

**IMPLEMENTASI STRATEGI BAURAN PROMOSI
DALAM PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 1 JEMBER
TAHUN PELAJARAN 2022/2023**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Gelar Sarjana Strata (S1)
Fakultas Tarbiyah Dan Ilmu Keguruan
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam



Oleh:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
JAMILATUL ILMIYAH
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
NIM. T20183054
J E M B E R

**UNIVERSITAS ISLAM
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
DESEMBER 2022**

**IMPLEMENTASI STRATEGI BAURAN PROMOSI
DALAM PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 1 JEMBER
TAHUN PELAJARAN 2022/2023**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
Gelar Sarjana Strata (S1)
Fakultas Tarbiyah Dan Ilmu Keguruan
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam

Oleh:

JAMILATUL ILMIYAH
NIM. T20183054

Disetujui Pembimbing:



Siti Aminah, M.Pd.
NIP. 198405212015032003

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**IMPLEMENTASI STRATEGI BAURAN PROMOSI
DALAM PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 1 JEMBER
TAHUN PELAJARAN 2022/2023**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Jurusan Kependidikan Islam Program Studi Manajemen Pendidikan Islam

Hari: Jumat

Tanggal: 09 Desember 2022

Tim Penguji:

Ketua

Dr. Istifadah, S. Pd., M. Pd.I
NIP. 196804141992032001

Sekretaris

Nur Ittihadatul Ummah, S.Sos.I., M. Pd.I.
NUP. 20160364

Anggota:

1. Dr. Ahmad Royani, M. Pd.I.
2. Siti Aminah, M. Pd.

Menyetujui

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan



Prof. Dr. Mukni'ah, M.Pd.I.
NIP. 196405111999032001

MOTTO

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجِدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ
إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ١٢٥

Artinya: Serulah (manusia) ke jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik serta debatlah mereka dengan cara yang lebih baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dialah yang paling tahu siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dia (pula) yang paling tahu siapa yang mendapat petunjuk (QS. An-Nahl (16): 125)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019), 391.

PERSEMBAHAN

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Penulis mempersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua Alm. Bpk. Suherman dan Ibu Yuyun Ilmiah yang tak henti-hentinya memanjatkan doa terbaiknya, memberikan dukungan dan semangat hingga penulis sampai dititik ini.
2. Kakek dan Nenek (Suparno dan Niyah), yang telah memberikan doa dan supportnya untuk terus semangat.
3. Keluarga besar yang telah memberikan semangat dan doa terbaiknya yang memberikan dukungan dan semangat dalam pengerjaan skripsi ini.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayahnya kepada hambahambanya. Alhamdulillah berkat pertolonganNya walaupun dengan terbatasnya kemampuan penulis, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul *“Implementasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di Madrasah Aliyah Negeri Jember”*.

Penulis yakin dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan ketidak sempurnaan. Hal ini harap dimaklumi karena kemampuan penulis cukup terbatas dan kodrat penulis yang tidak lepas dari kesalahan. Oleh sebab itu, kritikan yang bersifat konstruktif sangat penulis harapkan sebagai cambuk untuk perbaikan selanjutnya.

Harapan penulis semoga skripsi ini bisa bermanfaat dan mampu membuka cakrawala berfikir penulis, khususnya pembaca pada umumnya, Aamiin Yaa Rabbal ‘Aalamiin.

Kemudian penulis tak lupa ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam proses penyelesaian skripsi ini, terutama kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM., selaku Rektor UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk turut serta menuntut ilmu di UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

2. Prof. Dr. Hj. Mukni'ah, M. Pd. I., selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK) UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, yang telah memberikan izin dan kesempatan untuk mengadakan penelitian.
3. Dr. Rif'an Humaidi, M. Pd.I., selaku ketua jurusan Pendidikan Agama Islam dan Bahasa yang telah memberikan dukungan bagi peneliti untuk menyelesaikan skripsi.
4. Dr. H. Moh. Anwar, M. Pd., selaku Koordinator Prodi Manajemen Pendidikan Islam, yang telah menyetujui judul skripsi dan memberikan motivasi kepada penulis.
5. Siti Aminah, M. Pd., selaku dosen pembimbing, yang telah meluangkan waktu, tenaga serta kesabaran dalam memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
6. Drs. Anwarudin, M. Si., selaku Kepala Madrasah MAN 1 Jember, yang telah memberikan izin melaksanakan penelitian, seluruh tenaga pendidik dan tenaga kependidikan yang banyak memberikan informasi demi terselesaikannya skripsi ini.

7. Teman-teman penulis terutama saudari Ayu Puspitasari yang selalu mensupport, mendukung, memotivasi, dan membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Jember, 14 November 2022

Penulis,

Jamilatul ilmiyah

NIM. T20183054

ABSTRAK

Jamilatul Ilmiyah, 2022: *Implementasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.*

Kata Kunci: Implementasi Strategi Bauran Promosi, Penerimaan Peserta Didik Baru.

Lembaga pendidikan merupakan suatu organisasi yang menghasilkan jasa yang kemudian jasa dari lembaga pendidikan dibeli oleh konsumen yaitu masyarakat. Oleh karena itu kegiatan pemasaran atau promosi sangat diperlukan dalam sekolah terutama dalam kegiatan penerimaan siswa baru. Pentingnya mempromosikan sekolah sehingga membutuhkan strategi khusus agar promosi dapat berjalan lancar, karena dengan promosi yang tepat dan efektif maka sebuah sekolah dapat menarik calon siswa dan sekolah bisa mendapatkan siswa sesuai dengan harapan sekolah.

Fokus penelitian yang diteliti diantaranya: 1) Bagaimana perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember?; 2) Bagaimana pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember?; 3) Bagaimana evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Adapun teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisis data menggunakan model Miles, Huberman dan Saldana yang meliputi pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Adapun hasil dari penelitian ini adalah: 1) Perencanaan strategi bauran promosi penerimaan peserta didik baru meliputi: analisis kebutuhan, penyusunan program, dan mengadakan rapat koordinasi Madrasah. 2) Pelaksanaan strategi bauran promosi penerimaan peserta didik baru meliputi: periklanan, *personal selling*, publisitas dan *sales promotion*. 3) Evaluasi strategi bauran promosi penerimaan peserta didik baru meliputi: evaluasi periklanan, evaluasi *personal selling*, evaluasi publisitas/hubungan masyarakat, dan evaluasi *sales promotion*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN PENGUJI.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	12
C. Tujuan Penelitian	12
D. Manfaat Penelitian	12
E. Definisi Istilah.....	14
F. Sistematika Pembahasan	15
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	18
A. Penelitian Terdahulu	18
B. Kajian Teori	24

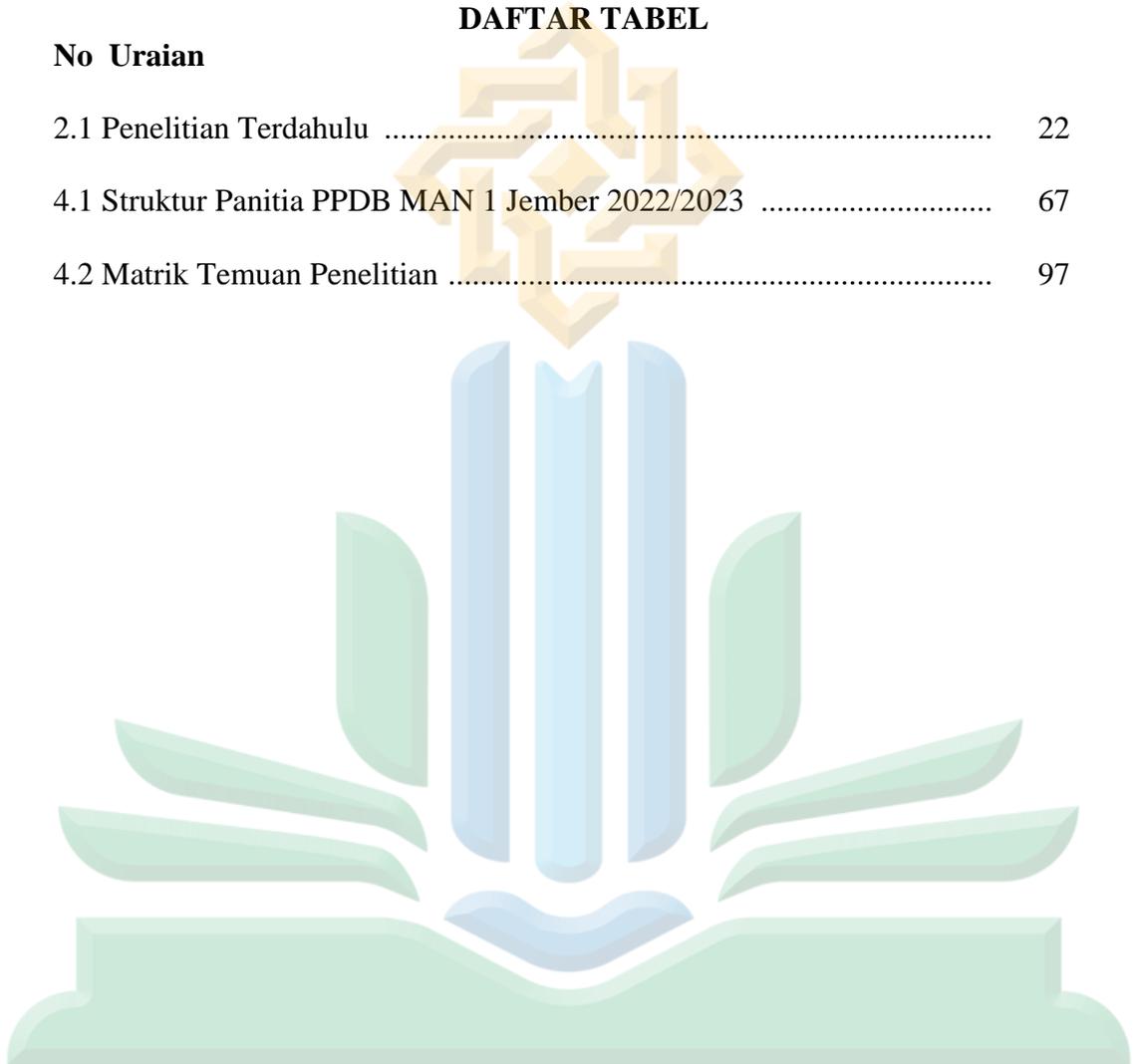


BAB III METODE PENELITIAN	47
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	47
B. Lokasi Penelitian.....	48
C. Subyek Penelitian.....	49
D. Teknik Pengumpulan Data.....	50
E. Analisis Data	52
F. Keabsahan Data.....	53
G. Tahap-Tahap Penelitian	54
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	56
A. Gambaran Obyek Penelitian	56
B. Penyajian Data dan Analisis.....	62
C. Pembahasan Temuan.....	99
BAB V PENUTUP.....	117
A. Kesimpulan	117
B. Saran-Saran	117
DAFTAR PUSTAKA	120

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

No	Uraian	
2.1	Penelitian Terdahulu	22
4.1	Struktur Panitia PPDB MAN 1 Jember 2022/2023	67
4.2	Matrik Temuan Penelitian	97



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

No Uraian

4.1 Dokumentasi Juknis PPDB	65
4.2 Dokumentasi Rapat Penyelenggara PPDB	70
4.3 Dokumentasi Brosur MAN 1 Jember 2022	74
4.4 Dokumentasi Spanduk Lulusan MAN 1 Jember	76
4.5 Dokumentasi Media Sosial MAN 1 Jember	78
4.6 Dokumentasi <i>Website</i> MAN 1 Jember	79
4.7 Dokumentasi Kegiatan <i>Personal Selling</i>	81
4.8 Dokumentasi Pemberian Penghargaan Juara Mosaic	84
4.9 Dokumentasi <i>Cover</i> Laporan Mosaic 2022	92
4.10 Dokumentasi Rapat Kegiatan Sosialisasi PPDB	93

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR LAMPIRAN

1. Matrik Penelitian
2. Pernyataan Keaslian Tulisan
3. Pedoman Kegiatan Penelitian
4. Jurnal Penelitian
5. Surat Izin Penelitian
6. Surat Keterangan Selesai Penelitian
7. Struktur Lembaga MAN 1 Jember
8. Data Siswa MAN 1 Jember Tahun Pelajaran 2021/2022
9. Proses Jadwal Kegiatan PPDB
10. Dokumentasi Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
11. Biodata Peneliti



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Persaingan didalam dunia pendidikan menjadi tidak dapat dihindari lagi, banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh pelanggannya, sehingga banyak terjadi penggabungan dari beberapa lembaga pendidikan.² Kompetisi dalam sebuah sekolah mengharuskan setiap lembaga untuk bisa membuat cara dalam mempromosikan lembaga pendidikan yang efektif dan efisien karena saat ini dapat dilihat banyaknya jumlah sekolah baru yang didirikan dengan berbagai pilihan kebutuhan masyarakat. Oleh sebab itu, lembaga pendidikan memerlukan pengelolaan secara profesional untuk menghadapi kompetisi yang sangat sulit pada saat ini, karena sekolah sulit diminati oleh calon siswa apabila sekolah tidak memiliki pengelolaan yang baik.

Pendidikan diyakini sebagai alat strategi agar meningkatkan kualitas

hidup manusia. Dengan pendidikan, setiap orang akan mempunyai kemampuan dan kualitas serta dapat berbaur dengan baik dimasyarakat.

Pendidikan menjadi investasi yang memberi keuntungan sosial dan pribadi yang menjadikan bangsa bermartabat dan individunya menjadi manusia yang

memiliki derajat.³ Lembaga yang dimaksud disini adalah sebuah sekolah.

Sekolah yang dikelola dengan baik agar bisa mempertahankan eksistensinya,

² Ara Hidayat, dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam mengelola sekolah dan madrasah*, (Bandung: Pustaka Educa, 2010), 257.

³ Engkoswara dan Mahmud, *Pengantar Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005), 14.

dan juga harus bisa memasarkan sekolahnya, karena sebegus apapun suatu sekolah jika tidak dipromosikan atau dipasarkan dengan baik dan terencana maka akan mengakibatkan menurunnya jumlah siswa dan tidak dapat dikenal dikalangan masyarakat, dan dalam mempromosikan sebuah lembaga pendidikan tentunya tidak lepas dari yang namanya strategi atau cara bagaimana mempromosikan lembaga itu dengan baik.

Strategi pada hakikatnya ialah perencanaan (*Planning*) dan manajemen (*Management*) untuk mencapai suatu tujuan. Tetapi agar mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja, melainkan harus bisa menunjukkan taktik dan operasionalnya.⁴ Strategi merupakan suatu cara untuk mencapai suatu tujuan, maka dengan demikian sekolah harus mempunyai peningkatan dalam membuat rencana yang akan dilaksanakan agar dapat terus berkembang dan ada kemajuan.

Pemasaran atau promosi menjadi sesuatu yang harus dilakukan oleh sekolah, selain ditujukan untuk memperkenalkan, fungsi pemasaran di

lembaga pendidikan ialah berguna membentuk citra baik kepada lembagaserta menarik minat sejumlah calon siswa.⁵ tujuan dari strategi promosi yaitu agar

dapat dikenali oleh banyak orang dan calon siswa, maka dari adanya hal tersebut sekolah bisa terlihat, walaupun sekolah tersebut bagus dan berkualitas apabila tidak dipromosikan maka sekolah tidak akan diminati.

Perkembangan zaman yang kian meningkat membuat teknologi semakin canggih sehingga persaingan dalam dunia pendidikan baik sekolah

⁴ Onong Ucjhana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktik*, (Bandung: Rosdakarya, 2011), 32.

⁵ Muhaimin, dkk, *Manajemen Pendidikan; Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Kencana, 2009), 101.

atau madrasah berlomba-lomba untuk menghasilkan kualitas yang baik untuk peserta didik. Jadi, perlu adanya tenaga pendidik seperti peran sekolah, guru serta *stakeholders* yang terlibat untuk melakukan strategi-strategi khususnya dalam mempromosikan lembaga pendidikan yang akan menjadi penentu kemajuan dalam sekolah. Maka dari itu sekolah butuh yang namanya bauran promosi atau *promotion mix* untuk menjadikan sekolah diminati masyarakat serta meningkatkan nilai penjualan, karena bauran promosi merupakan campuran dari strategi yang paling baik atau sebagai alat dari sebuah promosi.

Menurut Stanton dalam buku pemasaran jasa pendidikan karya David Wijaya, bauran promosi adalah perpaduan strategi yang paling baik dari variable-variabel periklanan, penjualan pribadi, serta alat promosi lainnya, yang seluruhnya direncanakan agar mencapai tujuan program penjualan.⁶ Strategi promosi ialah cara yang digunakan sekolah agar bisa dipilih oleh pelanggan dan tertarik terhadap program yang dipromosikan oleh sekolah. Dalam mencapai tujuan tersebut harus diketahui bentuk-bentuk promosi yang

benar yang harus dilakukan oleh sekolah. Dengan adanya bauran promosi yang baik, maka sekolah dapat mempromosikan secara tepat kepada masyarakat. Oleh karenanya agar tujuan yang diinginkan dalam proses promosi sekolah berjalan dengan baik maka harus mengetahui seperti apa tahapan-tahapan dalam bauran promosi.

Tahapan dalam merencanakan strategi promosi ini harus diperhatikan dengan baik karena hal ini menjadi acuan, arahan dan gerak langkah sebuah

⁶ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan "Mengapa sekolah memerlukan marketing?"*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 164.

lembaga dalam mencapai tujuan yang di cita-citakan. Tahapan dalam strategi promosi yaitu seperti menentukan kebutuhan dan keinginan dari pelanggan, memilih sasaran pasar, menempatkan strategi promosi dalam persaingan, dan memilih strategi promosi yang tepat. Dalam mempromosikan sebuah lembaga pendidikan harus sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya, maka dari itu pengelola harus berkata jujur dan benar karena promosi adalah bentuk dari syiar-syiar Allah atau bentuk dari kebaikan yang dilakukan. Seperti yang telah disabdakan dalam dalil Al-Qur'an Surah Al-Hajj ayat 32:⁷

ذَلِكَ وَمَنْ يُعِظْ شَعِيرًا اللَّهُ فَإِنَّهَا مِنْ تَقْوَى الْقُلُوبِ ۚ ۳۲

Artinya: Demikianlah (perintah Allah). Dan barangsiapa mengagungkan syi'ar-syi'ar Allah, maka sesungguhnya itu timbul dari ketakwaan hati.

Menurut tafsir al-Misbah Muhammad Quraish Shihab pada Surah Al-Hajj ayat 32 yaitu, barangsiapa yang mengagungkan agama Allah, amalan-amalan ibadah haji dan binatang korban yang disediakan untuk fakir miskin di Tanah Haram, memilih yang besar, gemuk dan tidak cacat, maka ia benar sudah beertakwa kepada Allah. Dan itu disebabkan karena pengagungan itu ialah bentuk perwujudan dari ketakwaan orang yang beriman, serta salah satu tanda keikhlasan.⁸

Syiar adalah pekerjaan mengkomunikasikan pesan Islam kepada manusia atau menyampaikan dan mengajak masyarakat untuk berperilaku positif serta meninggalkan perilaku yang negatif. Maka dari itu kata syiar jika dikaitkan dengan sebuah promosi lembaga pendidikan di sini ialah suatu

⁷ Al-Qur'an surah Al-Hajj ayat 32, *Al-Qur'an dan Terjemah Tajwid Kementerian Agama RI SYGMA*, (Jakarta: 2007), 516.

⁸ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an Volume 9*, (Jakarta: Lentera Hati, 2002), 51.

proses komunikasi untuk mencapai tujuan yaitu mengajak dan memberikan informasi mengenai sebuah lembaga pendidikan agar dapat di minati oleh masyarakat dan tentunya melakukan promosi lembaga harus dengan etika atau cara yang baik karena promosi adalah bentuk dari kebaikan.

Strategi promosi dalam madrasah harus senantiasa diperhatikan dengan baik dan benar karena tujuan dari mempromosikan sekolah yaitu untuk mengenalkan dan membangun citra baik dalam lembaga tersebut terlebih dalam masyarakat. Sekolah terbaik itu butuh partisipasi masyarakat serta mendapat penetapan dari masyarakat. Maka dari itu semua perlu mengadakan komunikasi yang baik dengan masyarakat, karena masyarakat atau orang tua siswa juga memiliki hak untuk memilih pendidikan anaknya. Hal tersebut dapat menunjukkan kepada para staf sekolah bahwa penting dalam menghasilkan sekolah yang berkualitas serta membangun hubungan dan sikap percaya masyarakat kepada sebuah sekolah.

Orang tua saat ini sudah bisa pilih-pilih untuk menyekolahkan anaknya. Orang tua yang berasal dari keluarga yang taat beragama akan memasukkan anaknya ke sekolah-sekolah agama.⁹ Ini artinya orang tua tidak hanya memandang perlu kualitas dan fasilitas yang memadai tapi juga pendidikan agama bagi anak-anak mereka. Dalam hal ini minat masyarakat terhadap sekolah terlebih sekolah menengah atas yang banyak diminati yaitu sekolah menengah atas berbasis Islam seperti Madrasah Aliyah karena orang tua menginginkan anaknya berada di lingkup pergaulan yang lebih Islami,

⁹ Jalaluddin, *Psikologi Agama*, (Jakarta: Raja Grafiindo Persada, 1998), 205.

agar mereka dapat sikap yang baik serta sesuai dengan norma yang ada. Dengan Madrasah maka bisa mendidik anak agar memiliki akhlak yang sesuai tuntunan Agama Islam, karena tidak hanya diajarkan ilmu pengetahuan saja tapi juga ilmu agama dan etika yang baik serta fasilitas yang memadai dan lengkap yang dapat menyediakan kegiatan-kegiatan yang positif untuk siswa nya sehingga potensi kenakalan pada remaja pun dapat berkurang.

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) ialah sebuah kegiatan yang dilaksanakan sekolah dalam menarik calon peserta yang akan masuk kesekolah tersebut. Kemudian Mustari mendefinisikan bahwa penerimaan peserta didik baru adalah proses pendataan juga pelayanan terhadap siswa yang baru masuk, setelah mereka memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh madrasah tersebut.¹⁰ Ada beberapa tahapan dimulai dari proses penyeleksian calon siswa dan pengumuman hasil seleksi calon siswa. Biasanyamenjelang tahun ajaran baru PPDB ramai dikunjungi beberapa sekolah sudah membuka pendaftaran dari jauh sebelum pergantian tahun ajaran

baru. Sebagaimana yang sudah tertera dalam Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan No 51 Tahun 2018 Pasal 4 bahwa:¹¹ 1) Sekolah yang diselenggarakan oleh Pemerintah Daerah melaksanakan PPDB pada bulan Mei setiap tahun. 2) Pelaksanaan PPDB sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dimulai dari tahap: pengumuman pendaftaran penerimaan calon siswa baru di sekolah yang dilakukan secara terbuka, pendaftaran, seleksi sesuai dengan jalur pendaftaran, pengumuman penetapan peserta didik baru dan daftar ulang.

¹⁰ Muhammad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 111.

¹¹Permendikbud No 51 Tahun 2018.

3) Penetapan peserta didik baru dilaksanakan sesuai hasil rapat dewan guru yang dipimpin oleh kepala Sekolah serta ditetapkan sesuai keputusan Kepala Sekolah.

Saat ini semua Madrasah dalam hal promosi sudah bisa menggunakan beberapa bauran promosi yang sudah disuguhkan seperti brosur, media elektronik, menjalin hubungan baik dengan sekolah lain dan juga kepada masyarakat sekitar. Dengan bauran-bauran promosi seperti inilah sekolah berusaha berhubungan baik dengan masyarakat luas dan memperkenalkan prestasi sekolah yang menjadi keunggulan agar dapat mempercayakan anaknya melanjutkan pendidikan disekolah tersebut.

Pada saat ini lembaga pendidikan mengalami perkembangan terutama dalam perkembangan mempromosikan lembaga dalam penerimaan peserta didik baru, misalnya dalam penelitian yang dilakukan oleh Nurul dengan judul “Strategi Bauran Promosi MTs Al-Jihad Kota Bekasi”, bauran promosi yang diterapkan dalam madrasah tersebut dapat meningkatkan serta

memperkenalkan apa saja yang dimiliki oleh madrasah, terutama yang berhubungan dengan kelebihan madrasah yang biasa dijadikan sebagai alat

untuk mempromosi madrasah. Sehingga bias menarik minat calon siswa baru serta orang tua yang sedang mencari sekolah untuk kelanjutan pendidikan

putra dan putrinya. Bauran promosi dalam PPDB yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu periklananya menyediakan brosur dan iklan menggunakan

media elektronik dan pemasangan spanduk. Kemudian melalui *personal selling* nya yaitu adanya lulusan yang berkelas dan terbaik, dan yang terakhir

yaitu publisitas yang dilakukan setiap tahunnya seperti porseka dan pentas seni yang melibatkan beragam kegiatan ekstrakurikuler dengan tujuan untuk memperkenalkan sekolah kepada pihak luar dengan apa yang sekolah miliki.¹²

MAN 1 Jember merupakan sekolah berunsurkan Islam. Setiap tahun banyak calon siswa yang mendaftar baik dari dalam maupun luar daerah. Kemudian tahun pelajaran 2021/2022 berjumlah 1140 siswa yang terpengaruh pada 4 program yang ada di MAN 1 Jember. Selain itu, MAN 1 Jember juga banyak mencetak siswa berprestasi dari berbagai bidang. Hal tersebut sesuai dengan visi sekolah yaitu “Unggul dalam prestasi, terampil, berakhlakul karimah berlandaskan iman dan taqwa”. Dari tahun pelajaran 2017/2018 MAN 1 Jember mengembangkan beberapa jurusan unggulan madrasah, yaitu Madrasah Aliyah Negeri Program Keagamaan (MANPK), madrasah program BIC (Bina Insan Cendekia), madrasah program keterampilan, madrasah program reguler (peminatan MIPA, IPS, dan Bahasa), madrasah program tahfidz, dan program riset. Serta menurut data MAN 1 Jember masuk ke

dalam 6 SMA terbaik di Jember dan satu-satunya lembaga Madrasah yang masuk menjadi sekolah terbaik serta unggulan karena yang lain semuanya sekolah Negeri, dan MAN 1 Jember menduduki di peringkat ke 5 dari 6 sekolah terbaik dan unggulan yang ada di Jember Jawa Timur.¹³ Fasilitas yang dimiliki sekolah ini juga semakin modern, baik dari segi arsitektur bangunan,

¹²Nurul Aulia Islamika, “Strategi Bauran Promosi MTs Al-Jihad Kota Bekasi” (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017), 33.

¹³Hendra Sulistiono, “6 SMA Terbaik dan Unggulan di Kabupaten Jember Jawa Timur, Lengkap dengan Alamat Sekolah, Referensi PPDB 2022,” 25 April 2022, <https://seputarlampung.pikiran-rakyat.com/pendidikan/pr-974344104/6-sma-terbaik-dan-unggulan-di-kabupaten-jember-jawa-timur-lengkap-dengan-alamat-sekolah-referensi-ppdb-2022>

sarana prasarana,serta teknologi informasi yang digunakan. Seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Anwaruddin selaku kepala madrasah MAN 1 Jember:

MAN 1 Jember sudah di tetapkan sebagai MadrasahUnggul. Dan program yang telah di kembangkan di MAN 1 Jember untuk saat ini ada lima, yaitu MANPK, BIC, program regular yaitu peminatan MIPA, IPS dan bahasa, program keterampilan dan tahfidz. Serta saat ini sarana prasarana pembelajaran sudah cukup, namun yang paling penting untuk mencapai prestasi, sangat tertarik kepada niat, motivasi,dan semangat dari para siswa.¹⁴

Dari segi pengamatan yang peneliti lakukan di MAN 1 Jember strategi promosi yang dilaksanakan oleh sekolah untuk meningkatkan calon siswa baru itu sangat inovatif dan kreatif hal ini terlihat dari banyaknya siswa MAN 1 Jember, terlepas dari status nya sebagai Madrasah Aliyah Unggulan, MAN 1 Jember mampu bersaing dengan sekolah umum negeri lainnya, ini terbukti dengan citra sekolah yang baik dan kepercayaan masyarakat terhadap sekolah. Seperti halnya lembaga pendidikan lainnya MAN 1 Jember tetap melakukan promosi lembaga pendidikan walaupun sudah menyandang sekolah unggulan karena memiliki tujuan untuk menjadikan madrasah yang unggul serta berprestasi.

Dalam mempromosikan kegiatan penerimaan siswa baru MAN 1 Jember menggunakan beberapa indikator atau alat untuk mempromosikan lembaga yang disebut bauran promosi atau *promotion mix* diantaranya memanfaatkan bauran promosi seperti *pertama* periklanannya dengan membuat brosur, spaduk, *website* dan juga memanfaatkan media sosial. *Kedua* publisitas yaitu mengadakan kegiatan-kegiatan yang rutin dilakukan tiap

¹⁴ Anwaruddin, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 Januari 2022.

tahunnya seperti kegiatan mosaic yaitu kompetisi untuk siswa SMP/MTs yang bertujuan dapat mengambil informasi tentang MAN 1 Jember yang pada akhir kegiatan diinginkan mereka memilih MAN 1 Jember sebagai sekolah/madrasah pilihan terbaik. *Sales promotion* yang dilakukan seperti sosialisasi di sekolah-sekolah yang menjadi sasaran terlebih yang ada diluar daerah, dan untuk kegiatan sosialisasi ada tim khusus yang dimiliki oleh sekolah untuk melakukan anjagsana ke SMP/MTS yang ada di luar kabupaten Jember dan tujuannya yaitu untuk memperkenalkan lembaga serta program-program yang ada di MAN 1 Jember terutama program MANPK dan BIC karena kedua program tersebut seleksinya bersifat nasional dan pendaftarannya disebut SNPDB (Seleksi Nasional Peserta Didik). Calon siswa yang akan mendaftar bisa melalui daring atau *online* dengan mengakses ke alamat *webside* yang sudah di sediakan.¹⁵

Sehingga dari hasil wawancara, peneliti menyimpulkan bahwa implementasi strategi bauran promosi sangat berperan penting dalam perkembangan sebuah lembaga. Adapun keunggulan lembaga yang mencerminkan implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru antara lain: 1) MAN 1 Jember dalam proses PPDB memiliki tim khusus untuk melakukan ajangsana ke sekolah SMP/MTs yang ada diluar daerah untuk mempromosikan sekolah, karena siswa-siswi MAN 1 Jember juga banyak yang berasal dari luar daerah. 2) MAN 1 Jember banyak mencetak siswa-siswi yang berprestasi seperti siswa-siswi Man 1 Jember

¹⁵Rifai', diwawancara oleh Penulis, MAN 1 Jember, 12 Januari 2022.

pernah menjuarai lomba KSN-N informatika, matematika, dan astronomi serta lomba non-akademik seperti juara kejurkab taekwondo dan lomba-lomba lainnya. 3) MAN 1 Jember menawarkan banyak program untuk calon siswa dan bahkan disebutkan bahwa Madrasah ini termasuk sekolah yang programnya paling lengkap yaitu MANPK, Program BIC (Bina Insan Cendekia), program Keterampilan, program tahfidz, program reguler, program Riset. 4) Terdapat fasilitas online untuk menunjang kegiatan belajar siswa yaitu diantaranya, E-Learning, LMS, rumah belajar dan perpustakaan digital. Serta dengan pelaksanaan beberapa promosi dan peningkatan kualitas lembaga yang telah dilakukan oleh MAN 1 Jember dapat menjadikan lembaga ini masuk ke dalam beberapa sekolah terbaik di Jember dan menjadi salah satu yang berstatus Madrasah. 5) Terdapat pengembangan kegiatan keagamaan yaitu seperti, pembiasaan shalat dhuha berjamaah, pengembangan hafalan al-qur'an, dan pembiasaan shalat dhuhur berjamaah.¹⁶

MAN 1 Jember yang hingga saat ini terus memasarkan dan mempromosikan lembaganya dan memberikan pelayanan terbaik terhadap masyarakat dengan tersedianya pendidikan yang bertaraf dan beragam pilihan sehingga calon siswa bisa memilih sesuai dengan keinginan dan cita-citanya di kemudian hari.

Dengan demikian strategi bauran promosi sangat dibutuhkan oleh madrasah, sehingga peneliti tertarik untuk dijadikan bahan penelitian dengan judul "**Implementasi Strategi Bauran Promosi Dalam Penerimaan Peserta**

¹⁶ Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 22 Januari 2022

Didik Baru Di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember ". Penelitian ini penting dilaksanakan untuk mengkaji dengan lebih mendalam bagaimana implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru.

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember?
2. Bagaimana pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember?
3. Bagaimana evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan perencanaan implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember
2. Untuk mendeskripsikan pelaksanaan dari implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember
3. Untuk mendeskripsikan evaluasi dari implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang didalamnya terdapat kontribusi yang akan dihasilkan sesudah melaksanakan penelitian. Manfaat penelitian terdiri atas manfaat teoritis juga praktis, sebagaimana manfaat bagi peneliti, universitas dan semua masyarakat. Manfaat penelitian harus realistis maka tersusunlah manfaat penelitian sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini digunakan untuk mempelajari dan mendalami tentang implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru dan bisa digunakan sebagai bahan kajian bagi peneliti selanjutnya. Terutama pada penelitian yang sama tentang implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru.

2. Manfaat Praktis

Penelitian memiliki manfaat praktis bagi:

a. Bagi peneliti

Penelitian ini menjadi tolak ukur peneliti untuk melaksanakan penulisan karya ilmiah serta menjadi saran bagi peneliti selanjutnya. Dan juga memberi pandangan serta kajian mendalam terhadap implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.

b. Bagi MAN 1 Jember

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pandangan, terobodsan serta gagasan baru dalam menerapkan implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru yang lebih baik serta maksimal bagi Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember, utamanya dalam aspek implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru.

c. Bagi kampus UIN KHAS Jember

Dalam hal ini diharapkan penelitian tersebut bisa memberikan kontribusi dan khasanah keilmuan yang baru yang akhirnya bisa memperbanyak wawasan literatur keislaman tentang implementasi

strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah memuat tentang makna kata-kata penting yang menjadi fokus peneliti pada isi dari sebuah penelitian. Hal ini bertujuan agar tidak terjadi kerancuan maupun salah pengertian dalam pemahaman makna istilah yang ada.¹⁷ Definisi istilah ini ialah suatu bentuk sebagai bahan pembahasan yang akan dituju dan berhubungan dengan permasalahan yang ada, serta di analisis langsung dengan yang akan diteliti.

Adapun hal itu bertujuan agar memudahkan pembaca guna bisa mencerna secara keseluruhan pada kandungan yang dimaksud dan juga alur pembahasan bagi judul karya ilmiah ini, yang dimulai dari penjabaran mengenai beberapa kata dan makna istilah pokok yang terdapat dalam judul ini yaitu sebagai berikut:

1. Implementasi Strategi Bauran Promosi

Implementasi yaitu sebuah penerapan atau pelaksanaan dari sebuah rencana kegiatan yang sudah disusun secara matang dan rinci, serta dapat dilaksanakan dengan terus menerus sehingga tercapai tujuan dengan lebih baik.

Strategi merupakan alat untuk suatu perencanaan jangka panjang yang sudah disusun agar mencapai sebuah tujuan, kemudian sebagai pengembangan konsep dan mengenai strategi harus terus mempunyai perkembangan dan kemajuan.

¹⁷ Tim Penyusun, *Pedoman Karya Ilmiah Jember*, (Jember: IAIN Jember Press, 2020), 45.

Bauran promosi atau promotion mix merupakan kumpulan beberapa variabel atau alat-alat promosi yaitu seperti periklanan, personal selling, publisitas dan sales promotion dan alat promosi lainnya. Dan dengan alat-alat promosi tersebut dapat bermanfaat agar mencapaitujuan sebuah penjualan.

Jadi, implementasi strategi bauran promosi ialah sebuah proses rancangan yang dilaksanakan dengan menggunakan alat-alat promosi agar mencapai tujuan sehingga dapat mempromosikan atau menawarkan produk dengan tepat dan sesuai sasaran.

2. Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

Penerimaan peserta didik baru ialah proses pendataan atau pendaftaran siswa baru yang dilakukan oleh setiap jenjang sekolah secara tertib, terarah dan berkualitas yang dilakukan oleh MAN 1 Jember

Adapun maksud dari judul penelitian ini yakni bagaimana MAN 1 Jember dalam menerapkan kumpulan dari beberapa alat promosi yang

dilakukan dalam kegiatan penerimaan siswa baru yang mana sebagai upaya untuk menarik pelanggan jasa pendidikan yang sudah biasa dilakukan menjelang tahun ajaran baru.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan memuat tentang deskripsi alur pembahasan yang berawal dari bab pendahuluan dan berakhir pada bab penutup. Adapun yang dimaksud sistematika tersebut adalah sebagai berikut:

Bagian awal, mencakup dari judul penelitian (sampul), persetujuan pembimbing, lembar pengesahan penguji, motto, pembahasan, kata pengantar, abstrak, daftar isi, lampiran dan daftar tabel.

Bab pertama, pendahuluan yang terdiri dari konteks penelitian masalah, fokus penelitian, manfaat pendahuluan, definisi istilah beserta sistematika pembahasan.

Bab kedua, berisi tentang kajian pustaka yang didalamnya terdapat kajian terdahulu dan beberapa literatur yang cocok dan perlu dalam penelitian, agar dapat membahas secara luas dan menyeluruh.

Bab ketiga, metode penelitian yang didalamnya berisi tentang metode yang akan dipakai oleh peneliti sepanjang proses penelitian yang mencakup pendekatan yang dilakukan dan jenis penelitian yang dipilih, tempat penelitian, sumber data yang dikumpulkan, metode pengumpulan data dan keabsahan data yang terakhir yaitu tahap atau urutan penilaian yang dilakukan oleh peneliti.

Bab ke empat, hasil serta pembahasan dari hasil penelitian yang menggunakan metode yang sudah ditentukan sebelumnya yang terdiri dari obyek penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasan masalah. Dalam bagian ini juga menjawab fokus masalah dengan memakai pendekatan yang sudah dilakukan oleh peneliti sehingga bisa menemukan penemuan yang baru.

Bab kelima, penutup yang terdapat kesimpulan sertasaran dari peenliti. Pada bagian ini juga mencantumkan hasil penelitian dengan singkat dan jelas disertai pesan pengkaji terhadap penelitian pada tahun terbaru.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Bagian ini menyajikan kajian terdahulu yang menyerupai dengan judul yang akan diteliti. Hal tersebut juga penting untuk dilakukan agar persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian peneliti yang dapat diketahui.

1. Denik Kumalasari. “Implementasi Strategi Bauran Promosi Agen Brilink Mitra BRI Unit Pesanggaran Sebagai Program Laku Pandai”. Skripsi UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2022.

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus dan jenis penelitian lapangan (*field research*). Dalam menentukan narasumber, teknik yang digunakan menggunakan teknik *snowball*. Penelitian Denik mendapatkan hasil yakni pelaksanaan strategi bauran promosi yang meliputi penjualan pribadi, periklanan, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat.

Persamaan penelitian Denik dengan penelitian peneliti yaitu sama dalam pembahasannya yakni terkait pelaksanaan strategi bauran promosi, metode penelitiannya juga sama yakni kualitatif deskriptif. Untuk mengumpulkan datanya teknik yang digunakan yakni dokumentasi, observasi dan wawancara. Kemudian perbedaan yang didapat yaitu terletak pada subjek penelitian terdahulu implementasi strategi bauran promosi agen BRILink Unit Pesanggaran Sebagai Program Laku Pandai sedangkan

penelitian ini implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru.

2. Nurul Aulia Islamika. “Strategi Bauran Promosi MTs Al-Jihad Kota Bekasi”. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, 2017.

Hasil penelitian Nurul Aulia yakni promosi melalui periklanan berjalan cukup baik karena adanya penyediaan brosur, media elektronik dan spanduk. Lalu personal *selling* nya baik. Publisitas yang dilakukan dalam penelitian tersebut yaitu melalui berbagai kegiatan melibatkan dari berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang dimiliki sekolah yang tujuannya adalah untuk dapat memperkenalkan sekolah ke pihak luar dengan segala sesuatu yang telah dimiliki oleh lembaga tersebut..¹⁸

Persamaan dari penelitian peneliti dengan penelitian terdahulu yaitu pembahasan yang sama yakni terkait pelaksanaan bauran promosi. Perbedaannya yaitu penelitian ini menjelaskan pelaksanaan bauran promosi dalam PPDB sedangkan penelitian terdahulu menjelaskan bauran promosi secara keseluruhan yang dilakukan oleh sekolah.

3. Faniyatul Mazaya. “Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Proses Penerimaan Siswa Baru (PSB) Di Sekolah Dasar Mafaza *Integrated Smart School* Malang”. Tesis Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2021.

Hasil penelitian yakni proses PSB di Sekolah tersebut dalam kegiatan pemasaran dimulai melalui *planning* dengan keterlibatan kepala sekolah, waka kesiswaan, serta tim marketing. Strategi pemasarannya

¹⁸ Nurul Aulia Islamika, Strategi Bauran Promosi MTs Al-Jihad Kota Bekasi, (Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017)

dimulai dengan mengidentifikasi pasar konsumen, lalu mengelompokkan calon wali murid, kemudian melaksanakan promosi dengan mengimplementasikan tujuh unsur bauran pemasaran, kerjasama, dan pemberian pelayanan yang baik. Selanjutnya dilakukan evaluasi strategi.¹⁹

Persamaan penelitian peneliti dengan penelitian Faniyatul Mazaya adalah pembahasannya sama terkait promosi dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru. Untuk perbedaannya yakni penelitian peneliti hal yang dibahas adalah strategi bauran promosinya sedangkan pada penelitian Faniyatul pembahasannya cenderung ke strategi pemasaran, selain itu juga berbeda di lokasi dan lembaga yang diteliti.

4. Felinda Karela. “Strategi Manajemen Pemasaran dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik di Madrasah Tsanawiyah Mazra’atul Ulum Paciran Lamongan”. Skripsi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2020

Hasil yang ditemukan dalam penelitian Felinda Karela ialah strategi manajemen pemasaran dalam meningkatkan peserta didik dengan kinerja

yang diperoleh oleh sekolah tersebut, jumlah siswa baru di setiap tahunnya sudah ada meningkat serta program yang diterapkan dapat membangun citra baik terhadap sekolah tersebut.

Persamaan dari penelitian Felinda Karela dengan penelitian peneliti yaitu pembahasannya sama terkait kegiatan PPDB. Dan yang membedakan penelitian Felinda Karela dan penelitian ini yaitu lokasi dan subjek yang diteliti, jika pada penelitian tersebut meneliti Strategi Manajemen

¹⁹ Faniyatul Mazaya, “Strategi Pemasaran Sekolah Dasar dalam Proses Penerimaan Siswa Baru (PSB) Di Sekolah Dasar Mafaza *Integrated Smart School* Malang” (Tesis, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2021)

Pemasaran dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik sedangkan subjek pada penelitian peneliti yaitu implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru.

5. Fauziah Tasya. “Implementasi Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Umrah Pada PT. Al-Amin Universal Jakarta”. Skripsi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016.

Hasil penelitian Fauziah Tasya ialah penerapan bauran promosi di PT. Al-Amin Universal yakni dengan cara periklanan melalui beberapa media seperti surat kabar, televisi, brosur, internet, dan lain-lain. Kesimpulan dari penelitian Fauziah Tasya adalah pengeluaran biaya promosibisa dan/atau tidak memberikan pengaruh pada peningkatan jumlah jamaah umrah.²⁰

Persamaan dalam penelitian peneliti dan penelitian Fauziah Tasya yaitu pembahasannya yang sama terkait pelaksanaan bauran promosi. Adapun perbedaannya adalah subjek yang diteliti. Subjek penelitian

Fauziah Tasya yaitu meningkatkan jumlah jamaah umroh sedangkan dalam penelitian ini ialah kegiatan penerimaan peserta didik baru.²¹

²⁰ Fauziah Tasya, “Implementasi Bauran Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Umrah pada PT. Al-Amin Universal Jakarta” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016)

²¹ Fauziah Tasya, “Implementasi Bauran Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Umrah pada PT. Al-Amin Universal Jakarta” (Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016)

Table 2.1
Perbedaan dan Persamaan Kajian Peneliti

No	Nama, Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
1	2	3	4	5	6
1	Denik Kumalasari, 2022.	Implementasi Strategi Bauran Promosi Agen Brilink Mitra BRI Unit Pesanggaran Sebagai Program Laku Pandai	Kesimpulan dalam hasil penelitian ini yaitu penerapan strategi bauran promosi melalui periklanan, promosi penjualan, hubungan masyarakat dan penjualan individu. Kendala promosinya adalah kepercayaan masyarakat yang kurang, serta saldo operasional agen juga kurang.	Perbedaan yang didapat dalam penelitian terdahulu dan penelitian ini yaitu terletak pada subjek penelitian terdahulu implementasi strategi bauran promosi agen BRILinkUnit Pesanggaran Sebagai Program Laku Pandai sedangkan penelitian ini implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru.	Pembahasan sama yakni tentang pelaksanaan strategi bauran promosi dan metode penelitiannya juga sama yaitu kualitatif.
2	Nurul Aulia Islamika, 2017	Strategi Bauran Promosi MTs Al-Jihad Kota Bekasi	Hasil dalam penelitian ini dimulai dari periklanannya, personal selling, dan publisitasnya semuanya telah berjalan cukup baik.	Lokasi penelitian yang beda dan dalam penelitian terdahulu meneliti strategi bauran promosi keseluruhan dari lembaga sedangkan penelitian ini meneliti strategi bauran promosi dalam PPDB.	Lokasi sama dalam lingkup lembaga pendidikan, pembahasannya sama tentang strategi bauran promosi.
3	Faniyatul Mazaya, 2021	Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Proses Penerimaan Siswa Baru	Pemasaran kegiatan PSB dengan <i>planning</i> , pelaksanaan strategi pemasaran dengan mengidentifikasi pasar, mengelompokkan calon	Lokasi penelitian yang beda dan pada subjek penelitian peneliti strategi bauran promosi dalam	Lokasi yang diteliti dalam lingkup lembaga pendidikan. Dan sama-sama membahas kegiatan Penerimaan siswa

No	Nama, Tahun	Judul	Hasil	Perbedaan	Persamaan
		(PSB) Di Sekolah Dasar Mafaza <i>Integrated Smart School</i> Malang	wali murid, kemudian menerapkan 7 unsur bauran pemasaran, kerjasama, pelayanan yang baik, dan evaluasi.	PPDB sedangkan dalam penelitian terdahulu subjeknya ialah strategi pemasaran dalam proses PSB.	baru.
4	Felinda Karela, 2020	Strategi Manajemen Pemasaran dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik di Madrasah Tsanawiyah Mazra'atul Ulum Paciran Lamongan	Hasil yang ditemui dalam penelitian ini ialah dalam perencanaan, pelaksanaan, evaluasi dari strategi manajemen pemasaran dalam peningkatan peserta didik sehingga dapat menambah jumlah siswa di tiap tahunnya dan pelaksanaan programnya membuat madrasah dikenal dan memiliki citra baik di mata masyarakat.	subjek penelitian berbeda, subjek penelitian terdahulu ialah strategi manajemen pemasaran dalam peningkatan PPDB sedangkan penelitian ini ialah Implementasi strategi bauran promosi dalam PPDB	Lokasi yang diteliti sama dalam lingkup lembaga pendidikan dan juga sama sama meneliti tentang kegiatan penerimaan siswa baru di sekolah.
5	Fauziyah Tasya, 2016	Implementasi Bauran Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Umrah Pada Pt. Al-Amin Universitas Jakarta	Pelaksanaan bauran promosi PT. Al-Amin Universitas dilakukan dengan memilih menggunakan iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat serta melakukan pemasaran langsung.	Lokasi penelitian berbeda. Subjek dalam penelitian terdahulu yaitu implementasi bauran promosi dalam meningkatkan jumlah jamaah umrah dan penelitian ini implementasi strategi bauran promosi dalam PSB.	Metode penelitian sama yakni kualitatif dan pembahasan juga sama yakni tentang bauran promosi.

Berdasarkan kajian terdahulu yang mencakup 4 skripsi dan 1 tesis, maka pembaruan dari penelitian tersebut adalah penerapan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta siswa baru (PSB) di Madrasah terkait.

Peneliti sebelumnya banyak yang fokus pada strategi promosi, strategi pemasaran dalam PSB. Sedangkan penelitian ini memfokuskan terhadap implementasi strategi bauran promosi dalam PSB di MAN 1 Jember.

B. Kajian Teori

1. Implementasi Strategi Bauran Promosi

a. Pengertian dan Tujuan Implementasi

Implementasi ialah realisasi dari suatu perencanaan yang telah dirancang secara cermat dan tepat. Umumnya, implementasi dilaksanakan setelah *planning* yang telah diakui sempurna. Implementasi menurut Nurdin Usman secara khusus, itu mengarah pada mekanisme atau tindakan sistem. Bukan hanya aktivitas, tetapi juga aktivitas terencana yang dimaksudkan untuk mencapai tujuan aktivitas.²²

Asal kata dari Implementasi yakni dari bahasa Inggris '*Implement*' yang artinya 'melaksanakan'.²³ Guntur Setiawan menyampaikan pendapatnya tentang implementasi yakni memperluas kegiatan yang mana proses interaksi antara tujuan dengan tindakan saling menyesuaikan dalam upaya untuk mencapainya.²⁴

Kemudian dari beberapa penjelasan tersebut, maka kesimpulannya implementasi ialah kegiatan terencana yang dilakukan dengan kesungguhanserta mengacu pada -norma untuk menggapai tujuan,

²² Nurdin Usman, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*, (Jakarta: Grasindo, 2002), 70.

²³ E. Mulyasa, *Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 56.

²⁴ Guntur Setiawan, *Implementasi dalam Birokrasi Pembangunan*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2004), 39.

implementasi bukan hanya sekedar aktivitas. Implementasi memiliki beberapa tujuan, antara lain ialah:

- a. Menciptakan rancangan tetap dan menganalisa dan meneliti.
- b. Melakukan uji coba terhadap peraturan yang akan diterapkan.
- c. Memprediksi kebutuhan pengguna terhadap sistem yang dibuat.
- d. Menerapkan dan mewujudkan rencana yang telah disusun.
- e. Menerapkan kebijakan yang telah direncanakan.

b. Strategi Bauran Promosi

Pada konteks manajemen, strategi ialah keseluruhan perencanaan yang terintegrasi dan komprehensif yang bisa dijadikan acuan untuk tiap *planning* operasional unit-unit organisasi perusahaan ataupun non perusahaan.²⁵ Menurut Kenneth R. Andrew yang dikutip dalam bukunya Buchori Alma²⁶, strategi merupakan pola keputusan dalam penentuan dan pengungkapan sasaran, tujuannya adalah untuk mencapai tujuan serta merinci target yang dicapai.

Madrasah harus menyusun strategi melakukan promosi lembaganya pada masyarakat, sehingga madrasah akan mendapat citra baik di masyarakat.

Promosi sejatinya mempunyai fungsi yang sama, namun promosi mempunyai bentuk berbeda disesuaikan dengan beberapa tugasnya yang disebut bauran promosi. Bauran promosi mengacu pada tugas-tugas khusus ini. Philip Kotler mengatakan bahwa organisasi

²⁵ Yayat, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Indeks, 2006), 105.

²⁶ Buchori Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2007), 199.

menggunakan perpaduan khusus, yang merupakan perpaduan antara publikasi, penjualan individu, pengembangan penawaran, dan periklanan, untuk mencapai tujuan promosi dan pemasaran mereka.²⁷ Sedangkan bauran promosi menurut Stanton dalam buku pemasaran jasa pendidikan karya David Wijaya, yakni campuran terbaik dari publikasi, penjualan individu, dan instrumen khusus lainnya untuk mencapai target program kesepakatan.²⁸

Dari beberapa pengertian tersebut, kesimpulannya yakni strategi bauran promosi ialah menyusun rencana secara menyeluruh dipadukan dengan alat-alat promosi yang digunakan dalam rangka meningkatkan tujuan program penjualan. Untuk menentukan strategi bauran promosi mana yang akan digunakan oleh sekolah harus dapat mengidentifikasi sebuah strategi yang tepat untuk melakukan promosi kepada calon konsumen atau disebut pelanggan jasa pendidikan.

Ada beberapa tahapan-tahapan dalam strategi bauran promosi

yang harus dilakukan, yaitu:

1) Perencanaan

Menurut William H Newman, perencanaan ialah menentukan dahulu hal yang akan dilakukan.²⁹ Perencanaan dalam strategi

bauran promosi adalah langkah awal yang harus dilalui untuk

²⁷ Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Delapan, (Jakarta: Erlangga, 2001), 111.

²⁸ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan "Mengapa sekolah memerlukan marketing?"*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 164.

²⁹ Zainal Arifin, *Tafsir Ayat-Ayat Manajemen*, (Yogyakarta: UIN Sunan Kali Jaga Yogyakarta, 2019), 118.

menggapai tujuan dan melakukan penentuan terkait seseorang maupun kelompok yang terlibat dalam pelaksanaan rencana yang tersusun bersama.

Sebelum dilakukannya perencanaan harus dilakukan penelitian terlebih dahulu mengenai kebutuhan dan keinginan masyarakat. Selanjutnya setelah informasi telah terkumpul dilanjutkan dengan membuat kesimpulan yang dilanjut dengan merumuskan strategi bauran promosi dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru.

Berikut hal-hal yang hendaknya dilaksanakan dalam pembuatan perencanaan, yaitu:

- a) Penentuan menentukan visi, misi, dan tujuan lembaga pendidikan secara umum dan khusus.
- b) Melakukan analisis terhadap ancaman dan peluang eksternal lembaga pendidikan.
- c) mengenali pola dalam "kondisi pasar" dan mengidentifikasi siswa potensial untuk dipilih lembaga pendidikan.

2) Pelaksanaan

Pelaksanaan pendidikan ialah kegiatan untuk mewujudkan hasil pengorganisasian dan perencanaan. Mobilisasi adalah upaya untuk menggerakkan atau mengarahkan karyawan dan memanfaatkan fasilitas yang ada untuk berkolaborasi dalam

proyek.³⁰ Pelaksanaan strategi bauran promosi ialah langkah untuk merealisasikan kegiatan bauran promosi dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru yang sudah dilaksanakan sebelumnya. Tujuan maupun cita-cita lembaga pendidikan akan sulit terwujud tanpa adanya pelaksanaan.

3) Evaluasi

Evaluasi strategi bauran promosi adalah kegiatan memperbaiki realisasi perilaku orang yang terlibat dalam strategi bauran promosi dalam penerimaan PSB, hal ini dikarenakan informasi yang benar dan memadai sangat diperlukan oleh sekolahserta juga didukung dengan kontrol yang baik.

Berikut beberapa jenis kontrol yang dapat digunakan organisasi nirlaba seperti lembaga pendidikan dalam evaluasi:

- a) Rencana pengendalian tahunan yang mencakup mengawasi seberapa baik pemasaran dilakukan setiap hari untuk memastikan bahwa laba dan volume penjualan yang diharapkan setiap tahun terpenuhi. Analisis penjualan, analisis pangsa pasar, analisis anggaran pemasaran, dan pelacakan sikap pasar adalah alat yang paling penting.
- b) Kontrol profitabilitas, atau mencari tahu apakah pemasaran yang telah dilakukan benar-benar menguntungkan dan mempraktikkannya. Sejauh mana layanan memenuhi

³⁰ Didin Kurniadin dan Imam Machali, *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 131.

kebutuhan masyarakat, segmen pasar, dan saluran promosi adalah salah satu contohnya.

- c) Audit pemasaran : adaptasi tujuan, strategi, dan sistem pemasaran, serta lingkungan yang diantisipasi, adalah tujuan dari audit pemasaran.³¹

Pemasaran akan memiliki kontrol implementasi yang baik untuk menganalisis tujuan pasar dengan konsep yang baik dan terorganisir sejak awal.

c. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Menurut Philip Kotler, *marketing mix* atau bauran pemasaran adalah serangkaian variable pemasaran terkendali yang dipakai oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang dikendalikan perusahaan, dari pasar sasarnya, bauran pemasaran terdiri atas segala hal yang bisa dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya, yang dikenal dengan “empat P”, yaitu produk, harga, lokasi, dan promosi.³²

Dalam bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang dikenal dengan istilah 4P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (tempat atau saluran distribusi), dan *promotion* (promosi), sedangkan dalam pemasaran jasa terdapat beberapa alat pemasaran tambahan seperti *people* (orang), *physical evidence* (fasilitas fisik), dan *process* (proses), sehingga dikenal dengan istilah 7P maka dapat

³¹ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), 81.

³² Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Terjemah: Benyamin Molan, Edisi 13, (Jakarta: PT. Indeks, 2009), 189

disimpulkan bauran pemasaran jasa yaitu *product*, *price*, *place*, *promotion*, *people*, *phisycal evidence*, dan *process*. Adapun pengertian 7P menurut Kotler dan Keller sebagai berikut:

1) Produk (*product*)

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan konsumen. Dalam lingkungan pendidikan, produk jasa yang dapat ditawarkan adalah jasa layanan akademik seperti kurikulum atau ekstra kurikulum. Selain itu, penawaran melalui prestasi yang telah diraih juga merupakan faktor pendukung dalam meraih persaingan antar sekolah.

2) Harga (*price*)

Harga adalah sejumlah uang yang mempunyai nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga dalam konteks jasa pendidikan adalah seluruh biaya yang di keluarkan untuk mendapatkan jasa pelayanan yang di tawarkan. Dalam harga pendidikan sudah dipertimbangkan mengenai penetapan harga seperti spp, uang gedung dan lain-lainnya.

Strategi harga yang terjangkau untuk semua kalangan dapat berpengaruh terhadap pemilihan sekolah. Umumnya, orang tua yang berpenghasilan menengah ke bawah memilih sekolah yang relatif lebih murah kecuali jika memperoleh beasiswa, sedangkan

orang tua yang berpenghasilan menengah ke atas memilih sekolah terbaik walaupun dengan biaya yang relatif tidak murah. Namun, apabila sekolah berkualitas dengan harga relatif murah tentu akan menjadi pertimbangan dalam memilih lembaga pendidikan.

3) Tempat/distribusi (*place*)

Tempat merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersediapada konsumen sasaran. Dengan demikian, dalam lembaga pendidikan tempat adalah lokasi untuk lembaga pendidikan berada di mana lokasi ini sangat mudah untuk dicapai baik untuk kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Oleh karena itu, keadaan lokasi yang mudah dijangkau dari segala arah dengan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi, juga kemudahan akses menuju sekolah merupakan faktor pendukung kenyamanan siswa, orang tua dan masyarakat sekitar sekolah.

4) Promosi (*promotion*)

Promosi adalah semua kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan mempromosikan produknya kepada pasar sasaran. Promosi yang biasanya dilakukan oleh pihak sekolah dengan mengundang semua wali peserta didik atau orang tua siswa seperti dalam kegiatan akhir tahun, pemasangan spanduk, mengikuti dan memenangkan setiap perlombaan, promosi dari orang ke orang dan pendekatan dengan tokoh-tokoh

teladan. Promosi melaksanakan satu dari tiga tugas, yaitu menginformasikan kepada pihak yang di targetkan, dan mengingatkan pihak yang di targetkan.

5) Orang (*people*)

People yaitu proses seleksi, pelatihan, dan pemotivasian karyawan yang nantinya dapat digunakan sebagai pembedaan perusahaan dalam memenuhi kepuasan pelanggan. SDM dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses penyampaian jasa pendidikan seperti, tata usaha, kepala sekolah, guru, dan karyawan. Sumber daya pendidikan ini sangat penting dalam proses pemberian pelayanan pendidikan kepada para siswa dalam lembaga pendidikan sekolah. Misalnya seperti cara mengajar yang tidak membosankan, kemampuan dalam memberikan materi dan lain-lainnya.

6) Bukti fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik merupakan wujud nyata yang ditawarkan kepada pelanggan ataupun calon pelanggan. Pada sebuah lembaga pendidikan tentu yang merupakan *physical evidence* adalah gedung atau bangunan dan segala sarana dan fasilitas yang terdapat didalamnya, termasuk pula bentuk-bentuk desain interior dan eksterior dari gedung-gedung yang terdapat di dalam lembaga tersebut.³³ Selain fasilitas sekolah, bukti fisik juga bisa diwujudkan

³³ Buchari Alma, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), 118.

melalui logo sekolah, segaram sekolah, warna bangunan yang menjadi sebuah identitas sekolah.

7) Proses (*Process*)

Proses yaitu semua prosedur aktual, mekanisme dan aliran aktivitas dengan mana jasa disampaikan yang merupakan sistem penyajian atas operasi jasa.³⁴ Proses merupakan bentuk kegiatan yang dilakukan untuk memasarkan produk barang atau jasa kepada calon pelanggan.

d. Unsur-unsur Bauran Promosi

Dimungkinkan untuk mencampur satu campuran dengan yang lain, tetapi setiap implementasi masih memiliki tugas dan fungsi yang berbeda. Hal ini berkaitan dengan bagaimana pihak yang melakukan promosi menggunakan aktivitas yang mereka lakukan. Setiap bauran promosi memiliki tanggung jawabnya sendiri.³⁵ *The American Marketing Association* mengatakan bahwa dalam buku David

Wijaya, variabel bauran promosi dibagi menjadi empat kelompok yaitu:

1) Periklanan

Suatu bentuk metode presentasi non-pribadi dan promosi ide, produk, dan layanan yang didanai oleh sponsor yang dikenal sebagai periklanan. Periklanan adalah proses memberi tahu konsumen atau masyarakat umum tentang ketersediaan dan manfaat suatu produk melalui komunikasi atau pengaruh. Informasi dalam

³⁴ Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2000), 234.

³⁵ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), 135-135.

iklan maka harus menarik, singkat, dan jelas, dan harus diulang. Dalam hal ini, iklan dapat dilihat sebagai upaya sekolah untuk mendidik masyarakat tentang manfaat mendistribusikan media yang ada. Selain itu, tujuan dari iklan adalah untuk menginformasikan kepada masyarakat umum tentang keuntungan dan manfaat menggunakan atau membeli produk pengiklan.

Adapun media yang dapat mendukung periklanan, diantaranya:

a) Media cetak

Media cetak adalah media statis yang, sebagai pembawa informasi, menekankan pada pesan visual. Media cetak mencakup hal-hal seperti surat kabar, katalog, majalah, dan brosur..

b) Media elektronik

Perusahaan dan institusi menggunakan media iklan elektronik karena pesatnya perkembangan teknologi yang mendobrak batas ruang dan waktu. Pasar yang lebih luas dapat dijangkau karena sifatnya yang masif dan jangkauan yang luas.

Televisi, radio, internet, dan bentuk media lainnya media elektronik contohnya. Informasi iklan harus menarik, ringkas, jelas, dan diulang-ulang. Tujuannya adalah untuk menarik minat konsumen dan mendorong pembelian.

2) Penjualan Perseorangan (*Personal Selling*)

Penjualan perseorangan adalah bentuk periklanan terbaik untuk bisnis yang ingin membangun hubungan yang kuat dengan pelanggannya. Melakukan penjualan melalui pertemuan tatap muka di mana wiraniaga perusahaan bertemu langsung dengan pelanggan untuk menawarkan produk adalah salah satu tujuan wiraniaga. Kegiatan *personal selling* meliputi: Kontak langsung dapat memiliki dampak yang lebih besar pada pelanggan karena memungkinkan bisnis untuk belajar tentang preferensi dan gaya hidup pelanggan mereka, memungkinkan mereka untuk menyesuaikan pendekatan mereka dan berkomunikasi dengan pelanggan sesuai dengan itu.³⁶

Adapun kelebihan dari penjualan personal, antarlain:

- a) Pertemuan personal : adalah hubungan yang melibatkan interaksi antara dua orang atau lebih. Masing-masing dapat dengan cermat mengamati tanggapan orang lain.
- b) Kultivasi: adalah semua jenis hubungan dapat dikembangkan melalui penjualan pribadi.
- c) Respon: merupakan tindakan menjual dapat membuat pelanggan merasa terdorong untuk memperhatikan iklan.

³⁶ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Cetakan Keenam*, (Yogyakarta: BPFE, 2000), 240.

3) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan merupakan upaya perusahaan untuk menjual produk melalui penempatan dan pengaturan yang memudahkan pelanggan untuk melihat bahkan memperhatikan produk tersebut.³⁷ Promosi penjualan ini mencakup hadiah, penjualan, kontes, pameran, dan kegiatan promosi lainnya.³⁸

Adapun hal-hal penting yang dapat dipromosikan atau diiklankan antara lain:

- a) Prestasi akademik dan non-akademik sekolah, antara lain, tingkat kelulusan yang tinggi dalam ujian nasional atau keikutsertaan dalam kompetisi.
- b) Keberhasilan sekolah Yang dimaksud dengan “keunggulan” adalah program sekolah yang menonjol dari program lain dan sungguh dilaksanakan dan dikelola oleh sekolah secara efektif dan efisien sehingga masyarakat dapat melihat apa yang menjadi program unggulan.
- c) Tersedianya sarana dan prasarana sekolah untuk meningkatkan mutu lulusan.
- d) Penataan sekolah yang asri Kenyamanan, keamanan, dan ketertiban terjaga. Kualitas pelaksanaan proses KBM. Sebuah sekolah misalnya bisa dikatakan akreditasinya A, gurunya 85 persen berkualifikasi, sekolah tinggi tingkat S2 atau bergelar Magister, dll.

³⁷ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Cetakan Keenam*, 238.

³⁸ Salim Al-Idrus, Handout, *Manajemen Hubungan Sekolah dan Masyarakat dalam Pemberdayaan Masyarakat*, (Malang: UIN Maliki, 2013), 48-49.

4) Publisitas/Hubungan Masyarakat

Untuk mempresentasikan barang barunya, maka salah satu cara ampuh untuk menjangkau wilayah lokal yang lebih luas adalah dengan pemaparan. Proses tersebut dilakukan, khususnya dengan cara memupuk, memupuk, dan menjaga hubungan positif dengan berbagai organisasi masyarakat guna mendukung lembaga tersebut, menumbuhkan citra positif itu, dan menyangkal isu-isu yang bisa membuat lembaga.

Pemanfaatan nilai berita sebuah produk untuk menciptakan citra produk dikenal dengan istilah publisitas. Karena baik pembenaran secara langsung atau tidak langsung dapat dilakukan dengan publisitas lebih memiliki kredibilitas dibandingkan iklan jika dilakukan oleh pihak selain pengiklan.

Hubungan masyarakat adalah jenis lain dari publisitas. Menurut Gary Armstrong dan Philip Kotler, hubungan masyarakat adalah proses membangun hubungan positif dengan berbagai komunitas yang mengelilingi perusahaan melalui perolehan pers yang disukai, pengembangan citra perusahaan yang positif, dan manajemen atau penekanan rumor negatif, cerita, dan peristiwa.³⁹

Hubungan masyarakat melakukan tugas-tugas berikut sebagai bagian dari tugasnya, diantaranya:

- a) Kegiatan atau hubungan dengan pers : menghasilkan dan menyebarluaskan informasi yang relevan dengan berita dalam

³⁹Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Prenhaalindo, 1996), 134.

rangka mempromosikan barang dan jasa serta orang.

- b) Puncikasi produk : mempromosikan berbagai produk.
- c) Kegiatan masyarakat : mempromosikan produk tertentu membina dan menjaga hubungan dengan komunitas lokal dan nasional.
- d) Melobi : membangun dan memelihara hubungan dengan legislator dan anggota pemerintah lainnya untuk mempengaruhi peraturan dan undang-undang.
- e) Hubungan pendukung keuangan : menjaga hubungan dengan investor dan lainnya di area moneter lokal.
- f) Kemajuan : hubungan dalam masyarakat dengan anggota organisasi nirlaba atau donor untuk mendapatkan dukungan keuangan atau sukarela.⁴⁰

e. Konsep Promosi dalam Islam

Dalam pemasaran, promosi mengambil bentuk informasi atau persuasi satu arah yang dirancang untuk mendorong individu atau organisasi untuk mengambil tindakan yang menghasilkan

pertukaran. Dalam melakukan promosi, sebuah lembaga harus memperhatikan etika dalam berpromosi dan Etika menekankan standar sosial dan ekonomi yang berlaku secara universal, sehingga kegiatan promosi tidak dapat meninggalkan etika.

Ajaran Islam tentang etika promosi harus diikuti, antara lain:

- 1) Untuk menghindari marabahaya, seseorang harus jujur saat

⁴⁰Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*, (Jakarta: Prenhalindo, 1996), 134-135.

mempromosikan barang. Karena berpotensi merugikan, tirani, dan permusuhan, maka pemalsuan dan kecurangan dilarang keras dalam Islam. Allah berfirman dalam QS. Ali 'Imran Ayat 77.⁴¹

إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ ٧٧

Artinya : Sesungguhnya orang-orang yang menukar janji (nya dengan) Allah dan sumpah-sumpah mereka dengan harga yang sedikit, mereka itu tidak mendapat bagian (pahala) dan akhirat.

Dari uraian ayat-ayat Al-Qur'an di atas, jelas umat Islam diminta berterus terang, mengingat untuk terus bekerja. Karena Allah SWT akan memberikan keuntungan kepada orang yang jujur, pembeli akan bertambah jika memiliki sikap jujur. Sementara pembeli niscaya akan bercerita kepada orang lain tentang kejujuran dan kebaikan pedagang, sehingga jumlah pembeli semakin banyak. Jika saya mengikuti petunjuk Rasulullah SAW, beliau mengutamakan adab dan etika yang luar biasa dalam melakukan kegiatan promosi.

- 2) Selalu menjaga untuk memenuhi janji serta akad dan kesepakatan diantara dua belah pihak. Allah berfirman QS. Al-Maidah ayat 1.⁴²

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا

⁴¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya Surah Ali Imran*, (Bandung: CV. Diponegoro, 2000), 59.

⁴² Al-Qur'an surah Al-Maidah ayat 1, *Al-Qur'an dan Terjemah Tajwid Kementerian Agama RI SYGMA*, (Jakarta: 2007), 1

يُرِيدُ ١

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu. Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (Yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji.

- 3) Menghindari iklan menyesatkan yang bertujuan untuk mendapatkan perhatian pembeli dan mendorongnya untuk membeli. Informasi palsu sering disediakan oleh berbagai iklan radio, televisi, dan cetak. Sebagai agama Islam yang komprehensif, model promosi ini melanggar moralitas dan mengatur perilaku manusia. Begitu pula dengan membeli dan penjualan harus berpedoman pada etika Islam selama proses pemasaran.
- 4) Jangan menjual secara efektif, saat mempromosikan atau mempromosikan, jangan membuat jaminan jika komitmen ini tidak dapat ditepati.
- 5) Bersedia dengan sedikit manfaat karena akan menyambut

cinta manusia dan menarik banyak klien dan mendapatkan bantuan makanan. Penguasa harus mematuhi semua aspek hukum Islam, termasuk jual beli, jika dia ingin menerima makanan yang diberkati dan, dengan profesi, naik ke tingkat para nabi.

2. Penerimaan Peserta Didik

a. Pengertian Penerimaan Peserta Didik

Penerimaan siswa baru oleh sekolah merupakan peristiwa penting

karena menentukan kelancaran operasional sekolah. Berhasil atau tidaknya upaya pendidikan sekolah dapat ditentukan oleh kesalahan penerimaan siswa. Oleh karena itu pengakuan siswa baru tentu bukan sesuatu yang harus dilakukan. ringan. Oleh karena itu, prosedur penerimaan siswa baru harus diselesaikan sebelum dimulainya tahun ajaran baru. Oleh karena itu kepala sekolah telah menunjuk panitia penerimaan siswa baru sebelum akhir tahun ajaran: Karena panitia penerimaan siswa baru tidak permanen, itu akan dibubarkan setelah tanggung jawabnya telah selesai.⁴³ Sebelum penerimaan siswa baru dimulai, semua rencana harus disiapkan dengan maksimal dan matang.

b. Tujuan Penerimaan Peserta Didik

Dalam rangka mendorong peningkatan akses layanan pendidikan, PPDB bertujuan agar penerimaan peserta didik baru berlangsung secara obyektif, akuntabel, transparan, dan tidak diskriminatif. Ada dua cara pelaksanaan PPDB yaitu secara daring atau melalui jaringan,

khususnya pada website PPDB daerah. Kedua, pendaftaran secara luring atau disebut juga luring atau di luar jaringan, yaitu mendaftar di sekolah secara langsung, termasuk rincian tentang persyaratan, seleksi, kapasitas, dan hasil penerimaan mahasiswa baru.

c. Kriteria Penerimaan Peserta Didik

Pengorganisasian dan pengaturan kegiatan yang melibatkan siswa, sejak mereka mendaftar di sekolah hingga lulus, dikenal sebagai

⁴³ Suharsimi Arikunto dan Lia Yuliana, *Manajemen Pendidikan*, (Yogyakarta: Aditya Media, 2009), 58.

manajemen siswa. Tujuan pengelolaan kesiswaan adalah untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang berkaitan dengan peserta didik untuk menjamin kelancaran, tertib, dan teraturnya penyelenggaraan kegiatan pendidikan di sekolah. Para ahli berpendapat bahwa tujuan manajemen siswa adalah untuk memastikan bahwa siswa dapat belajar secara sistematis dan lingkungan sekolah kondusif untuk pengajaran yang efektif dan efisien. Ada tiga usaha pokok di bidang kepengurusan kemahasiswaan untuk mencapai tujuan tersebut, yaitu pengenalan kekhususan kemahasiswaan, latihan kemajuan belajar serta pembinaan dan peningkatan kedisiplinan. Namun, kelompok tersebut melakukan penelitian tentang New Learner Management.⁴⁴

Salah satu aspek terpenting dalam pengelolaan siswa adalah penerimaan siswa baru karena jika tidak ada siswa baru maka tidak ada yang dikelola atau ditangani, dan proses belajar mengajar tidak akan berlangsung. Sistem promosi dan seleksi adalah dua jenis-jenis sistem

penerimaan siswa baru. Sistem kenaikan pangkat adalah penerimaan siswa tanpa menggunakan seleksi, dimana semua siswa yang terdaftar diterima. Sistem ini biasanya digunakan di sekolah-sekolah yang minat dan daya tampanya kurang.⁴⁵

Adapun Macam-macam kriteria penerimaan peserta didik adalah:

- 1) Penerimaan siswa berdasarkan kriteria yang telah ditentukan adalah kriteria acuan patokan (*standard criteria referenced*). Dalam hal

⁴⁴ B. Suryosubroto, *Manajemen Pendidikan Di Sekolah*, (Yogyakarta: Rineka Cipta, 2004), 74.

⁴⁵ Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia, *Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 348.

ini, sekolah terlebih dahulu menetapkan standar bagi calon siswa yang memenuhi persyaratan minimal sekolah untuk diterima atau ditolak.

2) Kriteria acuan norma (*norm criterien citierien*), khususnya status penerimaan peserta murid baru berdasarkan prestasi keseluruhan yang mengikuti proses seleksi. Kriteria penerimaan dalam hal ini ditetapkan oleh sekolah berdasarkan kinerja keseluruhan siswa. Rata-rata dicari sebagai penjumlahan dari keseluruhan prestasi siswa. Siswa yang akan datang yang nilainya di atas normal adalah pelamar yang didelegasikan yang dapat diakui sebagai siswa yang diharapkan. Siswa yang tidak diterima termasuk yang di bawah rata-rata.

3) Kriteria berdasarkan daya tampung sekolah Pertama-tama sekolah menentukan daya tampungnya, atau jumlah calon siswa baru yang akan diterima. Sekolah kemudian mengurutkan prestasi siswa dari

yang tertinggi sampai yang terendah dimulai dari yang berprestasi tertinggi. Diurutkan dari atas ke bawah adalah digunakan untuk

memilih siswa yang diterima sampai kapasitas tercapai.

3. Implementasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru

Penerapan beberapa konsep dari dunia promosi sebagai penunjang untuk menarik calon siswa baru merupakan tujuan dari strategi bauran promosi yang digunakan untuk menerima siswa yang sesuai dengan

harapan sekolah dan menarik, dan menyampaikan produk, harga, lokasi, dan kegiatan promosi kepada masyarakat, madrasah harus memiliki strategi tertentu. Keberhasilan kegiatan pemasaran ditentukan oleh pengaruh dan adanya strategi. Dalam rangka pencapaian manajemen madrasah, pemasaran dilaksanakan dengan niat mendorong madrasah untuk tampil elegan dan profesional serta memiliki komitmen kuat untuk memasarkan lembaganya melalui berbagai cara untuk menarik minat orang tua siswa dalam gagasan menyekolahkan anaknya ke madrasah. Promosi ke media massa atau media elektronik, serta penyelenggaraan kompetisi di bidang sains, olahraga, dan seni, adalah contohnya kegiatan yang dapat dilakukan oleh madrasah dalam rangka melakukan kegiatan promosi.⁴⁶

Dalam penerimaan peserta didik perlu melakukan persiapan agar terlaksana dengan efektif dan efisien, karena sulit mendapatkan calon siswa yang memenuhi kuota dan berkualitas apabila pelaksanaan PPDB

dilakukan dengan asal-asalan. Maka dari itu untuk mengoptimalkan pelaksanaan penerimaan peserta didik baru ada beberapa hal yang harus

dipersiapkan diantaranya:

a) Petunjuk teknis pelaksanaan (payung hukum)

Dalam proses penerimaan siswa baru pasti tidak bisa sembarangan, melainkan perlu ada undang-undang yang mengatur

kegiatan tersebut. Dalam hal sekolah berada di bawah naungan Dinas

⁴⁶ Muhammad Rais, *Manajemen Marketing Pendidikan Madrasah: Strategi Mewujudkan Madrasah yang Marketable*, (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group 2013), 92.

Pendidikan dan Kebudayaan, acuan penting pelaksanaan PPDB harus mengacu pada Surat Bundaran Dinas Pendidikan dan Kebudayaan. atau Tempat Kerja Sekolah Daerah atau Kota tertentu. Berbeda dengan kerangka hukum pelaksanaan PPDB didasarkan pada Surat Keputusan Direktorat Jenderal Pendidikan Islam (Dirjen Pendis) Kementerian Agama. Hal ini juga berbeda dengan sekolah yang diatur oleh Kementerian Agama.

b) Regulasi Penerimaan

Dalam regulasi penerimaan terdapat kerangka hukum pelaksanaan PPDB. Hal selanjutnya yang perlu dilakukan adalah membuat peraturan pendaftaran berdasarkan juknis yang sudah ada. Peraturan penerimaan ini terkait dengan kuota penerimaan dan alur pendaftaran., serta waktu mulai, tanggal, dan waktu pendaftaran melalui sistem daring (*online*) atau luring (*offline*).

c) Aplikasi PPDB

Hal yang diperlukan selanjutnya yaitu software atau aplikasi yang digunakan untuk mempermudah pendataan calon siswa baru, untuk itu sekolah dan madrasah karenanya dapat membuat database siswa dari pendaftaran dengan mengumpulkan data dan menggunakan aplikasi yang komprehensif.

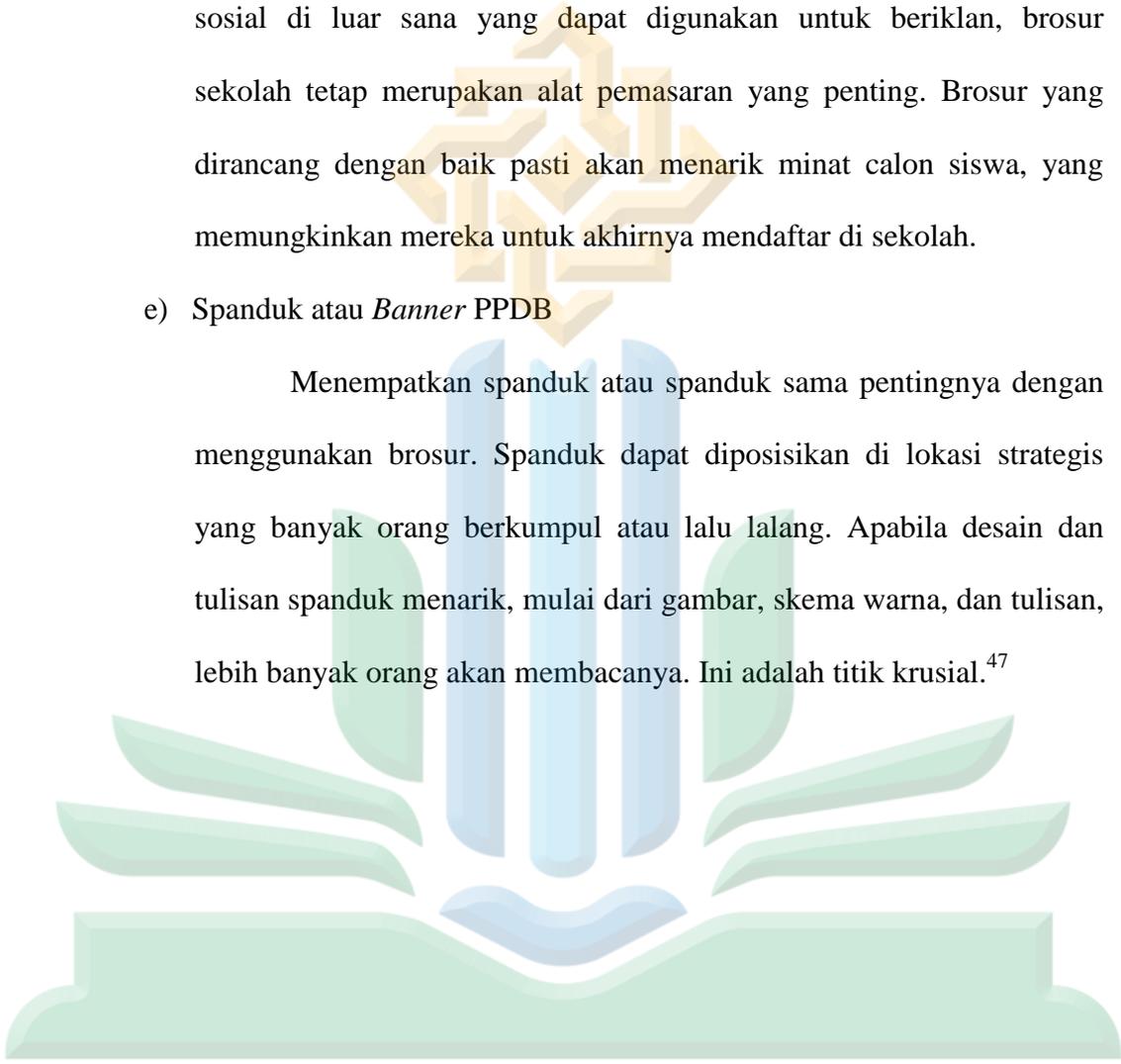
d) Brosur PPDB

Brosur dapat diartikan sebagai alat yang digunakan dalam promosi ketika kegiatan PPDB. Meskipun banyak platform media

sosial di luar sana yang dapat digunakan untuk beriklan, brosur sekolah tetap merupakan alat pemasaran yang penting. Brosur yang dirancang dengan baik pasti akan menarik minat calon siswa, yang memungkinkan mereka untuk akhirnya mendaftar di sekolah.

e) Spanduk atau *Banner* PPDB

Menempatkan spanduk atau spanduk sama pentingnya dengan menggunakan brosur. Spanduk dapat diposisikan di lokasi strategis yang banyak orang berkumpul atau lalu lalang. Apabila desain dan tulisan spanduk menarik, mulai dari gambar, skema warna, dan tulisan, lebih banyak orang akan membacanya. Ini adalah titik krusial.⁴⁷



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁴⁷ Mr Ell, 5 Hal Yang Harus Dipersiapkan sebelum Pelaksanaan PPDB, 30 Januari 2021, <https://mr-ell.com/blog/540/5-hal-yang-harus-dipersiapkan-sebelum-pelaksanaan-ppdb/>

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian

Sesuai dengan Penelitian tersebut mengadopsi metodologi pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Sesuai pemahaman pengaji metode penelitian deskriptif amat membantu dalam penggunaan untuk menilai dan memahami rumusan subjek yang dibahas yaitu berupa studi perkembangan dan penyelesaian masalah dengan cara mendeskripsikan subjek kajian sesuai dengan fakta sebagaimana adanya dan kemudian menginterpretasikan dan lalu menganalisisnya. Steven Dukeshire dan Jennifer Thurlow mengemukakan penelitian kualitatif merupakan data yang bersifat naratif bukan angka, guna mencari data dari beberapa informasi agar dapat memecahkan masalah dan isu yang terjadi.⁴⁸ Sedangkan metode deskriptif merupakan penyelesaian masalah dengan upaya menjelaskan objek penelitian berdasarkan petunjuk sebagaimana adanya, kemudian diinterpretasikan dan dianalisis, bentuknya berupa studi perkembangan dan survei.⁴⁹

Terkait metode dan jenis penelitian yang digunakan ialah penelitian kualitatif deskriptif, maka penelitian yang digunakan berusaha agar mendeskripsikan tentang “Implementasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MAN 1 Jember”.

⁴⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Meneliti Yang bersifat: Eksploratif, Enterpretif, Interaktif Dan Konstruktif*, (Bandung: Alfabeta, 2018), 3.

⁴⁹ Syofiyon Siregar, *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*, (Jakarta: PRENADAMEDIA, 2013), 8

B. Lokasi penelitian

Lokasi penelitian menandakan wilayah dimana seorang peneliti akan melakukan penelitian dan wilayah penelitian yang menjelaskan tentang lokasi. Adapun lokasi yang dijadikan objek atau tempat oleh peneliti adalah Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember yang terletak di Jalan Imam Bonjol No. 50 Kecamatan Kaliwates Kabupaten Jember. Lokasi tersebut ditetapkan dengan beberapa penilain sebagai berikut:

1. Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember ialah madrasah menengah umum yang berciri khas islam. Serta MAN 1 Jember ialah salah satu sekolah Madrasah terbaik yang ada di Jawa Timur dan mendapat predikat MAN unggul. Peserta didiknya pun mulai dari dalam dan dari luar daerah seperti Lumajang, Banyuwangi dan Bondowoso.
2. MAN 1 Jember memiliki strategi promosi yang kreatif dan inovatif serta dapat menarik minat masyarakat. Disini bisa dilihat dari banyaknya masyarakat yang mempercayakan anaknya untuk disekolahkan di MAN 1 Jember, dan memiliki lingkungan pergaulan yang lebih islami karena disekolah tidak hanya diajarkan ilmu pengetahuan juga ilmu agama seperti shalat berjamaah dan shalat dhuha. Dengan Madrasah bisa membantu mendidik serta karakter yang sesuai dengan ajaran agama islam.
3. MAN 1 Jember juga menawarkan program-program yang tidak dimiliki sekolah lain. MAN 1 Jember menawarkan 6 program yaitu; MANPK (Madrasah Aliyah Negeri Program Keagamaan), BIC (Bina Insan

Cendekia), Program Reguler (Peminatan MIPA, IPS, dan Bahasa), program unggulan keterampilan, program tahfidz dan program riset. Serta fasilitas yang dimiliki sekolah juga semakin modern, baik dari segi arsitektur bangunan, sarana prasarana, serta teknologi informasi yang digunakan.

C. Subjek penelitian

Pada subjek penelitian, pengkaji menetapkan sejumlah informan sebagai subyek penelitian ialah seseorang yang memberikan informasi tentang masalah penelitian. Didalam menentukan informan peneliti wajib mempertimbangkan dengan tujuan yang dimaksud. Informan adalah seseorang yang mempunyai hubungan dengan masalah penelitian. Ada dua sumber data yang dipakai dalam penelitian, diantaranya:

1. Data primer

Data primer ialah data yang didapatkan langsung dari sumber awal yang didapatkan saat peneliti bertanya kepada narasumber, kemudian dalam langkah awal dari penelitian atau informan yang terlibat antara lain:

- a. Kepala Madrasah yaitu Bapak Drs. Anwaruddin, M.Si.
- b. Panitia PPDB sekaligus Waka Humas yaitu Bapak Drs. Dardiri, M. Pd. I.
- c. Masyarakat yaitu Muhammad Ilham
- d. Siswa yaitu Nabila Aulia dan Adinda Ghina Daniyah

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang dipergunakan untuk membawadata primer yang merupakan hasil observasi, dokumentasi, serta berbagai

rujukanyang berupa data buku, skripsi, tesis, jurnal yang membahas terkait implementasi strategi bauran promosi.

D. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang berada dalam penelitian kualitatif ialah cara yang dipakai bagi pengkaji untuk memperoleh data penelitian. Teknik ini berisi pengumpulan data yang dipakai dengan natural atau alamiah. Sumber data primer dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi dan wawancara serta dokumentasi.⁵⁰

Merupakan hasil yang paling pokok didalam observasi, karena maksud utama dari penelitian adalah menghasilkan data yang memenuhi standar dan bermutu.⁵¹ Beberapa sistem pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah:

1. Observasi

Observasi ialah teknik pengumpulan data yang dijalankan dengan cara meninjau objek yang akan diteliti, menganalisa serta menuliskan hasil penemuan di tempat yang diobservasi.

Jenis observasi yang dipakai dalam penelitian ini adalah observasi partisipasi pasif yang menerangkan pengkaji tidak ikut andil pada kegiatan yang dilakukan, jadi peneliti hanya mengamati dan mencatat mengenai objek penelitian. Kemudian peneliti melakukan observasi implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru yaitu meliputi perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi dari strategi bauran

⁵⁰ I Made Laut Mertha Jaya, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Teori, Penerapan, dan Riset Nyata*, (Yogyakarta: Quadrant, 2020), 149-154.

⁵¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, 104.

promosi. Dalam hal ini observasi yang dilakukan peneliti terhadap data yaitu: profil dan sejarah sekolah, unit pendidikan, data pendidik, data siswa, jenis promosi yang dilakukan kemudian peningkatan penerimaan peserta didik, visi dan misi serta sarana prasarana.

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara merupakan daftar pertanyaan yang dilakukan serta diajukan terhadap narasumber yang akan memberi informasi dan berhubungan dengan fokus masalah.

Wawancara yang dilakukan penelitian ini difokuskan pada implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN Jember. Adapun peneliti melakukan wawancara terhadap data seperti jenis promosi yang dilakukan sekolah, perencanaan, pelaksanaan, evaluasi dari strategi bauran promosi, alur pendaftaran dari penerimaan siswa barudan peningkatan penerimaan siswa baru.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan data suatu kegiatan yang berupa gambar, tulisan dan karya monumental. Dokumentasi sebagai pelengkap dari data yang sudah dikumpulkan melalui observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.⁵² Metode ini digunakan sebagai alat untuk mengumpulkan data yang dikaitkan dengan judul skripsi pengkaji, dan hasil data yang diperoleh dari dokumentasi yaitu:

⁵² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2020), 125.

- a. Biodata MAN 1 Jember
- b. Visi dan Misi MAN 1 Jember
- c. Sistem lembaga MAN 1 Jember
- d. Siswa MAN 1 Jember
- e. informasi guru MAN 1 Jember
- f. Sarana dan prasarana MAN 1 Jember
- g. Data foto kegiatan promosi PPDB dan alur pendaftaran serta penerimaan peserta didik baru MAN 1 Jember.

E Analisis data

Analisis data disini ialah analisis data kualitatif memakai model interaktif dari Miles dan Huberman dan Saldana yang terdiri dari 4 kegiatan utama yang terdiri dari pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Adapun penjelasan model analisis kualitatif interaktif diatas adalah sebagai berikut.⁵³

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilaksanakan untuk mengumpulkan informasi terkait fokus penelitian. Dalam penelitian ini yang merupakan penelitian kualitatif yaitu melalui wawancara dan dokumentasi serta observasi. Setelah data terkumpul maka di bentuk transkrip wawancara dan deskripsi studi dokumentasi.

2. Kondensasi Data

Kondensasi data yaitu pemaknaan yang dilakukan oleh peneliti

⁵³ Galih Pranowo, *Monograf Pengelolaan Pembelajaran Mata Pelajaran Produktif Kelas Nautika*, (Klaten: Lakeisha, 2019), 44.

dalam menyederhanakan, menyeleksi, mengabstrakkan dan memfokuskan yang merupakan catatan lapangan. Setelah itu mengelompokkan data yang sesuai ataupun tidak sesuai dengan fokus penelitian.

3. Penyajian Data

Penyajian data adalah semacam penempatan, pengumpulan dan informasi yang bisa menjadi kesimpulan dan aksi. Penyajian data membantu menafsirkan yang terjadi dan guna memenuhi sesuatu, tercatat memilih aksi dan menganalisis yang lebih mendalam yang pada berdasarkan pemahaman.

4. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan yaitu seseorang melihat dari hasil pengumpulan data hingga mengerti dan paham apa yang di dapat dalam penelitian yang sudah dilaksanakan yang dimulai dari mencari arti benda, catatan, konfigurasi seperti alur dan sebab serta akibat promosi. Kesimpulan “final” mungkin tidak muncul sampai susunancatatan

lapangan berakhir, tergantung pada besarnya kumpulan-kumpulan catatan lapangan.⁵⁴

F. Keabsahan data

Keabsahan data adalah usaha kegiatan peneliti guna memperoleh keabsahan temuannya agar memperoleh temuan yang valid dengan menggunakan beberapa teknik, salah satunya dengan teknik triangulasi. Keabsahan data yang dipakai disini ialah triangulasi. Triangulasi

⁵⁴ Abdul Majid, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*, (Makassar: Aksara Timur, 2017), 56.

merupakan teknik pengumpulan data dan sumber yang telah ada.⁵⁵ Kemudian untuk mengemukakan data dan menguji keabsahan data yang didapat maka peneliti menggunakan 2 cara yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber ialah pengecekan data yang di dapat oleh pengkaji yang merupakan data dari beberapa sumber yang berbeda dengan pembahasan atau pertanyaan yang sama dengan teknik yang sama pula. Memperoleh data dari sumber yang berbeda tetapi dari teknik yang sama pula.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik merupakan pengecekan atau pengujian terhadap data yang di dapat dengan berbagai teknik yang berbeda terhadap satu narasumber.berarti pengaji memakaiteknik pengumpulan data yang beda untuk memperoleh dari sumber yang sama. Maka dengan ini triangulasi sumber dan triangulasi teknik itu digunakan agar menghasilkan data yang

lebih intensif dalam sebuah hasil penelitian yaitu tentang Implementasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Dalam bagian ini menuliskan rencana yang akan dilaksanakan oleh pengkaji, berawal dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sesungguhnya dan hingga pada penulisan laporan.⁵⁶ Langkah-langkah penelitian sebagai berikut:

⁵⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualiiitatif*, 125.

⁵⁶ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiih*, (Jember: IAIN Jember, 2019), 48.

1. Tahap Pra-Lapangan

Didalam tahap ini meliputi penyusunan rencana penelitian seperti menentukan tempat yang hendak di observasi, pengajuan judul, mendapatkan dosen pembimbing selanjutnya penyusunan matrik penelitian yang kemudian didiskusikan kepada dosen pembimbing.

Mengurus perizinan untuk penelitian kepada Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, selanjutnya melanjutkan penelitian di lapangan.

2. Tahap Pelaksanaan

Dari sini, pengkaji mulai melaksanakan penelitian sesuai dengan apa yang sudah ditentukan. Berawal dari memahami kejadian yang terjadi di lapangan, observasi tempat, wawancara kepada narasumber serta melakukan pengumpulan untuk bukti penelitian.

3. Tahap Analisis Data

Disini pengkaji mengawali untuk mengumpulkan dan memilah hasil penelitian yang sudah dilakukan. Hasil penelitian dari informan maupun dokumentasi peneliti memperbaiki sistematika dan bahasa guna mengantisipasi kesalahan fahaman pada pelaporan maupun penafsiran. Setelah itu melaksanakan deflasi kesimpulan yang sudah disusuundalam bentuk laporan penelitian berdasarkan buku pedoman penulisan karya ilmiah.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian Gambaran Obyek Penelitian

Objek dari penelitian ini yaitu Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember sebagai kelengkapan objek ini, akan dikemukakan tentang MAN 1 Jember yang meliputi.

1. Profil dan Sejarah MAN 1 Jember

MAN 1 Jember terletak di Jalan Imam Bonjol Nomor 50, Desa Kaliwates, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember, Jawa Timur. Jumlah siswa ada 1140 dan program unggulan yang ditawarkan yaitu ada MANPK, BIC, program keterampilan, program tahfidz, program riset, program reguler

Madrasah berdiri pada tahun 1967 dengan nama SPIAIN (Sekolah Persiapan Institut Agama Islam Negeri) Jember yang kemudian pada tahun 1978 SPIAN Jember berubah nama menjadi MAAIN sampai tahun 1981.

Lalu berdasarkan Keputusan Menteri Agama Nomor 168 tahun 2003, tanggal 24 Maret 2003 MAAIN resmi berganti nama menjadi MAN

(Madrasah Aliyah Negeri) 1 jember, terhitung sejak tanggal 23 Agustus 2004.⁵⁷

MAN 1 Jember juga mengembangkan beberapa jurusan yang sesuai yang terdiri dari program reguler (MIPA, IPS, dan Bahasa), program MANPK (Madrasah Aliyah Negeri Program Khusus) dan program

⁵⁷ MAN 1 Jember, "Profil MAN 1 Jember", 2021/2022.

keterampilan. Kemudian pada masa pengembangan kualitas merupakan momentum paling penting dalam perjalanan MAN 1 Jember menuju madrasah yang berkualitas, berprestasi dan unggul, dan pada masa pengembangan kualitas MAN 1 Jember dimulai sejak tahun 2016 saat dipimpin oleh Bpk. Drs. Anwarudin, M. Si, selaku kepala madrasah MAN 1 Jember yang akhirnya saat itu MAN 1 Jember bisa melakukan perubahan pengembangan madrasah yang sangat pesat baik secara fisik seperti adanya gedung baru dan sarana pembelajaran maupun secara non fisik seperti pengembangan program keunggulan di MAN 1 Jember.⁵⁸

2. Visi dan Misi MAN 1 Jember

a. Visi

“Unggul dalam prestasi, terampil, berakhlakul karimah berlandaskan iman dan taqwa”

b. Misi

- 1) Menumbuhkan penghayatan dan pengamalan ajaran islam dan budaya bangsa sebagai sumber kearifan dalam bertindak
- 2) Mengembangkan potensi akademik dan non akademik peserta didik secara optimal sesuai dengan bakat dan minat melalui proses pembelajaran bermutu
- 3) Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan secara efektif kepada peserta didik dibidang keterampilan sebagai modal untuk terjun kedunia kerja.

⁵⁸ MAN 1 Jember, “Profil MAN 1 Jember”, 2021/2022.

3. Struktur Organisasi MAN 1 Jember

Kepala Sekolah MAN 1 Jember saat ini adalah Bapak Drs. Anwarudin, M. Si. Adapun struktur organisasi di MAN 1 Jember Tahun Pelajaran 2021/2022. Dalam hal ini Drs. Anwarudin, M.Si. menjabat sebagai Kepala Madrasah MAN 1 Jember, Kepala Tata Usaha yaitu Agus Eko Setiawan, Waka Bidang Kurikulum sekaligus sebagai Pembina OSIS yaitu M. Natsir Al Firdaus, Waka Bidang Humas yaitu Dardiri, Waka Bidang Kesiswaan yaitu Rina Poeji Astoetik, Waka Bidang Sarpras yaitu Ade Sa'diyah, Ketua Program Keterampilan yaitu Moh. Tarom, Bendahara Infaq/Keuangan yaitu Raras Indriyani, Ketua Pembina Ma'had yaitu Yunus, kemudian Ketua Pengelola MANPK yaitu Jamanhuri, Pembina Ma'had Putri yaitu Achmad Ikhsan Dimiyati, Pembina Ma'had Putra yaitu Masruri, Ketua Pengembangan BIC yaitu Imam Syahroni, Koordinator BK yaitu Agus Suyatno, Ketua Tim Tatib yaitu Sofia Ratnaningsih, Kepala Perpustakaan yaitu Lilik Suhartini, Ketua Keterampilan Otomotif yaitu Kanada, Ketua Keterampilan Elektronika yaitu Tugi Hartono, Ketua Keterampilan Tatabusana yaitu Maslikah, Ketua Lab. Biologi yaitu Rico Asikin, Ketua Lab. Fisika yaitu Satiman, Ketua Lab. Bahasa yaitu Dewi Rachmayanti, Ketua Lab. Komputer yaitu Dedi Tugas, Pengelola IT yaitu Muh. Hanafiah, Pengelola Web yaitu Rinaldi Putra Pamungkas, Bendahara Pengeluaran yaitu M. Najmul Rosyid, Penyusunan Program Anggaran yaitu Taufiqur Rahman, Pengelola/Operator BMN yaitu Noval Danial, Pengelola Kepegawaian

yaitu Siti Maratul Holisah, Pengelolaan Laboratorium yaitu Bambang Adi Sucipto, Pengadministrasi Kurikulum yaitu Muhammad Sauki, Pengadministrasi Perpus yaitu Rifai, Pengadministrasi Kesiswaan yaitu Lusianah, Pengadministrasi Umum yaitu Masrud, Pengadministrasi Persuratan yaitu Siti Asyizah, Pramu Kebersihan yaitu Rasman, Abdul Halim, Abdul Azis, dan yang terakhir Satpam yaitu Sanudin dan Samsul Arifin.⁵⁹

4. Program-Program Unggulan MAN 1 Jember

Madrasah ini merupakan salah satunya MAN yang menawarkan program jurusan yang paling lengkap. Beberapa Program Unggulan yang dikembangkan di MAN 1 Jember yaitu diantaranya:

1. MANPK (Madrasah Aliyah Negeri Program Keagamaan)
2. Program keterampilan
3. Program BIC (Bina Insan Cendekia)
4. Program regular (MIPA, IPS dan bahasa)
5. Program tahfidz
6. Program unggulan riset⁶⁰

5. Kondisi MAN 1 Jember

Maka dari hasil dokumen dan observasi yang telah dilaksanakan oleh peneliti, ada beberapa kondisi yang perlu disampaikan yaitu:

⁵⁹ MAN 1 Jember, "Profil MAN 1 Jember", 2021/2022.

⁶⁰ Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 24 Agustus 2022.

a. Kondisi Pendidik dan Tenaga Kependidikan

Adapun tenaga pendidik MAN 1 Jember pada tahun pelajaran 2021/2022 ialah berjumlah 84 pendidik, dan dari 84 itu terdapat guru PNS Kemenag yang berjumlah 54 dan sisanya yang 30 merupakan guru Non PNS.⁶¹ Kemudian tenaga kependidikan MAN 1 Jember yang pada tahun pelajaran 2021/2022 ini berjumlah 28, dan dari 28 tenaga kependidikan tersebut ada 13 pegawai TU PNS dan yang 13 sebagai sebagai TU PTT.⁶²

b. Kondisi Siswa

Keadaan siswa MAN 1 Jember pada tahun pelajaran 2021/2022 berjumlah 1140 siswa yang tersebar pada 4 peminatan yang ada di MAN 1 Jember. Siswa tersebut ialah berasal dari dalam daerah serta luar daerah seperti Pasuruan, Lumajang, Bondowoso dan Banyuwangi.

Adapun siswa kelas X dari 4 peminatan (MIPA, IPS, Bahasa dan MANPK) yaitu berjumlah 357 siswa, kemudian untuk kelas sebelas berjumlah 391 siswa, dan untuk kelas duabelas berjumlah 432 siswa.

c. Sarana dan Prasarana

Dari beberapa hasil penelitian yang dikaji oleh peneliti bahwa sarana dan prasarana yang ada di MAN 1 Jember sudah cukup mendukung dalam pembelajaran. MAN 1 Jember dibagi atas empat area kegiatan, yaitu:

⁶¹ MAN 1 Jember, "Profil MAN 1 Jember", 2021/2022.

⁶² MAN 1 Jember, "Profil MAN 1 Jember", 2021/2022.

1. Gedung induk MAN 1 Jember
2. Ma'had Putri Khadijah
3. Ma'had Putra Al-Ihsan
4. Laboratorium Keagamaan.

6. Penerapan Strategi Bauran Promosi di MAN 1 Jember

Tingkat persaingan antar lembaga pendidikan untuk mendapatkan calon siswa semakin ketat dan salah satu alasannya adalah jumlah sekolah yang saat ini sudah semakin banyak. Oleh karena itu untuk mendapatkan calon siswa yang diharapkan, Madrasah tidak hanya wajib menawarkan kualitas pendidikan namun juga harus mempromosikan madrasah dengan baik yaitu seperti menerapkan strategi bauran promosi agar madrasah lebih dikenali oleh masyarakat luas serta menarik calon siswa. Seperti halnya yang sudah dilakukan oleh MAN 1 Jember sejak madrasah didirikan yaitu sejak kepala madrasah yang pertama yaitu K.H. A. Muhith Muzadi, karena sejak madrasah berdiri sudah menerapkan strategi bauran promosi untuk terus mengembangkan dan meningkatkan kualitas dan jumlah siswa.

Kemudian pada saat dipimpin oleh Bapak Drs. Anwaruddin, M. Si sejak 2016 MAN 1 Jember mulai melakukan perubahan pengembangan madrasah yang sangat pesat baik secara fisik seperti adanya gedung baru dan sarana pembelajaran maupun secara non fisik seperti pengembangan program keunggulan di MAN 1 Jember sehingga juga dapat menarik minat para calon siswa.⁶³

⁶³ MAN 1 Jember, "Profil MAN 1 Jember", 2021/2022.

Strategi bauran promosi yang dilakukan oleh MAN 1 Jember sudah diterapkan sejak lama akan tetapi dari setiap tahapnya selalu memberikan perkembangan yang baik dan dengan semakin berkembangnya zaman serta teknologi yang canggih membuat strategi yang dilakukan oleh Madrasah juga mengikuti zamannya yaitu seperti saat ini mempromosikan Madrasah sudah memanfaatkan media sosial sehingga siapapun bisa mengakses informasi terkait MAN 1 Jember tanpa harus datang ke Madrasah. Terlebih didalam *website* yang dimiliki oleh Madrasah sudah banyak mengupdate perkembangan terkait pelaksanaan promosi dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru. MAN 1 Jember sebagai salah satu Madrasah di Jember yang menerapkan *boarding school* serta program-program yang ditawarkan tidak terdapat di Madrasah yang lain. Dan dari strategi yang sudah diterapkan dari dulu membuat MAN 1 Jember menjadi Madrasah yang mendapat banyak prestasi serta dapat dibuktikan pula dengan lulusan MAN 1 Jember yang banyak diterima di Universitas ternama di Indonesia bahkan di luar negeri seperti diterima di Universitas Kairo Mesir.

B. Penyajian Data dan Analisis

Pada bagian ini peneliti akan menyajikan beberapa hasil pengumpulan data yang telah diperoleh, kemudian akan diinput pada bagian fokus masalah yang ditentukan oleh peneliti dan lalu dijelaskan secara rinci dengan data yang telah didapatkan. Data yang didapat melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

1. Perencanaan Strategi Bauran Promosi Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MAN 1 Jember

Berdasarkan pengamatan peneliti selama di lokasi, diketahui perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember terdapat 3 langkah yaitu analisis kebutuhan, penyusunan program, dan rapat koordinasi sekolah. Dan 3 langkah dalam perencanaan strategi bauran promosi dalam PPDB ialah menurut Bapak Anwaruddin selaku Kepala Madrasah MAN 1 Jember yang akan dipaparkan dibawah ini.

a. Analisis Kebutuhan

Tahap awal pada perencanaan ini yaitu pihak pelaksana sekolah menganalisis kebutuhan sesuai tujuan dan visi Madrasah dan juga mengetahui apa yang dibutuhkan Madrasah dan masyarakat serta memahami model seperti apa yang dicari oleh calon siswa. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Bapak Anwaruddin selaku Kepala Madrasah:

Sekolah sebelum melakukan kegiatan ini pasti yang pertama dilakukan yakni analisis kebutuhan. Jadi apa yang dibutuhkan masyarakat dan PPDB itu kan mencari siswa jadi kita juga harus mencari tahu model seperti apa dibutuhkan oleh para calon siswa.⁶⁴

Adapun tujuan analisis kebutuhan tersebut adalah menyusun strategi promosi yang dibutuhkan untuk kegiatan penerimaan peserta didik agar sekolah dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan yang dicari oleh calon siswa. Setelah mengetahui kondisi dan kebutuhannya

⁶⁴ Anwaruddin, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 Agustus 2022.

seperti apa kemudian menyusun program yang berupa petunjuk teknis PPDB yang nantinya akan digunakan sebagai acuan dalam menginformasikan PPDB MAN 1 Jember kepada calon siswa dan dapat diketahui secara luas oleh masyarakat.

Sehingga calon siswa dan masyarakat lebih percaya untuk mendaftar di MAN 1 Jember, dan hal tersebut tidak lepas dari apa perjuangan yang dilakukan serta prestasi-prestasi yang sudah diraih sebelumnya oleh Madrasah, dari kepercayaan itu Madrasah terus berkembang dan bisa membuat kualitas yang baik pula.

b. Penyusunan Program

Setelah menganalisis dan mengetahui kebutuhannya apa dan calon siswanya berapa maka langkah selanjutnya menyusun program yang nantinya akan dilaksanakan untuk kegiatan promosi dalam penerimaan peserta didik baru, karena dengan program-program yang sudah disusun dapat menimbulkan terjadinya hubungan komunikasi dan

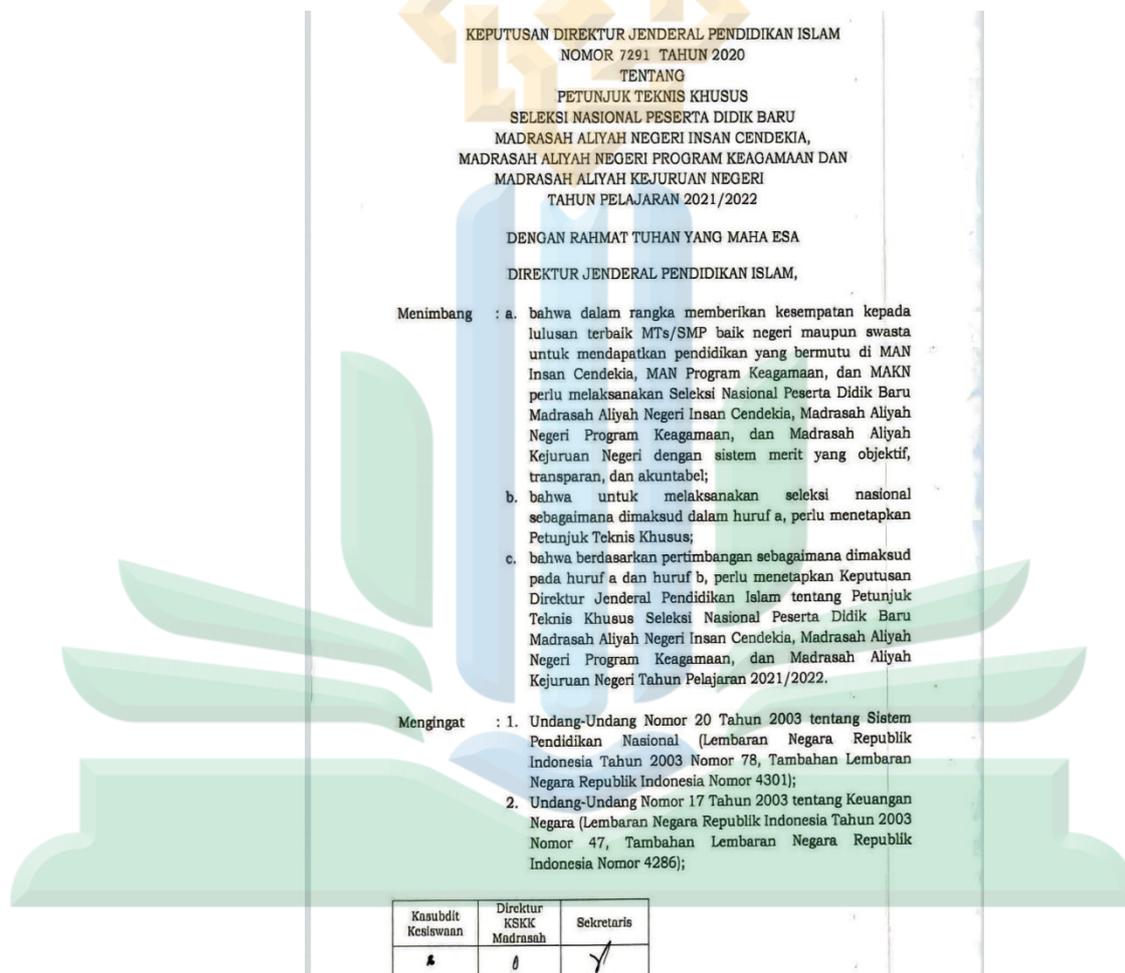
hubungan baik serta dapat bekerja sama dengan masyarakat atau *stake holder* lainnya baik internal maupun eksternal. Adapun pembuatan

program yang dilakukan oleh MAN 1 Jember dalam kegiatan promosi untuk penerimaan siswa meliputi membuat juknis atau petunjuk teknis

PPDB. Hal ini diperkuat dari hasil wawancara yang dipaparkan oleh Bapak Anwaruddin selaku Kepala Madrasah, bahwa:

Dalam tahap selanjutnya kita membuat juknis PPDB, disini kita kan ada dua macam PPDB yang pertama SNPDB yaitu Seleksi Nasional Peserta Didik Baru dan untuk juknisnya sudahkenarnya dari Jakarta dan yang kedua Seleksi PPDB

Regular dan untuk membuat juknis nya yaitu berpatokan pada juknis yang ada di pendis jadi seperti kriteria-kriterianya yang ada di juknis regular kita sesuaikan dengan keadaan disini. Setelah itu ya kita membentuk panitia PPDB.⁶⁵



Gambar 4.1
Dokumentasi Juknis PPDB

Dalam gambar 4.1 yaitu surat Keputusan tentang tentang juknis penerimaan siswa baru. Yang dalam hal ini pembuatan juknis tersebut dijadikan sebagai petunjuk bagi para tim terkait pelaksanaan kegiatan seperti jadwal kegiatan, jalur pendaftaran, dan layanan informasi terkait kegiatan penerimaan peserta didik baru.

⁶⁵Anwaruddin, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 agustus 2022.

Dalam penyusunan juknis untuk PPDB MAN 1 Jember yang bertujuan untuk memudahkan proses penerimaan siswa baru sehingga dapat memberikan informasi tentang keberadaan MAN 1 Jember kepada masyarakat, dan dapat memperoleh calon siswa yang memiliki potensi terbaik entah dari sisi akademik maupun non akademik, berakhlak karimah, dan mampu membaca Al-Qur'an. Dalam juknis yang disusun biasanya memuat ketentuan umum PPDB seperti persyaratan apa saja yang harus dipersiapkan dan diketahui saat proses PPDB.

Setelah petunjuk teknis dibuat maka langkah selanjutnya pihak sekolah membentuk panitia PPDB yang dipilih oleh Kepala Madrasah dengan tujuan kegiatan PPDB dapat terselenggara dan sesuai dengan tujuan serta dapat terlaksananya program yang sudah ditetapkan.

c. Rapat Koordinasi Tingkat Madrasah

MAN 1 Jember melakukan perencanaan untuk mempromosikan lembaga dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru yang dilakukan

setiap tahun. Setelah menganalisis apa yang dibutuhkan pasar pendidikan dan menyusun program dari temuan analisis yang dilakukan

sekolah maka selanjutnya sekolah membuat struktur panitia PPDB. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Bapak Anwaruddin selaku Kepala

Madrasah, bahwa:

Setelah membuat juknis itu ya kita membentuk panitia PPDB, baru setelah ada panitia itu baru kita *action* dan sosialisasi terkait kegiatan PPDB dan dengan terselenggaranya PPDB ini bertujuan

dapat menjaring siswa-siswi yang unggul baik serta murid yang bisa mengaji dan menulis Al-Qur'an.⁶⁶

Hal ini juga diperkuat oleh paparan Bapak Nur Kolis selaku panitia pelaksana tes saat PPDB, bahwa:

Karena sekolah kita berbasis Madrasah jadi kita harus mencari siswa yang selain berprestasi juga yang pasti harus bisa baca dan menulis Al-Qur'an. Jadi sebelum diterima akan ada tes baca Al-Qur'an dan kegiatan ini bertujuan agar nantinya mereka tak kaget apabila sudah menerima pelajaran di sekolah.⁶⁷

Jadi dengan membentuk panitia yaitu bertujuan agar PPDB MAN 1 Jember dapat terlaksana dengan lancar dan dapat mencapai sasaran yaitu dapat menjaring siswa-siswi yang berprestasi yang unggul serta dapat membaca dan menulis Al-qur'an.

Dan hal tersebut juga diperkuat dari hasil observasi dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti di MAN 1 Jember terkait adanya struktur kepanitiaan yang sudah di bentuk oleh MAN 1 Jember.

Tabel 4.1
Struktur Panitia PPDB MAN 1 Jember 2022/2023

No	Nama	Jabatan
1	Drs. Anwaruddin, M.Si.	Penanggung jawab
2	Drs. Dardiri, M.Pd.I	Ketua
3	Rina Poeji Astoetik, S.Pd	Bendahara
4	Drs. M. Natsir Al-Firdaus	Pendaftaran daftar ulang BIC dan Regular
5	Jamanhuri, S.Ag., M.Pd.I	Pendaftaran, pelaksanaan tes dan daftar ulang MANPK
6	Ade Sa'diyah, S.Pd. Agus Eko Setiawan, SE.,M.M.	Sarana dan prasarana
7	Nur Kholis, S.Pd., M.Sc Drs. Suparno, M.Pd. Imam Syahroni, S.Pd., M.Si.	Perumusan dan pelaksana tes BIC dan regular

⁶⁶ Anwaruddin, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 Agustus 2022

⁶⁷ Nur Kolis, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 18 Oktober 2022

8	Muh. Tarom, S.Pd., M.T.	Pendaftaran Program Keterampilan
9	Yunus, S.Ag., M.Pd.I.	Tes Wawancara dan Baca Al-Quran (MANPK dan Reguler)
10	Drs. Agus Suyatno	Wawancara Kepribadian
11	Mohammad Hanafiah, S.Kom Dedi Tugas MHS, S.Kom Ahmad Hasyim Asy'ari, S.Pd.I. Happy Khoirun Nisa, S.Pd., M.Pd Alfira Dini Sabriana, S.Pd.	Seksi pendaftaran dan Verifikasi Data BIC dan Reguler
12	Ahmad Ikhsan D, S.Pd.I. Masruri, S.Pd.I., M.Pd.I.	Pendaftaran MANPK
13	Nurul Azizah, S.Pd.I. Feni Dwi Fitriah Lusianah	Daftar Ulang
14	Rinaldi Putra Pamungkas, S.Pd.	Publikasi dan Dokumentasi
15	M. Sauki	Administrasi dan Layanan Data
16	Moh. Sanudin Syamsul Arifin	Keamanan
17	Abdul Azis	Kebersihan
18	Siti Asyizah	Konsumsi

Dalam tabel diatas disebutkan yaitu tentang struktur panitia PPDB MAN 1 Jember Tahun pelajaran 2022/2023 yaitu Bapak Anwaruddin selaku penanggung jawab PPDB, ketua Bapak Dardiri, sekretaris Ibu Rina Poeji Astoetik, bendahara Ibu Raras Indriyani. Kemudian koordinasi bidang terkait pendaftaran dan daftar ulang BIC dan regular yaitu Bapak Natsir, daftar ulang dan tes MANPK Bapak Jamahnuri, sarana prasarana yaitu Ibu Ade Sa'diyah, perumus dan pelaksana tes BIC dan regular yaitu Bapak Nur Kholis, Bapak Suparno dan Bapak Imam Syahroni, pendaftaran program keterampilan yaitu Bapak Tarom, tes wawancara dan baca Al-Qur'an yaitu Bapak Yunus dan wawancara kepribadian yaitu Bapak Agus Suyatno. Serta ada juga

seksi-seksi yaitu pertama seksi pendaftaran dan verifikasi data BIC dan regular yaitu Bapak, Hanafiah, Bapak Dedi, Bapak Ahmad Hasyim, Ibu Happy dan Ibu alfira Dini, yang kedua pendaftaran MANPK yaitu Bapak Ahmad Ikhsan dan Bapak Masruri, ketiga seksi daftar ulang yaitu Ibu Azizah, Ibu Feni dan Ibu Lusianah, keempat bidang publikasi dan dokumentasi yaitu Bapak Rinaldi Putra, kelima administrasi dan layanan data yaitu Bapak Sauki, keenam keamanan yaitu Bapak Sanudin dan Bapak Syamsul, ketujuh kebersihan yaitu Bapak Abdul Azis, kedelapan seksi konsumsi yang bertanggung jawab yaitu Ibu Siti Asyizah.

Pada rapat ini akan dibahas juga rangkaian kegiatan yang akan dilakukan dalam penerimaan peserta didik baru. Misalnya informasi terkait penyelenggaraan kegiatan PPDB, waktu pelaksanaan, petugas pelaksana, dan penentuan alat serta media promosi PPDB dan bagaimana evaluasi akhir. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Dardiri selaku Waka Humas sekaligus ketua panitia PPDB, bahwa:

Jadi untuk pengembangan informasi dan promosi Madrasah kitadari humas dan panitia PPDB menyusun informasi dan alat apa saja yang akan digunakan saat promosi PPDB Madrasah agar dapat memberikan informasi secara luas kepada masyarakat mengenai keberadaan Madrasah yang sudah melakukan penerimaan peserta didik baru.⁶⁸

Hal ini juga didukung dengan hasil dokumentasi yang peneliti dapat dari Bapak Dardiri:

⁶⁸ Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 Agustus 2022.



Gambar 4.2
Dokumentasi Rapat Penyelenggaraan PPDB

Dalam gambar yaitu tentang rapat mengenai PPDB MAN 1 Jember yang membahas terkait apa saja yang harus dipersiapkan serta promosi seperti apa yang harus dilakukan dalam PPDB. Di sebelah kanan yang sedang memegang *microfon* ada Bapak Dardiri selaku ketua panitia PPDB, di sebelah nya ada Bapak Natsir selaku Waka Kurikulum sekaligus Wakil Kepala Madrasah, dan disebelahnya lagi ada Bapak Anwaruddin yakni Kepala Madrasah, kemudian yang paling ujung yaitu Bapak Suparno selaku pelaksana tes PPDB.

Adapun kegiatan tersebut sesuai hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Dardiri:

Kegiatan rapat tersebut dilakukan setelah ada surat SK turun dari Kepala Madrasah tentang pembentukan panitia PPDB, dan rapat tersebut diadakan insyaallah kalau tidak salah ini hari Jumat di ruang *Podtcast* MAN 1 lantai 3. Jadi kegiatan rapat ini dihadiri oleh para guru yang sudah di tunjuk sebagai panitia dan kegiatan ini diadakan untuk membahas terkait kegiatan PPDB yang akan di lakukan oleh Madrasah jadi kurang lebih seperti itu mbak.⁶⁹

Pembentukan struktur kepanitiaan PPDB di MAN 1 Jember menjadi rapat rutin Madrasah yang dilakukan setiap tahunnya menjelang penerimaan siswa baru, karena dengan adanya struktur kepengurusan PPDB dan hal itu akan tercapai dengan baik dan program yang sudah direncanakan dapat terlealisasikan. Perencanaan program dalam PPDB juga sangat penting dengan harapan nantinya peserta didik

⁶⁹ Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 Agustus.

yang diterima benar-benar sesuai dengan visi MAN 1 Jember yaitu unggul dalam prestasi, terampil, berakhlakul karimah berlandaskan iman dan taqwa. Serta mereka yang sudah diterima dapat beradaptasi dengan baik dan sukses dalam lingkungan pendidikan MAN 1 Jember.

Dari pemaparan di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa terkait perencanaan strategi bauran promosi dalam PPDB di MAN 1 Jember melakukan analisis kebutuhan yang berguna mencari keterangan yang dibutuhkan untuk kegiatan penerimaan peserta didik agar Madrasah dapat mengetahui keinginan dan kebutuhan yang di cari oleh calon siswa. Menyusun program seperti membuat petunjuk teknis PPDB MAN 1 Jember yang bertujuan untuk memudahkan proses penerimaan siswa baru sehingga dapat memberikan informasi tentang keberadaan MAN 1 Jember kepada masyarakat yang didalamnya menerangkan kegiatan PPDB seperti langkah-langkah pendaftaran PPDB dan jadwal. Kemudian melakukan rapat membentuk panitia PPDB untuk

bertanggung jawab dalam pelaksanaan penerimaan peserta didik baru, dan juga membahas rangkaian kegiatan misalnya informasi PPDB terkait waktu dan petugas acara, promosi PPDB serta hasil akhir.

2. Pelaksanaan Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta

Didik Baru di MAN 1 Jember

Pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru adalah sebagai bentuk strategi pemasaran jasa untuk memodifikasi, menginformasikan, mempengaruhi, dan membujuk

pelanggan atau sasaran yang dituju untuk memilih produk yang ditawarkan sehingga dapat menambah nilai penjualan yang pada akhirnya lembaga tersebut dapat diminati serta dipilih oleh calon peserta didik untuk melanjutkan pendidikannya. Dilaksanakannya strategi bauran promosi yang dimaksud yaitu untuk menawarkan sekolah ke calon siswa serta masyarakat agar mereka mengetahui kemudian banyak calon siswa berprestasi dan berbakat yang mendaftar di MAN 1 Jember. Sebagaimana yang kemukakan oleh Bapak Anwaruddin selaku Kepala Madrasah:

Mempersiapkan beberapa hal yang diperlukan untuk melaksanakan promosi yang baik dalam kegiatan penerimaan siswa ini sangat diharapkan untuk menjangkau siswa-siswi yang berprestasi dan memiliki bakat.⁷⁰

Dalam tahap pelaksanaan, terdapat 4 bauran promosi yang dilakukan oleh MAN 1 Jember dalam mempromosikan kegiatan penerimaan peserta didik baru yakni periklanan, *personal selling*, publisitas atau hubungan masyarakat dan *sales promotion*.

a. Periklanan

Periklanan adalah alat promosi yang sering digunakan oleh lembaga, kemudian periklanan adalah sebuah penggunaan media yang digunakan untuk memberitahukan kepada pelanggan tentang sesuatu dan mendorong agar memilih sesuatu yang dipromosikan. MAN 1 Jember melakukan kegiatan promosi dalam penerimaan peserta didik baru dengan periklanan menggunakan media cetak yaitu brosur dan spanduk dan juga sosial media.

⁷⁰ Anwaruddin, diwawancara oleh peneliti, MAN 1 Jember, 20 Agustus 2022.

1) Brosur

Promosi yang dilakukan oleh MAN 1 Jember dalam penerimaan siswa baru adalah membuat brosur, tiap tahun ajaran baru selalu tersedia brosur untuk memberikan informasi pada calon siswa. Promosi pilih sekolah yaitu menyebar brosur, memasang spanduk dan media sosial. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Rifai selaku guru MAN 1 Jember, bahwa:

Di MAN 1 ini promosinya biasanya membuat brosur, spanduk sama media sosial yang dimiliki sama sekolah seperti *Instagram, Facebook* sama *YouTube* seperti itu bak.⁷¹

Hal ini juga didukung dengan memaparkan Bapak Dardiri selaku

Waka Humas, bahwa:

Mempromosikan PPDB biasanya menggunakan brosur walaupun terbatas karena kita lebih memanfaatkan media sosial karena pengikutnya sudah *lumayan* banyak. Dan brosur biasanya kita sebar saat melakukan sosialisasi di sekolah-sekolah yang didatangi secara langsung oleh sekolah. Jadi yang mendaftar disini saat ditanya saat wawancara calon siswa banyak menjawab mengetahui PPDB melalui brosur.⁷²

Sebagaimana hal yang serupa dikatakan oleh salah satu siswi

MAN 1 Jember yang diwawancara oleh peneliti, bahwa:

Benar kak saya mengetahui pendaftaran siswa baru disini saya dapat brosur dari sekolah, dan setelah membaca isi brosur saya merasa tertarik untuk melanjutkan sekolah di disini apalagi sekolah yang berbasis Madrasah jadi saya dapat mengimbangi antara ilmu agama dan juga ilmu pengetahuan.⁷³

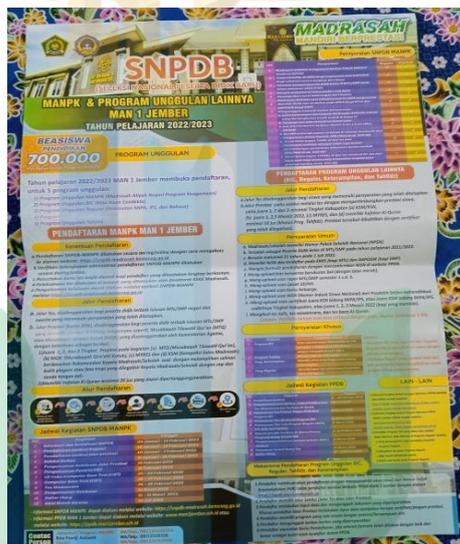
Hasil wawancara ini diperkuat dengan hasil observasi dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti di MAN 1 Jember.

⁷¹ Rifai, diwawancarai oleh penulis, MAN 1 Jember, 24 Agustus 2022.

⁷² Dardiri, diwawancarai oleh penulis, MAN 1 Jember, 24 Agustus 2022.

⁷³ Nabila Aulia, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 25 Agustus 2022.

Pukul 10.00 peneliti mendatangi MAN 1 Jember untuk melakukan observasi. Pada saat disana siswa-siswi sedang istirahat jadi ada yang dikantin, ada yang menuju perpustakaan. Kemudian disana peneliti hendak bertemu dengan bapak Dardiri yang akan melakukan wawancara dan dimeja tamu terdapat brosur MAN 1 Jember yang sudah dicetak.⁷⁴



Gambar 4.3
Dokumentasi Brosur MAN 1 Jember 2022

Di dalam gambar 4.3 yakni brosur MAN 1 Jember yang di design dengan menarik dan juga terdapat gambar gedung MAN 1 Jember, serta didalam brosur juga terdapat keterangan terkait program-program yang ditawarkan yaitu ada program MANPK, BIC, regular (Mipa, IPS, Bahasa), tahfidz, dan program keterampilan. Dan terdapat ketentuan serta jalur pendaftaran yaitu melalui jalur tes dan jalur prestasi. tertulis juga dalam brosur alur pendaftarannya yaitu membuat akun pendaftaran, 2) memilih jalur pendaftaran, 3) melakukan input data, 4) memilih satu program, 5) mengunggah berkasyang dipersyaratkan, 6) m mencetak kartu pendaftaran dan 7) memilih lokasi tes. Serta terdapat beasiswa pendidikan 700.000 perbulan (khusus MANPK) yang ditulis dalam brosur.

Dalam periklanannya MAN 1 Jember menggunakan brosur sebagai media promosi dalam PPDB. Brosur adalah suatu bentuk promosi berupa gambar yang sudah di susun dan di gambar mengenai

⁷⁴ Peneliti, "Brosur MAN 1 Jember", Studi Observasi, 24 Agustus 2022.

apa yang akan dipromosikan, dan salah satu media promosi yang paling sering dipakai. Dalam brosur tersebut, MAN 1 Jember memberikan informasi tentang program-program unggulan yang ditawarkan, persyaratan masuk lembaga yang harus dipenuhi oleh calon siswa, ekstrakurikuler beragama yang diadakan oleh MAN 1 Jember. Agar dapat lebih menarik untuk dilihat kemudian bisa dibaca oleh masyarakat, maka penampakan brosurpun harus diperhatikan. Dan karenanya MAN 1 Jember bisa merancang tampilan brosur yang cantik dengan menampilkan seperti gedung Madrasah bagus dan megah serta mencantumkan siswa yang diterima diperguruan tinggi ternama.

2) Spanduk

Selain menggunakan brosur, promosi yang dilakukan oleh MAN 1 Jember dalam kegiatan PPDB ini yaitu dengan memasang spanduk di sekitar sekolah saja dan sangat terbatas. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Dardiri selaku waka humas, bahwa:

Iya bak selain menyebarkan brosur kita juga ada dengan spanduk, biasanya kita memasang spanduk yang tidak jauh dari sekolah. Jadi biasanya kita memasang spanduk di bagian arah ke selatan sekolah sini bak dan juga biasanya di gantung di depan sekolah.⁷⁵

Hal ini juga ditambahkan oleh Ibu Ade Sa'diyah selaku panitia PPDB, bahwa:

Iya benar bak selain brosur kita juga ada pemasangan spanduk yang biasanya dilakukan sebelum kegiatan PPDB dengan tujuan untuk menginformasikan kepada masyarakat bahwa

⁷⁵ Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 24 Agustus 2022.

Madrasah sudah membuka pendaftaran penerimaan siswa baru. Pada saat ini kita tidak terlalu banyak memasang spanduk bak karena kita sudah lebih banyak promosi lewat internet dan biasanya kita cuma memasang di sekitar sekolah dan juga didepan sekolah seperti informasi tentang mendaftarkan dan juga prestasi siswa serta lulusan MAN 1 Jember yang diterima di beberapa perguruan tinggi ternama. Hal tersebut untuk lebih meyakinkan para calon siswa serta orang tua yang akan menyekolahkan anaknya di sini bak bahwa banyak prestasi serta alumni MAN 1 Jember yang berprestasi.⁷⁶

Menurut hasil studi observasi dan dokumentasi pemasangan spanduk lulusan MAN 1 jember yang diterima di perguruan tinggi ternama, bahwa:

Sebelum memasuki Madrasah setiap orang yang akan memasuki MAN 1 Jember disebelah kanan pintu gerbang pasti akan menemukan spanduk berupa daftar sekolah yang diterima di perguruan tinggi ternama dan salah satunya yaitu ada yang di terima di universitas Gajah Mada Yogyakarta, Universitas Al-Azhar Cairo Mesir, Universitas Brawijaya dan universitas ternama lainnya. Jadi siapapun yang membaca spanduk tersebut pasti akan merasa kagum akan lulusan MAN 1 Jember yang dapat diterima di universitas terbaik yang ada di Indonesia bahkan di luar Negeri.⁷⁷



Gambar 4.4
Dokumentasi Spanduk Lulusan MAN 1 Jember

⁷⁶ Ade Sa'diyah, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 24 Agustus 2022.

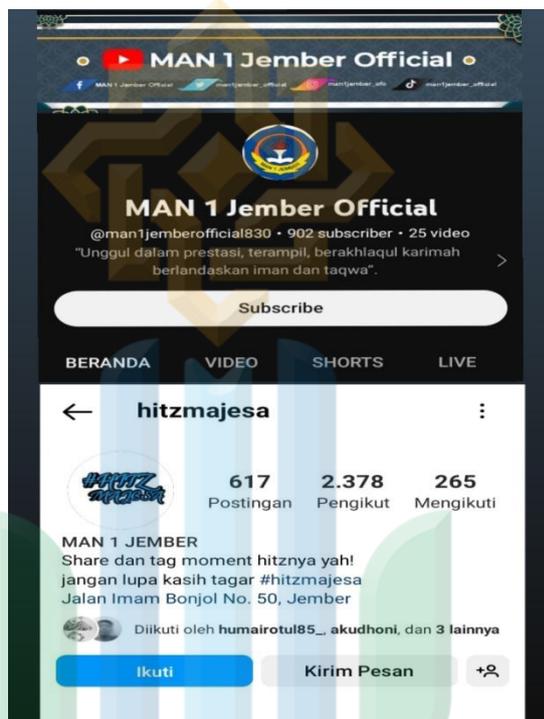
⁷⁷ Observasi di MAN 1 Jember, 1 September 2022.

Dalam gambar 4.4 adalah tentang beberapa nama lulusan MAN 1 Jember Tahun 2022 yang diterima di Universitas terbaik yang ada di dalam Negeriaupun luar Negeri. Spanduk di pasang didepan sekolah dan di spanduk tersebut terdapat foto sebanyak 15 siswa yang terdiri dari 8 siswi dan 7 siswa, dispanduk juga tertulis kelas, nama siswa serta diterima di Universitas mana.

Strategi bauran promosi dalam periklanan yang dilakukan oleh MAN 1 Jember yaitu juga dengan memasang spanduk, yang di pasang disekitar sekolah saja karena memang promosi yang dilakukan lebih banyak menggunakan media sosial. Dan tujuan dipasangnya spanduk ini yaitu untuk memberikan pengetahuan kepada mereka calon siswa bahwa pendaftaran penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember sudah dibuka. Jadi dengan dipasangnya spanduk dapat menolong masyarakat yang membutuhkan informasi lebih tentang sekolah.

3) Media sosial

Kemudian media sosial sebagai alat promosi juga dipakai oleh MAN 1 Jember untuk mempromosikan PPDB MAN 1 Jember, lebih memanfaatkan media sosial karena sifatnya yang mudah sekali dicapai oleh siapa pun dan tentunya bisa didapat dimana saja. Pertumbuhan penggunaan media sosial yang semakin meningkat dan hal itu menjadikan media sosial sangat baik digunakan sebagai media untuk mempromosikan sebuah lembaga. MAN 1 Jember memiliki beberapa media sosial seperti *Instagram* juga *Facebook* ada pula *youtube*.



Gambar 4.5
Dokumentasi Media Sosial MAN 1 Jember

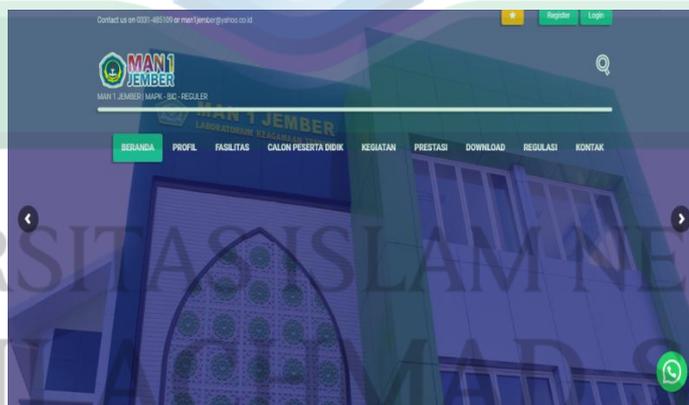
Dalam gambar 4.5 adalah tentang beberapa media sosial yang dimiliki MAN 1 Jember. Gambar yang pertama adalah laman YouTube yang memiliki 902 *subscriber* dan kedua media sosial Instagram yang memiliki 2.378 pengikut. Dalam media sosial tersebut sudah banyak dimasukkan informasi dan juga kegiatan yang dilakukan mulai dari penerimaan siswa baru, dokumentasi kegiatan sehari-hari siswa, dan juga info mengenai program atau jurusan yang bisa dipilih.

Selain media sosial seperti *Instagram* dan *Youtube*, MAN 1 Jember juga memiliki *Website* yang digunakan sebagai media promosi dalam penerimaan peserta didik baru yaitu agar siapapun lebih mudah mengakses dan mengetahui informasi tentang MAN 1. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Dardiri:

Ini lagi bak selain menggunakan media sosial kita MAN 1 Jember juga ada *website* yang digunakan untuk mempromosikan sekolah yang didalamnya banyak informasi

tentang MAN 1 Jemberdan tentunya yang bisa diakses oleh semua orang yang ingin mengetahui informasi atau keadaan lebih dalam tentang sekolah yang bisa diketahui misalnya kegiatan-kegiatan atau acara-acara seminar yang kita adakan, dan nanti itu kita *up* di *website* tersebut seperti itu bak.⁷⁸

Website adalah salah satu perangkat internet yang juga banyak dipakai oleh lembaga manapun. MAN 1 Jember juga memiliki *website* yang bisa dikunjungi oleh masyarakat terlebih calon siswa yang ingin mengetahui lebih jauh tentang MAN 1 Jember. Alamat *website* yang bisa diakses yaitu, <https://man1jember.sch.id/1/> .Tujuan dibuatnya *website* ini yaitu untuk membagikan informasi dan juga sebagai *sarana* komunikasi antar *stakeholder*. Dan informasi yang dimunculkan pada *website* yaitu: profil MAN 1 Jember, fasilitas, program-program unggulan yang ditawarkan oleh sekolah, dan juga kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh sekolah.



Gambar 4.6

Dokumentasi Website MAN 1 Jember

Dalam gambar 4.6 adalah dokumentasi tentang tampilan *Website* yang dimiliki oleh MAN 1 Jember. Tampilan pada *Website* MAN 1 Jember yang didalam gambar di latar belakang oleh gedung MAN 1 Jember, dan di tampilan *Website* terdapat beberapa menu yang bisa diakses diantaranya: beranda, profil,

⁷⁸ Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 22 Agustus 2022.

fasilitas, calon peserta didik, kegiatan, prestasi, regulasi dan kontak yang terdapat nomor pihak Madrasah yang bisa dihubungi.

MAN 1 Jember memiliki *website* yang dapat diakses oleh siapa saja yang membutuhkan informasi mengenai Madrasah karena didalam *website* MAN 1 Jember sudah banyak di unggah beberapa informasi seperti profil lembaga, fasilitas yang dimiliki madrasah, prestasi-prestasi yang diraih oleh siswa, dan kegiatan-kegiatan yang dilakukan di madrasah juga diunggah di *website* agar dapat memperluas pengetahuan hal-hal apa saja yang dilakukan oleh Madrasah dan informasi mengenai pembukaan penerimaan peserta didik baru serta persyaratan yang harus dipenuhi.

Semua bentuk kegiatan periklanan yang dilakukan oleh MAN 1 Jember, selain untuk mempromosikan PPDB Madrasah, periklananyang dipraktekkan yaitu berharap dapat membuat kesan atau citra baik dimata para pelanggan jasa, dan juga membentuk kesadaran

masyarakat dengan adanya MAN 1 Jember beserta dengan produk-produk unggulan yang ditawarkan, sehingga diharapkan masyarakat tertarik dan memilih MAN 1 Jember menjadi pendidikan lanjutan bagi anak-anaknya.

b. *Personal selling* (Penjualan Personal/perorangan)

Kegiatan *personal selling* atau penjualan perorangan yang dilakukan oleh MAN 1 Jember untuk mempromosikan penerimaan peserta didik baru adalah memberikan bantuan yang terbaik setiap ada pelanggan jasa yang ada di Madrasah. Dan tamu yang datang untuk

menanyakan perihal penerimaan peserta didik baru dengan lebih detail serta dapat bertanya melalui *whatsapp*, dan biasanya para calon siswa dan wali murid datang ke sekolah untuk menanyakan pada pihak terkait dan juga melihat Madrasah untuk mengetahui kegiatan yang terdapat pada Madrasah. Sesuai dengan yang dipaparkan Bapak Dardiri sebagai Waka Humas:

Kita dari sekolah ada grup *whatsapp* yang kemudian para guru menginformasikan terkait kegiatan ini melalui media sosial milik pribadi, dan juga dibuat status-status oleh guru-guru yang nantinya kan pasti menyebar dan dapat diketahui oleh banyak orang. Dan yang pasti bak datang langsung ke sekolah dan disitu kita bisa lebih berinteraksi dan menjelaskan lebih detail lagi kepada mereka terkait penerimaan siswa baru dan program-program yang ada di MAN 1 Jember. Dan mereka juga dapat berkeliling Madrasah untuk melihat beberapa kegiatan yang dilakukan oleh siswa, dan juga fasilitas apa saja yang dimiliki disini.⁷⁹

Hasil tersebut diperkuat dari hasil dokumentasi yang diperoleh peneliti dari bapak Dardiri:



Gambar 4.7

Dokumentasi Kegiatan *Personal Selling*

Di dalam gambar yaitu tentang dokumentasi kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh MAN 1 Jember yaitu terdapat seorang Ibu

⁷⁹ Syuhadak, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 2 September 2022.

guru dan siswa yang datang langsung ke sekolah untuk menanyakan kepada Bapak dan Ibu guru MAN 1 Jember yang ada di sebuah ruangan yaitu mereka terlihat sedang menunjukkan sebuah kertas kepada tamu yang sedang berkunjung.

Jadi bentuk kegiatan *personal selling* yang dilakukan MAN 1 Jember yaitu memberikan pelayanan kepada calon siswa dan wali murid yang datang ke sekolah ataupun yang tidak. Dan para guru membuat grup whatsapp untuk lebih memudahkan perihal apa saja yang harus di promosikan, dan segala macam terkait PPDB seperti petunjuk teknis seperti proses pendaftaran, persyaratan yang harus dipenuhi, dan juga bagaimana tes masuknya, agar memudahkan dalam proses melayani para pelanggan pendidikan saat membutuhkan informasi, sehingga dapat tercipta kesan yang baik apabila sudah memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggan yang mau datang MAN 1 Jember.

c. Publisitas/*Hubungan Masyarakat*

Publisitas atau hubungan masyarakat merupakan kegiatan promosi dengan tujuan memperoleh citra baik sekolah dimata masyarakat. Hubungan masyarakat sangat memiliki pengaruh penting untuk keberlangsungan dan memperkenalkan PPDB MAN 1 Jember atau mengundang masyarakat secara langsung. Publisitas atau hubungan masyarakat yang dilakukan oleh MAN 1 Jember untuk mengadakan kegiatan PPDB, ada sebuah kegiatan yang namanya

MOSAIC (Majesa Olimpiade Sain, Islamik, Retorik dan Sosial). Dan kegiatan tersebut merupakan salah satu sebagai alat promosi untuk memperkenalkan MAN 1 Jember agar mendapatkan calon siswa yang berprestasi. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Dardiri selaku Waka Humas, bahwa:

Biasanya sebelum adanya PPDB Madrasah mengadakan kegiatan MOSAIC sebagai ajang kompetisi tahunan antara siswa SMP/MTs untuk mengembangkan bakat dan minatnya. Jadi karena MAN 1 Jember sekolah yang unggul dan membutuhkan input berupa siswa-siswi yang berbakat maka dengan adanya kegiatan ini siswa-siswi SMP/MTs yang mendaftar dan terlebih yang meraih juara dapat melanjutkan pendidikannya disini.⁸⁰

Hal tersebut juga diperkuat oleh paparan Bapak Syuhadak selaku Sekretaris Mosaic MAN 1 Jember, bahwa:

Kegiatan Mosaic ini untuk menarik minat dari siswa SMP atau MTs yang mau melanjutkan sekolah disini itu orientasi utama dari mosaic itu sih mba. Jadi dapat menjaring siswa SMP atau MTs yang berbakat, ya meskipun dari peserta yang mendaftar mengikuti mosaic tidak semua mendaftar disini tapi untuk sumbangsuhnya juga banyak. Dan memang yang diharapkan yang juara-juara itu yang dapat melanjutkan sekolah disini, karena jika yang juara melanjutkan disini akan mendapat beasiswa pendidikan yang diberikan oleh Kepala Madrasah.⁸¹

Hal ini juga didukung dengan hasil dokumentasi yang peneliti dapat dari Bapak Syuhadak selaku sekretaris Mosaic:

⁸⁰ Dardiri, diwawancara oleh peneliti, MAN 1 Jember, 24 Agustus 2022.

⁸¹ Syuhadak, diwawancara oleh peneliti, MAN 1 Jember, 14 September 2022.



Gambar 4.8
Dokumentasi Pemberian Penghargaan Juara Mosaic

Dalam gambar yaitu dokumentasi tentang pemberian penghargaan pemenang mosaik 2022 MAN 1 Jember. Dalam gambar tersebut ada Bapak Anwaruddin selaku Kepala Madrasah yang sedang memberikan piala kepada siswa laki-laki yang bernama Beruntung Fadlan Kusuma Anggoro dari SMP Al-Furqon Jember sebagai 1 Olimpiade Biologi, kemudian disebelahnya yang memakai seragam pramukayang bernama Anisa dari SMPN 2 Jember sebagai juara dua, kemudian dipaling ujung sebagai juara ketiga Olimpiade Biologi yang bernama Esa Aulia berasal dari SMPN 2 Jember.

Kegiatan Mosaic ini diselenggarakan setiap Tahunnya kisaran bulan Januari-Februari. MOSAIC bertujuan sebagai media atau ajang berkompetisi bagi siswa-siswa setingkat MTs/SMP, dan sebagai media promosi dan sosialisasi dalam penyelenggaraan PPDB. Dan dengan kegiatan ini diharapkan tersampaikan kepada sasaran, yaitu siswa SMP, MTs, guru SMP/MTs, orang tua, dan masyarakat. Serta diharapkan sasaran memilih MAN 1 Jember sebagai sekolah/madrasah pilihan yang terbaik. Sehingga dengan kegiatan ini calon siswa yang mendaftar ialah calon siswa yang memiliki bakat serta prestasi yang dapat menjadikan lembaga yang diminati dengan para siswa yang memiliki kemampuan dan meraih banyak prestasi. Sebagaimana yang

dipaparkan oleh Bapak Muhammad Ilham salah satu wali murid orang tua siswa MAN 1 Jember, bahwa:

Saya memilih menyekolahkan anak saya ke MAN 1 Jember yaitu selain sekolah yang bagus dan banyak prestasi yang sudah diraih dan juga ada nilai tambahan yang didapat yaitu selain mendapat ilmu pengetahuan, anak kita juga dapat menambah wawasan ilmu agamanya yang sangat bermanfaat di masa sekarang karena MAN 1 Jember ini mencetak anak-anak muda yang berwawasan luas, aktif dan tetap menjaga akhlakul karimah.⁸²

Selepas kegiatan Mosaic yang dilakukan MAN 1 Jember diharapkan untuk menarik calon siswa-siswi yang berbakat untuk mendaftar, dan juga menjadi ajang oleh siswa untuk menyalurkan bakat dan minatnya. Sebagaimana yang dikemukakan oleh siswa yang mengikuti Mosaic serta melanjutkan mendaftar di MAN 1 Jember yaitu Adinda Ghina Daniyah siswi kelas X Bahasa:

Tujuan saya mengikuti lomba Mosaic ini yaitu untuk mengembangkan dan ingin mengetahui tingkat kemampuan yang saya miliki kak dan dengan saya melanjutkan sekolah di MAN 1 Jember yaitu kita bisa mendapat ilmu pengetahuan sekaligus mengembangkan ilmu agama dan itu juga kak selain adanya jurusan yang saya sukai dan lagi fasilitas yang dimiliki oleh Madrasah ini sangat lengkap, bagus dan membantu siswa dalam setiap proses pembelajarannya.⁸³

Pada tahun 2022 ini kegiatan Mosaic menjadi ajang kompetisi tingkat Nasional dan itu karena banyak yang berminat kepada ajang kompetisi tersebut serta dari pihak lembaga yang terus melakukan perbaikan agar MAN 1 Jember dapat dikenali lebih luas serta banyak siswa-siswi yang setelah kegiatan tersebut dapat mendaftar di MAN 1

⁸²Muhammad Ilham, diwawancara peneliti, Kediaman Bapak Ilham Panti Jember, 26 Oktober 2022.

⁸³ Adinda Ghina Daniyah, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 12 Desember 2022.

Jember. Dalam kegiatan ini terdapat penanggung jawab yang dapat menjadikan kegiatan mosaik semakin baik lagi yaitu bidang kehumasan serta kepanitiaan khusus kegiatan mosaik yang sudah dibentuk serta dengan tugas-tugas yang sudah diberikan.

d. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh MAN 1 Jember untuk mempromosikan PPDB yaitu melakukan kerja sama atau berkunjung ke sekolah-sekolah SMP/MTs yang siswanya berpotensi banyak mendaftar di MAN 1 Jember serta sosialisasi ke sekolah-sekolah yang ada diluar daerah seperti: Bondowoso, Lumajang dan Banyuwangi. Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Dardiri selaku ketua panitia PPDB:

Kita ada sosialisasi ke madrasah yang potensial dan kerja sama menjalin komunikasi ke SMP/MTs yang alumninya banyak disini. Dan juga melakukan sosialisasi ke SMP/MTs yang ada diluar daerah. Disana kita bersosialisasi serta memberikan brosur kepada siswa-siswi dan mempromosikan apa saja yang ada disekolah seperti program-program unggulan yang ditawarkan, kegiatan-kegiatan yang ada disekolah, berbagai macam ekstrakurikuler sebagai wadah untuk mengembangkan bakat minat dari para siswa-siswi, dan juga kita menyampaikan bahwa MAN 1 Jember memiliki beasiswa pendidikan untuk program MANPK dan juga siswa yang juara saat mengikuti lomba mosaik dan memilih melanjutkan sekolah di MAN 1 ini. Biasanya yang melakukan kegiatan sosialisasi ini yaitu memang ada tim khusus yang ditugaskan untuk melakukan kegiatan sosialisasi di SMP/MTs yang ada diluar Jember yaa termasuk saya yang juga mendapat tugas untuk melakukan kegiatan kunjungan tersebut.⁸⁴

Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh MAN 1 Jember yaitu melakukan sosialisasi ke sekolah SMP/MTs yang

⁸⁴ Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 24 Agustus 2022.

dijadikan sasaran oleh MAN 1 Jember, tim khusus yang ditunjuk membawa brosur yang akan dibagikan kepada para siswa-siswi serta para dewan guru yang sedang mengikuti sosialisasi. Disana tim MAN 1 Jember dapat berinteraksi secara langsung dengan para calon siswa yang mungkin berniat melanjutkan pendidikannya di MAN 1 Jember yaitu dengan menjelaskan materi yang terkait dalam brosur tersebut. Maka harapan dari kegiatan promosi melalui sosialisasi disekolah-sekolah sasaran dapat menarik minat calon siswa untuk melanjutkan pendidikannya di MAN 1 Jember.

Maka dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti terkait pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru yang dilakukan oleh MAN 1 Jember yaitu menggunakan 4 bauran promosi yaitu: periklanan dengan menyebarkan brosur, memasang spanduk dan memanfaatkan media sosial yang dimiliki seperti *Youtube, Instagram, Facebook* dan *Website* resmi yang dimiliki MAN

1 Jember. Dan *personal selling* dengan memberikan pelayanan yang baik kepada calon siswa dan masyarakat yang datang langsung ke sekolah ataupun merespon secara *online* melalui media sosial MAN 1 Jember sehingga dapat memberikan informasi yang mereka butuhkan.

kemudian publisitas/hubungan masyarakat yang dilakukan untuk promosi PPDB MAN 1 Jember yaitu mengadakan kegiatan MOSAIC sebagai ajang kompetisi tingkat siswa SMP/MTs tingkat nasional pada tahun 2022 dengan tujuan Madrasah dapat dikenali secara luas oleh

masyarakat dan mendapat calon siswa yang berbakat. kemudian yang terakhir yaitu *sales promotion* yang dilakukan oleh Madrasah mengadakan kegiatan sosialisasi ke sekolah-sekolah luar daerah yang menjadi sasaran dan bekerja sama menjalin komunikasi dengan sekolah yang potensial siswanya banyak mendaftar di MAN 1 Jember.

3. Evaluasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MAN 1 Jember

Evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru merupakan kegiatan yang bermaksud untuk mengetahui sejauh mana program kerja tersebut terlaksana dan sudah mencapai tujuan atau tidak, apakah pelaksanaannya sudah tepat atau masih ada yang perlu dibenahi. Dan selain itu, evaluasi yang dilakukan nantinya akan berguna untuk mengetahui hal-hal apa aja yang harus diperbaiki serta bagian mana yang harus di benahi atau ditingkatkan lagi. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Anwaruddin selaku Kepala

Madrasah:

Iya bak pasti ada itu, karena setiap melakukan kegiatan pasti akan ada evaluasi yang harus dilakukan, dan itu bertujuan untuk mengetahui sejauh mana kegiatan itu terlaksana dan adanya evaluasi disetiap kegiatan itu kita dapat menemukan letak kekurangan, kelebihan serta apa yang harus di pertahankan seperti itu.⁸⁵

Evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru yang dilakukan oleh MAN 1 Jember memberikan penilaian dengan apa yang telah dilakukan oleh panitia penerimaan peserta

⁸⁵Anwaruddin, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 agustus 2022.

didik baru sebagai pertimbangan program kerja kedepan dan juga untuk mengetahui kendala-kendala ataupun keberhasilan yang dicapai. Adapun evaluasi masing-masing dari strategi bauran promosi dalam PPDB ada 4, dan 4 evaluasi tersebut akan dievaluasi secara keseluruhan di akhir kegiatan, yaitu:

a. Evaluasi Periklanan

Periklanan merupakan salah satu alat dalam bauran promosi yang digunakan oleh MAN 1 Jember. Periklanan yang dipilih oleh MAN 1 yaitu brosur, spanduk dan media sosial. Dan panitia penerimaan peserta didik baru MAN 1 Jember akan melakukan evaluasi sebagai upaya untuk mengukur sejauh mana iklan dapat memberikan efek pada peningkatan penerimaan siswa baru. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Anwaruddin selaku Kepala Madrasah:

Dan untuk mengetahui dari periklanan mana para calon siswa dan orang tua lebih banyak mengetahui informasi PPDB ini biasanya kita akan mengetahui setelah para calon siswa mengisi formulir pendaftaran kan biasanya di formulir ada keterangan dari mana saudara mengetahui keberadaan MAN 1 misal dari internet kah, dari brosur atau datang langsung ke sekolah. Nah dari situ kita dapat mengakumulasikan iklan mana yang paling berpengaruh dalam pelaksanaan PPDB ini. Kemudian untuk yang kemarin ini lebih banyak mengetahui lewat brosur baik brosur yang didapat dari sekolah ataupun brosur yang dari internet, karena informasi yang kita tulis dalam brosur sudah sangat jelas dan mudah dipahami oleh masyarakat.⁸⁶

Kemudian ditambah dengan penjelasan dari Bapak Dardiri selaku panitia sekaligus Waka Humas:

⁸⁶ Anwaruddin, diwawancara penulis, MAN 1 Jember, 25 Agustus 2022.

Karena sudah mengetahui bahwa pada saat ini promosi yang paling efektif dilakukan yaitu dengan memanfaatkan internet jadi kita membatasi seperti mencetak brosur atau memasang spanduk. Seperti halnya sekarang kita tidak terlalu banyak mencetak brosur karena saat ini masyarakat sudah bisa mengakses lewat internet jadi brosur kita promosikan lewat internet juga, kemudian pemasangan spanduk juga kita kurangi hanya memasang spanduk di depan sekolah dan di titik arah ke selatan sekolah. Maka iklan yang lebih kita lakukan ialah di internet dengan selalu mengunggah kegiatan apa saja yang dilakukan di sekolah serta memaksimalkan *website* atau media sosial yang dimiliki oleh sekolah untuk memberikan informasi yang selengkap lengkapnya agar masyarakat dapat mengakses kapan dan dimana saja tanpa jauh-jauh datang ke sekolah dan apabila berminat baru biasanya mereka akan datang langsung ke sekolah untuk melihat-lihat kegiatan yang sebenarnya di sekolah.⁸⁷

Dari pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa evaluasi dari periklanan yaitu setiap diakhir kegiatan dapat mengakumulasi atau mengumpulkan untuk mengetahui iklan mana yang paling berkomunikasi dengan masyarakat sehingga dapat mencapai target penjualan dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember.

b. Evaluasi *Personal selling* (Penjualan Perseorangan)

Kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh MAN 1 Jember ialah memberikan pelayanan yang terbaik setiap ada tamu yang berkunjung ke Madrasah seperti dalam kegiatan PPDB mereka yang datang untuk melihat keadaan sekolah secara langsung dan juga memberikan pelayanan atau respon yang baik kepada mereka yang bertanya melalui virtual atau internet yang

⁸⁷Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 18 Oktober 2022.

dimiliki MAN 1 Dan untuk evaluasi dalam kegiatan *personal selling* diakhir kegiatan panitia akan mendiskusikan hasil dari beberapa pelayanan yang sudah diberikan kepada masyarakat ataupun calon. Sebagaimana dipaparkan oleh Bapak Dardiri selaku

Waka Humas:

Setelah kegiatan PPDB biasanya kita akan mendiskusikan hasil dari beberapa pelayanan yang sudah kita lakukan agar kita tau pelayanan seperti apa yang harus dilakukan agar masyarakat lebih puas dan lebih berkomunikasi lagi dengan pelanggan. Maka dari hasil diskusi tersebut akan dijadikan evaluasi untuk memberikan pelayanan yang *Inshaallah* akan lebih baik lagi.⁸⁸

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa evaluasi dalam kegiatan *personal selling* ialah panitia PPDB akan mendiskusikan beberapa hasil pelayanan yang sudah dilakukan sebelumnya kepada calon siswa ataupun masyarakat, dan hal tersebut untuk mengetahui sisi kekuarangan dari pelayanan yang sudah dilakukan dan membahas pelayanan seperti apa yang dilakukan agar lebih meningkatkan kualitas pelayanan di MAN 1

Jember.

c. Evaluasi Publisitas/Hubungan Masyarakat

Evaluasi dalam kegiatan mosaic sebagai kegiatan publisitas Madrasah ialah mengadakan evaluasi setelah kegiatan dan evaluasi kegiatan itu wajib dilakukan agar mendapat kemajuan dari setiap kegiatan yang dilakukan. Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Syuhadak, selaku Sekretaris Mosaic, bahwa:

⁸⁸Dardiri, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 18 Oktober 2022.

Pasti setelah mengadakan kegiatan akan ada yang namanya evaluasi program kegiatan yang tujuannya pasti untuk meningkatkan kualitas dibandingkan dengan kegiatan yang dilakukan sebelumnya. Selain mengevaluasi kita juga membuat laporan hasil mosaic yang nantinya akan diserahkan kepada Kepala Madrasah sebagai bentuk pertanggung jawaban bahwa telah selesai melaksanakan tugasnya.⁸⁹

Hal ini diperkuat dengan hasil dokumentasi peneliti di MAN

1 Jember.



Gambar 4.9

Dokumentasi Cover Laporan Mosaic 2022

Di dalam gambar 4.9 adalah dokumentasi *cover* laporan kegiatan Mosaic tahun 2022, cover depan dari laporan kegiatan berwarna merah muda dan disebelah kiri pojok atas terdapat logo kementerian agama serta lambang Mosaic tahun 2022 yang ada ditengah gambar.⁹⁰

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa evaluasi kegiatan mosaic dengan membuat laporan hasil kegiatan yang dibuat setelah selesai kegiatan sebagai pertanggung jawaban panitia dalam pelaksanaan kegiatan mulai dari awal persiapan, pelaksanaan, hingga akhir kegiatan.

⁸⁹ Syuhadak, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 14 September 2022.

⁹⁰ Observasi di MAN 1 Jember, 14 September 2022.

d. Evaluasi *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Evaluasi yang dilakukan setelah melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah, sebagai tim melakukan evaluasi untuk mengetahui seperti apa respon dari sekolah setelah melakukan sosialisasi.

Sebagaimana yang dipaparkan oleh Bapak Anwaruddin:

Setelah dari sekolah kita mengadakan evaluasi untuk mengetahui bagaimana pelaksanaannya, bagaimana hasil dari kegiatan tersebut, berdampak kah untuk PPDB disini jadi hal-hal seperti itu yang kita bahas setelah kegiatan dilakukan. Dan apa yang sudah kita lakukan kemarin tersebut itu sudah sangat efektif dan kegiatan PPDB terus mencapai target.⁹¹

Hal ini juga diperkuat dengan hasil dokumentasi peneliti yang didapat dari Ibu Rina.



Gambar 4.10

Dokumentasi Rapat Kegiatan Sosialisasi PPDB

Di dalam gambar 4.10 adalah dokumentasi rapat setelah mengadakan sosialisasi PPDB, yang diikuti oleh tim khusus sosialisasi dan beberapa penanggung jawab panitia PPDB. Hal yang dibahas terutama tentang pelaksanaannya, beberapa kegiatan yang sudah dilakukan itu sudah berjalan baik atau tidak, dan bagaimana respon dari sekolah setelah diadakan sosialisasi. Kemudian jika ada kendala maka akan dicarikan solusi untuk menyelesaikannya.

Dari pemaparan diatas, dapat disimpulkan evaluasi dari pelaksanaan bauran promosi yaitu ketika kegiatan itu telah

⁹¹ Anwaruddin, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 Agustus 2022.

dikerjakan. Dalam rapat ini akan dievaluasi kegiatan sosialisasi yang sudah dilaksanakan sebelumnya. Serta evaluasi juga dilakukan secara keseluruhan atas terselenggaranya kegiatan PPDB.

Hal tersebut juga diperkuat dari pemaparan Ibu Rina Poeji Astoetik selaku Sekretaris PPDB, bahwa:

Evaluasi yang secara keseluruhan kita lakukan setelah kegiatan berakhir mba. Dan kemudian dari evaluasi itu saya sebagai sekretaris PPDB nantinya membuat laporan hasil dari keseluruhan kegiatan. Jadi dengan demikian dapat diketahui apa saja yang hal-hal yang dialami serta kendala apa yang dihadapi serta solusi untuk menyelesaikan kendala tersebut agar tidak terulang di kegiatan berikutnya. Dan kendala yang kita alami saat PPDB kemaren secara umum tidak ada hanya saja setelah masuk itu anak-anak ada yang tidak tepat, seperti saat sudah diterima ada yang tidak lancar membaca Al-Qur'an, *Dadi wes kadong neng kini mba, seng wes onok dek kene yo wes di openi*. Dan ini lagi mba banyak calon siswa yang tidak memahami jika tidak diterima dipiliah pertama maka akan turun dan terpilih di piliah kedua dan itu biasanya banyak yang kecewa dengan hal itu.⁹²

Jadi evaluasi yang dilakukan oleh Madrasah untuk kegiatan

PPDB ini ialah dilakukan saat sedang melakukan dan diakhir setelah kegiatan. Tahap terakhir dalam setiap pelaksanaan melakukan kegiatan adalah evaluasi, maka dengan diadakannya evaluasi maka akan diketahui hal apa saja yang harus di pertahankan serta diperbaiki, apa yang harus dirubah, kendala apa yang ditemui, dan dengan solusi apa yang harus diambil. Jadi setelah kegiatan PPDB berakhir maka dilakukan rapat evaluasi dan

⁹² Rina Poeji Astoetik, diwawancara oleh penulis, MAN 1 Jember, 20 Agustus 2022.

setiap panitia melaporkan hasil kegiatannya masing-masing, maka dari hasil rapat evaluasi tersebut dapat diketahui seperti apa hasil yang didapat dari kegiatan penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember.

Secara umum tidak ada kendala yang dialami dalam PPDB akan tetapi setelah siswa masuk dan resmi menjadi siswa-siswi MAN 1 Jember ada yang tidak sesuai dengan kriteria yang ditetapkan sebagai siswa MAN 1 Jember, misalnya ada siswa yang tidak lancar membaca atau menulis Al-Qur'an. Kemudian calon siswa kurang memahami apabila pilihan pertamanya tidak diterima maka akan dipilih dipilihan ke dua dan hal tersebut cenderung membuat siswa kecewa.

Sebagai Madrasah unggulan serta dapat memberikan penawaran program yang lebih banyak kepada calon siswa yang akan mendaftar di MAN 1 Jember, dan salah satu program yang

paling diminati ialah peminatan BIC karena yang mendaftar pada tahun 2022 kemaren ada sebanyak 500 dan secara keseluruhan pada PPDB 2022 kemaren ada sebanyak 1200 calon siswa yang mendaftar, akan tetapi daya tampung yang terbatas program BIC hanya menerima 60 siswa yaitu 30 putra dan 30 putri, untuk yang peminatan MANPK, tahfidz termasuk BIC ini nanti siswa yang diterima wajib Ma'had MAN 1 Jember.

Dari hasil rapat evaluasi yang dilakukan oleh panitia PPDB diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk program kerja kedepannya serta mengetahui kendala-kendala maupun keberhasilan yang sudah dicapai. Serta menjadikan PPDB ini dapat lebih berkualitas dibandingkan dengan kegiatan yang pernah dilakukan sebelumnya dan dapat menjadikan PPDB yang akan datang menjadi lebih sukses lagi.

Dari hasil yang telah dipaparkan dalam penelitian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru yang dilakukan oleh MAN 1 Jember yaitu dimulai dari evaluasi dari periklanan yaitu setiap akhir kegiatan dapat mengakumulasikan untuk mengetahui iklan mana yang paling berkomunikasi dengan masyarakat. Kemudian evaluasi dalam kegiatan *personal selling* ialah panitia PPDB akan mendiskusikan beberapa hasil pelayanan yang sudah dilakukan

sebelumnya kepada calon siswa ataupun masyarakat yang tujuannya untuk mengetahui sisi kekuarangan dari pelayanan yang sudah dilakukan. Dan selanjutnya evaluasi publisitas dalam kegiatan mosaic dengan membuat laporan hasil kegiatan yang dibuat setelah selesai kegiatan sebagai pertanggung jawaban panitia, yang terakhir yaitu Evaluasi dalam sales promosi yaitu dilakukan setelah melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah yang bertujuan untuk mengetahui seperti apa respon dari sekolah setelah

melakukan sosialisasi, serta evaluasi juga dilakukan secara keseluruhan atas terselenggaranya kegiatan PPDB.

Berdasarkan dari hasil temuan peneliti dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti di MAN 1 Jember dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 4.2
Matriks Temuan Penelitian

No	Fokus Penelitian	Temuan Penelitian
1	Bagaimana perencanaan implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember?	Ditemukan perencanaan implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember: <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan analisis kebutuhan yang bertujuan mencari informasi terkait apa saja yang dibutuhkan madrasah dan masyarakat serta model seperti apa yang diinginkan oleh calon siswa. 2. Menyusun program yaitu dengan membuat petunjuk teknis PPDB agar bertujuan untuk memudahkan proses penerimaan siswa baru sehingga dapat memberikan informasi tentang keberadaan MAN 1 Jember kepada calon siswa dan masyarakat. 3. Rapat koordinasi sekolah yaitu membentuk panitia PPDB untuk melaksanakan program yang sudah disusun sebelumnya serta terlaksananya kegiatan PPDB dengan baik dan sukses.
2	Bagaimana pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember?	Ditemukan pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember diantaranya: <ol style="list-style-type: none"> 1. Periklanan yang dilakukan oleh promosi PPDB MAN 1 Jember yaitu <i>pertama</i> menyebarkan brosur, dalam brosur tertulis berbagai informasi terkait PPDB mulai dari alur pendaftaran, memilih jalur pendaftaran, program yang ditawarkan serta terdapat beasiswa pendidikan. <i>Kedua</i> memasang spanduk dan pemasangan spanduk terbatas yang hanya dipasang di depan sekolah dan arah keselatan MAN 1 Jember. <i>Ketiga</i> memanfaatkan media sosial seperti <i>Instagram</i>,

No	Fokus Penelitian	Temuan Penelitian
		<p><i>Facebook, Whatapps, YouTube dan Website</i> yang digunakan untuk mempromosikan PPDB Madrasah secara luas.</p> <p>2. <i>Personal selling</i> yang dilakukan untuk promosi PPDB yaitu memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat yang datang ke sekolah sehingga dapat berinteraksi langsung kepada masyarakat dan juga merespon dengan baik masyarakat yang bertanya melalui internet.</p> <p>3. Publisitas/hubungan masyarakat yang dilakukan untuk promosi PPDB MAN 1 Jember yaitu mengadakan ajang kompetisi tingkat SMP/MTs yaitu kegiatan MOSAIC ajang kompetisi dalam bidang matematika, fisika, biologi, IPS, MHQ/MQK, pidato bahasa arab dan bahasa inggris serta karya tulis ilmiah siswa SMP/MTs tingkat nasional pada tahun 2022. Dengan tujuan MAN 1 Jember dapat dikenali secara luas oleh masyarakat dan mendapat calon siswa yang berbakat.</p> <p>4. Promosi penjualan yang dilakukan untuk promosi PPDB yaitu MAN 1 Jember melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah luar daerah yang menjadi sasaran MAN 1 Jember, serta bekerja sama menjalin komunikasi dengan madrasah yang potensial siswanya banyak mendaftar di MAN 1 Jember.</p>
3	Bagaimana evaluasi implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember?	Ditemukan evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru yang dilakukan oleh MAN 1 Jember ada 4 evaluasi yang dilakukan yaitu evaluasi periklanan, personal selling, publisitas dan sales promotion. Dan 4 evaluasi tersebut akan dievaluasi secara keseluruhan di akhir kegiatan tersebut akan memberikan penilaian atas apa yang telah dilakukan oleh panitia penerimaan peserta didik baru sebagai pertimbangan program kerja kedepan serta untuk mengetahui kendala-kendala maupun keberhasilan yang dicapai.

C. Pembahasan Temuan

Pada tahap ini membahas tentang keterkaitan antara data yang telah ditemukan dengan teori yang relevan, data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi akan dianalisis melalui pembahasan temuan yang kaitannya dengan teori. Pembahasan tersebut kemudian dirinci sesuai dengan fokus penelitian yang sudah ditentukan supaya mampu menjawab permasalahan yang ada di lapangan.

1. Perencanaan Implementasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MAN 1 Jember

Perencanaan adalah peran manajemen untuk membuat pertimbangan tentang pentingnya pasar dalam keputusan perencanaan dan pilihan strategis.⁹³ Berdasarkan penyajian dan analisis data yang telah peneliti uraikan di atas, maka sangatlah jelas bahwa sebelum adanya pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru perlu melakukan adanya yang namanya perencanaan.

Ada sebuah teori yang menyebutkan bahwa perencanaan adalah “kegiatan yang akan dilakukan dimasa yang akan datang untuk mencapai tujuan”.⁹⁴ Jadi dalam perencanaan yang terpenting adalah identifikasi keadaan dan apa kebutuhan masyarakat sekitar agar masyarakat tersebut mendapat kepuasan yang diinginkan. Perencanaan implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember adalah sebuah langkah awal untuk mengetahui kebutuhan dan model

⁹³ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan “Mengapa Sekolah memerlukan marketing?”*, 31.

⁹⁴ Husaini Usman, *Manajemen Teori Praktek dan Riset Pendidikan*, (Jakarta: PT BMU Aksara, 2008), 49.

seperti apa yang diinginkan oleh calon siswa serta masyarakat sehingga Madrasah dapat menentukan langkah atau tindakan apa yang akan dilakukan sehingga bisa terarah untuk mencapai tujuan.

Dalam mencapai tujuan tersebut, Perencanaan dalam strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember terdiri dari analisis kebutuhan, penyusunan program, dan melakukan rapat koordinasi sekolah.

a. Analisis Kebutuhan

Bahwasannya analisis kebutuhan dalam perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember dengan tujuan agar bisa mencari informasi yang berkaitan dengan kebutuhan Madrasah seertakebutuhan masyarakat, sehingga dengan adanya analisis kebutuhan tersebut akan lebih mudah mengetahui kebutuhan serta model seperti apa yang diinginkan oleh calon siswa sehingga Madrasah mendapat gambaran apa yang nantinya akan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Hal ini sesuai dengan teori Gerson dalam buku *Mark Plus on Strategy* karya Kertajaya H bahwa kebutuhan adalah sesuatu yang harus dipenuhi agar konsumen dapat bertahan dan mendapatkan tingkat kepuasan yang paling mendasar.⁹⁵

Oleh Karena itu dapat disimpulkan dalam perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru perlu adanya

⁹⁵Kertajaya , H. et al, *Mark Plus on Strategy* (B,D,I.M Ed), (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005), 53.

analisis kebutuhan untuk mengetahui kondisi lembaga dan hal apa saja yang menjadi kebutuhan dari masyarakat dan hal seperti apa yang harus dipersiapkan lembaga untuk memenuhi model yang diinginkan sehingga nantinya persiapan telah direncanakan bisa mencapai target dan meningkatkan nilai kepuasan dari para pelanggan jasa pendidikan.

b. Penyusunan program

Dari hasil analisis yang sudah dilakukan oleh MAN 1 Jember, maka diperoleh suatu perencanaan serta penyusunan program yang nantinya akan dilaksanakan. Adapun untuk penyusunan program disini MAN 1 Jember yaitu membuat juknis atau petunjuk teknis PPDB, yang didalam penyusunan juknis di sesuaikan dengan keadaan di MAN 1 Jember. Dalam juknis yang disusun biasanya memuat ketentuan umum PPDB seperti persyaratan penerimaan peserta didik baru, tata cara pendaftaran, penetapan jadwal pelaksanaan, biaya pendaftaran, penetapan daya tampung, dan mutasi siswa.

c. Rapat Koordinasi Sekolah

Setelah mengetahui kebutuhan yang diinginkan dan menyusun program kemudian melakukan rapat koordinasi sekolah. Pada rapat ini dihadiri oleh para panitia yang sudah ditunjuk oleh Kepala Madrasah dengan adanya panitia dalam kegiatan ini bertujuan agar kegiatan PPDB dapat terselenggara dan berjalan sesuai dengan ketentuan yang sudah dibuat. Maka dengan diadakan rapat ini juga akan dibahas semua hal yang berkaitan dengan kegiatan yang akan dilakukan yaitu misalnya

waktu pelaksanaan, petugas pelaksana, anggaran kegiatan, dan evaluasi akhir.

Hal ini senada dengan teori Mustari yang menjelaskan bahwa langkah penerimaan siswa baru ialah pembentukan panitia penerimaan siswa baru dan pembuatan dan pemasangan pengumuman penerimaan siswa baru yang dilakukan secara terbuka.⁹⁶ Maka untuk menjadikan kegiatan PPDB, langkah yang dilakukan oleh MAN 1 Jember ialah membentuk panitia agar persiapan dan pelaksanaan PPDB dapat berjalan sesuai rencana serta dapat menarik minat calon siswa.

2. Pelaksanaan Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MAN 1 Jember

Pelaksanaan ialah suatu hal yang sangat penting dari suatu program kegiatan, karena dengan pelaksanaanlah kegiatan akan dimulai. Dalam pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru diharapkan dengan beberapa promosi yang dilakukan mampu menjanging

siswa-siswi yang unggul baik di bidang akademik maupun non akademik serta berakhlakul karimah dan bauran promosi yang dilakukan dapat mengundang minat publik serta tepat pada sasaran.

Hal ini senada dengan teori Morris yang dikutip oleh Muhaimin bahwa tidak ada organisasi baik itu bisnis atau non bisnis yang dapat terlepas dari promosi. Sehingga dalam pendidikan juga menggunakan istilah promosi untuk memasarkan jasa pendidikannya. Untuk membentuk

⁹⁶ Muhammad Mustari, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 111.

citra baik pada lembaga, maka lembaga pendidikan mengembangkan berbagai upaya strategi yang dikenal strategi bauran promosi.⁹⁷

Pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru dilaksanakan untuk menginformasikan kegiatan penerimaan peserta didik baru kepada calon siswa dan masyarakat agar mendapat perhatian dari calon siswa sehingga banyak siswa yang mendaftar, karena dengan banyaknya jumlah siswa yang terdaftar dalam sekolah tersebut menunjukkan bahwa sekolah mendapat kepercayaan dari masyarakat dan hal tersebut merupakan salah satu penanda bahwa sekolah itu dapat disebut sekolah yang baik. Adapun pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember menggunakan 4 bauran promosi yaitu periklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), publisitas, dan promosi penjualan (*sales promotion*), dan 4 bauran promosi ini sama dengan yang disebutkan oleh David Wijaya dalam bukunya yang berjudul Pemasaran jasa Pendidikan.

a. Periklanan

Strategi bauran promosi yang dilakukan dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember yaitu pertama dengan periklanan, dan dengan periklanan maka dapat digunakan untuk membangun citra sekolah dan memberikan informasi tentang program atau kegiatan yang diadakan oleh sekolah. Dan hal ini sama dengan teori *American Marketing Association* yang dikutip dalam buku David Wijaya bahwa periklanan adalah bentuk

⁹⁷ Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2010), 54.

presentasi dan promosi bukan pribadi tentang ide, produk, dan jasa yang dibayar oleh sponsor tertentu⁹⁸

Dalam melakukan promosi melalui periklanan biasanya sekolah menggunakan seperti brosur, spanduk, media sosial atau media elektronik lainnya. Dan dalam hal ini peneliti menemukan sebuah temuan dalam bauran promosi penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember melalui periklanan dengan media cetak berupa brosur dan spanduk, juga menggunakan media sosial.

1) Brosur

Brosur adalah jenis media cetak yang berguna untuk promosi demi menarik para calon konsumen. Brosur merupakan salah satu alat promosi yang digunakan oleh MAN 1 Jember untuk mengiklankan kegiatan penerimaan peserta didik baru agar dengan adanya brosur dapat memberikan informasi kepada calon siswa ataupun masyarakat terkait kegiatan yang akan dilakukan. Dan agar menarik perhatian pembaca,

biasanya brosur dibuat dengan desain yang menarik serta dengan tulisan yang jelas.

Dalam pembuatan brosur penerimaan peserta didik baru, MAN 1 Jember sudah mendesain brosur dengan sebaik dan semenarik. Didalam brosur yang dibuat oleh MAN 1 Jember berisi tentang program-program unggulan yang ditawarkan oleh Madrasah, persyaratan PPDB, jalur dan alur pendaftaran PPDB, informasi yang dapat diakses terkait kegiatan

⁹⁸ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan "Mengapa sekolah memerlukan marketing?"*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 164.

PPDB MAN 1 Jember, dan mencantumkan bahwa di MAN 1 Jember terdapat beasiswa pendidikan 700 ribu perbulan khusus untuk program MANPK. Dan biasanya brosur akan dibagikan saat melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah yang berpotensi siswanya banyak mendaftar di MAN 1 Jember dan brosur juga dapat dilihat melalui media sosial MAN 1 Jember sehingga dapat menginformasikan dengan lebih luas dan menyeluruh.

Pelaksanaan periklanan menggunakan brosur yang digunakan oleh MAN 1 Jember sangat berguna untuk mempromosikan dan memberikan informasi kepada calon siswa dan masyarakat. Sehingga MAN 1 Jember membuat brosur yang sangat informatif, serta isi dari brosur menggunakan bahasa yang jelas dan mudah dipahami oleh pembaca serta diaplikasikan dengan warna yang indah dan menampilkan gedung Madrasah yang megah. Hal ini sesuai dengan teori Ucha Risvantry dan Fuad Erdansyah bahwa brosur harus memiliki visual yang dapat mempengaruhi konsumen untuk mengambil brosur lalu membaca informasi yang ada didalamnya

serta diharapkan dapat mempengaruhi penentuan pilihan konsumen untuk memilih bergabung dengan sekolah tersebut.⁹⁹ Maka dengan menggunakan brosur sebagai media promosi nantinya diharapkan dapat menarik minat calon siswa untuk mendaftar di MAN 1 Jember.

2) Spanduk

Selain brosur, ada juga spanduk sebagai periklanan yang digunakan untuk mempromosikan penerimaan peserta didik baru di

⁹⁹ Ucha Risvantry dan Fuad Erdansyah, "Analisis Desain Brosur Pendidikan pada Sekolah Dasar Islam Terpadu Al-Munadi Medan," *Journal of Education Humaniora and Social Sciences*, Vol 3, No.1 (Agustus 2020):154.

MAN 1 Jember. Pada pemasangan spanduk di MAN 1 Jember sangat terbatas karena hanya dipasang didepan sekolah dan disekitaran sekolah saja karena memang promosi MAN 1Jember lebih banyak memanfaatkan media sosial yang saat ini internet atau media sosial adalah hal yang paling banyak dipakai oleh masyarakat untuk mengakses sebuah informasi.

Promosi yang dilakukan oleh MAN 1 Jember dilakukan beberapa bulan sebelum PPDB dibuka sampai PPDB berakhir. Pemasangan spanduk yang dilakukan oleh MAN 1 Jember bertujuan untuk mempromosikan dan memberikan informasi PPDB kepada calon siswa dan masyarakat luas, spanduk dipasang didepan sekolah dan di sekitaran sekolah yang tentunya dengan tempat yang strategis sehingga orang dapat melihat serta membaca informasi yang ada di spanduk tersebut. hal ini senada dengan teori Mulyani bahwa spanduk merupakan media luar ruang dan iklan visual yang biasanya dipakai untuk menyampaikan pesan secara ringkas di atas kain yang dibentangkan di tempat-tempat umum yang letaknya strategis.¹⁰⁰

Dengan spanduk yang digunakan MAN 1 jember sebagai media periklanan untuk mempromosikan PPDB dapat berguna untuk menyampaikan informasi yang ditujukan kepada calon siswa dan khalayak umum yang tentunya dikemas dengan kata dan kalimat yang singkat jelas dan mudah dipahami oleh orang yang melihat serta tertarik

¹⁰⁰Sri Mulyani, "Diksi dan Struktur Fungsional Kalimat Dalam Spanduk Anti Narkoba" (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2008), 2.

untuk membaca informasi yang disampaikan.

3) Media Sosial

MAN 1 Jember memiliki beberapa media sosial yaitu seperti *Instagram*, *Youtube*, dan *Facebook*. Media sosial yang dimiliki tersebut dikelola secara baik oleh Madrasah sehingga dapat secara langsung untuk menginformasikan semua kegiatan kepada masyarakat luas dan semua informasi yang dibutuhkan tentang Madrasah yang dapat diakses dengan mudah kapanpun dan dimanapun.

Dan MAN 1 Jember juga memiliki website yang bisa diakses, dalam website tersebut sudah memuat banyak informasi serta promosi yang kepada masyarakat mulai dari kegiatan siswa, prestasi yang didapat oleh siswa ataupun prestasi yang didapatkan oleh Madrasah, informasi mengenai program yang ditawarkan sekolah, profil sekolah, foto-foto dokumentasi kegiatan siswa, sampai informasi mengenai penerimaan peserta didik baru.

Pada saat ini di era teknologi memang sudah seharusnya sebuah lembaga pendidikan memiliki jembatan penghubung digital antara lembaga dengan pelanggannya atau *stakeholders* sehingga ketika saat ada seseorang membutuhkan informasi maka dengan mudah dapat mengakses dan di jangkau oleh semua kalangan. Dan hal ini senada dengan teori Nurani dan Desi Retno bahwa pemasaran melalui internet khususnya media sosial digunakan sebagai strategi promosi, selain

dikenal efektif dan efisien, juga menghindari dana promosi besar.¹⁰¹

b. *Personal Selling* (Penjualan Perseorangan)

Strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru oleh MAN 1 Jember juga menggunakan *personal selling* atau penjualan perseorangan. Dari hasil data analisis, diperoleh bahwa dalam praktek bauran promosi menggunakan *personal selling* dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember ialah dengan memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat yang datang langsung ke Madrasah yang tujuannya untuk bertanya lebih lanjut perihal PPDB dan juga ingin melihat secara langsung keadaan Madrasah. Dan pelayanan yang baik bukan hanya diberikan kepada masyarakat yang datang langsung ke Madrasah tetapi juga kepada masyarakat yang bertanya melalui media sosial atau pada *contact person* yang tertera dalam brosur.

Dalam teori bauran promosi dengan *personal selling* yaitu presentasi lisan dalam bentuk percakapan dengan satu orang calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk menciptakan penjualan.¹⁰² Jadi dengan aktivitas *personal selling* yang dilakukan tersebut dapat memberikan manfaat kepada MAN 1 Jember yaitu diantaranya mendapatkan calon siswa baru serta mempertahankan dan menjaga pelanggan yang saat ini sudah ada dengan berusaha memberikan pelayanan yang lebih maksimal dan baik.

¹⁰¹ Nurani dan Desi Retno, "Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Efektif dalam Peningkatan Penjualan Jesse Factory Tulungagung," Jurnal Benefit, Vol. 8, No.2 (Juli 2021): 128.

¹⁰² David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan "Mengapa sekolah memerlukan marketing?"*, 164.

c. Publisitas/Hubungan Masyarakat

Strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember juga menggunakan publisitas atau hubungan masyarakat. Publisitas atau hubungan masyarakat yaitu upaya komunikasi menyeluruh dari sekolah untuk mempengaruhi persepsi, opini, keyakinan, dan sikap warga sekolah terhadap sekolah.¹⁰³ Publisitas atau hubungan masyarakat yang dilakukan oleh Madrasah ialah bertujuan untuk menciptakan sikap yang baik terhadap sekolah serta kualitas yang baik dari jasa pendidikan.

Kegiatan publisitas yang dilakukan oleh MAN 1 Jember yaitu mengadakan kegiatan Mosaic (Majesa Olimpiade Sains Islamik, Retorik dan Sosial) kegiatan ini ialah sebagai ajang kompetisi dalam bidang Matematika, MHQ/MQK, Pidato Bahasa Arab, Pidato Bahasa Inggris dan Karya Tulis Ilmiah tingkat siswa SMP/MTs dan pada Tahun 2022 kegiatan Mosaic ini ialah kompetisi Tingkat Nasional. Kegiatan ini karena bertujuan untuk menjanging siswa-siswi yang berbakat dan prestasi untuk mendaftar di MAN 1 Jember, maka kegiatan ini diadakan sebelum kegiatan PPDB dibuka.

d. *Sales promotion* (Promosi Penjualan)

Strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember juga menggunakan promosi penjualan. Hal ini senada dengan teori *American Marketing Association* bahwa terdapat variabel bauran pomosi yaitu promosi penjualan (*sales promotion*) yaitu aktivitas

¹⁰³ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan "Mengapa sekolah memerlukan marketing?"*, 165.

penjualan selain penjualan pribadi, periklanan, dan publisitas yang mendorong pembelian konsumen dan efektivitas dalam bentuk peragaan, pertunjukan, pameran, demonstrasi, dan sebagainya.¹⁰⁴

Promosi penjualan yang dilakukan oleh MAN 1 Jember dalam kegiatan PPDB yaitu melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah luar daerah yang menjadi sasaran MAN 1 Jember, serta bekerja sama menjalin komunikasi dengan madrasah yang potensial siswanya banyak mendaftar di MAN 1 Jember. Serta tidak lupa tim khusus juga menyampaikan keunggulan-keunggulan Madrasah, program-program yang banyak, dan juga disampaikan bahwa di MAN 1 Jember terdapat beasiswa pendidikan untuk program MANPK dan beasiswa untuk yang melanjutkan sekolah di MAN 1 Jember saat mereka meraih juara saat mengikuti lomba mosaik yang diadakan Madrasah sebelum PPDB diadakan.

Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan oleh MAN 1 Jember ialah bertujuan untuk menjangkau siswa sebanyak-banyaknya yang tidak

hanya di dalam daerah Jember saja akan tetapi di luar daerah seperti Lumajang, Bondowoso dan Banyuwangi. Dan dalam mempromosikan produk yang dimiliki Madrasah yaitu selalu menekankan pada keunggulan dan kelebihan dari produk yang dimiliki oleh Madrasah seperti program-program unggulan yang lengkap, pengembangan keagamaan, serta fasilitas yang memadai dan gedung-gedung yang mewah, sehingga dengan hal tersebut dapat menjadi tolak ukur bagi para calon siswa untuk memilih

¹⁰⁴ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan "Mengapa sekolah memerlukan marketing?"*, 164.

MAN 1 Jember sebagai sekolah lanjutan dan orang tua juga dapat mempercayakan masa depan anaknya dengan memilih MAN 1 Jember karena selain mendapat ilmu pengetahuan juga mendapat pengembangan ilmu agama yang saat ini sangat penting dua-duanya harus dipelajari.

3. Evaluasi Strategi Bauran Promosi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru di MAN 1 Jember

Evaluasi ialah suatu proses di mana pertimbangan atau keputusan suatu nilai dibuat dari berbagai pengamatan, latar belakang, serta pelatihan dari evaluator.¹⁰⁵ Evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru yang dilakukan oleh MAN 1 Jember bertujuan untuk mengetahui berhasil tidakkah Madrasah dalam melaksanakan kegiatan yang sudah di rencanakan tersebut, dan membantu menemukan kendala saat melaksanakan PPDB serta dengan adanya evaluasi yang dilakukan dapat berguna untuk mencari solusi atas kendala yang dialami. Maka dengan evaluasi yang sudah dilakukan

dapat menjadi tolak ukur atau pelajaran untuk selalu memperbaiki atas kesalahan sehingga setelah ini dapat menyelenggarakan kegiatan dengan lebih baik dan minim akan hambatan.

Evaluasi tersebut dilakukan ketika kegiatan itu telah dikerjakan, hal tersebut ditujukan untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik dalam menjalankan kegiatan yang sesuai dengan perencanaan yang telah

¹⁰⁵ Zainal Arifin, *Evaluasi Pembelajaran*, (Jakarta: Direktorat Jendral Pendidikan Islam Kementerian Agama, 2012), 8.

ditetapkan juga untuk mencari solusi atas kendala yang ditemui. Dalam hal ini peneliti menulis bahwa ada 4 evaluasi yaitu evaluasi periklanan, evaluasi *personal selling*, evaluasi publisitas dan evaluasi *sales promotion*. Kemudian dari 4 hal tersebut nantinya akan dievaluasi secara keseluruhan di akhir kegiatan.

a. Evaluasi Periklanan

Evaluasi dalam periklanan yang dilakukan oleh panitia PPDB dalam penerimaan peserta didik baru ialah setiap diakhir kegiatan dapat mengakumulasikan atau mengumpulkan untuk mengetahui iklan mana yang paling berkomunikasi dengan masyarakat sehingga dapat mencapai target penjualan dalam penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember serta dapat meminimalisir dana yang akan dikeluarkan untuk kegiatan promosi menggunakan periklanan ini. Dan hal ini sama dengan teori yang diungkapkan oleh Eko Widoyoko bahwa evaluasi ialah kegiatan sebagai proses sistematis dan berkelanjutan yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dan menyusun kebijakan yang bertujuan untuk mendeskripsikan, mengumpulkan, menginterpretasikan, dan menyajikan informasi tentang suatu program.¹⁰⁶

Kemudian dengan mengadakan evaluasi dalam hal periklanan seperti menyebar brosur, memasang spanduk dan memanfaatkan media sosial, maka dengan mengakumulasikan dan mengumpulkan jawaban dari calon siswa saat pendaftaran dapat diketahui periklanan mana yang

¹⁰⁶ Eko Widoyoko, *Evaluasi Program Pembelajaran*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012), 6.

paling dapat berkomunikasi dengan pelanggan dan ketika sudah mengetahui maka dapat melakukan tindakan untuk membatasi mencetak brosur dan tidak banyak memasang spanduk karena hal tersebut dapat meminimalisir dana yang akan dikeluarkan saat mengadakan kegiatan tersebut di kegiatan mendatang.

b. Evaluasi *Personal Selling* (Penjualan Perseorangan)

Evaluasi personal selling yang dilakukan oleh panitia PPDB yaitu mendiskusikan hasil beberapa pelayanan yang sudah dilakukan kepada calon siswa ataupun masyarakat, dan membahas apa yang sudah dicapai dari kegiatan tersebut dan apa yang harus di tingkatkan atau apabila ada kekurangan akan dilakukan perbaikan serta dapat meningkatkan kualitas pelayanan yang akan dilakukan oleh panitia agar pelanggan dapat lebih puas dan komunikasi antara madrasah dengan pelanggan tetap terjaga dengan baik. Dan hal ini sama dengan teori Tjiptono bahwa kualitas pelayanan berkaitan erat dengan kepuasan

pelanggan. Kualitas pelayanan memberikan dorongan khusus bagi para pelanggan untuk menjalin ikatan relasi saling menguntungkan dalam jangka panjang dengan lembaga.¹⁰⁷

Maka dengan meningkatkan kualitas pelayanan pada *personal selling* yaitu dapat memberikan pelayanan yang baik serta dukungan yang baik pula kepada konsumen serta menyediakan segala sesuatu

¹⁰⁷ Fandy Tjiptono, *Service, Quality & Satisfaction* (3 rd ed), (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), 57.

yang diinginkan oleh pelanggan agar pelanggan tetap merasa puas dan tertarik pada produk yang ditawarkan.

c. Evaluasi Publisitas/Hubungan Masyarakat

Publisitas atau hubungan masyarakat yang dilakukan oleh MAN 1 Jember ialah mengadakan kegiatan Mosaic sebagai ajang kompetisi antar siswa SMP/MTs sebagai wadah untuk meningkatkan bakat dan prestasi yang dimiliki oleh siswa yang tujuannya siswa yang mengikuti kompetisi tersebut dapat melanjutkan sekolah di MAN 1 Jember. Maka evaluasi yang dilakukan oleh panitia yaitu membuat laporan hasil dari kegiatan yang sudah dilakukan dari perencanaan, pelaksanaan sampai akhir kegiatan dilakukan. Hal ini senada dengan teori Arikunto dan Abdul Jabar bahwa hasil evaluasi yang telah disajikan pada suatu laporan biasanya diikuti dengan pengambilan keputusan yaitu menarik kesimpulan tertentu atas dasar hasil evaluasi yang ada¹⁰⁸

Maka dengan mengadakan evaluasi pada kegiatan tersebut dapat menjadikan kegiatan mosaic semakin lebih baik dari kegiatan yang sudah pernah dilakukan sehingga dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas pada PPDB yang akan mendatang.

d. Evaluasi *sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Evaluasi sales promotion dalam bauran promosi penerimaan peserta didik baru di MAN 1 Jember ialah mengevaluasi dari kegiatan sosialisasi ke sekolah-sekolah yang menjadi sasaran. Kegiatan

¹⁰⁸ Suharsimi Arikunto dan Cipi Safruddin Abdul Jabar, *Evaluasi Program Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2018),200.

sosialisasi merupakan bagian dari penyelenggaraan PPDB, jadi setelah melakukan kegiatan tersebut diadakan evaluasi untuk mengetahui seperti apa respon dari sekolah setelah melakukan sosialisasi, apakah kegiatan tersebut dapat memberikan dampak dalam peningkatan siswa baru di MAN 1 Jember serta dapat membenahi apabila saat pelaksanaan kegiatan tersebut ada kekurangan sehingga dengan adanya evaluasi tersebut dapat dijadikan sebuah acuan merancang kegiatan yang lebih baik lagi kedepannya.

Hal ini sesuai dengan teori Daryanto bahwa peranan evaluasi lebih bersifat konstruktif, karena informasi hasil penilaian dijadikan input bagi perbaikan-perbaikan yang diperlukan di dalam sistem pendidikan yang sedang dikembangkan. Selain itu juga dipandang sebagai faktor yang memungkinkan dicapainya hasil pengembangan yang optimal.¹⁰⁹

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa implementasi strategi bauran promosi PPDB berkaitan mengenai bagaimana mengelola alat-alat promosi melalui kegiatan-kegiatan yang nantinya dapat memberikan dampak untuk meningkatkan penerimaan peserta didik baru. Dengan melakukan promosi yang jujur, tepat dan efektif maka dapat membuat calon siswa banyak memilih mendaftar di sekolah tersebut dan sebuah sekolah bisa mendapatkan siswa yang sesuai dengan harapan dan daya tampung sekolah yang terpenuhi.

¹⁰⁹ Daryanto, *Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2014), 6.

Dalam melakukan promosi sekolah memang harus banyak hal yang harus dilakukan dan diperhatikan dalam melakukan promosi penerimaan peserta didik baru. Jadi hal yang harus dilakukan dan diperhatikan dengan baik adalah melakukan promosi sekolah harus menggunakan dan memilih strategi promosi yang tepat agar sekolah dapat diminati oleh calon siswa. Sehingga dalam hal ini dalam melakukan promosi sekolah dalam penerimaan peserta didik baru harus dilakukan sekolah yaitu diantaranya: dalam melakukan promosi sekolah maka sekolah bisa menggunakan promosi berupa pemasangan spanduk, pembuatan brosur yang berisi tulisan dan gambar yang menarik, serta sekolah dapat memberikan diskon kepada calon siswa yang berprestasi dan yang sangat penting yaitu mempromosikan sekolah dengan cara memanfaatkan media sosial, dan mengadakan promosi dengan mengundang siswa SMP/MTs dalam kegiatan ajang kompetisi yang dilakukan oleh sekolah, serta membangun dan memberikan kualitas pelayanan baik di sekolah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan deskripsi diatas sesuai analisis, fokus dan hasil yang telah dikemukakan oleh peneliti dan narasumber yang bersangkutan diatas ialah sesuai dengan hasil penelitian, data yang diperoleh dan lokasi penelitian serta penjabaran terhadap fokus penelitian skripsi disini, bahwa kesimpulan yang bisa diambil oleh peneliti ialah sebagai berikut:

1. Perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember diantaranya: a) melakukan analisis kebutuhan yang bertujuan mengetahui apa yang dibutuhkan Madrasah dan masyarakat serta memahami model seperti apa yang dicari oleh calon siswa. b) menyusun program dengan membuat petunjuk teknis sebagai PPDB agar bertujuan untuk memudahkan proses penerimaan siswa baru sehingga dapat memberikan informasi kepada calon siswa. c) mengadakan rapat koordinasi sekolah yaitu membentuk panitia PPDB untuk melaksanakan program yang sudah disusun sebelumnya serta terlaksananya kegiatan PPDB dengan baik dan sukses.
2. Pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember diantara menggunakan 4 bauran promosi yaitu: a) periklanan dengan menyebarkan brosur, memasang spanduk dan memanfaatkan media sosial yang dimiliki seperti *Youtube*, *Instagram*, *Facebook* dan *Website* resmi yang dimiliki MAN 1 Jember. b) personal selling dengan memberikan pelayanan yang baik kepada calon

siswa dan masyarakat yang datang langsung ke sekolah ataupun merespon secara *online* melalui media sosial MAN 1 Jember sehingga dapat memberikan informasi yang mereka butuhkan. c) publisitas/hubungan masyarakat yang dilakukan untuk promosi PPDB MAN 1 Jember yaitu mengadakan kegiatan MOSAIC sebagai ajang kompetisi dalam bidang matematika, fisika, biologi, IPS, MHQ/MQK, pidato bahasa arab dan bahasa inggris serta karya tulis ilmiah siswa SMP/MTs tingkat nasional pada tahun 2022, dengan tujuan MAN 1 Jember dapat dikenali secara luas oleh masyarakat dan mendapat calon siswa yang berbakat. d) sales promotion yang dilakukan ialah mengadakan kegiatan sosialisasi ke sekolah-sekolah luar daerah yang menjadi sasaran dan bekerja sama menjalin komunikasi dengan sekolah yang potensial siswanya banyak mendaftar di MAN 1 Jember.

3. Evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember yaitu diantaranya ada 4 evaluasi yang dilakukan yaitu evaluasi periklanan, *personal selling*, publisitas dan *sales promotion*. Dan 4 evaluasi tersebut akan dievaluasi secara keseluruhan di akhir kegiatan dengan tujuan memberikan penilaian atas apa yang telah dilakukan oleh panitia penerimaan peserta didik baru sebagai pertimbangan program kerja kedepan serta untuk mengetahui kendala-kendala maupun keberhasilan yang dicapai.

B. Saran-Saran

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di Pondok Pesantren Sunan Gunungjati Patoman Banyuwangi khususnya mengenai manajemen

program hubungan masyarakat dalam pengembangan lembaga pendidikan maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut.

1. Bagi Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember diiharapkan Madrasah untuk terus mempertahankan atas kualitas dan prestasi yang sudah diraihny agar dengan hal tersebut lembaga lebih banyak diminati dan diketahui oleh masyarakat sehingga dapat terus meningkatkan jumlah siswa dalam PPDB.
2. Bagi Panitia PPDB Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember Diharapkan hendaknya membuat rancangan perencanaan khusus mengenai kegiatan promosi yang akan dilakukan yang tertuang dalam strategi khusus bauran promosi agar dapat memperoleh hasil yang maksimal dalam penerimaan siswa baru maupun citra sekolah di mata masyarakat luas.
3. Bagi siswa-siswi Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember semoga selalu semangat dalam melaksanakan setiap kegiatan di Madrasah agar dapat menjadi siswa yang berprestasi dan berakhlakul karimah yang dapat dijadikan sebagai cara dalam pengembangan diri dan menjadi lulusan terbaik.
4. Bagi peneliti selanjutnya Hendaknya perlu dilakukan penelitian lebih lanjut yang nantinya mampu mengungkapkan lebih dalam tentang implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru atau kegiatan lain yang belum dijelaskan dalam penelitian ini dapat disempurnakan kembali oleh peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Alma, Buchori. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2007.
- Arifin, Zainal. *Tafsir Ayat-Ayat Manajemen*. Yogyakarta: UIN Sunan Kali Jaga Yogyakarta, 2019.
- Arifin, Zainal. *Evaluasi Pembelajaran*. Jakarta: Direktorat Jendral Pendidikan Islam Kementerian Agama, 2012.
- Arikunto, Suharsimi dan Lia Yuliana, *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: Aditya Media, 2009.
- Arikunto, Suharsimi dan Cepi Safruddin Abdul Jabar, *Evaluasi Program Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2018.
- Assauri, Sofyan. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Daryanto, *Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: PT Rineka Cipta, 2014.
- Effendy, Onong Uchjana . *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktik*. Bandung: Rosdakarya, 2011.
- Engkoswara dan Mahmud. *Pengantar Pemasaran Modern*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005.
- Gitosudarmo, Indriyo. *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Cetakan Keenam*. Yogyakarta: BPF, 2000.
- Hidayat, Ara dan Imam Machali. *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam mengelola sekolah dan madrasah*. Bandung: Pustaka Educa, 2010.
- Idrus, Salim Al, Handout. *Manajemen Hubungan Sekolah dan Masyarakat dalam Pemberdayaan Masyarakat*. Malang: UIN Maliki, 2013.
- Jalaluddin. *Psikologi Agama*. Jakarta: Raja Grafiindo Persada, 1998.
- Jaya, I Made Laut Mertha. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Teori, Penerapan, dan Riset Nyata*. Yogyakarta: Quadrant, 2020.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi Delapan. Jakarta: Erlangga, 2001.

- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jakarta: Prenhaalindo, 1996. Kertajaya, H. et al. *Mark Plus on Strategy* (B,D,I.M Ed). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2005.
- Kurniawan, Didin dan Imam Machali. *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.
- Majid, Abdul. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Makassar: Aksara Timur, 2017.
- MAN 1 Jember. "Profil MAN 1 Jember" 2021/2022.
- Muhaimin, dkk. *Manajemen Pendidikan; Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Muhaimin. *Manajemen Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Mulyasa, E. *Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2013.
- Mustari, Muhammad. *Manajemen Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014.
- Pranowo, Galih. *Monograf Pengelolaan Pembelajaran Mata Pelajaran Produktif Kelas Nautika*. Klaten: Lakeisha, 2019.
- Rais, Muhammad. *Manajemen Marketing Pendidikan Madrasah: Strategi Mewujudkan Madrasah yang Marketable*. Yogyakarta: CV.Pustaka Ilmu Group 2013.
- Setiawan, Guntur. *Implementasi dalam Birokrasi Pembangunan*. Jakarta: Balai Pustaka, 2004.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Mishbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an Volume 9*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Siregar, Syofiyani. *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*. Jakarta: PRENADAMEDIA, 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Meneliti Yang bersifat: Eksploratif, Enterpretif, Interaktif Dan Konstruktif*. Bandung: Alfabeta, 2018.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2020.
- Suryosubroto, B. *Manajemen Pendidikan Di Sekolah*. Yogyakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia. *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2011.

Tim Penyusun. *Pedoman Karya Ilmiah Jember*. Jember: IAIN Jember Press, 2020.

Tjiptono, Fandy. *Service, Quality & Satisfaction* (3 rd ed). Yogyakarta: Andi Offset, 2015.

Usman, Nurdin. *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*. Jakarta: Grasindo, 2002.

Usman, Husaini. *Manajemen Teori Praktek dan Riset Pendiidikan*. Jakarta: PT BMU Aksara, 2008.

Widoyoko, Eko. *Evaluasi Program Pembelajaran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2012.

Wijaya, David. *Pemasaran Jasa Pendidikan “Mengapa sekolah memerlukan marketing?”*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.

Wijaya, David. *Pemasaran Jasa Penidikan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2016.

Yayat. *Manajemen Pendidikan*. Jakarta: Indeks, 2006.

Sumber Al-Qur’an

Al-Qur’an surah Al-Maidah ayat 1. *Al-Qur’an dan Terjemah Tajwid Kementerian Agama RI SYGMA*. Jakarta: 2007.

Al-Qur’an surah Al-Hajj ayat 32. *Al-Qur’an dan Terjemah Tajwid Kementerian Agama RI SYGMA*. Jakarta: 2007.

Departemen Agama RI. *Al-Qur’an dan Terjemahannya Surah Ali Imran*. Bandung: CV. Diponegoro, 2000.

Kementrian Agama RI. *Al-Qur’an dan Terjemahannya*. Jakarta: Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama RI, 2019.

Sumber Jurnal dan Skripsi

Islamika, Nurul Aulia. “Strategi Bauran Promosi MTs Al-Jihad Kota Bekasi”. Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2017.

Mazaya, Faniyatul. “Strategi Pemasaran Sekolah Dasar dalam Proses Penerimaan Siswa Baru (PSB) Di Sekolah Dasar Mafaza *Integrated Smart School* Malang”. Tesis, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, 2021.

Mulyani, Sri. “Diksi dan Struktur Fungsional Kalimat Dalam Spanduk Anti Narkoba”. Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2008.

Nurani dan Desi Retno. "Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Efektif dalam Peningkatan Penjualan Jesse Factory Tulungagung," *Jurnal Benefit*, Vol. 8, No.2 Juli 2021.

Risvantry, Ucha dan Fuad Erdansyah. "Analisis Desain Brosur Pendidikan pada Sekolah Dasar Islam Terpadu Al-Munadi Medan," *Journal of Education Humaniora and Social Sciences*, Vol 3, No.1 Agustus 2020.

Tasya, Fauziyah. "Implementasi Bauran Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Umrah pada PT. Al-Amin Universal Jakarta". Skripsi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016.

Sumber Peraturan Perundang-Undangan

Permendikbud No 51 Tahun 2018.

Sumber Internet

Mr Ell, 5 Hal Yang Harus Dipersiapkan sebelum Pelaksanaan PPDB, 30 Januari 2021, <https://mr-ell.com/blog/540/5-hal-yang-harus-dipersiapkan-sebelum-pelaksanaan-ppdb/>

Sulistiono, Hendra. "6 SMA Terbaik dan Unggulan di Kabupaten Jember Jawa Timur, Lengkap dengan Alamat Sekolah, Referensi PPDB 2022," 25 April 2022, <https://seputarlampung.pikiran-rakyat.com/pendidikan/pr-974344104/6-sma-terbaik-dan-unggulan-di-kabupaten-jember-jawa-timur-lengkap-dengan-alamat-sekolah-referensi-ppdb-2022>

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

MATRIK PENELITIAN

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS MASALAH
Implementasi Strategi Bauran Promosi Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru Di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember	1. Implementasi Strategi Bauran Promosi	<ol style="list-style-type: none"> Tahapan implementasi strategi bauran promosi Unsur-unsur Bauran Promosi 	<ol style="list-style-type: none"> Perencanaan Pelaksanaan Evaluasi Periklanan <i>Personal Selling</i> (penjualan perseorangan) Publisitas/Hubungan Masyarakat <i>Sales Promotion</i> (promosi penjualan) 	Data Primer Informan Wawancara: <ol style="list-style-type: none"> Kepala Sekolah MAN 1 Jember Panitia PPDB MAN 1 Jember Wali Murid MAN 1 Jember Siswa MAN 1 Jember Data Sekunder <ol style="list-style-type: none"> Dokumentasi Buku-buku atau sumber terkait yang relevan 	<ol style="list-style-type: none"> Pendekatan penelitian kualitatif deskriptif Jenis penelitian: Studi kasus Lokasi penelitian: Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember Teknik pengumpulan data: observasi, wawancara, dokumentasi Analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman: <ol style="list-style-type: none"> Kondensi data Penyajian data Penarikan kesimpulan atau verifikasi Keabsahan data triangulasi Sumber dan triangulasi Teknik Tahap-tahap penelitian: Tahap Pra Lapangan, Tahap Pelaksanaan, Tahap Analisis Data 	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember? Bagaimana pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember? Bagaimana evaluasi dari strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember?
	2. Penerimaan Peserta didik Baru	1. Persiapan penerimaan peserta didik baru	<ol style="list-style-type: none"> Petunjuk teknis pelaksanaan (payung hukum) Regulasi penerimaan Aplikasi PPDB Brosur PPDB Spanduk atau banner PPDB 			

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tanda di bawah ini:

Nama : Jamilatul Ilmiyah
NIM : T20183054
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Institusi : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa dalam hasil penelitian ini tidak dapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah pernah dilakukan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata hasil penelitian terbukti terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Jember, 13 November 2022
Saya yang menyatakan



Jamilatul Ilmiyah
NIM. T20183054

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PEDOMAN KEGIATAN PENELITIAN

A. Pedoman Observasi

1. Observasi tentang perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
2. Observasi tentang pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
3. Observasi tentang evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember

B. Data Narasumber

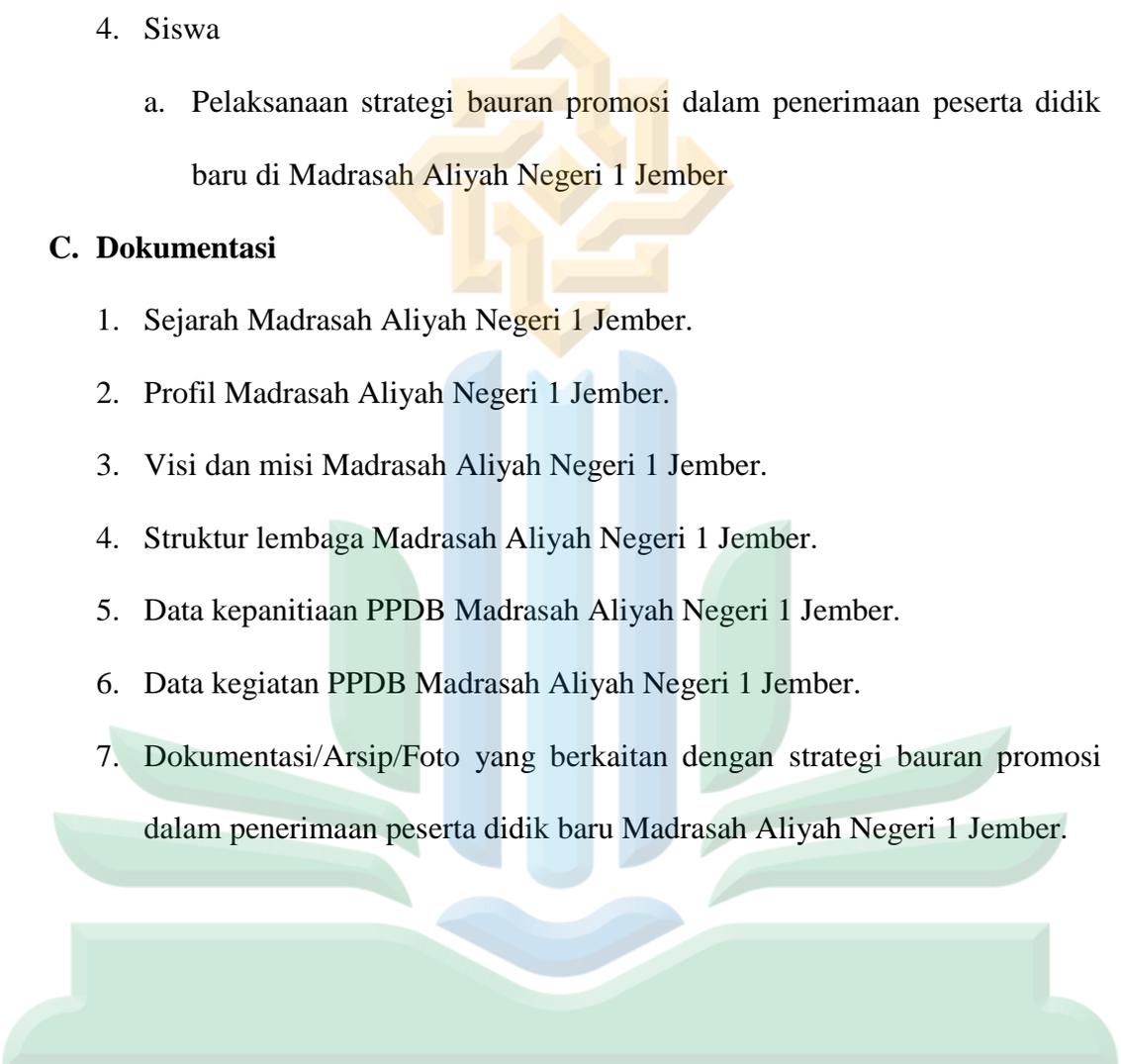
1. Kepala Madrasah
 - a. Perencanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
 - b. Pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
 - c. Evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
2. Panitia PPDB
 - a. Pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
 - b. Evaluasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember
3. Wali Murid
 - a. Pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember

4. Siswa

- a. Pelaksanaan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember

C. Dokumentasi

1. Sejarah Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.
2. Profil Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.
3. Visi dan misi Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.
4. Struktur lembaga Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.
5. Data kepanitiaan PPDB Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.
6. Data kegiatan PPDB Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.
7. Dokumentasi/Arsip/Foto yang berkaitan dengan strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN
DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 1 JEMBER

No	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
1	24 Juni 2022	Penyerahan surat izin penelitian	
2	18 Agustus 2022	Observasi awal	
3	19 Agustus	Observasi dan dokumentasi terkait profil lembaga	
4	20 Agustus 2022	Wawancara Kepala Sekolah mengenai perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi bauran promosi PPDB	
5	24 Agustus 2022	Wawancara Waka Humas mengenai promosi PPDB	
6	1 September 2022	Observasi dan dokumentasi terkait kegiatan serta promosi PPDB	
7	2 September 2022	Wawancara terkait kegiatan Mosaic sebagai alat promosi PPDB	
8	14 September 2022	Observasi dan dokumentasi kegiatan Mosaic Wawancara wali murid dan siswa MAN 1 Jember	
9	18 Oktober 2022	Wawancara guru terkait kegiatan PPDB	
10	21 Oktober 2022	Dokumentasi pelaksanaan PPDB dan fasilitas MAN 1 Jember	

Jember, 31 Oktober 2022

Kepala MAN 1 Jember

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Anwaruddin, M.Si
NIP. 1965081994031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS TARBİYAH DAN ILMU KEGURUAN

Jl. Mataram No. 01 Mangli. Telp.(0331) 428104 Fax. (0331) 427005 Kode Pos: 68136
Website: [www.http://ftik.uinkhas-jember.ac.id](http://ftik.uinkhas-jember.ac.id) Email: tarbiyah.iainjember@gmail.com

Nomor : B-3924/In.20/3.a/PP.009/06/2022

Sifat : Biasa

Perihal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Yth. Kepala MAN 1 Jember

Jl. Imam Bonjol No. 50. Kaliwates Kidul, Kaliwates, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember

Dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, maka mohon diijinkan mahasiswa berikut :

NIM : T20183054
Nama : JAMILATUL ILMIYAH
Semester : Semester delapan
Program Studi : MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai "Implementasi Strategi Promosi Lembaga Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember" selama 45 (empat puluh lima) hari di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu Drs. Anwarudin, M.Si.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember, 21 Juni 2022

Dekan,

Wakil Dekan Bidang Akademik,



MASHUDI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN JEMBER
MADRASAH ALIYAH NEGERI 1**

Jalan Imam Bonjol nomor 50, Telepon 0331-485109 Jember
E-mail: man1jember@yahoo.co.id
Website: www.mansatujember.sch.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 1865/Ma.13.32.01/PP.006/11/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Drs. Anwaruddin, M.Si
NIP : 196508121994031002
Jabatan : Kepala
Unit Kerja : MAN 1 Jember
Instansi : Kementerian Agama

dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Jamilatul Ilmiyah
NIM : T210183054
Jabatan : MPI FTIK UIN KHAS Jember

Benar benar telah selesai melakukan Penelitian di MAN 1 Jember. Dengan judul 'Implementasi strategi bauran promosi dalam penerimaan peserta didik baru di Madrasah Aliyah Negeri 1 Jember.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Jember, 09 November 2022

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

J E M B E R



Kepala Madrasah

Anwaruddin

STRUKTUR LEMBAGA MADRASAH ALIYAH NEGERI 1 JEMBER



Kepala Madrasah	: Drs. Anwarudin, M. Si.
Kepala Tata Usaha	: Drs. Agus Eko Setiawan, M. M.
Waka Bidang Kurikulum	: Drs. M. Natsir Al Firdaus
Waka Bidang Humas	: Drs. Dardiri, M. Pd. I.
Waka Bidang Kesiswaan	: Rina Poeji Astoetik, S. Pd.
Waka Bidang Sarpras	: Ade Sa'diyah, S. Pd.
Ketua Program Keterampilan	: Moh. Tarom, S. Pd. M. Si.
Bendahara Infaq/Keuangan	: Raras Indriyani, S. Pd., M. P.
Ketua Pembina Ma'had	: Yunus, S. Ag., M. Pd. I.
Ketua Pengelola MANPK	: Jamanhuri, S. Ag., M. Pd. I.
Pembina Ma'had Putri	: Achmad Ikhsan Dimiyati, S. Pd. I.
Pembina Ma'had Putra	: Masruri, S. Pd. I., M. Pd.
Ketua Pengembangan BIC	: Imam Syahroni, S. Pd., M. Si.
Koordinator BK	: Drs. Agus Suyatno

Ketua Tim Tatib : Sofia Ratnaningsih, S. Pd.

Pembina OSIS : Drs. Muhammad Natsir

Penanggung Jawab UPT Pembelajaran

Kepala Perpustakaan : Dra. Lilik Suhartini

K. Keterampilan Otomotif : Kanada, S. Pd.

K. Keterampilan Elektronika : Drs. Tugi Hartono

K. Keterampilan Tatabusana : Maslikah, S. Pd.

K. Lab. Biologi : Drs. Rico Asikin, M. Pd.

K. Lab. Fisika : Drs. Satiman, M. Si.
K. Lab. Bahasa : Dewi Rachmayanti, S. Pd.
K. Lab. Komputer : Dedi Tugas, S. Komp.
Pengelola IT : Muh. Hanafiah, S. Komp.
Pengelola Web : Rinaldi Putra Pamungkas, S. Pd

Penanggung Jawab UPT Ketatausahaan

Kepala Urusan Tata Usaha : Drs. Agus Eko Setiawan, M. Si.
Bendahara Pengeluaran : M. Najmul Rosyid, S. Sos.
Penyusunan Prog. Anggaran : Taufiqur Rahman
Pengelola/Operator BMN : Noval Danial
Pengelola Kepegawaian : Siti Maratul Holisah, S. Pd.
Pengelolaan Laboratorium : Bambang Adi Sucipto, S. Si.
Pengadministrasi Kurikulum : Muhammad Sauki
Pengadministrasi Perpus : Rifai
Pengadministrasi Kesiswaan : Lusianah

Pengadministrasi Umum : Masrud

Pengadministrasi Persuratan : Siti Asyizah

Pramu Kebersihan : Rasman, Abdul Halim, Abdul Azis

Satpam : Sanudin dan Samsul Arifin

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DATA SISWA MAN 1 JEMBER TAHUN PELAJARAN 2021/2022

NO	KELAS	L	P	JML	L	P	JML
1.	XII MIPA 1	11	21	32	57	94	151
2.	XII MIPA 2	9	24	33			
3.	XII MIPA 3	12	21	33			
4.	XII MIPA 4	25	0	25			
5.	XII MIPA 5	0	28	28			
6.	XII IPS 1	10	24	34	57	71	128
7.	XII IPS 2	15	16	31			
8.	XII IPS 3	14	17	31			
9.	XII IPS 4	18	14	32			
10.	XII BAHASA	12	25	37	12	25	37
11.	XII MANPK 1	19	0	19	19	22	41
12.	XII MANPK 2	0	22	22			
	JUMLAH	145	212	357	145	212	357
13.	XI MIPA 1	7	32	38	51	117	168
14.	XI MIPA 2	4	32	39			
15.	XI MIPA 3	10	21	31			
16.	XI MIPA 4	30	0	30			
17.	XI MIPA 5	0	30	30			
18.	XI IPS 1	12	26	38	51	89	140
19.	XI IPS 2	11	28	39			
20.	XI IPS 3	8	25	33			
21.	XI IPS 4	20	10	30			
22.	XI BAHASA	11	23	34	11	23	34
23.	XI MANPK 1	26	0	26	26	23	49
24.	XI MANPK 2	0	23	23			
	JUMLAH	139	252	391	139	252	391
25.	X MIPA 1	5	33	38	62	141	203
26.	X MIPA 2	4	33	37			
27.	X MIPA 3	14	26	40			
28.	X MIPA 4	10	16	26			
29.	X MIPA 5	29	0	29			
30.	X MIPA 6	0	33	33			
31.	X IPS 1	10	25	35	51	89	140
32.	X IPS 2	8	26	34			
33.	X IPS 3	12	26	38			
34.	X IPS 4	21	12	33			
35.	X BAHASA	6	30	36	6	30	36
36.	X MANPK 1	27	0	27	27	26	53
37.	X MANPK 2	0	26	26			
	JUMLAH	146	286	432	146	286	432
	TOTAL	430	750	1140	430	750	1140

PROSES JADWAL KEGIATAN PPDB

NO	KEGIATAN
1	Pendaftaran PPDB
2	Pengumuman lolos seleksi berkas
3	Wawancara dan tes baca Al-Qur'an
4	Pengumuman peserta tes akademik
5	Pelaksanaan tes akademik
6	Pengumuman kelulusan
7	Daftar ulang
8	Awal masuk asrama (khusus BIC, Tahfidz)
9	Pra Matsama dan Matsama



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

**DOKUMENTASI
PERPUSTAKAAN MAN 1 JEMBER**



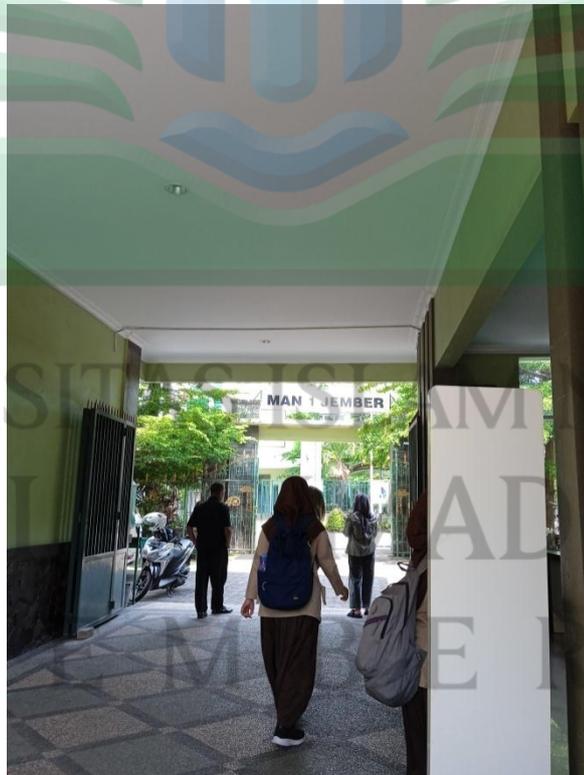
Ruang Pelayanan Utama (Resepsionis) MAN 1 Jember



Ma'had Putri Khadijah MAN 1 Jember



Lingkungan MAN 1 Jember



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ABU SAID SIDDIQ
JEMBER

Banner Siswa Lulusan MAN 1 Jember



Pelayanan Surat Izin Siswa



Ruang guru MAN 1 Jember



BIODATA PENELITI



Data Pribadi

Nama : Jamilatul Ilmiyah
NIM : T20183054
Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 15 Maret 2001
Alamat : Dusun Badean Kulon Desa Serut Kecamatan Panti
Kabupaten Jember
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Program studi : Manajemen Pendidikan Islam
Universitas : Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
No HP : 081249163657

Riwayat Pendidikan

TK Al-Hikmah Badean Wetan (Lulus tahun 2006)
SDN Serut 01 (Lulus tahun 2012)
MTs ASHRI Jember (Lulus tahun 2015)
MA ASHRI Jember (Lulus tahun 2018)
UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember (2018 - sekarang)