



MANAJEMEN STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DI SD MA'ARIF NU KLIRONG

Fuad Aminudin¹, Ngaliyatun Muthoharoh², Seafi Nur Hafid³, Silmi Muhimatul Chasanah⁴,
Siti Muahmudah⁵, Yunan El Hasani⁶, Zulakhoh Isnaeni⁷, Sukataman^{8*}

IAINU Kebumen

*E-mail: sukataman@iainu-kebumen.ac.id

Abstract

This research aims to describe the planning, implementation and evaluation of educational marketing management at SD Ma'arif NU Klirong. This research approach is qualitative, using observation, interviews and documentation methods. The data analysis technique used is an interactive model and data triangulation to check the validity of the data. Several approaches used in efforts to strengthen education marketing are the formation of a PPDB committee, the extended family approach, establishing collaboration with kindergartens, collaborating with mass media to attract public interest and online publications. Improving the quality of schools is supported by the existence of various superior and extracurricular programs to meet the needs of society in keeping up with increasingly advanced developments. Another supporting factor is that this school is able to provide confidence and comfort in terms of facilities and from a religious perspective, apart from that, the elementary school also acts as a TPQ for students so that it can be known to the wider community and the inhibiting factor is in terms of completeness of facilities.

Keywords: *Education marketing, managemen, elementary school*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi manajemen pemasaran pendidikan di SD Ma'arif NU Klirong. Adapun pendekatan penelitian ini merupakan kualitatif, dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah model interaktif dan triangulasi data untuk mengecek keabsahan data. Beberapa pendekatan yang digunakan dalam upaya penguatan pemasaran pendidikan yaitu dibentuknya susunan panitia PPDB, pendekatan keluarga besar, menjalin kerjasama dengan TK-TK, bekerja sama dengan media massa untuk menarik minat masyarakat dan publikasi secara online. Meningkatkan mutu sekolah didukung dengan adanya berbagai program-program unggulan dan ekstrakurikuler untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam mengikuti perkembangan zaman yang semakin maju. Adapun faktor pendukung lainnya yaitu sekolah ini mampu memberikan keyakinan dan kenyamanan dari segi fasilitas dan dari segi keagamaan, selain itu sekolah dasar juga sekaligus sebagai TPQ bagi para peserta didik sehingga mampu dikenal masyarakat luas dan adapun faktor penghambatnya yaitu dari segi kelengkapan fasilitas.

Kata Kunci: Pemasaran pendidikan, manajemen, sekolah sekolah dasar

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan proses pembentukan kepribadian mandiri dalam masyarakat hingga terbentuknya kebudayaan yang beradab. Sekolah Dasar (SD) merupakan bagian dari sistem sekolah dasar enam tahun, dan beberapa sekolah dasar negeri disediakan oleh pemerintah di hampir setiap desa. Sebagai penyedia jasa pendidikan, sekolah harus belajar dan mengambil inisiatif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, karena pendidikan merupakan suatu proses yang berkesinambungan yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan. Menurut ketentuan undang-undang ini, pemerintah berhak menyelenggarakan dan mengelola pendidikan dasar dengan mutu yang setinggi-tingginya. Dalam upaya mutu peningkatan pendidikan secara nasional di setiap satuan pendidikan, diarahkan pada upaya terselenggaranya layanan pendidikan kepada masyarakat yang salah satunya adalah Penerimaan Peserta Didik Baru. Penerimaan peserta didik baru adalah kegiatan yang pertama kali dilakukan dalam sebuah lembaga pendidikan, yang tentunya dilakukan melalui proses penyeleksian yang telah ditentukan oleh pihak lembaga pendidikan kepada calon peserta didik. Penerimaan peserta didik baru merupakan langkah awal yang dilakukan suatu lembaga pendidikan, biasanya dilakukan melalui proses seleksi yang diputuskan oleh lembaga pendidikan terhadap peserta didik baru.

Dengan persyaratan tertentu pengadaan siswa baru ini harus dilakukan secara terorganisir dan terencana secara sistematis sedemikian rupa, sehingga perekrutan terhadap calon peserta didik baru memenuhi kriteria yang disiapkan oleh sebuah lembaga pendidikan. Mutu pendidikan sekolah merupakan pilar penting untuk mencapai pendidikan bermutu tinggi. Di era globalisasi, terdapat persaingan yang ketat antar sekolah untuk memberikan kualitas terbaik, hal ini terlihat dari berbagai kegiatan dan strategi promosi, terutama sekolah swasta yang menuntut untuk mempunyai kualitas dan daya saing yang lebih dibandingkan sekolah lain. Banyak dari berbagai wilayah sekolah swasta akhirnya gulung tikar karena tidak mendapatkan siswa yang mendaftar, karena ketidak mampuan sekolah dalam mempertahankan kualitas dan eksistensi sekolahnya. Oleh karena itu dibutuhkan strategi dan manajemen yang bagus untuk memperoleh tujuannya.

Rohiat mengemukakan bahwa manajemen merupakan alat untuk mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan harus benar-benar dipahami oleh kepala sekolah.¹ Hikmat menjelaskan bahwa manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumberdaya manusia secara efektif, yang didukung oleh sumber-sumber

¹ Rohiat. 2010. *Manajemen Sekolah (Teori dasar dan praktik dilengkapi dengan contoh rencana strategik dan operasional)*. Bandung: Refika Aditama.

lainya dalam suatu organisasi untuk mencapai tujuan tertentu.² Fattah menyatakan bahwa manajemen diartikan sebagai proses merencana, mengorganisasi, memimpin, dan mengendalikan upaya organisasi dengan segala aspeknya agar tujuan organisasi tercapai secara efektif dan efisien.³ Berdasarkan pendapat di atas bahwa yang dimaksud dengan manajemen adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengontrolan untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi melalui pengorganisasian pemakaian sumber manusia dan material. Pada dasarnya manajemen pemasaran pendidikan sangatlah penting dalam Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) guna meningkatkan mutu sekolah.

Hasil dari penelitian ini yaitu membahas tentang manajemen strategi, untuk strategi yang digunakan adalah *marketing mix* dalam meningkatkan mutu sekolah. Berdasarkan kerangka berfikir di atas dapat diajukan judul yaitu manajemen pemasaran pendidikan sekolah dasar Ma'arif NU Klirong. Tujuan peneliti adalah mendeskripsikan strategi yang digunakan dalam pemasaran sekolah tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif. Arifin (2011: 140) menyatakan bahwa penelitian kualitatif merupakan suatu proses penelitian yang dilakukan secara wajar dan natural sesuai dengan kondisi objektif di lapangan tanpa adanya manipulasi, serta jenis data yang dikumpulkan terutama data kualitatif. Saifuddin (2010: 5) menyatakan bahwa penelitian dengan pendekatan kualitatif lebih menekankan analisisnya pada proses penyimpulan deduktif dan induktif serta pada analisis terhadap dinamika hubungan antar fenomena, dan menggunakan logika ilmiah. Berdasarkan pernyataan di atas penelitian ini dilaksanakan di SD Ma'arif NU Klirong, Penelitian dilakukan oleh mahasiswa PLP IAINU Kebumen yang berlangsung selama 45 Hari yakni mulai tanggal 1 November – 15 Desember 2023. Adapun metode yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Metode observasi merupakan “teknik pengamatan dan pencatatan sistematis dari fenomena-fenomena yang diselidiki”. Teknik pengumpulan data melalui observasi disini peneliti langsung ke lapangan untuk mengamati gunakan sebagai daya dukung dalam penelitian yang berlangsung sampai selesai.

2. Wawancara

² Hikmat. *Manajemen Pendidikan* (Bandung: Pustaka Setia, 2009)

³ Fattah, N. *Landasan Manajemen Pendidikan* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008).

Metode wawancara merupakan instrumen pengumpul data yang digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari sumbernya. Teknik ini peneliti lakukan secara langsung guna memperoleh informasi dari pihak Kepala SD Ma'arif NU Klirong, Guru, Staf, dan salah satu pendiri SD Ma'arif NU Klirong.

3. Dokumentasi

Menurut Arikunto, metode dokumentasi adalah “mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa cetakan, transkrip, buku, surat kabar, majalah dan sebagainya.”⁴ Teknik ini penulis gunakan untuk mencari data dengan melakukan pencatatan terhadap bahan tertulis, dalam hal ini bersumber dari bahan-bahan laporan kepala sekolah yang berhubungan dengan penelitian.

HASIL PEMBAHASAN

A. Sejarah berdirinya SD Ma'arif NU Klirong

Didirikannya SD Ma'arif NU Klirong tidak lepas dari adanya keinginan segenap pemangku jabatan MWCNU (Majlis Wakil Cabang Nahdlatul Ulama) Klirong yang mempunyai cita-cita dalam pembangunan suatu Lembaga Pendidikan yakni dengan mendirikan pendidikan dasar untuk para anak-anak khususnya untuk wilayah kecamatan Klirong. Adanya rencana untuk membangun Lembaga Pendidikan mulai pada tahun 2015. Akan tetapi baru terlaksana pada tahun 2020. selain itu, warga Klirong sendiri juga ingin mempunyai suatu Lembaga Pendidikan.

Berdirinya SD Ma'arif NU dilatarbelaknagi dengan adanya sebab dalam salah satu program dari MWCNU Klirong. Jadi MWCNU Klirong memiliki program yang salah satunya membuat lembaga pendidikan, selain itu juga lembaga kesehatan. Hanya saja, program tersebut merupakan gagasan dari para pengurus MWCNU Klirong. Hanya saja program pendidikan dan kesehatan ini, baru dapat terealisasikan saat Pak Kyai Fuad menjadi ketua MWCNU Klirong yang ke-3 kalinya.

Selain daripada program pendidikan, alasan lain didirikannya SD Ma'arif ini yaitu karena para masyarakat di daerah Klirong ingin memiliki lembaga pendidikan NU sendiri. Sebab mayoritas penduduk di kecamatan Klirong bisa dikatakan 98% beragama Islam.

Awal mulanya Lembaga Pendidikan ini akan didirikan di Desa Jatimalang Kecamatan Klirong, akan tetapi hal itu tidak disetujui karena adanya peraturan dari

⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Bina Aksara, 1989), hal 188.

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan yang mengatakan jika tidak diizinkan berdirinya sekolah baru ketika jaraknya terlalu dekat dengan sekolah negeri yang sudah ada. Setelah beriringnya waktu mencari tempat lagi yaitu di Gedungreja dirumahnya Pak Imam Satibi. Tetapi yang demikian juga tidak mendapatkan persetujuan karena lokasinya dekat dengan sawah dan aliran sungai yang dikhawatirkan para peserta didik akan bermain-main di sawah dan sungai.

Setelah cukup lama mencari lokasi yang tepat untuk didirikannya SD Ma'arif NU, kepala sekolah SMK Ma'arif 9, pak Hasim Asngari, yang juga merupakan adik dari ketua MWCNU Klirong, dengan ikhlas merelakan salah satu bengkel praktik otomotif SMK Ma'arif 9 untuk digunakan sebagai lokasi awal dijalankannya SD Ma'arif NU Klirong.

Dalam hal administrasi awal, SD Ma'arif Klirong dikepalai oleh Bapak Ma'mun Chunaifi yang juga merupakan ketua PAC GP Ansor. Beliau dibantu oleh 1 operator dan 3 guru saat periode awal berjalannya SD Ma'arif NU Klirong. Tahun pertama, 2020, atas kerjasama seluruh Banom NU, SD Ma'arif NU Klirong berhasil mendapatkan 18 siswa yang kebanyakan merupakan putra-putri dari kader NU di Klirong. Berkat usaha dan kerja keras kepala sekolah, guru, operator SD, banom NU, dan stakeholder terkait, SD Ma'arif NU Klirong lantas mendapatkan berkah yang luarbiasa pada tahun ke-2 dengan memperoleh peserta didik baru sebanyak 35 anak, atau mendapatkan kenaikan 95% dibanding tahun pertamanya. Untuk mengatur keadaan kelas supaya tidak terlalu banyak dalam 1 ruangan, maka 35 peserta didik baru dibagi menjadi 2 kelas.

Pada tahun ketiga, SD Ma'arif NU Klirong kembali mengalami lonjakan kenaikan peserta didik baru yakni sebanyak 44 peserta. Hal ini kemudian membuat kepala sekolah kala itu, Ibu Ulfatun Khasanah, Plt kepala sekolah yang ditunjuk oleh yayasan sedari 20 Juni 2022 – 10 Februari 2023, justru bingung untuk menempatkan para peserta didik baru karena jumlah kelas yang kurang memadai. Keadaan tersebut memaksa kepala sekolah kala itu yakni Ibu Ulfatun Khasanah untuk mengajak seluruh stakeholder agar segera membangun tempat sekolah sendiri supaya tidak lagi meminjam bangunan milik SMK Ma'arif 9. Akhirnya sesuai kesepakatan bersama komite, seluruh banom dan juga stakeholder mulai digalakkan pembangunan gedung SD Ma'arif NU Klirong di tanah yang sudah dibeli milik Dr. Imam Satibi seluas 647,5 m². Sebab bengkel yang dipinjamkan SMK Ma'arif 9 hanya memadai untuk 3 kelas. Akibatnya, kelas 2A dan 2B yang saat itu baru naik kelas, dipaksa pindah ke desa

Jatimalang, tepatnya di madin selatan masjid depan rumah Pak Kiai Fuad Hasyim. Atas dasar demikian, upaya pembangunan gedung utama dilakukan secara cepat, secepat mungkin agar pada saat penerimaan peserta didik baru, mereka dapat menampung setidaknya minimal sampai 8 kelas.

Memasuki penerimaan peserta didik baru ditahun keempatnya, kepala sekolah serta Guru dan Karyawan, tetap melakukan marketing atau pemasaran seperti pada tahun-tahun sebelumnya baik melalui lisan ataupun media sosial. Strategi awal yang digunakan untuk menarik minat masyarakat, daerah Klirong khususnya, adalah dengan mengajak seluruh kader Nahdliyin untuk menyekolahkan putra-putrinya yang sudah memasuki usia sekolah dasar di SD Ma'arif NU Klirong. Selain itu, mereka yang notabene merupakan tokoh masyarakat di Desa masing-masing juga memiliki kesempatan yang amat besar untuk melakukan branding image SD Ma'arif NU Klirong sebagai sekolah yang unggul, berwawasan, dan islam yang baik. Hal demikian yang banyak membantu sekolah dalam menghadapi penerimaan peserta didik baru.

Memasuki penerimaan peserta didik baru pada tahun ke-4, SD Ma'arif Klirong kembali berganti kepemimpinan dari Plt. Ibu Ulfatun Khasanah ke Ibu Siti Nurrohmah sebagai kepala sekolah yang baru. Lagi-lagi, animo masyarakat terhadap SD Ma'arif Klirong ini semakin meningkat. Terbukti saat itu SD Ma'arif NU Klirong berhasil mendapatkan perserta didik sebanyak 3 rombel (rombongan belajar) dengan total 60 siswa. Bersamaan dengan sudah berdirinya bangunan SD Ma'arif NU Klirong ditanah yang sudah dibeli maka pada saat itu kelas 2 yang berada di desa Jatimalang dipindah kembali ke bangunan utama.

B. Profil SD Ma'arif NU Klirong

Nama sekolah	: SD Ma'arif NU Klirong
Nomor pokok	: 70002526
Jenjang pendidikan	: SD
Status sekolah	: Swasta
Kurikulum	: Kurikulum Merdeka dan Kurikulum 13
SK pendirian	: 420/860
Tanggal SK pendirian	: 2020-04-02
SK izin operasional	: 420/860
Tanggal SK izin operasional	: 2020-04-02
Alamat sekolah	: Jl. Raya Soka Petanahan
RT/RW	: 1/2

Desa	: Klegenwonosari
Kecamatan	: Klirong
Kabupaten	: Kebumen
Provinsi	: Jawa Tengah
Kode pos	: 54381

C. Visi SD Ma'arif NU Klirong

Visi SD Ma'arif NU Klirong adalah “Unggul, Berkarater, dan Berwawasan Islam Moderat” adapun indikator visi sesuai dengan variabelnya antara lain:

1. Unggul, membentuk generasi yang lebih maju dan mampu mengembangkan diri mengikuti perkembangan zaman.
2. Berkarakter, membentuk generasi yang memiliki nilai-nilai Profil Pelajar Pancasila serta mampu mengaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari.
3. Islam Moderat, pembelajaran menguasai nilai-nilai keagamaan dengan tidak meninggalkan wawasan kebangsaan.

D. Misi dari SD Ma'arif Klirong yaitu :

1. Menyelenggarakan pendidikan berbasis multi intelegensi
2. Menyelenggarakan pembelajaran dengan pendekatan E-Learning dan Creative Learning
3. Menyelenggarakan pendidikan terpadu Sekolah Dasar dan Madrasah Diniyah;
4. Menyelenggarakan pendidikan yang mendasar pada pembiasaan, teladan, dan menuntun prakarsa peserta didik yang memiliki akhlak yang mulia sehingga terwujud Islam Rakhmatan Lil'alamin;
5. Menyelenggarakan project profil pelajar Pancasila;
6. Mengembangkan pembelajaran sesuai dengan nilai-nilai kebangsaan untuk membentuk karakter peserta didik untuk menumbuhkan sikap disiplin, mandiri, bertanggung jawab, dan cinta tanah air.

Dengan terperinci Misi tersebut itu lebih memperjelas dan memperkuat langkah agar terwujud secara sistematis dan terarah. Pada dasarnya sekolah dasar (SD) pada umumnya mengacu kepada pendidikan formal yang mengusung pelajaran umum saja, akan tetapi kelebihan SD Ma'arif Klirong ini mempunyai suatu keunggulan yaitu sekolah berbasis keagamaan yang difokuskan pada pembelajarannya. Sistem pembelajaran dari SD ini layaknya seperti SD IT, yaitu sekolah full day/ satu hari penuh dengan dibekali pelajaran keagamaan juga seperti TPQ, madin dan tahfidz selain itu juga program unggulan lainnya yaitu Praktikal English, dilihat dari pembelajarannya SD Ma'arif NU

Klirong didalam jam pelajarannya diselengi dengan kegiatan keagamaan yang sudah menjadi pembiasaan untuk peserta didik. Kegiatan pembiasaan siswa di SD Ma'arif NU Klirong antara lain :

1. Membaca Asmaul Husna
2. Muroja'ah surat-surat pendek dalam Al-Qur'an bersama-sama
3. Literasi, yaitu kemampuan seseorang dalam mengelola dan memahami informasi saat melakukan proses membaca dan menulis.
4. Tahlil bersama di hari jum'at
5. Pembiasaan setiap hari jum'at bergantian ada kegiatan jum'at sehat yang berupa minum susu dan senam bersama. Selanjutnya jum'at bersih yang dilakukan dalam seminggu sekali yang berupa kegiatan membersihkan lingkungan sekitar sekolah tersebut.
6. Pembiasaan solat dhuha berjama'ah
7. Pembiasaan solat dzuhur berjama'ah

Adapun kegiatan ekstrakurikuler yang dilaksanakan di SD Ma'arif NU Klirong dibagi menjadi 2 yaitu wajib dan pilihan antara lain:

1. Ekstrakurikuler Wajib:
 - a. Pramuka bertujuan untuk menggali dan mengembangkan kompetensi peserta didik tentang kepemimpinan, disiplin dan cinta tanah air, dan nilai Dharma lainnya,serta teknik kepramukaan, dilaksanakan seminggu sekali dan wajib diikuti peserta didik kelas III dan IV.
 - b. BTQ bertujuan untuk meningkatkan kemampuan Baca Tulis Alqur'an.
 - c. Tahfidz bertujuan untuk meningkatkan hafalan Al-quran dan bisa diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari.
2. Ekstrakurikuler Pilihan:
 - a. Seni tari bertujuan untuk mewartahi bakat dan minat siswa dalam menuangkan ekspresi melalui gerakan tari sehingga menjadi generasi yang bermanfaat untuk dirinya maupun lingkungan.
 - b. English club bertujuan untuk meningkatkan kemampuan siswa dalam bahasa asing dan mempersiapkan siswa dalam menghadapi kemajuan zaman.
 - c. Menggambar bertujuan sebagai wadah bagi siswa untuk mengekspresikan yang dipikirkan dan rasakan.
 - d. Rebana bertujuan untuk meningkatkan ketrampilan siswa dalam alat musik dan lagu-lagu Islami.

- e. Pagar Nusa bertujuan untuk pembinaan pengembangan pelestarian pendaya guna bela diri pagar nusa, dan ketabihan dengan segala profesi. Sebagai cabang olah raga maupun seni budaya dan aspek mental spiritual dalam rangka mewujudkan peserta didik yang berbudi luhur dan Pancasila.
- f. Sepak bola bertujuan untuk mempersiapkan siswa memiliki jiwa sportif, peningkatan bakat dan minat serta mencetak generasi yang unggul dalam bidang sepak bola.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Ekstrakurikuler SD Ma'arif NU klirong Tahun Ajaran 2023/2024

No	Kegiatan Ekstrakurikuler	Peserta	Waktu Pelaksanaan
a.	Wajib		
	1. Pramuka	III dan IV	Sabtu, 13.00 - 14.30
	2. BTQ	I, II, III, dan IV	Senin - Sabtu, 12.00-13.00
	3. Tahfidz	I, II, III, dan IV	Senin - Sabtu, 12.00-13.00
b.	Pilihane		
	1. Seni Tari	I, II, III, dan IV	Selasa, 13.20 - 14.40
	2. English Club Kelompok 1,2	II, III, dan IV	Rabu, 13.10 - 14.30
	3. Menggambar	I, II, III, dan IV	Rabu, 13.10 - 14.40
	4. English Club Kelompok 3	I	Kamis, 13.10 - 14.30
	5. Rebana	III dan IV	Kamis, 13.10 - 14.40
	6. Pencak Silat Pagar Nusa	I, II, III, dan IV	Rabu, 13.10 - 14.30
	7. Sepak Bola	III dan IV	Jumat 14.00 - 15.30

E. Strategi Pemasaran Pendidikan di SD Ma'arif NU Klirong

Strategi pemasaran merupakan langkah untuk menentukan bagaimana proses pemasaran akan dilaksanakan. Strategi pemasaran SD Ma'arif NU Klirong ditetapkan melalui analisis terlenih dahulu. Analisis yag dilakuan adalah analisis terhadap sekolah dan analisis kebutuhan pasar.

Analisis terhadap sekolah berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh sekolah serta ancaman dan peluang sekolah. Hal tersebut harus dilakukan supaya sekolah dalam menerapkan manajemen pemasaran sekolah terlaksana dengan baik. Berdasarkan observasi yang dilakukan penulis di SD Ma'arif NU Klirong, kekuatan yang dimiliki dalam hal pemasaran sekolah yang berbasis teknologi informasi adalah sekolah memiliki fasilitas yang mendukung berjalannya pemasaran seperti komputer, laptop, dan jaringan internet yang memadai. Selain itu, SD Ma'arif NU Klirong dalam manajemen pemasaran berkolaborasi dengan paguyuban wali siswa, lembaga-lembaga NU, supaya informasi cepat disebarluaskan oleh masyarakat khususnya masyarakat Nahdiyin.

Adapun kelemahan yang dimiliki sekolah SD Ma'arif NU Klirong yaitu minimnya sarana dan prasarana sekolah karena masih dalam proses pembangunan. Selain kekuatan dan kelemahan SD Ma'arif NU Klirong juga memiliki peluang dan ancaman. Untuk peluang yang dimiliki oleh SD Ma'arif NU Klirong dengan menerapkan manajemen pemasaran sekolah melalui media sosial yaitu menjadikan sasaran yang luas dan memudahkan sekolah memberi informasi kepada masyarakat. Untuk ancaman yang dimiliki adalah persaingan yang sangat ketat antara sekolah negeri di daerah sekitarnya.

Pelaksanaan pemasaran sekolah berbasis teknologi informasi di SD Ma'arif NU Klirong yang bertujuan untuk mengenalkan sekolah kepada masyarakat tidak hanya dilaksanakan pada awal semester 2 atau pada saat penerimaan peserta didik baru saja, tetapi dilaksanakan pada setiap moment hari besar nasional dan hari besar islam. Pamflet yang berisikan ucapan dibuat dan disebarluaskan di media sosial sekolah untuk memperingati hari besar tersebut. Selain ucapan, akun media sosial klirong juga sering membagikan kegiatan-kegiatan siswa kepada masyarakat baik kegiatan untuk memperingati hari besar islam maupun kegiatan memperingati hari besar Islam.

F. Pelaksanaan Strategi Pemasaran yang dijalankan oleh SD Ma'arif NU Klirong

SD Ma'arif NU Klirong adalah sekolah yang mempunyai struktur organisasi yang baik serta program sekolah yang sudah terencana dengan matang. Struktur organisasi sekolah disusun dengan baik agar pendidik dan tenaga pendidikan dapat berkolaborasi dan bekerja sama dengan baik, sehingga visi, misi, dan tujuan sekolah dapat tercapai sesuai dengan harapan. SD Ma'arif NU Klirong merupakan sekolah swasta yang bias dikatakan sekolah baru karena berdiri pada tahun 2020. Oleh karena itu sekolah harus mempunyai strategi pemasaran yang baik agar masyarakat luas mengenal lebih jauh SD tersebut. Suksesnya suatu program tidak terlepas dari serangkaian manajemen yang tersusun dengan

matang dan baik. Sehingga setiap program diawali dengan perencanaan agar dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan.

SD Ma'arif NU Klirong melakukan perencanaan setiap akan melakukan pemasaran yang akan dilakukan setiap tahunnya dalam Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). Perencanaan dibuat untuk menjadi petunjuk setiap kegiatan yang bertujuan untuk membantu tujuan yang diinginkan dapat terlaksana. Panitia PPDB sudah membuat perencanaan untuk mempromosikan sekolah dengan cara menyusun materi promosi yang digunakan untuk menyebarluaskan informasi dan meminta bantuan pada komite untuk mempublikasikan sekolah secara luas. Setelah perencanaan dibuat, langkah selanjutnya yaitu menjalankan rencana tersebut. Langkah yang diambil untuk promosi PPDB yaitu langkah pertama identifikasi pasae dengan menganalisis target sekolah. Langkah yang kedua yaitu segmentasi pasar atau membagi pembeli. Dalam hal ini orangtua calon peserta didik untuk mengetahui tujuan yang tepat untuk pembelian prodk yang ditawarkan, dan angkah yag ketiga yaitu membedakan antara produk dan juga mnerapkan bauran pemasaran.

Untuk langkah awal pelaksanaan strataegi pemasaran SD Ma'arif NU Klirong yaitu dengan dibentuknya panitia PPDB dimana masing-masing panitia harus bertindak, termasuk direktur pendiri dan kepala sekolah, serta siswa dan masyarakat untuk membiayai sekolah. Proses selanjutnya adalah mengadakan event dan mendatangkan masing-masing TK yang ada di lingkungan SD Ma'arif NU Klirong. Selanjutnya setelah mendapatkan informas bahwa anak tersebut akan bersekolah disana lalu panitia melakukan door to door atau kunjungan langsung dan memberikan brosur atau informasi rumah warga secara keseluruhan. Selain itu, bentuk publiitas yang digunakan sekolah dalam menyebarluaskan informasi menggunakan media elektronik/online sudah baik diguanakn tetapi kami memiliki instragram.

Selain itu pelaksanaan pemasaran sekolah sudah sesuai dengan rencana yang telah dibuat. Strategi pemasaran sekolah selalu dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Seluruh komite bahkan administrasi sekolah berharap dukungan berjalan sesuai rencana dan berjalan dengan baik dan efisien, sehingga penerapan program kerja tersebut saat ini diambil dengan cepat dan tepat dimasyarakat, karena saat ini lebih bersifat social. Media muda dan tua mendominasi, sehingga kampanye strategi pemasaran SD Ma'arif NU Klirong dapat dengan mudah mendapat respon yang baik.

G. Dampak Strategi Pemasaran Pendidikan di SD Ma'arif NU Klirong

Berdasarkan wawancara di SD Ma'arif NU klirong mengenai dampak strategi pemasaran adalah sebagai berikut:

1. Meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan. Hal ini bisa dilihat dari tingginya animo masyarakat untuk dapat menggunakan layanan jasa pendidikan di SD Ma'arif NU Klirong. Tingginya animo masyarakat bisa diketahui dengan banyaknya calon orang tua siswa yang mulai mendaftarkan anaknya di awal tahun di setiap tahun ajaran baru.
2. Dengan meningkatnya jumlah siswa baru di SD Ma'arif NU Klirong setiap tahunnya. Penambahan jumlah peserta didik pada setiap tahunnya meningkat diluar jangkauan.
3. Adanya dukungan dan kerjasama masyarakat khususnya wali murid. Setiap apapun yang diselenggarakan SD Ma'arif NU klirong selalu didukung oleh wai murid.
4. Adanya komitmen dan loyalitas dari masyarakat khususnya orang tua siswa yang menjadi pelanggan setia dengan melakukan pembelian ulang atau menggunakan layanan jasa pendidikan yang ada di SD Ma'arif NU klirong.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan penelitian diatas dapat disimpulkan beberapa hal penting, yang pertama layanan jasa pendidikan di SD Ma'arif NU klirong memprioritaskan pada upaya memenuhi harapan dan kepuasan pelanggan indikatornya adalah sebagai berikut: a) kualitas layanan akademik di SD Ma'arif NU Klirong yang fokus memberikan layanan akademik terbaik kepada siswa. b) standarisasi tenaga pendidik dan kependidikan sekolah berorientasi kepada kualitas dn profesionalitas. c) mutu lulusan atau output yang unggul dan sesuai dengan profil lulusan dalam prestasi (akademik dan non akademik). Adapun strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan citra di SD Ma'arif NU Klirong dilakukan dengan promosi di media sosial, strategi langsung dan tidak langsung strategi differensiasi dan strategi pembiayaan.

Adapun dampak strategi pemasaran pendidikan di SD Ma'arif NU Klirong antara lain: a) tingginya loyalitas pelanggan pengguna jasa pendidikan, b) kepercayaan masyarakat semakin kuat, c) adanya dukungan masyarakat, d) terjalinnya kerjasama yang efektif antara sekolah dan orang tua siswa.

DAFTAR PUSTAKA

Fattah, N. *Landasan Manajemen Pendidikan* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008).

Hikmat. *Manajemen Pendidikan* (Bandung: Pustaka Setia, 2009).

Rohiat. *Manajemen Sekolah (Teori dasar dan praktik dilengkapi dengan contoh rencana strategik dan operasional)* (Bandung: Refika Aditama, 2010).

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Bina Aksara, 1989), hal 188.