

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Tempat Penelitian

1. Profil MTs MINAT Kesugihan

Nama Madrasah	: MTs. MINAT
NSSM/NSM	: 121 233 010 002
NPSN	: 20363381
Alamat	: Jl. Kemerdekaan Timur No. 16 Kesugihan Kidul, Kec. Kesugihan, Kab. Cilacap.
No. Telp	: (0282) 6181044
Email	: mtsminat@yahoo.com , info@mtsminat.sch.id
Website	: http://mtsminat.sch.id
Nama Yayasan	: Yayasan Badan Amal Kesejahteraan Ittihadul Islamiyah
Alamat	: Jl. Kemerdekaan Timur No. 16 Kesugihan Kidul. Kec. Kesugihan Kab. Cilacap Telp (0282) 6181109
Ketua Yayasan	: KH. Lubbul Umam, SE
Akte Notaris	: Soetardjo Soemoatmodjo No. 6 tanggal 11 Desember 1971 Ratih Setyowati, S.H, M.Kn No 35 Tanggal 25 Januari 2019
SK KEMENKUMHAM RI	: Nomor AHU – 0001758_AH.01.12 Tanggal : 29 Januari 2019
Akreditasi	: B
Piagam	: Nomor : 220/BAP-SM/X/2016

Tanggal 29 Oktober 2016

2. Sejarah berdirinya MTs MINAT Kesugihan

Sejarah berdirinya MTs MINAT tidak bisa terlepas dari perkembangan PP. Al Ihya 'Ulumaddin Kesugihan Cilacap. Melihat dari perkembangan pesantren yang signifikan, maka timbul keinginan dari sesepuh PPAI untuk mengembangkan Madrasah Diniyah yang sudah ada saat itu. MTs MINAT pada awal berdirinya belum memakai Ijasah Negara sebagai standar kelulusan, Madrasah Tsanawiyah semula hanyalah madrasah diniyah partikelir yang hanya di peruntukan untuk santri PPAI dan mata pelajaran yang diajarkan pun hanya mata pelajaran keagamaan saja. Hingga akhirnya diusahakan lebih gigih oleh KH. Muchson beserta segenap Jajaran Asatidz (Dewan Guru) menjadi lembaga pendidikan yang diakui oleh Pemerintah sekaligus berijazah Negara.

Pemberian nama Madrasah Islamiyah Nahdlatut Thullab merupakan kata yang berasal dari bahasa Arab yang berarti : Sekolah Islam wujud Kebangkitan para Pelajar. Pemberian nama ini dimaksudkan agar kelak dengan didirikanya MTs MINAT tersebut menjadi tonggak kebangkitan moral umat Islam (santri pada khususnya) untuk menjadi umat yang terdepan. Setelah melakukan persiapan secukupnya, yakni dengan adanya Madrasah Tsanawiyah dan kelas Istidadiyah, maka pada tahun 1969 didirikan madrasah tingkat Aliyah. Dengan demikian lengkaplah madrasah di Pondok

Pesantren Al Ihya 'Ulumuddin, yakni dengan berdirinya tingkat tsanawiyah, tingkat istidadiyah, kemudian juga tingkat tsanawiyah. Sedangkan untuk Madrasah Ibtidaiyahnya berada diluar pondok pesantren namun masih berada dalam lingkungan Pondok Pesantren.

Dengan melihat berbagai perkembangan dan kebutuhan serta tuntutan masyarakat, pada tahun 1978, tepatnya tanggal 14 Januari 1978, berdasarkan Piagam dari Kantor Wilayah Departemen Agama Propinsi Jawa Tengah Nomor : Lk/3.c/05/Per.MTs/1978, MTs MINAT mendapatkan hak untuk menyelenggarakan pendidikan dengan Nama Madrasah Islamiyah Nahdlatut Thulab yang sekarang di kenal dengan Nama MTs MINAT Kesugihan, kemudian pada tahun 1980, Madrasah Tsanawiyah MINAT secara resmi mengikuti kurikulum program Departemen Agama. Namun demikian pihak madrasah tidak dengan serta merta mengikuti 100% kurikulum Departemen Agama sebagaimana yang diterapkan di Madrasah Aliyah Negeri. Karena semua pihak, baik pengelola maupun masyarakat pengguna menginginkan keutuhan dari cikal bakal Madrasah tersebut, yakni mendepankan kajian ilmu agama, dan tidak meninggalkan keilmuan umum. Maka dilakukan berbagai kajian mengenai kurikulum yang ada, sehingga muncullah bentuk-bentuk pengembangan dan inovasi kurikulum.

3. Letak Geografis

MTs MINAT terletak 7°37'11 Lintang Selatan dan garis 109°07'16 Bujur Timur tepatnya di Jalan Kemerdekaan Timur Nomor 16 Kesugihan

Kidul Kecamatan Kesugihan Kabupaten Cilacap Provinsi Jawa Tengah. Selain itu, MTs MINAT berada di area Pondok Pesantren Al Ihya 'Ulumaddin sehingga menambah daya tarik warga masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di MTs MINAT.

4. Visi dan Misi

a. Visi

Visi MTs MINAT adalah “Terdepan dalam ilmu, mulia dalam akhlak, kokoh dalam budaya”. Adapun indikatornya adalah sebagai berikut:

1) Terdepan dalam Ilmu

Dalam rangka mewujudkan visi terdepan dalam ilmu, MTs MINAT memiliki beberapa indikator sebagai berikut:

- a) Rata rata nilai UN minimal 7,5
- b) Rata rata nilai UM minimal 7,5
- c) Prosentase kelulusan 100%
- d) Menjuarai olimpiade MIPA minimal tingkat kabupaten
- e) Menjuarai lomba pidato bahasa inggris minimal tingkat kabupaten
- f) Menjuarai lomba pidato bahasa arab minimal tingkat kabupaten

2) Mulia dalam Akhlak

Ada beberapa indikator yang dimiliki MTs MINAT untuk mendukung tercapainya visi mulia dalam akhlak, antara lain:

- a) Kedisiplinan siswa berada pada tingkat rata rata tinggi

- b) Kepatuhan siswa terhadap guru berada pada tingkat rata rata tinggi
 - c) Kepedulian siswa terhadap teman berda pada tingkat rata rata tinggi
 - d) Kepedulian siswa terhadap lingkungan berada pada rata rata tinggi
 - e) % siswa terlibat tawuran 0%
 - f) % siswa terlibat perbuatan asusila 0%
 - g) % siswa terlibat narkoba 0%
- 3) Kokoh dalam Budaya

Ada beberapa indikator yang dimiliki MTs MINAT untuk mendukung tercapainya visi kokoh dalam budaya, antara lain:

- a) Menjuarai lomba hadroh minimal tingkat kabupaten
- b) Menjuarai lomba MTQ minimal tingkat provinsi
- c) Menjuarai lomba MHQ minimal tingkat provinsi
- d) Menjuarai lomba pencak silat minimal tingkat kecamatan

b. Misi

Misi dari MTs MINAT adalah sebagai berikut:

- 1) Menyelenggarakan pembelajaran dan bimbingan secara efektif untuk mengoptimalkan potensi akademik yang dimiliki siswa
- 2) Menumbuhkan penghayatan terhadap ajaran agama Islam ala ahlussunnah wal jama"ah

- 3) Mendorong dan membantu siswa untuk mengenali potensi dirinya agar dapat berkomunikasi dengan baik
- 4) Menyelenggarakan kegiatan penelitian ilmiah remaja berbagai bidang Melestarikan dan mengembangkan seni dan budaya bangsa.
- 5) Menyelenggarakan pelatihan dan bimbingan untuk berprestasi dibidang olahraga
- 6) Mengembangkan budaya kompetitif bagi siswa dalam upaya peningkatan ketrampilan
- 7) Menciptakan lingkungan sekolah yang tertib, bersih, indah dan nyaman

5. Tujuan Madrasah

MTs MINAT memiliki dua tujuan, yaitu tujuan umum madrasah dan tujuan khusus madrasah. Adapun penjelasan dari masing-masing tujuan adalah sebagai berikut:

a. Tujuan Umum Madrasah

- 1) Mewujudkan manajemen sekolah dengan menggunakan sistem Manajemen Peningkatan Mutu Berbasis Sekolah (MPMBS) dan dibangun atas dasar asas profesional, amanah, keterbukaan, persaudaraan dan keteladanan.
- 2) Mewujudkan tenaga pendidik dan tenaga administrasi yang kualifai, kompeten dan profesinal.

- 3) Mewujudkan sosialisasi dan pelaksanaan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan sekolah.
- 4) Mewujudkan fasilitas lembaga yang nyaman dan kondusif, mengembangkan dan mengoptimalkan pemanfaatannya.
- 5) Menciptakan lingkungan sekolah dan iklim pembelajaran yang religius, edukatif, ilmiah, ramah dan menyenangkan (sarana pokok pendukung Pendidikan Budi Pekerti dan Kepribadian yaitu tempat ibadah, perpustakaan dan ruang BK).
- 6) Menyelenggarakan proses pengembangan keilmuan pada peserta didik dalam rangka aktualisasi kecerdasan intelektual (linguistik dan logika-matematis), kecerdasan emosional (musical, spasial-visual, kinestetik, interpersonal-social & intrapersonal-ketrampilan diri) dan kecerdasan spritual (Menuju Masyarakat Belajar)
- 7) Menyelenggarakan proses penanaman sifat-sifat budi luhur dan akhlak mulia pada peserta didik atas dasar nilai-nilai budaya bangsa yang religius dan nilai-nilai Ahlussunnah Wal Jama'ah melalui pengintegrasian pada kegiatan intra dan extra kurikuler, pembiasaan serta perilaku sehari-hari.
- 8) Memberdayakan potensi sumber daya masyarakat yang ada di sekitar sekolah untuk mendukung tercapainya tujuan sekolah.

b. Tujuan Khusus Madrasah

Mengingat visi merupakan tujuan jangka panjang maka tujuan yang akan dicapai selama 8 tahun mendatang adalah pada akhir tahun pelajaran 2018/2025:

- 1) Peningkatan skor rata-rata mata pelajaran dari + 0,1 menjadi + 0,5 ;
- 2) Menjadi juara III lomba keteladanan siswa tingkat Kabupaten ;
- 3) Menjadi juara III lomba mata pelajaran tingkat Kabupaten ;
- 4) Menjadi juara I lomba pidato bahasa Inggris tingkat Kabupaten ;
- 5) Menjadi juara III lomba KIR tingkat Kabupaten ;
- 6) Tim MTQ menjadi juara I tingkat Kabupaten ;
- 7) Tim Rebana menjadi juara I tingkat Kabupaten ;
- 8) Tim Sepak Bola menjadi juara harapan I tingkat Kabupaten ;
- 9) Tim Pencak Silat menjadi juara harapan I tingkat Kabupaten ;
- 10) Tim Tenis Meja menjadi juara III tingkat kabupaten ;
- 11) Tim Catur menjadi juara harapan I tingkat Kabupaten ;
- 12) Tim Marching Band menjadi juara I tingkat Kabupaten ;
- 13) 90 % siswa menguasai ketrampilan komputer Program Microsoft Office;
- 14) Regu PMR menjadi juara harapan I tingkat Kabupaten ;
- 15) Regu Pramuka menjadi juara III tingkat Kabupaten ;
- 16) 95 % lingkungan sekolah tertata nyaman dan kondusif ;

17) 100 % pemerintah dan masyarakat percaya atas bentuk-bentuk pelayanan sekolah

18) Memiliki Perpustakaan yang representatif dan pelayanan optimal.

6. Keadaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan

Dalam keberlangsungan proses pendidikan di madrasah, pasti akan membutuhkan adanya tenaga pendidik maupun kependidikan. Kehadiran tenaga pendidik dan kependidikan ini sangat penting, selain itu diharapkan mereka mampu melaksanakan tugas dan tanggung jawab di bidangnya masing-masing sehingga madrasah mampu mencapai tujuannya yaitu memberikan pelayanan maksimal kepada siswa dan mencapai kepuasan pelanggan/ *stakeholder*.

Tabel 1.2 Data Pendidik dan Kependidikan MTs MINAT

No	NAMA	PENDIDIKAN	JABATAN
1.	Musyafa,S.Pd.I	S1	Kepala
2.	Drs. Salaman,M.Pd	S2	Guru Quran Hadits
3.	Mokhammad Maksum,S.Pd	S1	Guru B. Indonesia
4.	Widadatul Ulya,S.Ag,M.Pd.I	S2	Guru Matematika
5.	Barokahmungayanah,S.Pd.I	S1	Guru IPA
6.	Muhyidin,S.Ag	S1	Guru IPS
7.	Moh. Qodarullah,S.Pd.I	S1	Guru Penjasorkes
8.	Hilal Musoli, S.Pd.	S1	Guru Akidah Ahlaq
9.	Giyatno,S.Pd.I	S1	Guru B. Inggris
10.	Ismiyati Arroyani,S.Pd	S1	Guru B. Indonesia
11.	Amaida Tusihanadafika,S.Sy	S1	Guru SKI
12.	Faikotun Nihayah,S.Pd.I	S1	Guru Fikih
13.	Fita Lucy Yunani,S.Pd	S1	Guru IPS
14.	Ma'mun Fathurrofiq,S.Sos.I	S1	Guru PPKn

No	NAMA	PENDIDIKAN	JABATAN
15.	Litsa Arfi Hidayati,S.Pd	S1	Guru MATematika
16.	Fajriyah,S.Pd	S1	Guru IPA
17.	Heri Setia Wibowo,S.Pd	S1	Guru Aqidah Akhlak
18.	Laila Nur Khayati,S.Pd	S1	Guru Fikih
19.	Isnaeni Fatmiyati,S.Pd	S1	Guru IPS
20.	Isna Izayati,S.Sos	S1	Guru PPKn
21.	Ratna Satya Gumilar,S.S	S1	Guru B. Indonesia
22.	Nurmala Puspita Sari,S.Pd	S1	Guru Matematika
23.	Ayaza Faqih Luthfia,S.Pd	S1	Guru B. Inggris
24.	Muhamad Khanafi,S.Pd.I	S1	Guru B. Arab
25.	Mustia Dewi Irfianti,S.Pd	S1	Guru IPA
26.	Anika Handayani,S.Pd	S1	Guru B. Inggris
27.	Asri Fiana,S.Pd	S1	Guru B. Indonesia
28.	Advi Oktavia,S.Pd	S1	Guru Prakrya
29.	Tika Agustina Maulida,S.Pd	S1	Guru Matematika
30.	Khusni Tamimudin,S.Pd	S1	Guru SKI
31.	Agus Nur Seha,S.H	S1	Guru PPKn
32.	Muhimatin Al Mukaromah,S.Pd	S1	Guru Seni Budaya
33.	Mu`Tayunah,S.Pd	S1	Guru PKn
34.	Mariana Ramadani,S.Pd	S1	Guru IPS
35.	Sri Subekti,S.Pd	S1	Guru Seni Budaya
36.	Muhammad Suherman,S.Pd	S1	Guru PJOK
37.	Rosymina Uzma,S.Psi	S1	Guru BP
38.	Kh. Jabir Hasyim	SMA	Guru Mulok
39.	K. Achmad Khozin Syauqi	SMA	Guru Mulok
40.	K. Itmamul Hamdi	SMA	Guru Mulok
41.	K. Ridwan	SMA	Guru Mulok
42.	Khanifudin	SMA	Guru Mulok
43.	Fasikhatun Mutammimah	SMA	Guru Mulok
44.	Khusnul Muslikhah,S.E	S1	Guru Mulok

No	NAMA	PENDIDIKAN	JABATAN
45.	Mukhlis Sulasi,S.Pd	S1	Guru Mulok
46.	Abdul Basit	SMA	Ka TU
47.	Muhyidin,S.Ag	S1	Bend.BOS
48.	Faikotun Nihayah,S.Pd.I	S1	Pen SPP
49.	Hilal Musoli	SMA	Staf TU
50.	Ris Riyanto	SMA	Staf TU
51.	Bal Huda	SMA	Kebersihan
52.	Ahmad Mukasyif	SD	Kebersihan

7. Keadaan Siswa

Berikut ini jumlah peserta didik MTs MINAT dalam kurun waktu 3 tahun terakhir;

Tabel 1.3 Keadaan Siswa MTs MINAT 3 Tahun Terakhir

Kelas	JUMLAH SISWA								
	2019-2020			2020-2021			2021-2022		
	L	P	JML	L	P	JML	L	P	JML
VII	164	150	314	151	165	316	168	201	369
VIII	132	110	242	145	140	285	151	150	301
IX	107	79	186	119	115	234	113	159	272
Jml	403	339	742	415	420	835	432	510	942

Berdasarkan grafik table diatas, maka MTs MINAT mengalami perkembangan jumlah peserta didik setiap tahunnya. Terlihat pada tahun 2019/2020 jumlah siswa mencapai 742 siswa/i. sedangkan untk tahun 2020/2021 umlah siswa mengalami perkembangan menjadi 835 dan untuk tahun ini 2021/2022 jumlah siswa mencapai 942 siswa/i.

8. Sarana Prasarana

Keadaan sarana prasarana menjadi hal yang penting dalam lembaga pendidikan. Sekolah yang memiliki sarana prasarana yang

lengkap akan mendukung proses kegiatan belajar mengajar, begitupun sebaliknya. Berikut data sarana prasarana MTs MINAT Tahun Ajaran 2021/2022.

Tabel 1.4 Sarana Prasarana MTs MINAT Kesugihan

No	Ruang Bangunan	Jumlah	Ukuran / Luas	Keadaan		
				Baik	Rusak Ringan	Rusak Berat
1.	Ruang Kelas	27	1512	21	6	-
2.	Ruang Guru	2	112	1	1	-
3.	Ruang Kepala Madrasah	1	32	1	-	-
4.	Ruang Tata Usaha	1	56	1	-	-
5.	Ruang Multimedia	2	112	1	-	-
6.	Perpustakaan	1	56	1	-	-
7.	Mushola	2	56	1	-	-
8.	UKS	1	8	1	-	-
9.	Koperasi	1	14	1	-	-
10.	Lapangan Upacara	1	640	1	-	-
11.	MCK	6	24	4	3	2
12.	Ruang Komputer	2	192	2	-	-
13.	Tempat Parkir	2	240	1	1	

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Di MTs MINAT Kesugihan Cilacap

MTs MINAT merupakan sebuah lembaga pendidikan di bawah naungan Yayasan Badan Amal Kesejahteraan Islam (Ya Bakii) yang masih berada didalam lingkungan PP. Al Ihya 'Ulumaddin Kesugihan Cilacap. Keberadaan MTs MINAT yang berada didalam lingkungan pesantren ini menjadi sebuah nilai istimewa yang dimiliki oleh madrasah. Walaupun demikian, sebagai lembaga pendidikan maka madrasah diharapkan untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada siswa siswinya baik dalam proses kegiatan belajar mengajar maupun pengembangan minat bakat program ekstrakurikuler yang ada di MTs MINAT, sehingga dapat bersaing dengan sekolah di sekitarnya. Pemasaran menjadi salah satu hal yang perlu diperhatikan oleh lembaga pendidikan. Kegiatan pemasaran pendidikan dilakukan untuk memberikan informasi kepada masyarakat tentang jasa pendidikan yang mereka tawarkan. Hal ini, tentunya harus memerlukan sebuah strategi. Strategi pemasaran jasa pendidikan yang tepat tentu akan memberikan dampak positif bagi peningkatan jumlah siswa, begitupun sebaliknya.

Berikut ini strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh madrasah.

a. Segmentasi/ *Segmentation*

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang dibedakan menurut tingkah laku, kebutuhan, atau

karakteristik yang mungkin membutuhkan produk berbeda . Segmentasi ini bertujuan untuk memahami segmen-segmen pasar yang akan dijadikan target sasaran untuk pelanggan. Selain itu, penetapan segmentasi pasar pendidikan dapat meningkatkan jasa pendidikan, membenahi pangsa pasar, melakukan komunikasi dan promosi yang lebih baik, dan memperkuat citra lembaga pendidikan dalam pandangan masyarakat.

Segmentasi demografi yang dilakukan MTs MINAT terbagi menjadi dua kelompok dan membagi berdasarkan kondisi sosial ekonomi masyarakat. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Bapak Kepala Madrasah MTs MINAT, Bapak Musyafa S.Pd.I bahwa:

“Pihak madrasah secara garis besar membagi menjadi dua kelompok besar yaitu kalangan siswa yang berasal dari pesantren dan siswa yang bukan dari pesantren. Pengelompokan ini sesuai dengan latar belakang siswa itu berasal, jadi akan lebih memudahkan kami mencapainya.” (Hasil wawancara dengan Kepala Madrasah MTs MINAT tanggal 13 Desember 2021).

Begitu pula dengan wawancara peneliti kepada Bapak Abdul Basit, selaku Kepala Tata Usaha sekaligus sekretaris PPDB MTs MINAT yang mengatakan bahwa :

“Siswa siswa MTs MINAT kita kelompokkan menjadi dua kelompok secara garis besar yaitu kelompok pesantren dan non pesantren. Hal ini dikarenakan lokasi madrasah yang dikelilingi oleh beberapa pesantren di wilayah kesugihan, selain itu kami ingin tetap memfasilitasi siswa yang bukan dari pesantren. Selain dari pembagian itu, kami juga melihat bahwa kondisi masyarakat di Kesugihan rata rata adalah petani yang merupakan masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah maka kita juga akan berusaha agar bisa menaungi peserta didik

dari kalangan tersebut” (Hasil wawancara dengan Ka. TU tanggal 14 Desember 2021).

Berdasarkan kondisi sosial lingkungan dan ekonomi masyarakat, maka MTs MINAT membagi menjadi kelompok peantren dan non pesantren. Kemudian, ada segmentasi psikografi yang merupakan pendekatan mengenai gaya hidup, minat dan opini masyarakat. Dalam hal ini, berkembanglah di masyarakat beberapa adat kepercayaan atau sebuah opini mengenai lembaga pendidikan. Sesuai dengan pernyataan Waka Humas MTs MINAT Bapak K.H. Ridwan yang menyatakan bahwa;

“MTs MINAT Kesugihan yang merupakan madrasah berbasis kepesantrenan yang lokasinya memang strategis membuat orangtua lebih memiliki alasan tertentu untuk menyekolahkan anaknya di madrasah” (Hasil wawancara dengan waka Humas tanggal 14 Desember 2021).

Selain alasan letak dan lokasi madrasah yang berada di area pesantren, MTs MINAT adalah lembaga pendidikan berbasis kepesantrenan, dengan membiasakan siswa siswinya melakukan kebiasaan yang mampu membentuk karakter mereka. Hal ini tentunya menjadi daya tarik dimata masyarakat. Seperti yang disampaikan oleh bapak kepala Madrasah MTs MINAT bahwa;

“Saat ini, masyarakat mulai melihat keunggulan baik dari madrasah yang mana di madrasah menawarkan beberapa mata pelajaran yang tidak ada di lembaga pendidikan lain. Mereka sadar akan pentingnya pendidikan dengan kualitas unggul saja tidak cukup, tetapi harus dibarengi dengan pendidikan akhlak peserta didiknya”. (Hasil wawancara dengan Kepala Madrasah MTs MINAT tanggal 13 Desember 2021).

Dari hal tersebut, MTs MINAT Kesugihan mencoba memperbaiki dan meningkatkan kualitas peserta didiknya melalui program yang mereka tawarkan kepada masyarakat. Kemudian, masyarakat akan tertarik menyekolahkan anaknya di MTs MINAT. Tak sedikit pula dikarenakan keinginan siswa itu sendiri. Hal ini sesuai dengan pernyataan Ketua Osis MTs MINAT Saudara M. Faiq Hilmi yang mengatakan bahwa;

“Saya memilih sekolah di MTs MINAT karena ingin sekolahnya yang dekat dengan pesantren, selain itu di MTs MINAT terkenal dengan prestasi dan program unggulannya yaitu Kelas Unggulan Bahasa Inggris dan Program Tahfidz” (Hasil wawancara dengan Ketua Osis MTs MINAT tanggal 13 Desember 2021).

Pihak MTs MINAT dalam mengembangkan segmentasi pasarnya juga melihat kondisi lingkungan sekitar. Jika kondisi yang sudah memasuki semester dua, biasanya pihak madrasah akan mempersiapkan hal hal yang urgent. Pembentukan panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB) misalnya. Hal ini dijelaskan oleh beliau Bapak H. Salaman selaku Waka Kesiswaan sekaligus ketua panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB) MTs MINAT TA 2021/2022 bahwa;

“Biasanya kami memulai persiapan dan mengadakan rapat pada bulan Januari, kemudian dibulan Februari Awal kita membentuk panitia PPDB madrasah, setelah dibentuk baru disosialisasikan pada bulan Februari Akhir. Bulan Maret kita menyiapkan segala kebutuhan dan komponennya, kemudian baru bulan April kita mulai membuka pendaftaran peserta didik baru.” (Hasil wawancara Ketua PPDB Tanggal 13 Desember 2021).

Disimpulkan bahwa pembentukan Panitia PPDB Madrasah diawali dari hasil rapat kerja tahun ajaran baru, kemudian hasil rapat tersebut disampaikan kepada pihak yayasan yang disetujui oleh kepala madrasah.

Tes seleksi masuk untuk calon siswa baru juga dilakukan oleh madrasah. Hasil tes seleksi menjadi penentuan calon siswa untuk masuk pada kelas unggulan atau reguler. Hal ini berdasarkan apa yang disampaikan oleh Bapak Kepala Madrasah bahwa;

“Madrasah MINAT memiliki kelas unggulan dan kelas reguler. Untuk kriteria siswa yang diterima di kelas unggulan adalah mereka yang mau mengikuti seleksi masuk kelas unggulan. Biasanya yang di uji kemampuan matematika, sains maupun bahasa. Dan untuk siswa yang masuk ke kelas reguler adalah mereka yang tidak lolos masuk kelas unggulan.” (Hasil wawancara dengan Kepala Madrasah tanggal 13 Desember 2021).

Senada dengan hal tersebut, disampaikan oleh Kepala Tata Usaha MTs MINAT, Bapak Abdul Basit yang mengatakan;

“Kami melakukan seleksi untuk siswa yang akan masuk kelas unggulan yaitu dengan cara seleksi administrasi, hal ini meliputi nilai ujian SD/MI dari peserta didik maupun dokumen penghargaan yang pernah diraih oleh peserta didik. Setelah itu, barulah kita saring lagi siapa yang benar-bener layak untuk masuk kelas unggulan”. (Hasil wawancara dengan Ka TU tanggal 14 Desember 2021).

MTs MINAT Kesugihan merupakan lembaga pendidikan swasta dibawah yayasan bakii dan pondok pesantren Al Ihya ‘Ulumaddin dalam melakukan segmentasi pasar lebih memprioritaskan santri santri yang menetap di pondok pesantren khususnya di wilayah Kesugihan. Jika santri-santri pondok pesantren

Al Ihya 'Ulumaddin maupun pondok di lingkungan kesugihan ingin melanjutkan pendidikan ke MTs maka akan besar peluang untuk diterimanya, tetapi tetap harus mengikuti tes seleksi jika ingin masuk kelas unggulan. Hal ini berarti MTs MINAT telah membuat pengelompokkan calon siswa tersendiri dengan mengutamakan santri-santri pondok pesantren dan siswa dibawah naungan ya bakii kemudian melakukan seleksi calon siswa yang masuk kelas unggulan atau reguler.

MTs MINAT Kesugihan dengan pendekatan demografi yaitu bependekatan pada latar belakang sosial ekonomi orang tua siswa yang rata rata merupakan ekonomi kebawah. Sedangkan untuk segmentasi geografis MTs MINAT Kesugihan berfokus di sekitar Kecamatan Kesugihan dan santri-santri yang tinggal di pondok Al Ihya 'Ulumaddin maupun pondok di sekitar Kesugihan. Maka, peneliti dapat menyimpulkan bahwa MTs MINAT Kesugihan telah melaksanakan beberapa pendekatan segmentasi. Prioritas utama adalah santri pondok pensantren yang ada di kecamatan kesugihan dan calon siswa wilayah kecamatan Kesugihan.

b. Penentuan sasaran/*Targetting*

Langkah kedua setelah melakukan segmentasi yaitu *targetting*. *Targetting* yaitu menentukan target pasar sasaran yang didasarkan dari hasil segmentasi, hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi segmen pasar jasa pendidikan tertentu dari permintaan pelanggan. Penentuan target sasaran bertujuan untuk menarik jumlah calon siswa yang akan

mendaftar di MTs MINAT Kesugihan. Dalam hal ini, Segmen pasar tunggal (*single segment concentration*) menjadi konsentrasi utama yang akan dijadikan sasaran target pasar dengan menyadari keterbatasan yang dimiliki. Karena MTs MINAT Kesugihan merupakan sekolah berbasis pesantren, maka dalam menentukan target siswa dari kalangan santri maupun siswa dari SD/MI baik dibawah naungan yayasan bakii ataupun yang lain tidak banyak mengalami kendala.

Dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti lokasi madrasah sangatlah strategis dengan jumlah SD/MI disekitar memang cukup banyak sehingga pihak MTs lebih fokus untuk memilih target yang terdekat, selain itu di MTs MINAT Kesugihan juga dikelilingi beberapa pondok pesantren di wilayah kesugihan seperti; PP. Al Ihya 'Ulumaddin, PP. Apik, PP. Asaunnajah, PP. Manarul Huda, PP. Ainul Huda, PP. Al Falah Kalisabuk, dan PP. Al Fiel yang santri-santrinya berasal dari luar daerah Cilacap. Pihak madrasah memfokuskan kepada target santri yang ada di pondok pesantren dan siswa siwi di wilayah kesugihan.

Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Bapak Musyafa, SPd.I yang mengatakan bahwa;

“Untuk menentukan target pasaran, pihak madrasah menjadikan santri sebagai sasaran utama, selain itu target yang lain juga kami memfokuskan pada siswa siswi sekolah dasar/MI disekitar wilayah kesugihan”. (Hasil wawancara dengan Kepala Madrasah tanggal 13 Desember 2021).

Dari penjelasan yang diberikan oleh kepala madrasah, hal ini menyatakan bahwa madrasah target sasaran sudah ditetapkan dengan jelas yaitu untuk kalangan santri utamanya, juga tidak melupakan kalangan yang bukan santri. Beberapa urusan, madrasah sudah mempunyai strategi khusus untuk menarik calon peserta didik. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Abdul Basit selaku sekretaris PPDB sekaligus Kepala Tata Usaha bahwa;

“Target pasaran yang madrasah tuju adalah pesantren, jadi kita menguatkan koordinasi dengan pengasuh pesantren maupun alumni. Untuk kalangan yang bukan berasal dari pesantren, kita melakukan kunjungan ke sekolah SD/MI terdekat atau dibawah naungan yayasan Bakii guna menyampaikan profil madrasah”. (Hasil wawancara dengan sekretaris PPDB tanggal 14 Desember 2021).

MTs MINAT Kesugihan berupaya menentukan target pasar sasarnya sejak awal. Hal ini sesuai dengan dibentuknya kepanitiaan PPDB di semester kedua, selain itu pihak madrasah akan mengadakan kunjungan atau sosialisasi baik ke pesantren maupun beberapa sekolah di bawah Yayasan bakii. Pihak madrasah juga tidak mempertimbangkan kriteria siswa seperti apa yang akan diterima, tetapi justru harapan madrasah adalah melakukan perluasan pasar untuk target sasarnya. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak H. Salaman selaku Ketua PPDB MTs MINAT yang mengatakan bahwa;

“Untuk saat ini, kami selaku panitia PPDB tidak membatasi kriteria calon siswa yang akan diterima madrasah, bahkan harapan kami kedepan adalah bagaimana madrasah mampu memberikan pelayanan yang terbaik dan memperluas target pasar sasarnya”. (Hasil wawancara dengan Ketua PPDB MTs MINAT tanggal 13 Desember 2021).

Dalam penentuan target pasaran ini, MTs MINAT tidak mengalami kendala yang berarti. Hal ini dikarenakan lagi lagi karena dampak positif dari letak madrasah yang strategis ditambah hubungan dan kepercayaan masyarakat yang baik kepada masyarakat. Sebagaimana pendapat yang sama disampaikan juga oleh Bapak H. Ridwan selaku Waka Humas bahwa;

“Kepercayaan masyarakat terhadap madrasah, saya kira masih bagus. Hal ini dibuktikan dengan jumlah pendaftar setiap tahun yang bisa dikatakan stabil atau bahkan meningkat. Kemudian, banyaknya jumlah SD/MI yang berada di kecamatan Kesugihan atau dibawah yayasan Bakii, maka madrasah tidak mengalami banyak kesulitan dalam menentukan target calon peserta didik”. (Hasil wawancara dengan Waka Humas tanggal 14 Desember 2021).

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa penentuan target pasar sasaran memang lebih diprioritaskan kepada kalangan santri pondok pesantren, tetapi tidak melupakan siswa siswi di SD/MI terdekat se kecamatan Kesugihan.

c. Penentuan posisi /*Positioning*

Positioning merupakan hal yang penting untuk dilakukan oleh lembaga pendidikan. Posisi jasa pendidikan bertujuan untuk membedakan madrasah satu dengan madrasah lainnya. Untuk meningkatkan pelayanan kepada pemakai jasa pendidikan atau masyarakat, setiap lembaga pendidikan dapat menentukan posisi jasa pendidikan sesuai dengan keunggulan yang dimiliki.

MTs MINAT Kesugihan memiliki beberapa keunggulan yang ditawarkan kepada pelanggan jasa pendidikan. Hal ini perlu mendapat perhatian dan perlu dikembangkan secara bertahap. Keunggulan yang dimiliki MTs MINAT Kesugihan ini menjadi ciri khusus membedakan dengan sekolah lain. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Musyafa selaku Kepala Madrasah yang mengatakan bahwa;

“Madrasah MINAT memiliki program kelas unggulan dan kelas reguler. Untuk kriteria siswa yang diterima di kelas unggulan adalah mereka yang mau mengikuti seleksi masuk kelas unggulan. Biasanya yang di uji kemampuan matematika, sains maupun bahasa. Dan untuk siswa yang masuk ke kelas reguler adalah mereka yang tidak lolos masuk kelas unggulan. Selain itu, Ciri khas yang dimiliki MTs MINAT Kesugihan selain dari mata pelajaran yang lebih banyak ilmu keagamaan juga didukung adanya program pembiasaan karakter, dan segi ekstrakurikuler yang juga sering mengikuti perlombaan” (Hasil wawancara dengan Kepala Madrasah tanggal 13 Desember 2021).

Pendapat lain juga diterangkan oleh Bapak H.Salaman bahwa:

“Keunggulan MTs MINAT yang menjadikan ciri khasnya bisa kita ketahui bersama. Dilihat dari faktor internal yaitu disini ada program kelas unggulan bahasa inggris dan program tahfidz, selain itu kami juga membiasakan siswa siswi MTs MINAT di setiap pagi sebelum KBM dimulai dengan berdo'a, membaca asmaul husna dan beberapa surat pendek, kemudian ada kurikulum berbasis pesantren dan di bidang ekstrakurikuler juga kami perbanyak lagi. Di lihat dari sisi eksternal keunggulan madrasah adalah kontribusi besar dari Alumni yang ikut mengenalkan kepada masyarakat luas”. (Hasil wawancara dengan Ketua PPDB tanggal 13 Desember 2021).

Dari wawancara tersebut maka peneliti menyimpulkan bahwa keunggulan madrasah sebagai berikut; Pertama, program unggulan. Program Unggulan yang ditawarkan MTs MINAT adalah

Kelas Unggulan Bahasa Inggris dan Program Tahfidz. Kedua, program pembiasaan karakter. Peserta didik setiap pagi dilatih untuk berdo'a, membaca asmaul husna dan surat pendek. Ketiga, kurikulum pesantren bahwa madrasah mempunyai mata pelajaran khusus yang lebih banyak mengenai kajian keagamaan. Keempat, bidang ekstrakurikuler madrasah yang semakin diperbanyak sehingga mampu mewadahi minat dan bakat peserta didiknya.

Menurut hasil yang diperoleh dari narasumber yang telah dipaparkan, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam membentuk posisi pasar jasa pendidikan di mata masyarakat, pihak MTs MINAT Kesugihan dituntut untuk mampu menunjukkan keunggulannya melalui program kelas unggulan, kegiatan pembiasaan karakter siswa maupun kegiatan ekstrakurikulernya.

d. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran biasa dikenal sebagai alat-alat yang digunakan dalam menarapkan strategi pemasaran. Bauran pemasaran menjadi salah satu hal penting dalam pemasaran. Jika suatu lembaga atau perusahaan ingin mensukseskan kegiatan pemasaran, maka perlu melakukan analisis dengan bauran pemasaran. Dalam keadaannya, MTs MINAT Kesugihan dalam menjalankan strategi pemasaran selain sementasi, *targetting* dan *posistioning* juga menggunakan bauran pemasaran. Bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu *product*, *prince*,

place, promotion, people, physical evidence, process. Berikut ini adalah penjelasan dari bauran pemasaran tersebut:

1) Produk (*Product*)

Dalam konteks pendidikan, kata produk disini maksudnya adalah sesuatu yang ditawarkan kepada pelanggan berupa reputasi, prospek dan variasi pilihan. MTs MINAT sebagai salah satu lembaga pendidikan swasta menawarkan beberapa produk yang diberikan kepada pelanggan pendidikan. seperti yang sudah dijelaskan oleh Bapak Musyafa S.Pd.I, produk yang ditawarkan oleh madrasah meliputi terbagi dalam program kelas unggulan, program pembiasaan karakter, kurikulum pesantren, dan bidang ekstrakurikuler madrasah.

Keberhasilan pemasaran pendidikan sangat berkaitan erat dengan produk yang ditawarkan madrasah, Hal ini sesuai dengan yang disampaikan menurut Bapak H. Salaman bahwa;

“Jika madrasah ingin mensukseskan pemasaran, maka madrasah juga harus mampu memproduksi lulusan lulusan yang bermutu dan berkualitas. Tujuannya adalah masyarakat akan lebih memandang madrasah jika lulusan yang dihasilkan madrasah adalah lulusan yang unggul. Ada input yang masuk kemudian kita kelola (proses) dengan produk yang kita miliki, sehingga menghasilkan output atau lulusan yang unggul” (wawancara dengan Panitia PPDB tanggal 13 Desember 2021).

Selain dengan memaksimalkan produk yang ditawarkan, MTs MINAT selaku lembaga sekolah berbasis pesantren juga menguatkan produknya dengan menawarkan adanya pembejaraan

karakter kepada peserta didik berupa akhlak dan pembiasaan lainnya. Hal ini dinyatakan oleh Bapak Musyafa sebagai berikut:

“Mereka sadar, akan pentingnya pendidikan yang menghasilkan kualitas unggul saja tidak cukup, tetapi kualitas unggul itu harus dibarengi dengan pendidikan akhlaq atau moral peserta didik”. (wawancara dengan Kepala Madrasah tanggal 13 Desember 2021).

Jadi, salah satu hal penting dalam kegiatan pemasaran adalah produk yang ditawarkan mampu menghasilkan output yang berkualitas. MTs MINAT dalam hal ini berupaya menghasilkan output yang berkualitas yang memiliki karakter atau akhlak yang baik tentunya.

2) Harga (Price)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk. Untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan oleh suatu lembaga pendidikan, maka dibutuhkan adanya harga. Dalam hal ini, MTs MINAT menentukan harga kepada konsumen dengan melihat kondisi sosial ekonomi masyarakat. Sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Abdul Basit bahwa;

“Menurut saya, masalah harga yang ditentukan oleh madrasah sudah pas. Artinya dari kami dalam menentukan harga lebih melihat pada aspek harga pasaran dan faktor ekonomi masyarakat. Karena, banyak masyarakat kesugihan atau bahkan walimurid luar kesugihan yang hanya berprofesi sebagai petani. Jadi, penetapan harga di MTs MINAT bisa dibilang pas”. (Hasil wawancara dengan Ka. TU tanggal 14 Desember 2021).

Pendapat mengenai penetapan harga di MTs MINAT juga disampaikan oleh salah satu siswa sebagaia berikut:

“Di MTs MINAT, terbilang tidak terlalu mahal. Biaya pembayarannya dapat dijangkau oleh kebanyakan siswa dan pemeberian fasilitasnya juga cukup memadai”. (Wawancara dengan Satrio Ardiansyah tanggal 13 Desember 2021)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka disimpulkan penetapan harga/biaya yang ditetapkan oleh pihak madrasah terbilang terjangkau atau cukup dengan pelayanan dan fasilitas yang MTs MINAT berikan.

3) Lokasi

Dalam konteks jasa pendidikan, *place* berarti lokasi sekolah berada. Kegiatan pemasaran lembaga pendidiakn akan dipengaruhi oleh faktor lokasi. Lokasi yang strategis, nyaman dan mudah dijangkau akan menjadi daya tarik sendiri. Terbukti dari banyaknya walimurid atau siswa yang masuk ke madrasah, mengingat lokasi MTs MINAT yang strategis dan mudah dijangkau.

Seperti yang diungkapkan oleh salah satu guru MTs MINAT Bapak H. Ridwan selaku waka Humas bahwa :

“MTs MINAT Kesugihan merupakan sekolah berbasis kepesantrenan yang lokasinya memang strategis membuat orangtua meiliki alasan lebih untuk menyekolahkan anaknya di madrasah” (Wawancara dengan Waka Humas tanggal 14 Desember 2021)

Hal yang sama juga disampaikan oleh siswa yang menjabat sebagai wakil ketua Osis, saudara Satrio Ardiansyah yang mengatakan;

“Selain dari program unggulan tersebut, alasan saya juga karena lokasi MTs MINAT yang sangat dekat dengan pesantren. Jadi, saya tidak perlu jalan kaki jauh menuju ke madrasah”. (Hasil wawancara dengan Wakil Ketua Osis tanggal 13 Desember 2021).

Hal ini menjadikan nilai tambahan bagi madrasah serta keuntungan tersendiri bagi madrasah karena lokasinya yang sangat strategis.

4) Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah kegiatan memperkenalkan penjualan produk dipasaran sehingga akan berinteraksi langsung dengan masyarakat. Promosi bertujuan memberikan informasi dan meyakinkan konsumen akan manfaat produk yang dihasilkan. Dalam konteks pendidikan, kegiatan promosi berfungsi memberitahu kepada pelanggan (calon siswa maupun wali murid) terkait dengan jasa pendidikan yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan.

Dalam hal ini dijelaskan oleh beliau Bapak H. Ridwan selaku waka Humas mengungkapkan bahwa;

“Kegiatan promosi sekolah kami lakukan dengan penyampaian brosur Madrasah, mendatangi SD/MI di wilayah kesugihan khususnya di bawah naungan yayasan bakii. Penyampaian profil MTs di ponpes sekitar kesugihan dan jaringan sosial media”. (Hasil wawancara dengan waka humas tanggal 14 Desember 2021).

Hal yang senada juga disampaikan oleh Bapak Drs. H.

Salaman yang mengatakan bahwa;

“Upaya madrasah dalam kegiatan promosi hanya sebatas membuat brosur yang berisi informasi sekolah maupun pendaftaran, selebihnya adalah kita melakukan promosi melalui media sosial berupa facebook, website, instagram maupun youtube MTs MINAT . Selain itu, kami melakukan koordinasi dengan alumni baik alumni dari pesantren ataupun dari madrasah untuk ikut memperkenalkan MTs MINAT kesugihan, karena tidak dipungkiri bahwa madrasah bisa besar seperti sekarang juga berasal dari faktor alumni dan nilai pesantren di mata masyarakat”. (Hasil wawancara dengan panitia PPDB tanggal 14 Desember 2021).

Bapak Abdul Basit juga menambahkan bahwa;

“Pada beberapa waktu yang lalu, madrasah menjuarai beberapa cabang lomba. Hal ini menjadi salah satu ajang promosi madrasah bahwa ekstrakurikuler yang disediakan mampu mewartakan dan mencetak siswa siswi bertprestasi” (Hasil wawancara dengan Ka TU tanggal 14 Desember 2021).

Maka dapat peneliti simpulkan bahwa kegiatan promosi di MTs MINAT berupa ; pembuatan brosur, kunjungan ke SD/MI dibawah naungan ya bakii, promosi lewat ekstrakurikuler yang sering menjuarai atau tampil di beberapa event dan promosi media sosial seperti facebook, website, instagram, maupun youtube madrasah.

5) Orang/ People

Orang (*people*) dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses penyampaian jasa pendidikan seperti tata usaha, kepala sekolah, guru maupun siswa. Sumber

daya pendidik dan kependidikan yang dimiliki oleh madrasah menjadi hal yang penting dalam proses pemberian layanan pendidikan kepada para siswa khususnya. Hal ini yang diungkapkan oleh Kepala Madrasah Bapak Musyafa, S.Pd.I bahwa;

“Orang-orang yang terlibat dalam kegiatan pemasaran sekolah sebenarnya semua komponen guru karyawan, akan tetapi yang lebih bergerak melakukan kegiatan ini adalah panitia penerimaan peserta didik baru dengan dibantu staff TU dan waka Humas” (Hasil wawancara dengan Kepala Madrasah tanggal 13 Desember 2021).

Selain itu ditambahkan dengan pendapat dari Bapak Drs.

H. Salaman bahwa;

“Kami juga melakukan koordinasi dengan alumni baik alumni dari pesantren ataupun dari madrasah untuk ikut memperkenalkan MTs MINAT kesugihan, karena tidak dipungkiri bahwa madrasah bisa besar seperti sekarang juga berasal dari faktor alumni dan nilai pesantren di mata masyarakat”. (Hasil wawancara dengan panitia PPDB tanggal 14 Desember 2021).

Hal lain juga disampaikan oleh salah satu Kepala Tata Usaha MTs Minat, Bapak Abdul Basit mengatakan;

“Ya terlibat, karena dalam kestrukturannya saya menjadi sekretaris PPDB. Otomatis akan sangat berhubungan dengan peserta didik baru. Selain itu, saya juga sebagai pengelola website madrasah.” (Wawancara dengan Bapak Abdul Basit tanggal 14 Desember 2021).

Dalam pelaksanaan strategi pemasaran di MTs melibatkan beberapa komponen, seperti staff Tata Usaha, dan Panitia PPDB. Kemudian kami juga menemukan bahwa ada beberapa siswa yang ditugaskan untuk menyampaikannya brosur ke beberapa SD/MI dibawah yayasan bakii serta beberapa pesantren di wilayah

kesugihan. Hal ini diungkapkan oleh wakil ketua osis MTs MINAT saudara Satrio Ardiansyah bahwa;

“Ya, saya pernah dititipi beberapa brosur untuk diberikan di beberapa pesantren di wilayah Kesugihan”. (Hasil wawancara dengan wakil ketua osis tanggal 13 Desember 2021).

Jadi, bisa disimpulkan bahwa MTs MINAT dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan setidaknya melibatkan beberapa komponen seperti waka Humas, Ketua PPDB, Ka TU, Guru, Siswa maupun alumni.

6) Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik (*Physical Evidence*) adalah lingkungan fisik tempat jasa diciptakan dan langsung berinteraksi dengan konsumennya. Bukti fisik di MTs MINAT Kesugihan ini meliputi fasilitas sarana prasarana guna menunjang proses pembelajaran. Sarana dan prasarana di MTs MINAT bisa dibilang cukup baik dan mampu memfasilitasi peserta didiknya. Selain itu pelayanan di MTs MINAT juga terbilang ramah dan santun, seperti yang disampaikan oleh saudara M. Faiq Hilmi bahwa;

“Saya rasa sarana dan prasarana di MTs MINAT bisa dibilang cukup bagus, dan pelayanan administrasi di sana juga sangat ramah dalam memenuhi kebutuhan siswa” (Hasil wawancara dengan Ketua Osis tanggal 13 Desember 2021).

Bapak H. Salaaman M.Pd.I juga menambahkan bahwa;

“Dilihat dari sarana prasarana yang ada, insya Allah sudah cukup baik dan mampu menampung kebutuhan siswa. Selain itu, pihak madrasah akan berusaha dalam

meningkatkan sarana prasarana madrasah dan berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada segenap siswa”. (Hasil wawancara dengan panitia PPDB tanggal 13 Desember 2021).

7) Proses (*Process*)

Proses (*Process*) adalah prosedur atau mekanisme dalam rangkaian aktivitas untuk menyampaikan jasa dari produsen ke konsumen. Proses yang dilalui oleh MTs MINAT ini terbilang cukup panjang dimana proses ini dibagi menjadi dua yaitu proses sebelum melakukan pemasaran dan proses sesudah melakukan pemasaran.

Bapak musyafa menjelaskan bahwa “ada proses sebelum melakukan pemasaran adalah masa dimana madrasah sangat membatasi kegiatan pemasaran. Masa ini adalah kisaran tahun 2000-2010. Hal ini dikarenakan dawuh dari masyayikh pesantren yang kurang suka apabila pesantren atau madrasah dibawah naungan ya bakii melakukan pemasaran, alasannya adalah apabila mereka membutuhkan pasti akan datang sendiri tanpa suatu promosi atau ajakan. Adapun proses melakukan pemasran dimulai pada kisaran tahun 2011-sekarang. Dapat dilihat dengan beberapa upaya atau program pemasaran yang madrasah lakukan mulai dari perencanaan, pembentukan panitia PPDB, Pelaksanaan , sosialisasi kepada masyarakat lewat media cetak maupun elektronik. Madrasah juga aktif mengikuti kegiatan event dengan menampilkan bakat siswa lewat ekstrakurikuler yang mereka

ikuti. Selain itu, pihak madrasah juga berkoordinasi dengan Alumni dan beberapa pengasuh pesantren di wilayah kesugihan untuk ikut mempresentasikan MTs MINAT kepada khalayak umum”. Ujarnya.

Ketua PPDB H. Salaman mengatakan:

“Merancang strategi pemasaran dalam perekrutan peserta didik, langkah langkah awal, pelaksanaan perencanaan, brosur, website, Kami juga melakukan koordinasi dengan alumni baik alumni dari pesantren ataupun dari madrasah untuk ikut memperkenalkan MTs MINAT kesugihan, karena tidak dpungkiri bahwa madrasah bisa besar seperti sekarang juga berasal dari faktor alumni dan nilai pesantren di mata masyarakat”. (Wawancara dengan Ketua PPDB tanggal 13 Desember 2021).

Bapak Abdul Basit juga menambahkan bahwa:

“biasanya kita memulai di semester dua. Bulan februari setelah pembentukan tim guna melakukan kegiatan pemasaran”. (Wawancara dengan Ka TU tanggal 13 Desember 2021).

Terbukti dari hasil wawancara tersebut, dengan adanya kegiatan pemasaran walaupun masih belum maksimal, jumlah pendaftar setiap tahun bisa dikatakan meningkat. Hal ini sesuai dengan apa yang ditambahkan oleh Bapak H. Salaman bahwa;

“Kami melihat perkembangan peserta didik dalam tiga tahun terakhir mengalami peningkatan. Sebut saja, pada tahun ajaran 2019/2020 jumlah pendaftar mencapai 318 siswa dan yang diterima sebanyak 314 siswa, untuk tahun ajaran 2020/2021 jumlah pendaftar mencapai 322 siswa dan yang diterima sebanyak 316 siswa, dan untuk tahun ini 2021/2022 pendaftar mencapai 373 siswa dan yang diterima sebanyak 369 siswa. Dengan tahun ini jumlah yang sangat banyak membuat madrasah membangun setidaknya dua ruang kelas lagi satu untuk putra dan satu

untuk putri”. (Hasil wawancara dengan Ketua PPDB tanggal 13 Desember 2021).

Dapat disimpulkan dengan upaya yang sudah dilakukan oleh madrasah, harapannya kedepan MTs MINAT semakin bisa membangun kepercayaan masyarakat sehingga minat dan eksistensi terhadap madrasah semakin tinggi. Jika minat dan eksistensi tinggi, maka kegiatan pemasaran disuatu lembaga pendidikan dapat dikatakan berhasil. Peneliti melihat gambaran jumlah siswa setiap tahun secara umum MTs MINAT Kesugihan dalam melakukan kegiatan pemasaran dapat dikatakan cukup baik mulai dari perencanaan di awal tahun ajaran baru yang dimulai pada bulan Januari sampai Juni dan tertuang dalam bentuk proposal kegiatan.