penaruban dalam tahapan analisis SWOT ini adalah langkah yang sudah tepat dalam menyusun sebuah strategi, sehingga kedepannya dapat diharapkan hasil yang terbaik dengan penyusunan strategi yang terstruktur dan terencana. Setelah strategi SWOT dilakukan, madrasah juga melakukan berbagai strategi yang lainya seperti melakukan promosi kepada masyarakat dengan cara memasang brosur dan promosi *word of mouth* (dari mulut ke mulut). Strategi yang dilakukan oleh kepala madrasah adalah:

1. Meniadakan tes seleksi pada proses PPDB

Tahapan seleksi sejatinya menjadi salah satu tahapan yang penting untuk memperoleh input peserta didik yang berkualitas, namun melihat perkembangan yang ada, dimana banyak sekolah negeri maupun swasta tidak melakukannya. Disamping itu, untuk saat ini kuantitas penerimaan peserta didik baru masih menjadi suatu target yang cukup sulit untuk dicapai oleh MI Ma'arif NU Penaruban, lebih-lebih minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di MI Ma'arif NU Penaruban masih rendah, mereka cenderung memilih sekolah negeri atau madrasah negeri yang kegiatannya tidak jauh berbeda dari MI Ma'arif NU Penaruban.

Strategi diatas sesuai dengan pendapat Ali Imron tentang sistem penerimaan peserta didik. sistem promosi adalah penerimaan peserta didik baru tanpa menggunakan seleksi. Mereka yang mendaftar begitu saja dan tidak ada yang ditolak. Sistem promosi ini biasanya berlaku pada sekolah yang pendagtaranya kurang dari jatah dan daya tampung sekolah.⁷⁴ Dengan demikian strategi ini sudah cukup tepat diterapkan di MI Ma'arif NU Penaruban, sehingga kemungkinan jumlah penerimaan peserta didik baru dapat lebih banyak dari tahun sebelumnya.

⁷⁴ Ali Imron, *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*, (Jakarta: Bumi Aksara 2015), hlm. 43

2. Membuat brosur dan *word of mouth* (dari mulut ke mulut)

Pembuatan brosur dan *word of mouth* adalah salah satu strategi atau langkah umum yang biasa dilakukan dalam penerimaan peserta didik baru. Tahapan ini sendiri dilakukan setelah proses perencanaan penerimaan peserta didik baru disusun dalam rapat panitia peserta didik baru MI Ma'arif NU Penaruban Tengah membuat pengumuman yang menarik melalui spanduk yang ditempel di beberapa lokasi, dan membuat brosur tentang PPDB untuk dibagikan kepada masyarakat, serta flyer singkat tentang PPDB untuk disebar di beberapa platform media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp.

Isi dari brosur dan pengumuman ini umumnya berisi tentang data grafis menarik mengenai waktu pendaftaran, tempat pendaftaran, syarat pendaftaran, biaya pendaftaran, contact person, visi misi MI Ma'arif NU Penaruban, kegiatan ekstrakurikuler, fasilitas dan kelebihan-kelebihan dari madrasah.

Pada pelaksanaan kegiatan *word of mouth* atau dari mulut ke mulut, madrasah melakukannya dengan cara datang ke rumah calon peserta didik yang kurang mampu dengan menjelaskan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh peserta didik selama belajar di madrasah, kegiatan ekstrakurikuler yang ada di madrasah, dan memberikan bantuan berupa alat tulis dan seragam. Setelah merencanakan strategi yang akan dilakukan, dilanjutkan melakukan strategi yang direncanakan, langkah terakhir melakukan evaluasi terhadap strategi yang dilakukan. Dalam tahap evaluasi ini, madrasah memiliki evaluasi dalam pemasaran madrasah yang dirasa kurang luas dalam pemasarannya. Memfokuskan kegiatan ekstrakurikuler yang menunjang untuk kemajuan madrasah, meningkatkan ketertiban dalam kegiatan harian dan mingguan yang menjadi daya unggul madrasah dan sebagai daya tarik masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di MI Ma'arif NU Penaruban.

BAB V

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik menggunakan kegiatan-kegiatan religi yang dilakukan madrasah yaitu, membaca surat-surat pendek sebelum kegiatan belajar mengajar dilakukan. Memanfaatkan waktu istirahat pertama untuk melakukan sholat sunnah dhuha bersama. Kegiatan infaq setiap hari Jum'at dan tahlil bersama.

Analisis strategi madrasah ini meliputi identifikasi pasar dengan metode SWOT, yang meliputi *strenght* (kekuatan) dalam hal ini madrasah memiliki kekuatan dalam bidang kegiatan spiritual peserta didik, seperti hafalan suratan pendek sebelum kegiatan belajar mengajar dilakukan, melaksanakan sholat sunnah dhuha bersama diwaktu jam istirahat pertama, tahlil setiap hari Jum'at, dan infak setiap hari Jum'at pagi dengan tujuan untuk melatih anak bersedekah dan ini termasuk ke dalam penanaman karakter peserta didik.

Weakness (kelemahan) dalam hal ini madrasah memiliki kelemahan dari struktur organisasi madrasah yang belum tersusun dengan rapi. Madrasah belum memiliki humas, walaupun madrasah belum memiliki humas namun madrasah tetap menjalankan PPDB dengan cara madrasah menugaskan kepada guru yang memiliki kompetensi selayaknya humas untuk handle jalannya PPDB, dan dibantu oleh guru-guru yang lain. Sehingga PPDB dapat terlaksanakan dengan lancar.

Opportities (peluang) dalam hal ini madrasah memiliki peluang dari lingkungan yang aman, karena madrasah berada dalam jalan kampung yang tidak ramai dengan kendaraan. Lingkungan yang masih asri dan dikelilingi perkebunan sehingga berpeluang untuk digunakan sebagai bentuk penerapan sikap karakter peserta didik yang baik seperti, budaya cinta lingkungan hidup dan menjaga kebersihan lingkungan. Peluang yang lain terdapat pada pendidikan Taman Kanak-Kanak atau RA yang berada

di dalam madrasah. Ini termasuk peluang yang besar, karena seluruh peserta didik yang ada di RA pasti melanjutkan pendidikannya di MI Ma'arif NU Penaruban. Kepercayaan orang tua untuk menyekolahkan anaknya di madrasah dengan alasan bahwasannya madrasah tidak hanya memberikan pendidikan formal saja, tetapi juga memberikan pendidikan non formal seperti, kegiatan-kegiatan keagamaan. Madrasah memiliki peluang lain dalam bidang kegiatan ekstrakurikuler, dan kegiatan ini madrasah mendatangkan pelatih khusus untuk mendampingi setiap kegiatan ekstrakurikuler berlangsung. Ekstrakurikuler yang ada di madrasah yaitu hadroh dan pramuka.

Treats (ancaman), dalam hal ini madrasah memiliki ancaman atau persaingan dengan sekolah-sekolah negeri. Karena masyarakat memiliki asumsi bahwasannya sekolah di negeri itu gratis, fasilitas sekolah yang memadai, dan bisa memiliki jalan yang baik untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Jumlah usia peserta didik di desa yang sedikit maka akan mempengaruhi jumlah peserta didik baru. sehingga dalam hal ini madrasah memiliki cara untuk memberikan bantuan kepada calon peserta didik baru yang dianggap kurang mampu.

Segmentasi pasar dengan analisis demografi, geografis dan psikografis, yang dilakukan madrasah dengan cara menerima calon peserta didik baru dengan syarat usia 6 tahun lebih 10 bulan – 7 tahun. Madrasah tidak hanya melakukan pemasaran dalam satu desa, namun disebarluaskan kepada desa lain yang masih berdekatan dengan madrasah. Dalam pelaksanaan PPDB madrasah tidak memungut biaya sedikitpun, hanya membayar biaya modul pembelajaran yang akan digunakan untuk kegiatan belajar mengajar, dan madrasah memberikan bantuan kepada calon peserta didik baru yang dianggap kurang mampu berupa seragam dan alat tulis.

Program unggulan sebagai diferensiasi madrasah, dengan program unggulan yang baik maka masyarakat akan mengenal madrasah. Program-program unggulan madrasah antara lain, kegiatan harian yang meliputi, hafalan suartan pendek sebelum kegiatan belajar mengajar dilaksanakan dan

sholat sunnah dhuha bersam diwaktu jam istirahat pertama. Kegiatan mingguan yang dilakukan yaitu tahlil bersama setiap hari Jum'at pagi yang ditujukan kepada para pahlawan dan orang-orang yang sudah berjasa terhadap berdirinya MI Ma'arif NU Penaruban dengan tujuan menanamkan sikap spiritual kepada peserta didik. Kegiatan infak Jum'at pagi yang dilakukan oleh seluruh peserta didik dengan tujuan untuk menanamkan sikap spiritual dan karakter peserta didik yang baik, dari berinfak mereka memiliki rasa untuk saling membantu sesama manusia, karena uang infak ini juga digunakan untuk membantu teman yang sedang mengalami kesulitan, seperti sakit, orang tua peserta didik yang meninggal. Tujuan lain dari kegiatan infak yaitu penggunaan uang infak untuk membeli perlengkapan kelas seperti sapu, spidol, penggaris, dan lain sebagainya guna untuk menunjang kegiatan belajar mengajar yang nyaman dan kondusif.

Media cetak dan *word of mouth* sebagai metode komunikasi dalam strategi madrasah untuk mendapatkan peserta didik baru. Media cetak yang digunakan yaitu banner yang berisikan bahwa MI Ma'arif NU Penaruban sudah membuka pendaftaran bagi calon peserta didik baru. Langkah kedua menggunakan cara *word of mouth* (dari mulut ke mulut) yaitu para orang tua peserta didik memberitahukan bahwa MI Ma'arif NU Penaruban sudah membuka pendaftaran, dan guru juga melakukannya pemasaran madrasah dengan datang langsung ke rumah calon peserta didik baru yang dianggap kurang mampu dan memberikan bantuan berupa seragam gratis dan alat tulis.

B. Saran

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti, terdapat beberapa saran yang dapat peneliti berikan untuk perbaikan strategi madrasah dalam meningkatkan rekrutmen peserta didik serta memperkaya kajian akademik mengenai pengelolaan madrasah. Pertama, peneliti menyarankan pengadaan humas atau bagian khusus untuk memudahkan komunikasi pihak madrasah dengan pihak eksternal. Kedua, peneliti menyarankan adanya peningkatan dalam upaya pendekatan kepada

masyarakat sekitar, sehingga bisa lebih memberikan hubungan yang baik antara madrasah dan masyarakat. Ketiga, peneliti menyarankan adanya penelitian lanjutan yang berkaitan dengan strategi rekrutmen peserta didik di madrasah ibtidaiyah.

C. Penutup

Alhamdulillahirobbil'alamin segala puji bagi Allah SWT yang mana telah memberikan peneliti kelancaran dalam menyusun tugas akhir berupa skripsi ini. Penyusunan skripsi ini dapat peneliti selesaikan dengan baik semata-mata ialah sebab pertolongan dan petunjuk-Nya. Peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang sudah meluangkan waktunya untuk membantu dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini, khususnya kepada Ibu Harisatunisa. M.Ed., yang mana telah meluangkan banyak waktu dan kesabaran dalam membimbing peneliti sehingga tugas akhir berupa skripsi ini dapat terselesaikan. Peneliti sangat menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini pastinya banyak sekali ditemukan kekurangan dan saran dari pembaca guna perbaikan bagi peneliti kedepannya. Tidak lupa juga, peneliti memohon maaf sebesar-besarnya atas kesalahan yang ada. Dengan segala keterbatasan, kekurangan, dan kelemahan serta kerendahan hati yang peneliti miliki, peneliti tetap berharap semoga skripsi ini dapat memberikan banyak kebaikan dan manfaat, khususnya bagi peneliti dan pembaca.

DAFTAR PUSTAKA

- A'mal Muslihatul. 2014. *Strategi Manajemen Humas Dalam Penerimaan Siswa Baru Di Madrasah Tsanawiyah Negeri Model Pemalang*. UIN Walisongo.
- Abubakar Rusydi. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.
- Aljannata Susana. 2016. *Manajemen Strategi Humas Dalam Promosi Penerimaan Siswa Baru di MTs N 2 Simo Tahun Pelajaran 2015/2016*. Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- Alma Buchari dan Ratih Hurriyati. 2009. *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Pendidikan Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*. Bandung: Alfabeta.
- Ardhi, Imam dan Mohammad. 2015. *Evaluasi Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru*. Yogyakarta: Sistem Real Time Online Dinas Pendidikan.
- Arikunto dan Lia. 2018. *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Arikunto Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asmani, Jamal Ma'mur. 2015. *Manajemen Efektif*. Yogyakarta.
- Badrudin. 2014. *Manajemen Peserta Didik*. Jakarta: Indeks.
- Bahaudin Moch. 2018. *Buku Ajar Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jawa Timur: UMSIDA Press.
- Budi, Triton Prawira. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Tugu Publisher.
- Davies. B dan Elison, L. 1992. *School Development Planning*. Essex: Longman Group U.K,Ltd.
- Diniyah Aulatun Nahdiyati. 2023. Peran Kepala Madrasah Dalam Pelaksanaan Manajemen Rekrutmen Peserta Didik di MI Nurul Yaqin Bululawang Malang. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Pendidikan Islam*. 4 (2): 99.
- E. Mulyasa. 2013. *Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan Kemandirian Guru dan Kepala Sekolah*. Jakarta: Remaja Rosdakarya.
- Efferi, Adri. 2019. Strategi Rekrutmen Peserta Didik Baru Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif di MA Nahdlatul Muslimin Undaan Kudus. *Edukasia: Jurnal Penelitian Pendidikan Islam*. 14 (1): 30.

- Ginting, Nembah F. Hartimbul. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Rama Widya.
- Hidayatul Mufarokah. 2021. *Strategi Manajemen Kepla Madrasah Ibtidaiyah NU Nurul Haq Prambatan Kecamatan Kaliwungu Kabupaten Kudus Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Baru Tahun Ajaran 2019/2020*. IAIN kudus
- Imron Ali. 2012. *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Imron Ali. 2015. *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kloter Khilip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta; Indeks.
- Machali Imam dan Ara Hidayat. 2018. *Hand Book of Education Management: Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia*. Cet. II, Jakarta: Pramedia Group.
- Maziyah, Silfiyah Aisyatul dkk. 2020. Strategi Pemasaran Dalam Rekrutmen Peserta Didik Baru di MI Ma'arif 01 KH. Shiddiq Jember. *Journal of Islamic Educational Management*. 1 920: 141.
- Muhaimin. 2001. *Paradigma Pendidikan Islam*. Bandung: Rosda Karya.
- Muhaimin. 2012. *Manajemen Pendidikan Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 6 Tahun 2019 Tentang Pedoman Organisasi dan Tata Kerja Satuan Pendidikan Dasar
- Pratiwi Fitri dan Sukri Adrianto. 2017. Peningkatan Jumlah Mahasiswa Melalui Promosi Dengan Penerapan Analisa Data Mining. *SATIN- Sains dan Teknologi Informasi*. 3 (2): 31.
- Priansa, Donni Juni. 2017. *Menjadi Kepala Sekolah dan Guru Profesional*. Bandung: Pustaka Setia.

Rahmatika, Merry Dita. 2016. *Upaya Sekolah Dalam Meningkatkan Anmo Calon Peserta Didik di Sekolah Dasar (SD) Jogja Green School*. Universitas Negeri Yogyakarta.

Republika.id/posts/43124/solusi-sistem-zonasi 14 Juli 2023. 06.00 WIB

RKPD (Rencana Kerja Pemerintah Daerah) Kabupaten Purbalingga Tahun 2021-2022

Sari, Daryanto. 2013. *Kuliah Manajemen Pemasaran*. Bandung: Sarana Tutorial Nurani Sejahtera.

Sistem Pendidikan Nasional. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003. Jakarta Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia. 2003 Pasal 4.

Sufyarma. 2004. *Kapita Selekta Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. 2018. *Teknik Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Suhardan. 2010. *Standar Kinerja Guru dan Pengaruhnya Terhadap Pelayanan Belajar Dalam Mimbar Pendidikan*. Bandung: UPI.

Sunarto dan B. Agung Hartono. 2002. *Perkembangan Peserta Didik*. Jakarta: Ineka Cipta.

Surakhmad Winarno. 2013. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode dan Teknik*. Bandung: Tarsindo.

Syukur Fatah. 2011. *Manajemen Pendidikan Berbasis Pada Madrasah*. Semarang: Pustaka Rizki Putra.

Thoha Muhammad. Manajemen Pendidikan Mutu Ketenagaan dan Sumber Daya Manusia SDM) di Madrasah Aliyah Negeri Pamekasan. *Manageria: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*. 2 (1): 169-182.

Tim Dosen Administrasi Pendidikan UPI. 2009. *Manajemen Pendidikan*, Bandung: Alfabeta.

Undang-Undang Dasar 1945 Republik Indonesia

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional

Wahjosumidjo. 2001. *Kepemimpinan Kepala Sekolah Tinjauan Teoritik dan Permasalahannya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Winarno. 2013. *Metodologi Penelitian Dalam Pendidikan Jasmani*. Malang: UM Press.

