

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pengelolaan lembaga pendidikan menjadi sangat penting, dimana pertumbuhan dan perkembangan lembaga pendidikan dipengaruhi oleh kemampuan administrator dalam melakukan scanning lingkungan eksternal, kompetitor lembaga lain, memperhitungkan kompetensi internal, harus menciptakan strategi yang mumpuni untuk memenangkan persaingan tanpa meninggalkan esensi dari pendidikan itu sendiri.¹

Kota Kediri sebagai salah satu kota bersejarah dan kota terpelajar di provinsi Jawa Timur merupakan kota dengan kompetisi lembaga pendidikan yang cukup tinggi, khususnya pada tingkat pendidikan dasar (MI). Jumlah lembaga pendidikan pada tingkatan ini sangat banyak dan sebaran peserta didik antar lembaga pendidikan ini pun tidak berimbang. Beberapa lembaga pendidikan surplus anak didik, di sisi lain ada lembaga pendidikan yang kesulitan mendapatkan peserta didik. Hal ini menunjukkan ada permasalahan dalam pelaksanaan strategi pemasarannya.

Lokasi Madrasah Ibtidaiyah Al Irsyad Al Islamiyyah terletak di jalan tembus kaliombo no 3-5 Kota Kediri. Tepatnya perempatan garasi bis Baruna ke selatan 50 meter. Merupakan satu atap dengan Paud, RA, MI, dan TPA. Di MI Al Irsyad Al

¹ Maskup Abrori, Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di PG/TK Samarinda, Jurnal Syamil, Vol. 3, No. 2, 2015, h. 228.

Islamiyyah program pendidikan agama lebih ditekankan untuk memupuk iman anak lebih dini, misalnya setiap hari Jumat diadakan sholat dhuha berjamaah, sehingga membiasakan siswa untuk sholat dhuha di rumah pada hari-hari libur sekolah, Bagi siswa perempuan setiap hari harus membawa mukena, sebab berlanjut untuk sholat dhuhur berjamaah. Sarana lainnya tersedianya mobil angkutan sekolah sebagai transportasi para siswa / mobil antar jemput siswa. Untuk mempermudah siswa juga layanan koperasi sekolah sudah tersedia. Juga didukung dengan berbagai sarana dan prasarana lainya yaitu : gedung bertingkat, ruang komputer, ruang perpustakaan, ruang UKS, Lapangan olahraga yang luas dan lengkap dan juga ada sarana ibadah (masjid).²

Madrasah Ibtidaiyah memiliki Visi “Mendidik siswa berakhlaqul karimah dan berprestasi” Kota Kediri adalah sebuah lembaga pendidikan yang berdiri sejak 1999-an, dan SK Pendirian Sekolah : D/Mm.32/MI/0036/1999, Tanggal SK Pendirian: 1999-12-01. Berada di bawah naungan Perhimpunan Al Irsyad Al Islamiyyah didirikan pada tanggal 15 Syawal 1332 H / 66 September 1914 M.

Perhimpunan Al Irsyad Al Islamiyyah adalah organisasi massa yang berazaskan Islam, bukan organisasi politik. Hakekat Al Irsyad adalah membentuk manusia yang beriman dan bertaqwa yang benar dan baik, tidak tercampur oleh segala bentuk pikiran, perkataan dan perbuatan yang dapat mengotori nilai-nilai tauhid. Melalui pendidikan, dakwah dan sosial kemasyarakatan, organisasi

²<https://mialirsyadkotakediri.com/wp/2019/04/25/selayang-pandang/>. Dalam MI Al Irsyad Al Islamiyyah kedisiplinan menjadi factor utama dalam mendidik para siswanya sehingga kepercayaan wali murid setiap tahunnya makin bertambah.

perhimpunan Al Irsyad Al Islamiyyah berusaha dan berjuang membina umat untuk kembali kepada Al Quran, guna mewujudkan generasi Qurani, generasi yang mampu membaca, memahami, menghayati dan mengamalkan Al Quran.³

Berbentuk lembaga pendidikan dibawah naungan yayasan Al Irsyad Al Islamiyyah, memiliki peran aktif dalam membangun, membentuk dan membina serta mengarahkan anak didiknya menjadi manusia yang berkarakter dan berkepribadian positif, manusia yang mampu memanfaatkan lingkungan tanpa merusaknya, manusia yang waladun radhiyya (diridhoi Allah), generasi abdan syakura (pandai bersyukur) dan dipandang). Oleh karena itu MI Al Irsyad menerapkan sistem terpadu yang memadukan program pendidikan umum dengan pendidikan agama.

Sebagai sebuah lembaga pendidikan, MI Al Isyad Kota Kediri tentunya memiliki strategi pemasaran tersendiri untuk meningkatkan kualitas dan daya saing sehingga dapat tetap eksis dan diterima masyarakat. Bahkan telah mendapatkan penghargaan madrasah terbaik 2021 dari Kemenag Kota Kediri.⁴ Sejak berdiri alumni MI Al Irsyad telah meluluskan sekitar 1980-an pesertadidik yang tersebar di beberapa daerah.⁵Dari sinilah peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berkaitan dengan konsep strategi penerimaan siswa dalam meningkatkan kualitas peserta didik, faktor pendukung dan penghambat yang dilakukan oleh MI Al Irsyad Kota Kediri.

³<https://mialirsyadkotakediri.com/wp/2019/04/25/selayang-pandang/>

⁴<https://jayatikediri.jurnalindonesia.id/read/32282/raih-penghargaan-madrasah-terbaik-kepala-sekolah-mi-al-irsyad-al-islamiyyah-kota-kediri-bersyukur>

⁵<https://mialirsyadkotakediri.com/wp/2019/05/09/daftar-alumni/>

B. Fokus Penelitian

Adapun fokus penelitian ini antara lain adalah

1. Bagaimana strategi penerimaan peserta didik baru (PPDB) dalam peningkatan kualitas peserta didik di MI Al Irsyad Kota Kediri?
2. Bagaimana factor pendukung dan penghambat dalam PPDB tahun ajaran 2022/2023?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitiannya adalah:

1. Mengetahui strategi pemasaran dalam penerimaan siswa baru (PPDB) kelas 1 MI Al Irsyad Jl. TembusKaliombo No 3-5KecamatanPesantrenKota Kediri
2. Mengetahui faktor pendukung dan penghambat dalam PPDB tahun ajaran 2022/2023.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah:

1. Bagi Sekolah

Sekolah dapat menjadikan bahan evaluasi dalam setiap pelaksanaan PPDB di tahun-tahun mendatang.

2. Bagi Peneliti

Bagi para pemerhati dan peneliti manajemen pendidikan dapat dijadikan bahan kajian lanjutan utamanya terkait manajemen strategi pemasaran dan atau strategi penerimaan siswa baru.

3. Bagi Pemerintah

Bagi pemerintah daerah setempat dapat mengevaluasi perihal fakta di lapangan tentang penerapan strategi penerimaan siswa baru (PPDB) yang sehat dan kompetitif.

4. Bagi Masyarakat

Bagi wali murid atau masyarakat dapat menjadikannya sebagai bahan pertimbangan atau perbandingan dalam memasukkan atau mendaftarkan anak-anaknya ke sekolah yang sesuai dengan kebutuhan percepatan kualitas peserta didik sebagaimana dambaan dan idaman orang tua pada umumnya.

E. Penelitian terdahulu dan Orisinilitas Penelitian

Pertama; Penelitian Nasser, dkk., tahun 2021 berjudul “Sistem Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web dalam Meningkatkan Mutu Siswa di Era Pandemi”⁶. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan system perekrutan siswa baru sudah sesuai dengan standar dilihat dari terlaksananya indikator memperhatikan daya tampung dan besarnya kelas (*class size*), adanya kriteria calon siswa, adanya penerapan sistem yang objektif, transparan dan akuntabel dan adanya prosedur baku yang diterapkan dalam PSB. Pengorganisasian penerimaan siswa baru kriteria penerimaan dan sistem seleksi, dilakukannya pembuatan, pemasangan dan pengiriman pengumuman siswa baru, dilakukannya pendaftaran siswa baru, dilakukannya proses seleksi

⁶Asep Azis Nasser, dkk., Sistem Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web dalam Meningkatkan Mutu Siswa di Era Pandemi, *Jurnal Birmatika; Jurnal Ilmiah Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan*, Vol. 7, No. 1, Tahun 2021, h. 100-109.

siswa baru, penentuan siswa baru yang diterima, pengumuman siswa baru yang diterima, dan dilakukannya registrasi/daftar ulang bagi siswa baru yang diterima. Pengarahan system perekrutan siswa baru dengan indikator berbagai jalur seleksi penerimaan siswa baru, masuk dalam kategori standar karena menerapkan tiga jalur seleksi dalam penerimaan siswa baru yaitu jalur regular, jalur prestasi dan jalur lingkungan. Sedangkan untuk indikator pelaksanaan masa orientasi siswa masuk dalam kategori standar. Pengendalian perekrutan siswa baru terlihat dari terlaksananya indikator monitoring dan evaluasi. Monitoring dan evaluasi baru dilakukan oleh kepala sekolah, sedangkan monitoring dan evaluasi.

Persamaan dengan penelitian ini terletak pada aspek kondisi pasca pandemi dalam proses penerimaan siswa baru, dan juga penggunaan media website yang juga dioptimalkan oleh panitia PPDB karena menjadi tren sejak 2020 atau sejak terjadinya kebijakan pemerintah tentang Pembelajaran Jarak Jauh (PJJ) melalui berbagai media online seperti Via Zoom dan lain-lain.

Kedua; Penelitian Fradito dkk., tahun 2020 berjudul “Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah”⁷, hasil penelitian menunjukkan bahwa layanan jasa pendidikan di SD Islam Surya Buana memprioritaskan pada upaya terpenuhinya harapan dan kepuasan pelanggan. Pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra dilakukan sekolah dalam beberapa strategi; langsung, tidak langsung dan perbedaan dan pembiayaan.

⁷ Aditia Fradito dkk., Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah, Jurnal Al-Idarah; Jurnal Kependidikan Islam, Vol. 10, No, 1, 2020,

Strategi yang efektif di SD Islam Surya Buana adalah dengan menunjukkan bukti kualitas lulusan dan membangun citra kepuasan layanan melalui cerita yang dituturkan dari mulut ke mulut. Alhasil, dampaknya antara lain; (1) tingginya loyalitas pelanggan pengguna jasa pendidikan; (2) kepercayaan masyarakat semakin kuat; (3) adanya dukungan masyarakat; dan (4) terjalin kerjasama yang efektif antara sekolah dengan orang tua siswa.

Penelitian ini sama-sama memfokuskan pada penerimaan siswa baru di tingkat dasar Islam, dengan penggalan data yang sama-sama observasi, wawancara dan dokumentasi serta triangulasi. Termasuk pendekatan penelitian yang dipilih sama studi kasus. Dengan demikian, penelitian Fradito dkk, ini sangat relevan dengan proposal tesis yang dikerjakan peneliti.

Ketiga; Penelitian Zawawi dan Abidin berjudul ‘Strategi Pemasaran Madrasah Ibtidaiyah di Jember Jawa Timur’⁸ Tujuan artikel ini adalah mengungkap positioning, diferensiasi, dan brand Madrasah Ibtidaiyah (MI) Nurul Islam 02 Balung Jember dalam konteks persaingan dengan Sekolah Dasar/Madrasah Ibtidaiyah lain. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Data diperoleh dengan observasi, wawancara, dan revidi dokumen. Analisis data menggunakan analisis interaktif yang terdiri atas reduksi data, penyajian data, dan verifikasi/simpulan. Penelitian ini mengungkap: Pertama, MI Nurul Islam 02 Balung Jember menetapkan positioning dirinya sebagai madrasah yang unggul, religius, dan

⁸ M. Ilmi Zawawi dan Zainal Abidin, Strategi Pemasaran Madrasah Ibtidaiyah di Jember Jawa Timur, *Leaderia: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 2022.

berkarakter sesuai kearifan lokal. Kedua, ada dua diferensiasi yang ditonjolkan oleh MI Nurul Islam 02 Balung Jember: diferensiasi citra dengan Akreditasi A dan diferensiasi program dengan program-program keagamaan. Ketiga, brand yang dibangun oleh MI Nurul Islam 02 Balung Jember adalah keunggulan dengan Akreditasi A dan penguatan aqidah dan amaliyah ubudiyah ahlussunnah wal jamaah an-nahdliyah.

Keempat; penelitian Rudi berjudul “Efektivitas Penerimaan Peserta Didik Menggunakan Sistem Zonasi dalam Meningkatkan Mutu Sekolah”,⁹ Penerimaan Peserta Didik Baru pada tahun ajaran 2017/2018 memunculkan berbagai kritik. Regulasi yang ada tidak memberikan kemudahan akses bagi calon peserta didik untuk memilih sekolah. karya ini menyoroti sistem zonasi yang diharapkan dapat mendekatkan peserta didik dengan sekolah. Akan tetapi, mekanisme ini dikhawatirkan menjadi ancaman baru bagi peningkatan kualitas akademik karena tidak ada penyaringan peserta didik dalam suatu rombongan belajar. Akibatnya peserta didik yang berprestasi dapat belajar dengan peserta didik yang kurang berprestasi sehingga rentan menurunkan kualitas peserta didik berprestasi. Selain itu, disparitas antarsekolah yang masih tinggi membuat banyak sekolah masih belum dapat memenuhi standar nasional pendidikan. Oleh karena itu, sistem zonasi masih perlu dikaji ulang agar tidak merugikan peserta didik.

⁹Muhamma Rudi, Efektivitas Penerimaan Peserta Didik Menggunakan Sistem Zonasi dalam Meningkatkan Mutu Sekolah, Jurnal Pedagogi; Jurnal Ilmu Pendidikan, dalam <http://pedagogi.ppj.unp.ac.id>.

Penelitian Rudi ini berbeda dengan penelitian yang sedang dikerjakan peneliti dalam hal implementasi sistem Zonasi dalam proses PPDB. Bahwa di tingkat jenjang sekolah Dasar di Kota Kediri belum dilakukan proses penerimaan siswa baru dengan sistem Zonasi. Pemberlakuan sistem zonasi dilakuka pada jenjang menengah, bukan jenjang tingkat dasar.

Kelima; penelitian Nadia Eka Komala Putri berjudul ‘Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Bukit Asam Tanjung Enim untuk Menjaring Siswa Baru’.¹⁰ Hasil penelitian menyatakan bahwa pertama; Strategi yang dilakukan SMA Bukit Asam sebelum pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan adalah strategi secara langsung dan strategi tidak langsung. Strategi ini dilakukan untuk mempelancar pelaksanaan strategi pemasaran SMA Bukit Asam Tanjung Enim. kedua; Proses pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di SMA Bukit Asam Tanjung Enim menggunakan bauran pemasaran 7P, yang terdiri dari 4P inti dari bauran pemasaran jasa pendidikan yaitu: Product, Price, Place dan Promotion atau promosi dan 3P sebagai pendukung pemasaran jasa pendidikan yaitu: sebagai berikut: Physical evidence, People dan Proses; ketiga; Adapun faktor pendukung dan penghambat dari pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMA Bukit Asam Tanjung Enim. (a) Faktor pendukung sebagai berikut:1) faktor historis kelembagaan yaitu dalam perkembangan sampai sekarang memiliki kemajuan yang cukup pesat, baik sarana/prasarana, input

¹⁰ Nadia Eka Komala Putri, Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Bukit Asam Tanjung Enim untuk Menjaring Siswa Baru, (Tesis UIN Radeh Fatah Palembang, 2018).

atau output; 2) Letak sekolah yang strategis; 3) Kualitas yang semakin bagus dengan biaya yang relative murah. (b) Faktor penghambat sebagai berikut: 1) Persaingan yang terlalu ketat antar sekolah. 2) Belum ada mobil transportasi.

Keenam; Penelitian Rosyada berjudul ‘Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru para Era Revolusi Industri 4.0 melalui Pemasaran Pendidikan di MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban’.¹¹ Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi penerimaan peserta didik baru pada era revolusi industri 4.0, dan pemasaran jasa pendidikan di MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban. Jenis dari penelitian ini adalah kualitatif. Informan penelitian ini adalah Kepala Sekolah MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban sebagai informan kunci dan Waka Humas, Tata Usaha, serta Kepala Komite Sekolah. Obyek penelitian ini adalah strategi penerimaan peserta didik baru pada era revolusi industri 4.0 melalui pemasaran jasa pendidikan. Data penelitian diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Strategi penerimaan peserta didik baru pada era revolusi industri 4.0 di MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban adalah rencana cermat yang disusun untuk program penerimaan peserta didik baru pada era revolusi industri 4.0 untuk memenangkan persaingan yang berlangsung antar lembaga pendidikan. hal tersebut dilakukan dengan perumusan strategi,

¹¹ M. Amrina Rosyada Ahmad ‘Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru para Era Revolusi Industri 4.0 melalui Pemasaran Pendidikan di MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban’, (UIN Surabaya, 2018)

pembentukan tim, pelaksanaan promosi, serta pelaksanaan evaluasi. (2) Pemasaran jasa pendidikan di MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban adalah upaya dalam mempromosikan layanan serta produk kepada masyarakat dengan tujuan masyarakat tersebut menjadi tahu dan tertarik untuk menggunakan jasa layanan pendidikan dari MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban tersebut. Hal ini dilakukan dengan dengan melakukan inovasi terhadap unsur unsur marketing mix jasa pendidikan, yang dilakukan melalui tahapan tahapan seperti identifikasi pasar, segmentasi pasar, dan diferensiasi produk. (3) Strategi penerimaan peserta didik baru pada era revolusi industri 4.0 melalui pemasaran jasa pendidikan di MI Salafiyah Margomulyo Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban dilakukan dengan melaksanakan strategi yang telah disusun sebelumnya, pengembangan unsur unsur bauran pemasaran serta promosi.

Tabel

1.1 Penelitian Terdahulu

NO	Judul	Penulis	Persamaan	Perbedaan
1.	Sistem Penerimaan Siswa Baru Berbasis Web dalam Meningkatkan Mutu Siswa di Era Pandemi	Asep Azis Naseer dkk.	Topik: Penerimaan Siswa Baru. Jenis penelitian kualitatif	Jenjang satuan pendidikan lokasi SMK Bina Taruna Subang
2.	Strategi Pemasaran Pendidikan	Fradito dkk	Jenis penelitian dan studi kasus.	Antara pencitraan sekolah dan kualitas siswa

	dalam Meningkatkan Cintra Sekolah		Jenjang satuan pendidikan tingkat dasar	
3	Strategi Pemasaran Madrasah Ibtidaiyah di Jember Jawa Timur	M. Ilmi Zawawi dan Zainal Abidin	Jenis penelitian studi kasus. Jenjang satuan pendidikan	Lokasi dan waktu penelitian
4	Efektivitas Penerimaan Peserta Didik Menggunakan Sistem Zonasi dalam Meningkatkan Mutu Sekolah	Muhammad Rudi	PPDB dana Manajemen Strategi	Zonasi pada jenjang menengah bukan tingkat dasar. Dan kajian pustaka atau konseptual
5	Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Bukit Asam Tanjung Enim untuk Menjaring Siswa Baru	Nadia Eka Komala Putri	Jenis penelitian dan penggalian data. Topik ppdb	Satuan jenjang pendidikan SMA
6	Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru para Era Revolusi Industri 4.0 melalui Pemasaran Pendidikan di MI Salafiyah Margomulyo	M. Amrina Rosyada Ahmad	Jenis Penelitian, studi kasus dan jenjang satuan pendidikan	Lokasi dan waktu penelitian

	Kecamatan Kerek Kabupaten Tuban'			
--	---	--	--	--

F. Definisi Istilah

Dalam penelitian ini yang biasa dijadikan sebagai bahan pustaka dalam bab berikutnya antara lain mencakup; Strategi Pemasaran (marketing Strategi), kehumasan, PPDB atau PSB, dan Kualitas Peserta Didik. Adapun definisi istilah yang dimaksud yaitu;

1. Strategi Pemasaran penerimaan siswa

Adalah suatu aktivitas atau kegiatan yang dilakukan pihak terkait dalam rangka memberikan pengenalan kepada para siswa dan atau walimurid agar tertarik kepada sekolah sebagai pilihan tempat belajarnya.

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana kegiatan atau usaha menyampaikan jasa atau barang dari produsen kepada pengguna atau pelanggan agar menciptakan kepuasan melalui pendistribusian sesuai kondisi eksternal yang ada. Menurut Wijaya strategi pemasaran sekolah diperlukan untuk meyakinkan pelanggan (wali murid) bahwa sekolah yang dikelola masih tetap eksis dan relevan dengan kebutuhan mereka.

2. Kehumasan sekolah

Kehumasan merupakan kegiatan dari pihak sekolah atau madrasah secara bersama-sama dengan masyarakat sekitar atau para orang tua

agar mereka menyadari akan pentingnya kehadiran lembaga pendidikan yang dimaksud.

3. Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

Merupakan prosedur atau ketentuan yang telah ditetapkan oleh pemerintah dalam penerimaan siswa baru (PSB) dalam rangka memberikan kemudahan dalam evaluasi dan tahapan lainnya bagi setiap sekolah/madrasah baik secara kuantitatif maupun kualitatif kepada pemangku kebijakan terkait.

Berdasarkan Permendikbud tahun 2018 nomor 14 dijelaskan bahwa Pelaksanaan PPDB dimulai pada bulan Mei setiap tahunnya. Dalam pasal 16 ayat 1 disebutkan bahwa sekolah yang diselenggarakan pemerintah daerah wajib menerima calon peserta didik yang berdomisili pada radius zona terdekat dari sekolah paling sedikit 90 persen dari total keseluruhan peserta didik yang diterima

