

SKRIPSI

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PROMOSI DAN PENGUATAN
NETWORKING DALAM PENINGKATAN JUMLAH PESERTA DIDIK
SMK SALAFIYAH DARUL FALAH BULUREJO PURWOHARJO
BANYUWANGI
TAHUN PEMBELAJARAN 2020/2021**



Oleh :
IKON MALAKUT
NIM : 17111140140

**PROGAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FALKUTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
(IAIDA)
BLOKAGUNG BANYUWANGI
2021**

SKRIPSI

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PROMOSI DAN PENGUATAN
NETWORKING DALAM PENINGKATAN JUMLAH PESERTA DIDIK
SMK SALAFIYAH DARUL FALAH BULUREJO PURWOHARJO
BANYUWANGI
TAHUN PEMBELAJARAN 2020/2021**



Oleh :
IKON MALAKUT
NIM : 17111140140

**PROGAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FALKUTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
(IAIDA)
BLOKAGUNG BANYUWANGI
2021**

SKRIPSI

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PROMOSI DAN PENGUATAN
NETWORKING DALAM PENINGKATAN JUMLAH PESERTA DIDIK
SMK SALAFIYAH DARUL FALAH BULUREJO PURWOHARJO
BANYUWANGI
TAHUN PEMBELAJARAN 2020/2021**

Diajukan Kepada Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Tegalsari
Banyuwangi Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Menyelesaikan
Program Sarjana Pendidikan (S.Pd.)

Oleh :

IKON MALAKUT
NIM : 17111140140

**PROGAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FALKUTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
(IAIDA)
BLOKAGUNG BANYUWANGI
2021**

Skripsi dengan judul :

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PROMOSI DAN PenguATAN
NETWORKING DALAM PENINGKATAN JUMLAH PESERTA DIDIK
SMK SALAFIYAH DARUL FALAH BULUREJO PURWOHARJO
BANYUWANGI
TAHUN PEMBELAJARAN 2020/2021**

Telah disetujui untuk diajukan dalam ujian Skripsi

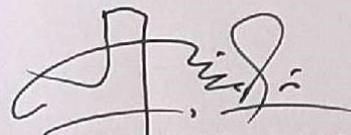
Pada tanggal : 5 Agustus 2021

Mengetahui,
Ketua Prodi



MOH. HARIN AL ROSID, M.Pd.I.
NIPY. 3150929038601

Pembimbing



Dr. SITI AIMAH, SPd.I., M.Si.
NIPY, 3150801058001

PENGESAHAN

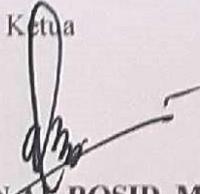
Skripsi Saudara Ikon Malakut telah dimunaqosahkan kepada dewan penguji skripsi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Tegalsari Banyuwangi pada tanggal :

5 Agustus 2021

Dan telah diterima serta disahkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan dalam Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Program Studi Manajemen Pendidikan Islam.

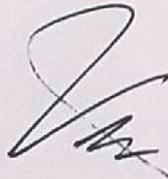
Tim Penguji :

Ketua



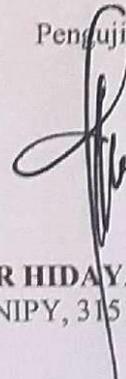
MOH. HARUN AL ROSID, M.Pd.I.
NIPY: 3150929038601

Penguji 1



MAMLUKAH, M.Pd.I.
NIPY, 3150517087601

Penguji 2

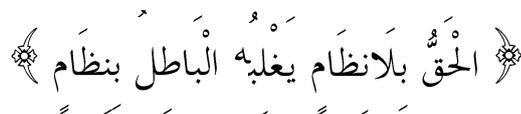


NUR HIDAYATI, M.Pd.I.
NIPY, 3151605048801



Dr. SITI AIMAH, SPd.I., M.Si.
NIPY, 3150801058001

Motto



**Perkara hak yang tidak ditata akan dapat dikalahkan
Dengan perkara batil yang tertata**

PERSEMBAHAN

Beriringan do'a serta ucapan syukur kepada tuhan semesta alam, yang maha kasih sayang yaitu Alloh Swt. Dan rahmat serta salam_Nya semoga tetap terlimpahkan kepada nabi kita Muhammad Saw, keluarga hingga umatnya, penulis mempersembahkan Skripsi ini sebagai tanda bukti rasa sayang dari lubuk hati yang dalam kepada :

1. kedua orang tua tercinta Bapak Nuruddin (Alm) dan ibu Jariyah, sebab keduanya saya diberi kesempatan hidup merasakan segala nikmat Allah, beliau berdua yang merawat dengan penuh kasih sayang sabar, memberikan kebutuhan kehidupan saya sehingga menjadi seperti sekarang ini.
2. KH. Ihsanudin, beserta keluarga yang mengajari ilmu keagamaan sehingga menjadi kepribadian yang kuat, dan H. Moh. Ali Mas'ud, M.Pd beliau yang selalu memotifasi dan mendorong penulis untuk kuliah di IAIDA sekaligus memberi Rekomendasi untuk mengikuti program Beasiswa Guru Madin 2017.
3. Teman – teman kuliah sekelas dan seperjuangan yang selalu menjadi motifasi dan penyemangat kuliah.

PERNYATAAN KEASLIAN PENULISAN

Bismillahirrahmanirrahim

Bersama ini, saya

Nama : Ikon Malakut
NIM : 17111140140
Study Program : Manajemen Pendidikan Islam
Alamat : Tugung Sempu Banyuwangi Jawa Timur

Menyatakan Bahwa:

- 1) Skripsi ini belum pernah di ajukan ke perguruan tinggi manapun untuk memperoleh gelar akademik lainnya.
- 2) Skripsi ini adalah hasil karya penulis sendiri dan tidak pernah ditulis atas kerjasama dengan pihak manapun, juga tidak termasuk pengakuan hasil karya orang lain manapun.
- 3) Apabila di kemudian hari ternyata skripsi tersebut merupakan hasil plagiat, saya bersedia menerima segala akibat hukum yang dibebankan kepada saya.

Banyuwangi, 25 Juli 2021
Yang Menyatakan



IKON MALAKUT

ABSTRACT

Malakut Ikon, 2021. Implementation of Promotion Management and Networking Strengthening in Increasing the Number of Students of Salafiyah Vocational School Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi. Academic Year 2020/2021. Islamic Education Study Program. Supervisor : Dr. Siti Aimah, SPd.I., M.Si.

Keywords: Promotion Management, Networking Strengthening, Students

The rapid development of technological advances in various fields has had a positive and negative impact on Promotion Management, in the form of increasingly fierce competition with other schools which will result in a decrease in the number of students. The amount of competition to increase the number of students each year, the school implements the Education Promotion Strategy Management.

The objectives of this study are to: To find out the management of promotion and strengthening of Networking in increasing the number of students of SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi in the 2020/2021 academic year.

For the method used is a qualitative method. Where is the qualitative research method with a descriptive approach because the data used is data not numbers. Data collection techniques used are Interview, Observation and Documentation. Research subjects: Head of the foundation, Principal of SMK Salafiyah Darul Falah, and WKS Curriculum. The data examination technique uses data triangulation, observer triangulation, theory triangulation, method triangulation. Data analysis using SWOT analysis, interactive analysis of three models.

The results of the study show that: 60% of teaching and educational staff are alumni of Islamic boarding schools so that a religious nuance is created in the school environment, 32% of the educational curriculum is sourced from the Ministry of Religion, Implementation of activities involves internal and external stakeholders to optimize program implementation in achieving the number of students, Evaluation according to with basic competencies (KD) for all subjects so that 87% of the output of SMK Salafiyah Darul Falah is widely accepted in several universities throughout Indonesia.

ABSTRAK

Malakut Ikon, 2021. Implementasi Manajemen Promosi Dan Penguatan Networking Dalam Peningkatan Jumlah Peserta Didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi. Tahun Pembelajaran 2020/2021. ProdiMaajeme Pedidika Islam. Pembimbig : Dr. Siti Aimah, SPd.I., M.Si.

Kata Kunci : Manajemen Promosi, Penguatan Networking, Peserta Didik.

Adanya pengembangan pesatnya kemajuan teknologi di berbagai bidang telah menimbulkan dampak positif dan negatif pada Manajemen Promosi, yang berupa persaingan dengan sekolah-sekolah lainnya semakin ketat yang mana akan mengakibatkan penurunan dalam jumlah siswa. Banyaknya persaingan untuk saling meningkatkan jumlah siswa di tiap tahunnya, maka sekolah menerapkan Manajemen Strategi Promosi pendidikan.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk : Untuk mengetahui Manajemen promosi dan penguatan Networking dalam meningkatkan jumlah peserta didik Adanya pengembangan pesatnya kemajuan teknologi di berbagai bidang telah menimbulkan dampak positif dan negatif pada Manajemen Promosi, yang berupa persaingan dengan sekolah-sekolah lainnya semakin ketat yang mana akan mengakibatkan penurunan dalam jumlah siswa. Tahun Pembelajaran 2020/2021.

Untuk Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Dimana metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif karena data-data yang digunakan adalah data bukan angka. Teknik pengumpulan data yang di gunakan adalah Wawancara, Observasi dan Dokumentasi. Subjek penelitian : Ketua yayasan, Kepala SMK Salafiyah Darul Falah, dan WKS Kurikulum. Teknik pemeriksaan Data menggunakan Trianggulasi data, Trianggulasi Pengamat, Trianggulasi Teori, Trianggulasi Metode. Analisis data menggunakan Analisis SWOT, Analisis interaktif tiga model.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa : Tenaga pendidik dan kependidikan 60% adalah alumni pondok pesantren sehingga tercipta nuansa *relegius* di lingkungan sekolah, 32% Kurikulum pendidikan bersumber dari Kemenag, Pelaksanaan kegiatan melibatkan *stakeholder* internal dan eksternal untuk mengoptimalkan pelaksanaan program dalam pencapaian jumlah peserta didik, Evaluasi sesuai dengan kompetensi dasar (KD) semua mata pelajaran sehingga 87% *output* SMK Salafiyah Darul Falah banyak diterima di beberapa Perguruan Tinggi di seluruh Indonesia.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji serta syukur penulis panjatkan kehadirat Illahirobbi karena rahmat dan Inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas proposal skripsi tepat pada waktunya. Tak lupa salam serta shalawat semoga selalu tercurah pada junjungan kami Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarganya, para kerabatnya, serta para sahabat-sahabatnya dan kepada kami para pengikutnya. Semoga kami senantiasa berada dalam jalan yang benar.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun. Semoga tujuan penulis skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada penulis khususnya dan umumnya bagi pembaca. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

Ucapan terimakasih penulis juga diucapkan kepada :

1. Dr. H. Ahmad Munib Syafa'at, Lc., M.E.I selaku Rektor Institut Agama Islam Darussalam (IAIDA) Blokagung.
2. Dr. Siti Aimah, S.Pd.I, M.Si. selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan. Sekaligus sebagai dosen pembimbing.
3. Moh. Harun Al Rosid, M.Pd.I. selaku Ketua Prodi Institut Agama Islam Darussalam (IAIDA) Blokagung.
4. H. Moh. Ali Mas'ud, S.Pd, M.Pd selaku Ketua Yayasan Pondok Pesantren Darul Falah.
5. Bambang Sumariaji, S.Pd. selaku kepala sekolah SMK Salafiyah Darul Falah di Desa Bulurejo.

Doa dan harapan penulis, semoga amal kebaikan yang telah disampaikan penulis mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Amin Ya Allah Ya Robbal'alamin.

Banyuwangi 20 juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

Cover	
Cover dalam	i
Halaman Prasyarat Gelar.....	ii
Lembar Persetujuan Pembimbing	iii
Lembar Pengesahan Penguji	iv
Halaman Motto dan Persembahan	v
Pernyataan Keaslian Tulisan	vi
Abstrak (bahasa Inggris)	vii
Abstrak (bahasa Indonesia)	viii
Kata Pengantar	ix
Daftar Isi.....	x
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Batasan Masalah	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Definisi istilah	7
G. Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu.....	11
B. Teori	16
C. Alur Pikir Penelitian	18
D. Preposisi	20
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan Penelitian	21

B. Lokasi Penelitian	22
C. Kehadiran Peneliti	22
D. Subjek Penelitian	23
E. Jenis dan Sumber Data	23
F. Teknik Pengumpulan Data	24
G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	26
H. Teknik Analisis Data	27
BAB IV TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	30
B. Paparan Data Penelitian	33
C. Temuan Penelitian	37
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	57
B. Saran	58
Daftar Pustaka	60
Lampiran-lampiran :	
a) Surat Pengantar Penelitian	
b) Surat Keterangan Telah melaksanakan penelitian	
c) Kartu Bimbingan (Print dari siakad)	
d) Draft Interview	
e) Dokumentasi	
f) Plagiarism	
g) Biodata Penulis	

DAFTAR TABEL

1. Diagram 2.1 data peningkatan murid SMK	4
2. Tabel 2.2 Persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu.....	14
3. Tabel 4.2 klasifikasi tenaga pendidik.....	39
4. Tabel 4.3 mata pelajaran SMK.....	41

DAFTAR GAMBAR

1. Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	20
2. Gambar 4.1 MUSYAWARAH PERUMUSAN VISI MISI.....	47
3. Gambar 4.2 Laboratorium komputer.....	51

Daftar Lampiran

1. Surat Pengantar Penelitian
2. Surat Keterangan Telah Malaksanakan Penelitian
3. Kartu Bimbingan
4. Draft Interview
5. Lembar Dokumentasi
 - a. Gambar lokasi penelitian (Gedung SMK Salafiyah Darul Falah)
 - b. Gedung Baru SMK Salafiyah Darul Falah
 - c. Papan Nama SMK Salafiyah Darul Falah
 - d. Wawancara dengan Ketua Yayasan (H. Moh. Ali Mas'ud, M.Pd)
 - e. Wawancara Dengan Kepala Sekolah (Bambang Sumariaji, S.Pd)
 - f. Musyawarah yayasan bersama kepala sekolah dan guru-guru SMK Salafiyah Darul Falah
 - g. Musyawarah penentuan visi, misi, dan tujuan SMK Salafiyah Darul Falah
 - h. Lap TBSM SMK Salafiyah Darul Falah
 - i. Lap Multimedia SMK Salafiyah Darul Falah
6. Hasil Cek Plagiarism
7. Biodata Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Kegiatan di lingkungan sekolah, kantor-kantor atau tempat-tempat lainnya bahkan di pasar pun memerlukan promosi, hal ini digunakan sebagai keuntungan dari sebuah rencana agar berhasil. Promosi termasuk dalam berdagang, tetapi beda tempat beda juga maknanya. Sedangkan di sekolah promosi dimaknai sebagai mempromosikan, memperkenalkan, memproses dalam suatu tujuan, berbeda dengan promosi di pasar yang dimaknai sebagai berdagang secara langsung atau bertatap muka.

Di dalam Islam berdagang mempunyai aturan-aturan yang sudah di atur dengan baik, Rasulullah Shallallahu'alaihi wa sallam telah mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika ke Islaman. Dalam beraktivitas ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan saling ridho, sebagaimana firman Allah Ta'ala dalam surah an Nisa' ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian di antara kalian dengan cara yang bathil, kecuali

dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kalian membunuh diri-diri kalian, sesungguhnya Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kalian “. (lajnah pentashih mushaf al Quran : 83).

Dari kutipan surah an Nisa' ayat 29, dapat diambil kesimpulan bahwa dalam melakukan sebuah tujuan, penting adanya strategi yang baik agar mendapatkan hasil yang baik pula dan tidak melakukan kesalahan-kesalahan yang fatal.

Menurut wijaya (2012 :55) Setiap sekolah harus selalu berusaha agar tetap hidup, berkembang, dan mampu bersaing. Jadi setiap sekolah perlu menentukan dan menerapkan strategi atau cara, serta melakukan aktivitas pemasaran jasa pendidikan. Aktivitas pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan sekolah dapat mengubah penilaian masyarakat terhadap kualitas sekolah dalam jangka panjang dan merupakan cara untuk membangun citra sekolah secara keseluruhan.

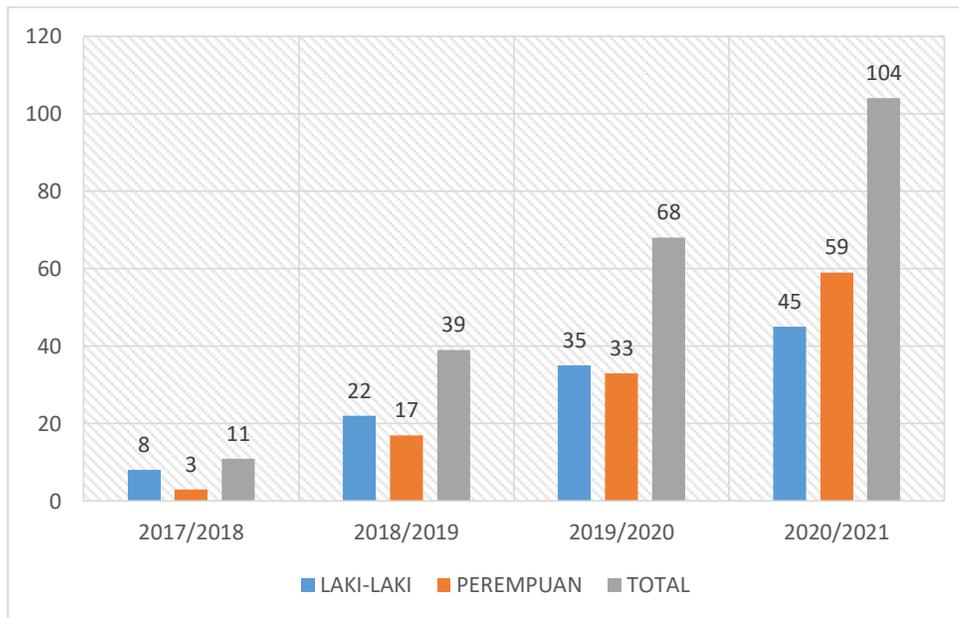
Dari Undang-undang Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen Republik Indonesia menjelaskan bahwa hak konsumen diantaranya adalah hak atas kenyamanan, keamanan dan keselamatan dalam mengonsumsi barang dan atau jasa; hak untuk memilih barang dan atau jasa serta mendapatkan barang dan atau jasa tersebut sesuai dengan nilai tukar dan konsidi serta jamninan yang dijanjikan; hak untuk diperlakukan atau dilayani serta tidak diskriminatif; hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif; hak untuk mendapatkan kompensasi ganti rugi dan atau penggantian apabila barang dan atau jasa yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian atau tidak sebagaimana mestinya dan sebagainya.

Adanya pengembangan pesatnya kemajuan teknologi di berbagai bidang telah dan terus menimbulkan dampak positif maupun negatif pada strategi pemasaran, yang berupa persaingan dengan sekolah-sekolah lainnya semakin ketat yang mana akan mengakibatkan penurunan dalam jumlah siswa. Pemasaran akan banyaknya persaingan untuk saling meningkatkan jumlah siswa ditiap tahunnya, maka sekolah menerapkan strategi-strategi pemasaran jasa pendidikan.

Dengan adanya strategi pemasaran di sekolah maka kemungkinan kecil strategi dalam pemasaran tidak mengalami penurunan dengan cara menerapkan berbagai strategi-strategi yang sudah ditetapkan atau dibuat oleh pihak sekolah tersebut. Dalam upaya mempercepat pengembangan pemasaran di dalam dunia pendidikan khususnya jenjang pendidikan sekolah kejuruan, untuk terciptanya strategi-strategi pemasaran yang menghasilkan/menguntungkan di setiap sekolah.

SMK Salafiyah Darul Falah adalah sekolah yang di dirikan oleh yayasan pondok pesantren Darul Falah, pada tahun 2017. Dengan dilatar belakangi oleh adanya permintaan dari para alumni pondok pesantren darul falah agar yayasan membuat wadah bagi anak anak lulusan SMP Darul Falah yaitu salah satu lembaga pendidikan yang juga berada di bawah naungan Yayasan Pondok Pesantren Darul Falah, yang pada tahun 2017 sudah mulai memiliki lulusan pertama. Sehingga agar lulusan SMP ini tetap bisa berada di pesantren tanpa harus sekolah keluar pesantren. Pertumbuhan banyaknya jumlah peserta didik dari tahun ke tahun terus bertambah walau peningkatanya masih terbilang sedikit namun peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah juga memiliki peserta didik yang berasal dari berbagai propinsi dari seluruh tanah air Indonesia.

Grafik 1: Data Murid SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo
Banyuwangi. Tahun Ajaran 2017 - 2020



Sumber : Dokumentasi SMK Darul Falah, April 2021

Dari grafik diatas ada peningkatan peserta didik, grafik menunjukkan peningkatan peserta didik dari tahun 2017/2018 ke 2018/2019 sebanyak 28 siswa. pada tahun 2018/2019 ke 2019/2020 sebanyak 29, pada tahun 2019/2020 ke 2020/2021 sebanyak 36 siswa.

Menurut keterangan dari Kepala SMK Salafiyah Darul Falah, menjelaskan data peningkatan jumlah siswa di SMK Salafiyah Darul Falah mulai dari tahun 2017 – 2020 terus mengalami peningkatan jumlah peserta didik. SMK Salafiyah Darul Falah pada awal tahun pendirian 2017 memiliki peserta didik 11 peserta didik, Pada tahun

2018 mengalami peningkatan sebanyak 28 peserta didik, tahun 2019 peningkatan sebanyak 29 peserta didik, pada tahun 2020 mengalami peningkatan peserta didik sebanyak 36.

Dari pemaparan diatas ada beberapa permasalahan yang menarik perhatian peneliti untuk melakukan penelitian hal hal yang terkait dengan apa saja strategi promosi yang di lakukan oleh pihak sekolah, dan bentuk penguatan networking yang di terapkan oleh pihak sekolah dan alumni Pondok Pesantren Darul Falah dalam meningkatkan peserta didik.

B. Fokus penelitian

- a. Apa implementasi yang dilakukan oleh Pengelola sekolah dalam promosi untuk meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Pembelajaran 2020/2021?
- b. Apa Strategi Promosi yang dilakukan oleh Pengelola sekolah untuk meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Pembelajaran 2020/2021?
- c. Apa penguatan Networking SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Pembelajaran 2020/2021?

C. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui implementasi yang dilakukan oleh Pengelola sekolah dalam promosi untuk meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Pembelajaran 2020/2021.
- b. Untuk mengetahui Strategi Promosi yang dilakukan oleh Pengelola sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Pembelajaran 2020/2021.
- c. Untuk mengetahui penguatan Networking SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Pembelajaran 2020/2021.

D. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini Peneliti membatasi masalah yang akan diteliti untuk membatasi permasalahan yang akan diteliti. Pada penelitian ini dibatasi pada implementasi manajemen strategi Promosi dalam Peningkatan jumlah peserta didik, Masalah penelitian dibatasi pada lingkungan internal lembaga berkaitan dengan upaya implementasi manajemen strategi promosi dalam meningkatkan jumlah peserta didik, objek dan tahun penelitian dibatasi pada SMK Salafiyah Darul Falah tahun pembelajaran 2020/2021 semester genap.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan kajian yang berkaitan dengan Strategi promosi dan penguatan networking dalam peningkatan jumlah siswa.

2. Manfaat penelitian

a. Peneliti

Sebagai pengalaman dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada pengembangan lembaga.

b. Lembaga yang di teliti

Hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan dalam pengambilan kebijakan untuk promosi sekolah dan penguatan networking agar jumlah peserta didik terus bertambah.

c. Peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai rujukan dan pengembangan hasil penelitian yang lebih baik lagi.

F. Sistematika penulisan

Dalam penelitian ini peneliti merancang sistematika penulisan sebagai berikut :

a. Bagian awal

- i. Cover
- ii. Halaman Prasyarat Gelar
- iii. Lembar Persetujuan Pembimbing
- iv. Lembar Pengesahan Penguji
- v. Halaman Motto dan Persembahan
- vi. Pernyataan Keaslian Tulisan
- vii. Abstrak (bahasa Inggris)
- viii. Abstrak (bahasa Indonesia)
- ix. Kata Pengantar
- x. Daftar Isi
- xi. Daftar Tabel
- xii. Daftar Gambar
- xiii. Daftar Lampiran

b. Bagian inti

BAB I Pendahuluan

- i. Konteks penelitian
- ii. Fokus penelitian
- iii. Tujuan penelitian
- iv. Manfaat penelitian
- v. Metode penelitian
- vi. Definisi istilah
- vii. Sistematika penulisan

BAB II Tinjauan Teori

- i. Penelitian terdahulu
- ii. Kajian teori
- iii. Kerangka konseptual

BAB III Penyajian Data

- I. Pendekatan Peneliti
- J. Lokasi Penelitian
- K. Kehadiran Peneliti
- L. Subjek Penelitian
- M. Jenis dan Sumber Data
- N. Teknik Pengumpulan Data
- vii. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data
- O. Teknik Analisis Data

BAB IV PEMBAHASAN

- i. Temuan Penelitian
- ii. Pembahasan

BAB V PENUTUP

- C. Kesimpulan

- D. Saran
 - E. Daftar Pustaka
- c. Bagian Akhir
- Lampiran lampiran
- h) Surat Pengantar Penelitian
 - i) Surat Keterangan Telah melaksanakan penelitian
 - j) Kartu Bimbingan (Print dari siakad)
 - k) Draft Interview
 - l) Dokumentasi
 - m) Plagiarism
 - n) Biodata Penulis

BAB II

TINJAUAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh orang-orang terdahulu di jelaskan di Skripsi ini bertujuan untuk bahan perbandingan yang mana peneliti ingin mendapatkan sebuah bahan pembanding Skripsi. Selain itu, mengantisipasi agar tidak ada persangkaan tentang adanya kesamaan atau kemiripan antara penelitian yang dilakukan ini. Maka dari itu dalam kajian pustaka ini peneliti menjelaskan dan menulis kembali hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai berikut :

A. Pertama, penelitian yang pernah dilakukan oleh : Adkha Rikha Sari pada tahun 2018 dengan memilih judul “ Pengaruh Strategi Promosi Terhadap Citra Sekolah Di TK Hj Istiati Baiturrahman 1 Semarang“ dalam penelitian ini peneliti memilih metode penelitian Kuantitatif, diantara hasilnya sebagai berikut :

Masalah yang sering dijumpai pada TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang adalah promosi sekolah yang kurang mengikuti zaman, dimana banyak sekolah yang sudah melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial seperti internet. Akan tetapi TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang kurang memanfaatkan media internet sebagai promosi. Penyebabnya berdampak pada jumlah siswa TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang yang masuk kurang

maksimal. Dalam strategi promosi seharusnya guru-guru dibekali *skill* sehingga mereka bisa menggunakan media internet dengan baik. Dengan demikian strategi promosi akan memberikan dampak positif bagi citra sekolah. Permasalahannya seberapa besarkah strategi promosi di TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang, seberapa besar citra sekolah di TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang, dan seberapa besar pengaruh strategi promosi terhadap citra sekolah di TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang.

- B. Kedua, dilakukan oleh : Suhailah Fitria penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2018 dengan memilih judul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Di Sekolah Dasar Islam Terpadu Diniyyah Al-Azhar Jambi” dan metode penelitian memakai Kualitatif diskripsi, dengan hasil sebagai berikut :

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan yang digunakan sekolah ialah Visit Al-Azhar dan PSB (penerimaan siswa baru) juga menggunakan 7P (Product/produk, price/harga, place/tempat, promotion/promosi, people/orang, proof/bukti fisik, dan process/proses). Produk yang dipasarkan ialah Tahfidz, membiasakan beribadah, dan ekstrakurikuler akademik, sedangkan harga diberikan gratis full kepada dhuafa dan diberikan kepada anak guru/anak karyawan potongan 50%. Lokasi strategis, sedangkan dari segi promosi melalui instagram, facebook, youtube, stasiun tv, website, surat kabar bahkan promosi terbesar melalui expo dan tabligh akbar. Fasilitas yang disediakan dan lengkap membuat siswa-siswi

merasa nyaman dengan apa yang telah diberikan kepada dan membuat bakat siswa menjadi luas.

- C. Ketiga, yang pernah dilakukan oleh : Maskub Abrori dan penelitian ini dilaksanakan pada tahun 2015 dan peneliti memilih judul “Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Pg/Tk Samarinda”. menggunakan metode penelitian Kualitatif diskripsi, dalam penelitian ini mendapatkan hasil sebagai berikut :

Implementasi pemasaran pada PG/TK Islam Bunayya Samarinda mencakup kegiatan sehari hari, dari bulan ke bulan yang secara efektif melaksanakan rencana pemasaran. Kegiatan ini membutuhkan program tindakan yang menarik semua orang atau semua aktivitas serta struktur organisasi formal, yaitu semua karyawan PG/TK Islam Bunayya Samarinda yang dapat memainkan peranan penting dalam mengimplementasikan strategi pemasaran.

- D. Ke Empat yang dilakukan oleh Okta, Jurnal tentang sistem operasi komputer, Jakarta: Teknik Informatika Universitas Bhayangkara, 2015. *Networking* merupakan ilmu yang perkembangannya sangat pesat sekali. Dalam mempelajari sistem operasi jarang sekali mempelajari sistem operasi jaringan. Sebuah Sistem Operasi yang mengkoordinasikan dan mengelola kegiatan dari beberapa komputer dalam sebuah jaringan, itulah yang dinamakan *Networking Operating System* (NOS). Tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana menyampaikan informasi kepada masyarakat

tentang *Networking Operating System* lebih menarik dan mudah dipahami. Dengan metode *prototype* informasi tersebut dikemas dalam simulasi yang di padukan dengan unsur multimedia. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah simulasi berbasis multimedia tentang *Networking Operating System* (NOS).

Penelitian yang dilakukan ini terdapat beberapa kesamaan dan juga perbedaan titik persamaan yaitu sama-sama meneliti dalam ruang lingkup manajemen pembiayaan pendidikan perbedaannya terletak pada lokasi judul dan tujuan. Dan lebih jelasnya bisa melihat tabel dibawah ini :

Tabel 2.2 : Persamaan Dan Perbedaan Dengan Penelitian Terdahulu

Nama	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
Adkha rikha sari 2018	pengaruh strategi promosi terhadap citra sekolah di TK Hj Istiati Baiturrohman 1 Semarang	Masalah yang sering dijumpai pada TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang adalah promosi sekolah yang kurang mengikuti zaman, dimana banyak sekolah yang sudah melakukan promosi dengan memanfaatkan media sosial seperti internet. Akan tetapi TK Hj Isriati Baiturrahman 1 Semarang kurang memanfaatkan media internet sebagai promosi.	Terletak pada ruang lingkup strategi promosi pendidikan.	Lokasi penelitian Waktu penelitian Menggunakan metode kuantitatif
Suhailah fitria 2018	Strategi pemasaran jasa pendidikan di sekolah dasar islam terpadu diniyyah al-azhar jambi	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan yang digunakan sekolah ialah Visit Al-Azhar dan PSB (penerimaan siswa baru) juga menggunakan 7P (Product/produk, price/harga, place/tempat,	Terletak pada ruang lingkup strategi promosi pendidikan Menggunakan metode kualitatif diskripsi	Lokasi penelitian Waktu penelitian

		promotion/promosi, people/orang, proof/bukti fisik, dan process/proses).		
maskub abrori 2015	strategi pemasaran lembaga pendidikan untuk meningkatkan jumlah peserta didik di pg/tk samarinda.	pemasaran pada PG/TK Islam Bunayya Samarinda mencakup kegiatan sehari-hari, dari bulan ke bulan yang secara efektif melaksanakan rencana pemasaran. Kegiatan ini membutuhkan program tindakan yang menarik semua orang atau semua aktivitas serta struktur, yaitu semua karyawan PG/TK Islam Bunayya Samarinda yang dapat memainkan peranan penting dalam mengimplementasikan strategi pemasaran.	Terletak pada ruang lingkup strategi promosi pendidikan Menggunakan metode kualitatif diskripsi	Lokasi penelitian Waktu penelitian
Okta 2015	Jurnal tentang sistem operasi komputer, Pertama. Jakarta: Teknik Informatika Universitas Bhayangkara,	Tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana menyampaikan informasi kepada masyarakat tentang <i>Networking Operating System</i> lebih menarik dan mudah dipahami. Dengan metode <i>prototype</i> informasi tersebut dikemas dalam simulasi yang di padukan dengan unsur multimedia. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah simulasi berbasis multimedia tentang <i>Networking Operating System (NOS)</i> .	Terletak pada ruang lingkup Networking	Lokasi penelitian Waktu penelitian

Sumber: Data Olahan Peneliti, April 2021

B. Teori

1. Manajemen Promosi

a. Pengertian manajemen promosi

Menurut Tjiptono (2001 : 219) Promosi pada hakekatnya adalah suatu komunikasi pemasaran, artinya aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk, dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.

Sistaningrum (2002 : 98) mengungkapkan arti promosi adalah suatu upaya atau kegiatan perusahaan dalam mempengaruhi "konsumen aktual" maupun "konsumen potensial" agar mereka mau melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan, saat ini atau dimasa yang akan datang. Konsumen aktual adalah konsumen yang langsung membeli produk yang ditawarkan pada saat atau sesaat setelah promosi produk tersebut dilancarkan perusahaan. Dan konsumen potensial adalah konsumen yang berminat melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan perusahaan dimasa yang akan datang.

Sedangkan strategi promosi menurut Kotler dan Amstrong (2008), pengertian strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen. Menurut Philip Kotler, pengertian strategi pemasaran adalah suatu mindset pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran, dimana di

dalamnya terdapat strategi rinci mengenai pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran, dan budget untuk pemasaran.

Menurut Stanson, promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, penjualan personal, dan alat promosi yang lain, yang semuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan.

Sedangkan menurut Lamb, Hair, Mc-Daniel, promosi adalah komunikasi dari para penjual yang menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan para calon pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon.

Dari beberapa pengertian tersebut, sebagai suatu istilah penawaran, promosi adalah upaya perusahaan mempengaruhi para pelanggan atau konsumen agar mau menggunakan produk ataupun jasa yang di tawarkan oleh perusahaan. Promosi meliputi unsur-unsur pemberian informasi dan pengaruh terhadap perilaku pelanggan. Bisa juga diartikan bahwa promosi sebagai suatu upaya produsen untuk berkomunikasi dengan para pelanggan guna mempengaruhi pelanggan agar membawa kepada tindakan yang diinginkan perusahaan yaitu mempunyai konsumen.

b. Tujuan Promosi

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabah. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Kemudian promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah terhadap produk, mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi akan meningkatkan

citra bank dimata para nasabahnya. Dalam praktiknya promosi dapat dilakukan berdasarkan pada tujuan-tujuan sebagai berikut:

- a. Modifikasi tingkah laku Promosi berusaha untuk merubah tingkah laku dan pendapatan serta memperkuat tingkah laku yang ada. Penjualan (sebagai sumber) selalu menciptakan kesan baik tentang dirinya (promosi kelembagaan) atau mendorong pembelian barang dan jasa perusahaan.
- b. Memberitahu Kegiatan promosi itu dapat ditujukan untuk memberitahu pasar yang dituju tentang penawaran perusahaan. Promosi yang bersifat informatif ini penting bagi konsumen karena dapat membantu dalam pengambilan keputusan untuk membeli.
- c. Membujuk Promosi yang bersifat membujuk diarahkan untuk mendorong pembelian. Perusahaan tidak ingin memperoleh tanggapan secepatnya tetapi lebih mengutamakan untuk menciptakan kesan positif. Hal ini dimaksudkan agar dapat memberi pengaruh dalam waktu yang lama terhadap perilaku pembeli.
- d. Mengingat Promosi dilakukan terutama untuk mempertahankan merek produk dihati masyarakat. Ini berarti perusahaan juga berusaha untuk mempertahankan pembeli yang ada.

c. Bauran Promosi

Bauran promosi merupakan program komunikasi pemasaran total sebuah perusahaan yang terdiri dari iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat yang dipergunakan perusahaan untuk mencapai tujuan iklan dan pemasarannya.

Menurut Kotler dan Gery A, bauran promosi adalah rumusan khusus dari iklan pribadi, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat yang dipergunakan perusahaan untuk mencapai tujuan iklan dan pemasarannya. Sedangkan menurut Basu Swasatha, bauran promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, personal selling, dan alat promosi lainnya, yang kesemuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan.

Jadi dapat disimpulkan bahwa Promotion mix atau bauran promosi merupakan unsur-unsur pemasaran yang saling terkait, dibaurkan, diorganisir dan digunakan dengan tepat, sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan pemasaran dengan efektif, sekaligus memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pada pokoknya, variabel-variabel yang ada di dalam promotional mix tersebut ada empat (ada juga yang berpendapat lebih dari empat variabel), yaitu:

1) Personal selling

Personal selling adalah presentasi lisan dalam suatu percakapan dengan satu calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk mencapai penjualan. Dalam personal selling terjadi interaksi langsung, saling bertatap muka antara pembeli dan penjual. Komunikasi yang dilakukan kedua belah pihak bersifat individual dan dua arah, sehingga penjual dapat langsung memperoleh tanggapan sebagai umpan balik tentang keinginan dan kesukaan pembeli. Penyampaian berita atau percakapan yang mereka lakukan sangat fleksibel karena dapat menyesuaikan dengan situasi yang ada. Kegiatan personal selling ini tidak hanya terjadi di tempat pembelian saja, tetapi juga dapat dilakukan di tempat penjual atau toko.

2) Periklanan

Periklanan adalah bentuk presentasi dan promosi non pribadi tentang ide, barang, dan jasa yang dibayar oleh sponsor tertentu. Komunikasi yang dilakukan oleh sponsor bersifat massal karena menggunakan media massa seperti : radio, televisi, surat-kabar, majalah, surat pos, papan nama, dan sebagainya. Iklan yang dipasang pada media-media tersebut dapat memberikan umpan-balik kepada sponsornya (berupa tanggapan) meskipun dalam tenggang waktu tertentu atau tidak secepat personal selling. Dalam kegiatan periklanan ini terdapat dua keputusan penting yang harus diambil yaitu : menentukan iklan yang harus disampaikan kepada pasar yang dituju dan memilih media yang paling sesuai. Periklanan memiliki lima fungsi utama yaitu:

- a) Memberikan informasi Para ahli ekonomi telah menekankan adanya faedah kegunaan waktu, tempat, bentuk, dan milik dalam pemasaran, sebuah barang akan lebih berharga bagi seseorang apabila dia dapat memperolehnya setiap waktu, setiap tempat dan memilikinya dengan mudah. Ada satu faedah lagi yang tidak kalah penting yakni faedah informasi (information utility). Jadi periklanan dapat menambah nilai pada suatu barang dengan memberikan informasi kepada konsumen.
- b) Mempengaruhi atau membujuk Periklanan tidak hanya memberitahu saja, tetapi juga memberi sifat membujuk terutama kepada pembeli-pembeli potensial, dengan menyatakan bahwa suatu produk adalah lebih baik daripada produk yang lain. Dalam hal ini, iklan yang sifatnya membujuk tersebut lebih baik dipasang pada media seperti televisi atau majalah, umumnya orang tidak ingin dibujuk

atau didorong untuk membeli produk yang sudah jelas dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka.

c) Menciptakan kesan (image) Sebuah iklan akan mempunyai suatu kesan tertentu tentang apa yang diiklankannya. Dalam hal ini pemasangan iklan selalu berusaha untuk menciptakan iklan yang sebaik-baiknya, misalnya dengan menggunakan warna, ilustrasi, bentuk, dan suasana yang menarik. Terkadang pembelian sebuah barang tidak dilakukan secara rasional atau memperhatikan nilai ekonomisnya, tetapi lebih mendorong untuk mempertahankan atau meningkatkan gengsi, seperti pembelian mobil, toko, rumah yang megah dan sebagainya.

d) Memuaskan keinginan Sebelum memilih dan membeli produk, kadang orang ingin diberitahu lebih dulu. Sebagai contoh mereka ingin mengetahui lebih dulu tentang gizi, vitamin dan harga pada produk makanan yang paling baik untuk keluarga, jadi periklanan merupakan suatu alat yang dapat dipakai untuk mencapai tujuan, dan tujuan itu sendiri berupa pertukaran yang saling memuaskan.

e) Sebagai alat komunikasi Periklanan adalah suatu alat untuk membuka komunikasi dua arah antara penjual dan pembeli, sehingga keinginan mereka dapat terpenuhi dengan cara efektif dan efisien. Dalam hal ini komunikasi dapat menunjukkan cara-cara untuk mengadakan pertukaran yang saling memberikan kemungkinan kepada orang lain untuk menghubungi pihak yang bersangkutan, sehingga akan terjadi komunikasi pada kedua pihak.

3) Promosi Penjualan
Promosi penjualan adalah kegiatan pemasaran selain personal selling, periklanan,

dan publisitas yang mendorong pembelian konsumen dan efektivitas pengecernya. Kegiatan-kegiatan tersebut antara lain : peragaan, pertunjukan, pameran, demonstrasi, dan sebagainya. Biasanya kegiatan ini dilakukan bersama-sama dengan kegiatan promosi lain, dan biayanya relatif lebih murah dibandingkan periklanan dan personal selling. Selain itu promosi penjualan juga lebih fleksibel karena dapat dilakukan setiap saat dengan biaya yang tersedia dan dimana saja.

Adapun tujuan dari promosi penjualan yaitu:

- a) Merangsang/mendorong pelanggan untuk membeli
- b) Memperoleh pelanggan baru
- c) Mempertahankan kontak hubungan dengan pelanggan
- d) Memperkenalkan produk baru
- e) Menjual lebih banyak kepada pelanggan lama dan mendidik pelanggan.

Di dalam syari'at islam seseorang dibolehkan menyebutkan keistimewaan dan kelebihan yang ada pada dirinya ketika ada masalah besar yang mendorong hal tersebut. Misalnya untuk memperkenalkan diri kepada orang yang belum mengenalnya atau kemaslahatan lain yang sejenis.

Di antaranya bisa kita lihat apa yang dikisahkan Allah dalam Al-Qur'an mengenai Nabi Yusuf –'alaihihsalam-ketika beliau berkata kepada Raja:

اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ

“... Jadikanlah aku bendaharawan negara (Mesir); Sesungguhnya aku adalah orang yang pandai menjaga, lagi berpengetahuan”. (QS. Yusuf : 55)

Hal ini juga berlaku terhadap pujian yang diberikan seseorang kepada barang atau jasa yang dia jual, dan tentunya hal ini lebih dibolehkan lagi dari memuji diri sendiri. Sebab pada dasarnya hukum asal memuji diri sendiri itu terlarang kecuali karena ada maslahat tertentu seperti yang disebutkan di atas. Hal ini berdasarkan firman Allah

فَلَا تَزْكُوا أَنْفُسَكُمْ

“... Maka janganlah kamu mengatakan dirimu suci...” (QS. An-Najm : 32)

Sedangkan pujian seseorang terhadap produk yang dia jual berbeda, karena tidak ada dalil yang melarang dan mengharamkannya, sebaliknya hukum asal dari pujian jenis ini dibolehkan.

2. Networking

Networking adalah membangun hubungan dengan orang lain atau organisasi yang berpengaruh terhadap kesuksesan profesional maupun personal.

Karena *networking* lebih dari sekadar berkenalan, melainkan berbagi potensi dan informasi, mendapatkan integritas dan mempengaruhi, dan menciptakan visi yang mengarahkan kemampuan masing-masing individu untuk melakukan sesuatu terhadap orang lain.

Hasil penelitian Szogs, dkk. (2003) menyimpulkan bahwa kekuatan dan kemajuan suatu bangsa ditentukan oleh empat komponen pokok. Komponen tersebut adalah inovasi memberikan kontribusi sebesar 45%, jejaring kerjasama (*networking*) berkontribusi 25%, teknologi berkontribusi 20%, sementara sumber daya alam (*natural resources*) hanya berkontribusi sebesar 10%. Berdasarkan hasil penelitian ini jelas bahwa sumber daya alam tidak memberikan sumbangan yang berarti bila tidak dikelola oleh SDM yang inovatif dan memiliki jejaring kerjasama (*networking*) yang kuat dalam mengembangkan semua potensi yang dimiliki. Begitu juga pendidikan, *networking* akan berkontribusi terhadap kemajuan pendidikan. Organisasi sekolah tidak mungkin mengisolasi dirinya dari kehidupan masyarakat yang lebih luas. Sekolah sebagai masyarakat kecil untuk melaksanakan tugas pendidikan atau belajar bagi mereka yang belum siap melaksanakan peran sosial dalam masyarakat seharusnya dapat membangun kerjasama atau kemitraan dengan lembaga-lembaga lain dalam masyarakat.

Menurut Dr. Frank Minirth dalam bukunya berjudul *You Can*, beliau mengungkapkan bahwa *networking* adalah seni berkomunikasi satu sama lain, berbagi ide, informasi dan sumberdaya untuk meraih kesuksesan individu ataupun kelompok.

Secara garis besar dalam membangun *networking* haruslah berlandaskan prinsip saling menguntungkan dan komunikasi dua arah. Bila banyak orang merasa kurang berhasil membangun *networking* karena mereka hanya berkenalan atau bertukar kartu nama. Membangun kekuatan *networking* hanya dapat dikerjakan dengan cara yang terorganisasi dan yang paling penting adalah memiliki tujuan dan nilai-nilai yang sama, inilah yang disebut sebagai budaya kerja dalam *networking*. Budaya Kerja inilah yang akan menjadi katalisator yang ampuh dalam pencapaian tujuan sesuai nilai-nilai yang disepakati bersama. Jadi, tidak semua “perkumpulan” itu akan membuahkan hasil yang maksimal, karena jika hanya berkumpul tanpa memiliki nilai yang sama, maka kecenderungan untuk saling menonjolkan diri menjadi sangat tinggi.

Networking setara pentingnya dengan kemampuan komunikasi. Syarat utama membangun *networking* terletak pada kemampuan komunikasi. Mulailah dengan membuka komunikasi dengan orang lain. Gunakan inisiatif untuk berkenalan dengan seseorang atau beberapa orang dalam sebuah kesempatan. Setiap orang yang anda temui adalah pintu menuju kesuksesan. Syarat lain yang tak kalah penting yaitu memiliki dan menerapkan sikap *giving and sharing*, serta menciptakan tujuan.

Networking sering diperantarai oleh kegiatan *lobbying*, dan sebaliknya *lobbying* sering dipermudah jika memiliki *networking* yang kuat dan luas. *Lobbying* pada dasarnya merupakan usaha yang dilaksanakan untuk dapat mempengaruhi pihak-pihak tertentu dengan tujuan memperoleh hasil yang *favorable*. *Favorable* tidak berarti harus mencapai sasaran yang diinginkan atau

selalu menguntungkan, tetapi lebih pada pembentukan sudut pandang positif terhadap topik *lobbying* dari pandangan pihak-pihak yang menjadi target *lobbying*.

Pengertian *lobbying* menurut Anwar (1997) adalah suatu upaya informal dan persuasif yang dilakukan oleh satu pihak (perorangan, kelompok, swasta, pemerintah) yang memiliki kepentingan tertentu untuk menarik dukungan dari pihak-pihak yang dianggap memiliki pengaruh atau wewenang, sehingga target yang diinginkan tercapai. Pendekatan secara persuasif menurut pendapat ini lebih dikemukakan pada pihak pelobi dengan demikian dibutuhkan keaktifan untuk pelobi untuk menunjang kegiatan tersebut.

Agar *lobbying* yang dilakukan berhasil, perlu diperhatikan beberapa petunjuk teknis sebagai berikut:

1. Perlu mengenal atau mengidentifikasi target atau sasaran dengan baik. Pengenalan ini diperlukan agar dapat disesuaikan cara pendekatan yang akan dilakukan, atau pemilihan teknik komunikasi yang akan dipergunakan. Mendekati orang yang mudah tersinggung dan selalu serius dengan mendekati orang yang penyabar dan suka bercanda, tentu sangat berbeda. Kekeliruan atas hal ini akan berakibat fatal.

2. Performance /penampilan diri yang baik. Seseorang yang melakukan *lobbying* harus mampu menampilkan diri dengan baik, sehingga menimbulkan kesan yang positif bagi pihak yang dilobby.

3. Memperhatikan situasi dan kondisi.

4. Mengemas pesan. Seseorang akan mudah tertarik bila menyaksikan sesuatu yang dikemas atau diatur dengan rapi dan baik.

5. Jangan takut gagal. Pepatah mengatakan kegagalan adalah keberhasilan yang tertunda. Hal yang biasa bahwa tidak semua usaha pasti berhasil apalagi dalam waktu cepat dan singkat.

3. Peserta Didik

Siswa atau yang biasa disebut dengan peserta didik merupakan salah satu dari komponen pendidikan yang tidak bisa ditinggalkan, karena tanpa adanya peserta didik tidak akan mungkin proses pembelajaran dapat berjalan. Peserta didik merupakan komponen manusiawi yang menempati posisi sentral dalam proses belajar-mengajar. Didalam proses belajarmengajar, peserta didik sebagai pihak yang ingin meraih cita-cita, memiliki tujuan dan kemudian ingin mencapainya secara optimal.

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 peserta didik adalah anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi diri melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang, dan jenis pendidikan tertentu.

Menurut Sudarwan Danim (2010: 1) “Peserta didik merupakan sumber utama dan terpenting dalam proses pendidikan formal”. Peserta didik bisa belajar tanpa guru. Sebaliknya, guru tidak bisa mengajar tanpa adanya peserta didik. Oleh karena itu kehadiran peserta didik menjadi keniscayaan dalam proses pendidikan formal atau pendidikan yang dilembagakan dan menuntut interaksi antara pendidik dan peserta didik.

Sudarwan Danim (2010: 2) menambahkan bahwa terdapat hal-hal esensial mengenai hakikat peserta didik, yaitu:

1. Peserta didik merupakan manusia yang memiliki diferensiasi potensi dasar kognitif atau intelektual, afektif, dan psikomotorik.
2. Peserta didik merupakan manusia yang memiliki diferensiasi periodisasi perkembangan dan pertumbuhan, meski memiliki pola yang relatif sama.
3. Peserta didik memiliki imajinasi, persepsi, dan dunianya sendiri, bukan sekedar miniatur orang dewasa.
4. Peserta didik merupakan manusia yang memiliki diferensiasi kebutuhan yang harus dipenuhi, baik jasmani maupun rohani, meski dalam hal-hal tertentu banyak kesamaan.

5. Peserta didik merupakan manusia bertanggung jawab bagi proses belajar pribadi dan menjadi pembelajar sejati, sesuai dengan wawasan pendidikan sepanjang hayat.
6. Peserta didik memiliki adaptabilitas didalam kelompok sekaligus mengembangkan dimensi individualitasnya sebagai insan yang unik.
7. Peserta didik memerlukan pembinaan dan pengembangan secara individual dan kelompok, serta mengharapkan perlakuan yang manusiawi dari orang dewasa termasuk gurunya.
8. Peserta didik merupakan insan yang visioner dan proaktif dalam menghadapi lingkungannya.
9. Peserta didik sejatinya berperilaku baik dan lingkunganlah yang paling dominan untuk membuatnya lebih baik lagi atau menjadi lebih buruk.
10. Peserta didik merupakan makhluk Tuhan yang memiliki aneka keunggulan, namun tidak akan mungkin bisa berbuat atau dipaksa melakukan sesuatu melebihi kapasitasnya.

Disamping itu Oemar Hamalik (2004: 99) menjelaskan bahwa “Peserta didik merupakan salah satu komponen dalam pengajaran, disamping faktor guru, tujuan, dan metode pengajaran”. Sedangkan Samsul Nizar (2002: 47) menjelaskan bahwa “Peserta didik merupakan orang yang dikembangkan”.

Dilain pihak Abu Ahmadi (1991: 251) juga menjelaskan tentang pengertian peserta didik yaitu “Peserta didik adalah orang yang belum dewasa, yang memerlukan usaha, bantuan, bimbingan orang lain untuk menjadi dewasa, guna dapat

melaksanakan tugasnya sebagai makhluk Tuhan, sebagai umat manusia, sebagai warga negara, sebagai anggota masyarakat dan sebagai suatu pribadi atau individu”.

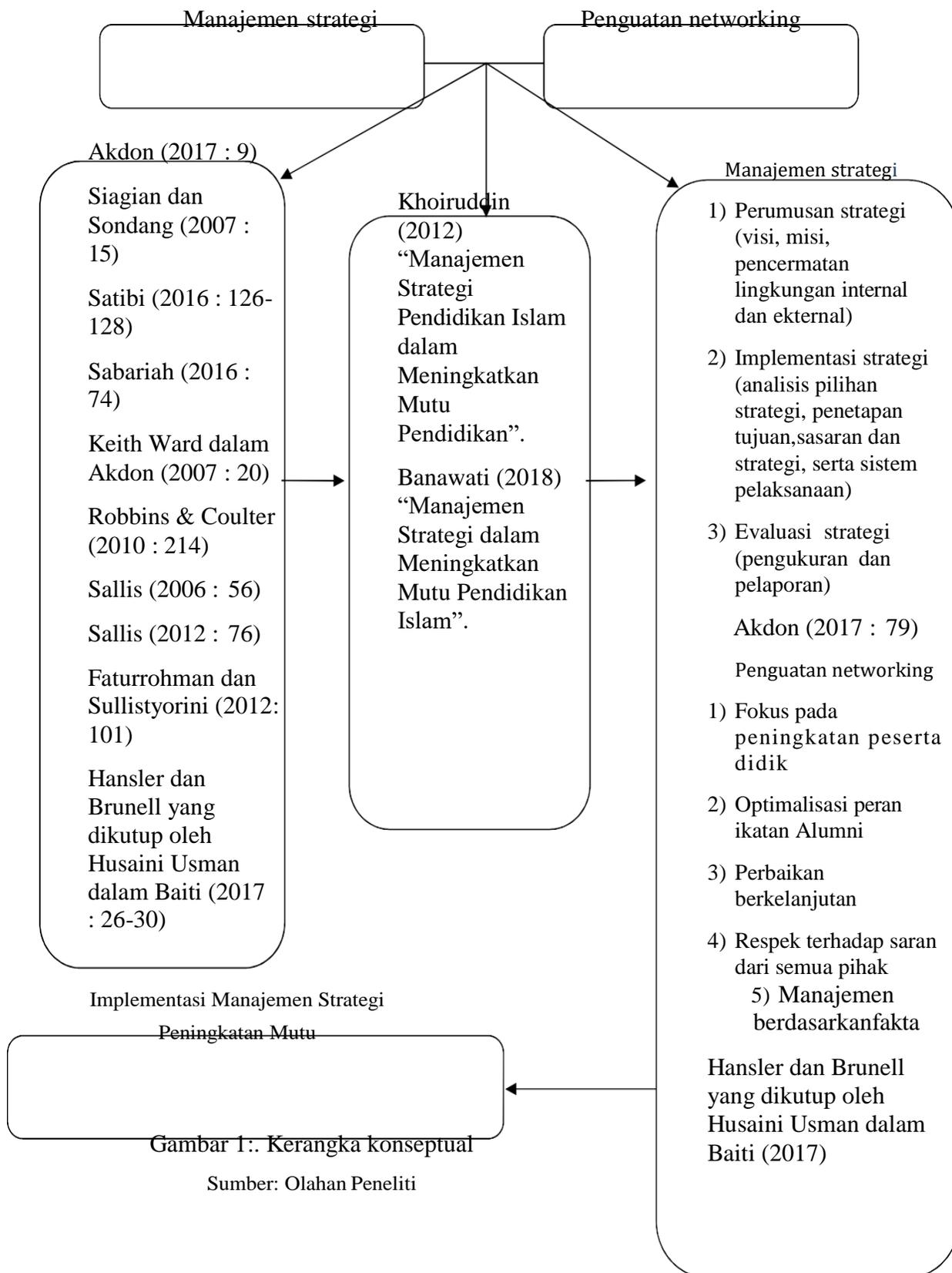
Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa peserta didik adalah seseorang yang mengembangkan potensi dalam dirinya melalui proses pendidikan dan pembelajaran pada jalur, jenjang dan jenis pendidikan tertentu. Peserta didik bertindak sebagai pelaku pencari, penerima dan penyimpan dari proses pembelajaran, dan untuk mengembangkan potensi tersebut sangat membutuhkan seorang pendidik/guru.

C. Alur Pikir Penelitian

Manajemen promosi dapat diartikan sebagai suatu seni atau taktik untuk mencapai tujuan tertentu yaitu menarik perhatian konsumen/target. Manajemen promosi merupakan sub organisasi yang berorientasi pada kekuatan suatu organisasi dalam mempertahankan eksistensinya. Dalam setiap tahapan manajemen Promosi sangat memperhatikan berbagai ancaman dan peluang dari lingkungan eksternal maupun kekuatan dan kelemahan yang dimiliki dalam lingkungan internal organisasi. Untuk itu setiap tahapan dalam manajemen promosi harus disusun secara sistematis mulai dari tahap perumusan atau perencanaan promosi dengan berlandaskan visi, misi, dan tujuan organisasi, proses implementasi promosi diwujudkan dengan adanya program-program yang telah disesuaikan dalam perumusan yang sudah dipertimbangkan dengan lingkungan internal dan eksternal lembaga. Untuk selanjutnya yaitu evaluasi dari setiap promosi yang sudah diterapkan

untuk perbaikan berkelanjutan dalam organisasi agar tetap menjaga eksistensinya dengan bertambahnya jumlah peserta didik dan tetap berorientasi ke depan.

Oleh karena itu manajemen promosi merupakan suatu upaya yang dapat membantu stakeholder untuk mengelola lembaga pendidikan yang dipimpinnya agar setiap proses yang telah dirumuskan untuk mencapai tujuan berjalan dengan efektif dan efisien. Melalui manajemen promosi, stakeholder dapat mengantisipasi ancaman dan kelemahan lembaganya serta memanfaatkan setiap peluang dan kekuatan yang telah dimiliki sehingga setiap tindakan yang dilakukan secara sistematis dan tepat sasaran sesuai dengan tujuan dan harapan yang sudah dirumuskan bersama.



Gambar 1.: Kerangka konseptual

Sumber: Olahan Peneliti

D. Preposisi

Preposisi adalah dugaan sementara dari sebuah penelitian terhadap fenomena yang terjadi. Berdasarkan kerangka berpikir tersebut, maka preposisi yang ada dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dengan menerapkan fungsi-fungsi manajemen promosi, sehingga SMK Salafiyah Darul Falah menjadi dapat terus memaksimalkan usahanya dalam peningkatan jumlah peserta didik, mulai dari perencanaan sampai hasil.
2. Penelitian Manajemen promosi di SMK Salafiyah Darul Falah perlu dan sangat penting dilakukan, mengingat sebuah lembaga pendidikan tidak bisa lepas dari kegiatan promosi sekolah untuk tetap mempertahankan eksistensinya sebuah lembaga pendidikan, oleh karena itu SMK Salafiyah Darul Falah membutuhkan peranan sebuah manajemen promosi yang baik.
3. Dengan adanya penelitian ini akan diketahui faktor-faktor penghambat dan pendukung promosi SMK Salafiyah Darul Falah, yang mana untuk selanjutnya SMK Salafiyah Darul Falah menjadi lebih mudah terhadap segala sesuatu yang dianggap sebagai penghambat dalam promosi dapat teratasi, karena adanya sebuah pengertian atau faktor faktor manajemen promosi lewat penelitian ini.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yakni penelitian yang bersifat mendeskripsikan hasil penelitian sebagai jawaban dari rumusan masalah penelitian dalam bentuk pemaparan apa yang dilihat, didengar, dirasakan, dan ditanyakan pada objek terkait untuk mendapatkan data secara fakta. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh Sugiyono (2015 : 29): menyatakan bahwa pada tahap deskripsi peneliti mendeskripsikan apa yang dilihat, didengar, dirasakan dan ditanyakan untuk mendapatkan informasi dan data yang kemudian disusun secara jelas untuk mendapatkan hasil yang sesuai.

Pada penelitian ini peneliti mengkonsentrasikan pada implementasi strategi promosi dan penguatan Networking dalam peningkatan peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah dengan data yang dikehendaki peneliti berupa data dalam bentuk deskriptif yaitu dengan bentuk kata-kata tertulis dan perilaku yang dapat diamati kemudian diarahkan pada latar dan individu tersebut secara holistik. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Arifin dalam Imron (2016 : 54): “Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan sifat-sifat atau karakteristik suatu individu, keadaan, gejala, atau kelompok tertentu”.

Adapun alasan peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif dalam penelitian ini karena peneliti sendiri atau dengan bantuan orang lain merupakan alat atau menjadi pengumpul data (*instrument*) tentang implementasi manajemen strategi promosi dan penguatan Networking dalam peningkatan peserta didik di

SMK Salafiyah Darul Falah. Dengan demikian, dalam penelitian ini sangat di mungkinakan bagi peneliti untuk melakukan penyesuaian terhadap kenyataan-kenyataan yang ada di lapangan. Sehingga peneliti memiliki peran yang cukup besar, karena yang terjadi di tempat penelitian perlu uraian lebih lanjut dalam penulisan laporan.

B. Lokasi penelitian

Penelitian ini bertempat di lembaga SMK Salafiyah Darul Falah di Desa Bulurejo, lembaga ini berlokasi di Jl. Ngadimulyo Dsn. Ngadirejo, Ds. Bulurejo, Kec. Purwoharjo. Kab. Banyuwangi dan terletak disebelah timur pondok pesantren Darul Falah dan waktu penelitian dilakukan selama kurang lebih 4 bulan dimulai bulan Maret sampai Juli 2021, peneliti memilih SMK Salafiyah Darul Falah di Desa Bulurejo dalam penelitiannya karena SMK Salafiyah Darul Falah di Desa Bulurejo dibawah naungan lembaga pondok pesantren Darul Falah dan peneliti masih aktif mengajar di masdrasah Diniyyah di pesantren tersebut sehingga lokasi penelitian mudah dijangkau.

C. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti dalam masalah ini sangatlah penting dan utama, Karena dalam penelitian kualitatif kehadiran peneliti sendiri atau bantuan orang lain merupakan alat pengumpul data utama dan efektif. Sesuai dengan penelitian kualitatif, kehadiran peneliti di lapangan adalah sangat penting dan diperlukan secara optimal. Peneliti menjadi kunci utama dalam mengungkapkan makna dan sekaligus sebagai alat pengumpul data. Karena itu peneliti juga harus

terlibat langsung dalam kehidupan orang-orang yang diteliti sampai pada tingkat keterbukaan antara kedua belah pihak. Oleh karena itu dalam penelitian ini peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengamati dan mengumpulkan data yang dibutuhkan. Peneliti melakukan penelitian di SMK Salafiyah darul Falah di Desa Bulurejo dengan menggali data tentang pembiayaan pendidikan di SMK Salafiyah darul Falah di Desa Bulurejo.

D. Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini yang termasuk subyek penelitian adalah merupakan individu-individu ataupun kelompok yang akan menjadi bahan maupun fokus yang diamati dalam penelitian. Menurut Moleong (2012:97) subjek penelitian adalah sumber informasi pada penelitian yang dibutuhkan untuk pengumpulan data. Baik informasi tersebut yang didapat berupa data primer (sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data) atau data sekunder (Sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data) Data tersebut bisa diperoleh dari : Kepala Sekolah, WKS Sekolah, Dll.

E. Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah salah satu yang paling utama dalam penelitian. Kesalahan dalam menggunakan atau memahami sumber data, maka data yang didapat juga akan tidak sesuai lebih-lebih menyimpang dari yang diharapkan. Sumber data meliputi dua jenis yaitu :

- 1) Data primer, yaitu data yang dihasilkan dari objek penelitian secara langsung, yaitu dari observasi dan wawancara informan penelitian yaitu Kepala sekolah, WKS sekolah, bendahara sekolah dan lain-lain.

- 2) Data sekunder yaitu data-data yang diperoleh dari Kepala sekolah, WKS sekolah, bendahara sekolah dan lain-lain.. Adapun pada bagian ini jenis data sekunder berupa data tertulis, dan foto foto kegiatan sekolah.

F. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data menggunakan 3 tahapan sesuai dengan pendapat Sugiyono (2015: 309) menyatakan “Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alami), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan serta, wawancara mendalam, dan dokumentasi”.

1. Wawancara (*interview*)

Afifudin dan Ahmad Saebani dalam Imron (2016 : 62): “Mengatakan wawancara adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden. Caranya adalah dengan bercakap-cakap serta tatap muka”. Wawancara (*interview*) adalah metode pengumpulan data yang dijalankan dengan mengadakan tatap muka dan tanya jawab langsung kepada informan/narasumber.

Jenis wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara terstruktur. Menurut Afifudin dan Ahmad Saebani dalam Imron (2016 : 62) “Wawancara terstruktur, yaitu wawancara yang pertanyaannya telah disiapkan, seperti menggunakan pedoman wawancara. Ini berarti peneliti telah mengetahui data dan menentukan fokus serta perumusan masalahnya”. Pertanyaan wawancara digunakan sebagai pedoman peneliti dalam pertanyaan-pertanyaan terkait

penelitian strategi promosi pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam meningkatkan jumlah peserta didik.

2. Observasi

Menurut Afifudin dan Ahmad Saebani dalam Imron (2016: 62): “Observasi partisipatif adalah peneliti dalam melakukan observasinya ikut melibatkan diri kedalam kehidupan sosial sehari-hari dilokasi penelitian”. Metode observasi ini digunakan untuk menggali data terkait dengan strategi promosi yang di gunakan oleh pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam meningkatkan jumlah peserta didik. Jadi metode ini digunakan untuk mengamati secara langsung keadaan dan situasi dalam lembaga pendidikan yang akan diteliti.

3. Dokumentasi

Menurut Mundir Rosyadi yang dikutip oleh Maria Ulfa dalam Imron (2017 : 62) menyatakan bahwa istilah dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang berarti barang-barang tertulis, alat-alat pengumpul datanya disebut form dokumentasi atau form pencatat dokumen, sedangkan sumber datanya berupa catatan atau dokumen.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode dokumentasi untuk memperoleh data tentang letak geografis, keadaan fisik dan non fisik SMK Salafiyah Darul Falah serta dokumen-dokumen yang berhubungan dengan upaya meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah.

G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Dalam penelitian ini pemeriksaan keabsahan data menggunakan model triangulasi yakni peneliti mengumpulkan data sekaligus memeriksa kebenarannya. Seperti yang diungkapkan oleh Sugiyono (2015 : 330) menyatakan bahwa triangulasi dapat diartikan sebagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada sekaligus memeriksa kredibilitas data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Menurut Saebani dalam Imron (2016 : 67) mengatakan bahwa ada empat macam triangulasi dalam teknik pemeriksaan untuk mencapai keabsahan diantaranya:

1. Triangulasi data

Menggunakan berbagai sumber data, seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewancarai lebih dari satu objek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda.

2. Triangulasi pengamat

Adanya pengamat di luar peneliti yang turut memeriksa hasil pengumpulan data. Dalam penelitian ini, misalnya pembimbing bertindak sebagai pengamat (*expert judgement*) yang memberikan masukan terhadap hasil pengumpulan data. Disini peneliti melibatkan pembimbing sebagai pengamat sekaligus memeriksa hasil data-data yang peneliti kumpulkan.

3. Triangulasi teori

Penggunaan berbagai teori yang berlainan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan sudah memenuhi syarat. Hal ini dipergunakan dan menguji terkumpulnya data tersebut.

4. Triangulasi metode

Penggunaan berbagai metode untuk meneliti suatu hal, seperti metode wawancara dan observasi. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan metode wawancara yang ditunjang dengan metode observasi dan dokumentasi. Hal ini ini untuk membandingkan antara hasil wawancara, observasi dan dokumentasi, untuk menguji hasil data yang telah dikumpulkan.

H. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*strengts, weakness, opportunities, and threats*) dan analisis interaktif 3 model meliputi: Reduksi data, penyajian data dan pengambilan keputusan.

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan tindakan menganalisis data dengan melihat kekuatan (*strengts*) dan kelemahan (*weakness*) yang ada di lingkungan internal lembaga dengan mempertimbangkan peluang (*opportunities*) dan tantangan (*threats*) hal ini sesuai dengan pendapat Satibi (2016 : 123) mengatakan bahwa analisis SWOT merupakan alat efektif yang umum digunakan dalam perencanaan strategi pendidik dan terbagi dalam dua elemen yaitu analisis internal dan eksternal lingkungan. Sedangkan menurut Muhammad (2013 : 176) “Manajemen mencoba merumuskan pilihan strategi yang mungkin dapat diimplementasikan dengan cara melakukan refleksi atas berbagai kemungkinan kombinasi dari indikator kekuatan (S), kelemahan (W), peluang (O), dan ancaman (T) yang sudah ditemukan pada langkah sebelumnya”.

Penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat yang ada di SMK Salafiyah Darul Falah serta mencari strategi promosi yang tepat diterapkan untuk meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah.

2. Analisis interaktif 3 (tiga) model

Menurut Afifudin dan Saebani dalam Imron (2016 : 75): “Analisis data merupakan aktivitas pengorganisasian data. Data yang terkumpul dapat berupa catatan lapangan dan komentar peneliti, gambar, foto, dokumen, laporan, biografi, artikel dan sebagainya”. Dalam penelitian ini untuk mengetahui strategi promosi yang diterapkan di SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta didik dengan menggunakan analisis data 3 model sebagai berikut:

a. Reduksi data

Mereduksi data yang dimaksud di sini adalah memfokuskan pada hal-hal yang penting untuk dianalisis dan membuang yang tidak perlu. Reduksi data dilakukan sebelum pengumpulan data, saat pengumpulan data dan setelah pengumpulan data. Hal ini sesuai dengan pendapat Sugiyono (2015: 339) menyatakan “Dalam mereduksi peneliti merangkum, mengambil data yang pokok dan penting”.

b. penyajian data

Menyajikan data dalam bentuk uraian singkat seperti grafik, tabel, pitogram dan sejenisnya untuk memudahkan memahami apa yang terjadi dalam penelitian. Sesuai yang disampaikan Sugiyono (2015: 341) menyatakan bahwa penyajian data kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk bagan, uraian singkat, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Penyajian data dalam penelitian ini berbentuk deskripsi

yakni uraian data penelitian dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi terkait strategi promosi yang di terapkan di SMK Salafiyah Darul Falah dalam meningkatkan jumlah peserta didik.

c. Pengambilan keputusan (*drawing and conclution*)

Menurut Soegiono (2011: 53) Pengambilan keputusan adalah langkah akhir dari teknik pengumpulan data yang telah diklasifikasikan dan tersaji rapi, kemudian dipilih lagi mana yang akan dijadikan sumber data penelitian dan selanjutnya dijadikan pedoman untuk mencari data-data baru yang diperlukan.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Temuan Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi berdiri di dalam lingkungan yayasan pondok pesantren Darul Falah, dan termasuk salah satu lembaga di bawah naungan pondok pesantren Darul Falah. Tepatnya terletak di arah selatan kantor Desa Bulurejo sekitar 700 M. Kecamatan Purwoharjo. Sebagai sekolah yang berada di Dalam lingkungan Pondok Pesantren Darul Falah tentunya mempunyai posisi yang sangat strategis karena dapat memfasilitasi para santri putra dan santri putri untuk mengikuti pendidikan formal dengan mudah tanpa harus meninggalkan pondok pesantren. Letak sekolah juga berdampingan dengan Gedung SMP Darul Falah, sehingga sangat memberi kemudahan peserta didik lulusan SMP untuk melanjutkan sekolahnya tanpa perlu keluar pesantren dan harus beradaptasi lagi. Hal ini berdasarkan profil SMK Salafiyah Darul Falah tahun pembelajaran 2020/2021.

Dari gambaran tersebut menunjukkan bahwa posisi SMK Salafiyah Darul Falah sangat strategis, tentunya kondisi ini menguntungkan bila seluruh *stakeholder* dapat memanfaatkan dalam mendukung program-program dalam mewujudkan visi, misi, dan tujuan sekolah dan dalam upaya meningkatkan jumlah peserta didik di tengah pesatnya persaingan pendidikan terutama di era globalisasi ini.

Adapun sejarah SMK Salafiyah Darul Falah bermula dari adanya lulusan pertama dari SMP Darul Falah. Dengan Surat Keputusan Kemenkumhan RI No. AHU : 06532.50.10.2014. Adapun awal Penerimaan siswa sudah dimulai tahun pelajaran 2017/ 2018. Sejak keluarnya SK Kemenkumhan tersebut di atas, secara operasional SMK Salafiyah Darul Falah bertahap terus mengembangkan dirinya.

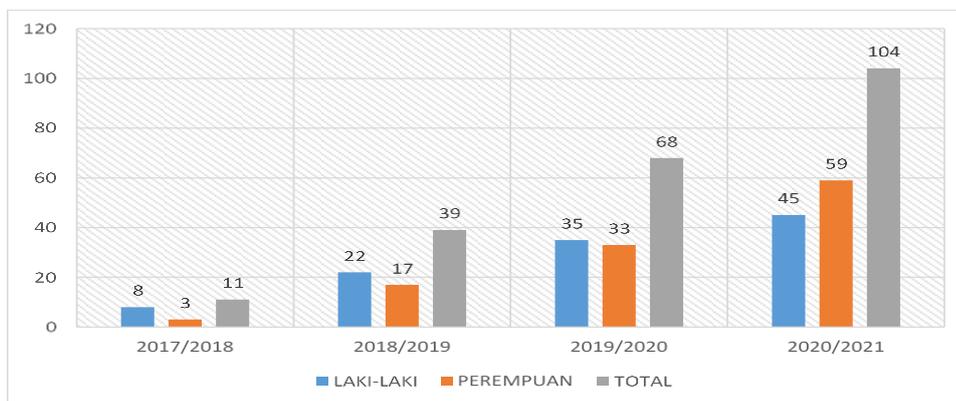
Sebagai upaya mengembangkan sayapnya, dalam waktu relatif singkat SMK Salafiyah Darul Falah, secara bertahap membuka Dua jurusan yaitu : Multimedia dan Teknik sepeda motor. Kedua jurusan tersebut sekarang sudah disahkan menjadi kejuruan yang berdiri sendiri, di SMK Salafiyah Darul Falah.

Berkaitan dengan upaya pengembangan sekolah juga dikuatkan dengan Rencana Kegiatan Tahunan Madrasah (RKTM) tahun 2017/2018 tentang upaya untuk senantiasa memprioritaskan bidang akademik, sarana fisik maupun fasilitas penunjang lainnya pada masa-masa awal keberadaan SMK yang masih dalam pertumbuhan. Dalam keadaan belum memiliki gedung sendiri, kegiatan belajar mengajar dilaksanakan pada gedung pinjaman yaitu: gedung SMP dan gedung Madin.

Sejak tahun itu terus diusahakan pengembangan gedung, baik dengan dana swadaya melalui Badan Pembantu Penyelenggara Pendidikan (BP3) maupun Dari Dana BOS. Tidak hanya itu SMK Salafiyah Darul Falah juga sudah mengalami 2 kali pergantian kepala Sekolah. Dalam memasuki era otonomi daerah, SMK Salafiyah Darul Falah dihadapkan pada persaingan ketat yang menuntut perbaikan manajemen, ketenagaan dan fasilitas serta memiliki daya saing positif dalam kependidikan.

Peningkatan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah dalam setiap tahun pembelajaran juga signifikan. Adapun peningkatan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah berdasarkan klarifikasi dapat dilihat dalam diagram batang berikut:

Tabel 4.1 : Siswa SMK Salafiyah Darul Falah 4 tahun terakhir



Sumber: olahan peneliti tahun 2020/2021

Dari gambar 4.1 tersebut terlihat perkembangan peserta didik dalam 4 (empat) tahun terakhir meningkat baik. Peningkatan peserta didik setiap tahunnya menunjukkan *output* SMK Salafiyah Darul Falah mampu menarik perhatian masyarakat sehingga dalam setiap tahunnya peminat peserta didik baru di SMK Salafiyah Darul Falah semakin meningkat.

Kondisi masyarakat sekitar SMK Salafiyah Darul Falah tepatnya di kelurahan Bulurejo kecamatan Purwoharjo adalah mayoritas beragama Islam dan sangat agamis dengan berbagai tingkat pekerjaan dan penghasilan yang diperoleh dari berbagai profesi seperti Pegawai Negeri Sipil, pedagang, buruh pabrik, dan pertanian. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan kepala Sekolah yang menyatakan bahwa keseluruhan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah menempati di pondok pesantren putra dan putri.

Nuansa agamis masyarakat sekitar SMK Salafiyah Darul Falah juga dibuktikan dengan pengamatan peneliti pada 24 juni 2021 dimana keseluruhan

peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah bertempat di pondok pesantren Darul Falah, khusus peserta didik putri SMK Salafiyah Darul Falah bertempat di asrama putri.

Dari gambaran tersebut dapat diketahui jika minat masyarakat terhadap SMK Salafiyah Darul Falah semakin meningkat jumlahnya. Hal ini dikarenakan adanya prestasi yang diperoleh SMK Salafiyah Darul Falah perkembangannya lebih baik setiap tahun, baik dalam bidang akademik maupun non akademik dan juga didukung nuansa agamis di lingkungan sekolah.

2. Paparan Data Penelitian

Berdasarkan data-data yang telah peneliti kumpulkan baik melalui observasi, wawancara maupun dokumentasi, berikut ini paparan data terkait tema yang ada di lokasi penelitian:

a. Data Tentang Implementasi Manajemen promosi di SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta didik.

Penerapan manajemen promosi memuat beberapa tahapan terutama dalam mencetak *output* pendidikan yang berkualitas di tengah pesatnya persaingan pendidikan. Selain itu peran *stakeholder* dan kerja sama setiap karyawan di lembaga pendidikan harus berjalan secara sinergis. Berikut beberapa tahapan Strategi promosi di SMK Salafiyah Darul Falah :

- a. Perumusan visi, misi, dan tujuan SMK Salafiyah Darul Falah melibatkan *stakeholder* internal dan *stakeholder* eksternal

Tahapan pertama sebagai promosi yang diterapkan di SMK Salafiyah Darul Falah adalah perumusan visi, misi yang dirumuskan oleh kepala sekolah dan

berbagai elemen sekolah diantaranya Ketua Tata Usaha, dewan komite, dan pihak-pihak yang berperan penting di madrasah seperti Wakil Kepala Sekolah (WKS) baik WKS kurikulum, kesiswaan, humasy dan berbasis pada kebutuhan siswa, sedangkan tujuan madrasah disesuaikan sebagaimana yang tertuang dalam UUD No. 20 tahun 2003 tentang sistem pendidikan nasional (SISDIKNAS).

b. Beberapa langkah implementasi Manajemen Strategi Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah

Implementasi Strategi promosi pertama melalui pengelolaan Sekolah dengan pembagian tugas tenaga pendidik dan kependidikan sesuai dengan job descriptionnya. Kemudian sistem pendidikan dengan menggunakan 2 sistem kurikulum yaitu sistem pendidikan kementerian agama (KEMENAG) dan sistem pendidikan nasional (SISDIKNAS), terbangunnya sebuah manajemen melalui kebersamaan, pembiayaan pendidikan diperoleh dari Anggaran Dana BOS dan swadaya masyarakat.

c. Evaluasi Strategi promosi di SMK Salafiyah Darul Falah oleh Kemenag.

Evaluasi Strategi promosi dilakukan secara terus-menerus dan berjenjang atau berkelanjutan dan setiap saat karena K13 sekarang menggunakan evaluasi proses setiap kompetensi dasar (KD), untuk kemudian yakni pengkasifikasian tentang kemampuan peserta didik dengan mendapatkan pelayanan yang berbeda. Evaluasi yang dilakukan berbentuk evaluasi proses yaitu bukan hanya pemberian motivasi dan pengontrolan akan tetapi juga melalui pendampingan dalam setiap tugas yang dikerjakan oleh setiap pendidik dan tenaga kependidikan di SMK Salafiyah Darul Falah oleh *stakeholder* dan elemen yang bertugas seperti Wakil Kepala Sekolah (WKS).

b. Data tentang Strategi Promosi yang diterapkan SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta Didik.

Setelah diklasifikasi faktor pendukung dan penghambat dari hasil temuan penelitian di rumuskan strategi Promosi yang tepat untuk meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah:

1) SMK Salafiyah Darul Falah menerapkan nilai-nilai islami, baik dalam pembelajaran maupun kehidupan sehari-hari dan memprioritaskan penguasaan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) serta Life Skill (Kecakapan Hidup)

2) SMK Salafiyah Darul Falah ini memiliki 2 keunggulan, sebagai berikut. 1) Program wajib mondok; 2) Sarana prasarana yang cukup: yaitu mempunyai ruang kelas, ruang perpustakaan, ruang laboratorium komputer, laboratorium otomotif, Masjid, lapangan olahraga, kantin Sekolah. Hal ini membuat kesenjangan antara keunggulan yang dimiliki Sekolah dengan jumlah peserta didik yang ada. Keunggulan yang dimiliki Sekolah ternyata masih belum bisa menarik minat peserta didik untuk masuk ke Sekolah tersebut. Selain itu, Sekolah yang berstatus negeri berjarak jauh dari SMK Salafiyah Darul Falah ini. Sebenarnya hal tersebut bisa menjadi peluang bagi SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta didiknya. SMK Salafiyah Darul Falah berupaya membangun kerjasama yang baik dengan seluruh pihak guna kemajuan Sekolah. Kerjasama yang intensif dibangun dengan orang tua/ wali murid melalui sumbangan yang diberikan ke Sekolah, dan juga dibangun dengan para alumni. Kerjasama dengan alumni sejauh ini sudah ada yang dibuktikan dengan penyelenggaraan terkumpul dana dan disumbangkan ke Sekolah.

- 1) Upaya yang dilakukan Sekolah selanjutnya agar tercapainya kondisi ideal adalah selalu berusaha memenuhi sarana dan prasarana serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada peserta didik, sehingga melalui pelayanan yang baik diharapkan menjadi media promosi yang efektif untuk SMK Salafiyah Darul Falah sebagai Sekolah pilihan. Memenuhi amanat Undang Undang tersebut di atas dan guna mencapai tujuan Pendidikan Nasional pada umumnya, serta tujuan pendidikan Sekolah khususnya, SMK Salafiyah Darul Falah sebagai lembaga pendidikan tingkat Kejuruan mencoba mengembangkan Kurikulum Kondisi riil untuk 8 Standar Nasional Pendidikan di SMK Salafiyah Darul Falah pada umumnya sudah sesuai dengan SNP namun untuk standar sarana dan prasarana masih tergantung dari dana BOS Sekolah, sementara peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah banyak dengan latar belakang ekonomi orang tua kebanyakan menengah ke bawah, maka sangat sulit untuk mendapat kondisi biaya Sekolah yang ideal. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan bapak Kepala SMK Salafiyah Darul Falah yaitu Bapak Bamabang sumariaji S.Pd, mejelaskan bahwa pada saat sekarang ini jumlah peserta didik kelas X adalah sebanyak 43 orang. Hal ini merupakan jumlah yang sangat minim dimiliki oleh SMK Salafiyah Darul Falah. Sebagaimana yang telah peneliti paparkan diatas bahwa peminat SMK Salafiyah Darul Falah kebanyakan berasal dari keluarga menengah kebawah. Sekolah ini diharapkan mampu bersaing dengan Sekolah sekolah lain. Tentunya Sekolah harus selalu melakukan inovasi-inovasi baru terutama dalam peningkatan jumlah peserta didik. Ketika merekrut peserta didiknya, SMK Salafiyah Darul Falah menyediakan 4 kelas/rombel bagi calon peserta didik baru setiap tahunnya dengan kapasitas jumlah murid sekitar 18 sampai 20 orang perkelasnya.

c. Data tentang penguatan Networking SMK Salafiyah Darul Falah tahun pembelajaran 2020/2021

Tugas Kepala Sekolah sebagai manager (pengelola) dan juga sebagai leader (pemimpin) dalam organisasi sekolah, memiliki tugas di samping pengembangan akademik, juga pengembangan Networking sekolah. Dua tugas ini sangat penting dan saling mendukung satu dengan lain. Bahwa kegiatan akademik di sekolah terjadi sebagai proses sosial sehingga dibutuhkan Networking antara mereka yang terlibat dalam proses akademik. Di dalam proses akademik, dibutuhkan hubungan networking antara guru dan peserta didik, antara peserta didik dengan peserta didik lain, junior dengan senior, antara peserta didik dengan tenaga administratif. Kegiatan belajar pada dasarnya adalah saling bekerja sama dan saling membantu, sehingga hubungan Networking dalam kegiatan akademik sangat dibutuhkan dalam aktivitas belajar di sekolah. Pengembangan kehidupan sosial budaya sekolah adalah sebagai landasan penting untuk tumbuhnya kemitraan dalam kegiatan akademik. Pengembangan kemitraan sosial sekolah pada dasarnya adalah sangat penting bagi pengembangan karakter siswa seperti menghargai aktivitas belajar, jujur, hemat, bersih, dan kerja keras. Pembentukan karakter seseorang selalu terjadi atau terbentuk dalam proses dan konteks kebudayaan, dimana semua anggota-anggota kelompok ikut terlibat dalam mendukung penampilan nilai-nilai yang dianggap berharga. Sebagaimana telah disebutkan dua tugas utama kepala sekolah adalah manajemen dan kepemimpinan, dimana tugas manajemen terkait dengan proses dan struktur organisasi, sementara kepemimpinan terkait dengan tugas pengembangan nilai-nilai (budaya) yang dapat memberi dukungan terhadap proses atau aktivitas organisasi sekolah. Kepala sekolah memiliki tugas

manajemen (pengelolaan) seperti merancang, mengorganisir, menggerakkan, mengevaluasi kegiatan belajar di kelas, perpustakaan, makan bersama di sekolah, hubungan sekolah dengan keluarga (orang tua siswa), hubungan sekolah dengan dunia kerja, hubungan sekolah dengan lembaga pendidikan lainnya dan lain lain. Di samping itu kepala sekolah juga memiliki tugas kepemimpinan yaitu menciptakan budaya kemitraan dalam kehidupan sekolah dan kemitraan dengan lembaga-lembaga di luar sekolah. Keberhasilan untuk membangun kemitraan sekolah adalah sangat ditentukan oleh peran kepala sekolah dalam melaksanakan tugas manajemen dan kepemimpinan pendidikan. Oleh karena itu Networking sekolah adalah menjadi tanggung jawab kepala sekolah untuk membangun manajemen kemitraan internal dalam sekolah dan eksternal dengan lembaga di luar sekolah (dalam masyarakat), dan menciptakan budaya kemitraan internal dan eksternal.

B. Pembahasan

1. Implementasi Manajemen Strategi Promosi SMK Salafiyah Darul Falah dalam peningkatan peserta didik.

Implementasi Strategi Promosi dalam sebuah lembaga merupakan hal yang kompleks karena mencakup banyak hal dan terus berkaitan terutama dalam upaya mencetak Sekolah yang berkualitas. Adapun langkah manajemen Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah adalah sebagai berikut:

- a. Tenaga pendidik dan kependidikan 60% adalah alumni pondok pesantren sehingga tercipta nuansa *relegius* di lingkungan Sekolah seperti jabat tangan

ketika datang ke sekolah, pembacaan al-Quran sebelum proses pembelajaran, shalat dhuha dan shalat berjamaah.

Kemajuan sebuah lembaga pendidikan dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas lembaganya tentu harus didukung dengan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkompeten di bidangnya. SMK Salafiyah Darul Falah dalam pengorganisasian dan pemberian tugas pendidik dan tenaga kependidikan disesuaikan dengan bidang keahlian masing-masing. Selain itu tenaga pendidik dan kependidikan di SMK Salafiyah Darul Falah merupakan lulusan pondok pesantren. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan kepala SMK Salafiyah Darul Falah :

“Implementasi Strategi Promosi merupakan hal yang kompleks karena menyangkut proses yang berkaitan dan terstruktur terutama dalam meningkatkan mutu pendidikan di Sekolah harus disusun mulai dari penempatan tenaga pendidik dan kependidikan sesuai dengan job descriptionnya, sehingga tenaga pendidik dan kependidikan dapat melaksanakan tugasnya dengan baik. Selain itu sebagian besar dari guru disini adalah lulusan pesantren dan Alumni Pondok Pesantren Darul Falah sini sehingga tercipta nuansa agamis di lingkungan sekolah”. (24 Juni 2021)

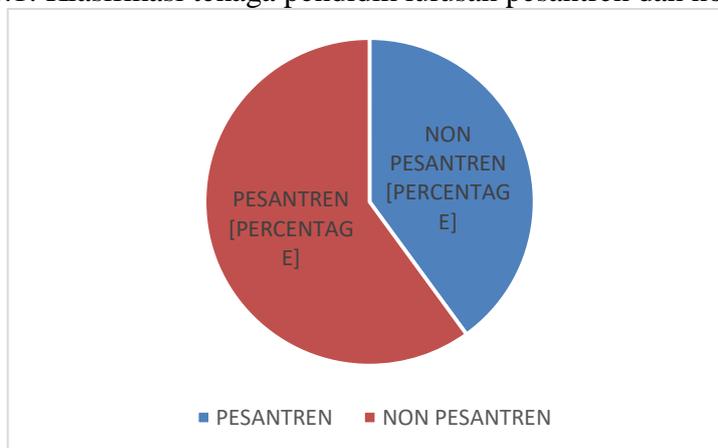
Informasi yang serupa juga disampaikan oleh WKS. Kurikulum SMK Salafiyah Darul Falah, yang mengatakan bahwa:

“Dalam pemberian tugas guru maupun karyawan di SMK Salafiyah Darul Falah disesuaikan dengan bidang keahlian masing-masing, faktor pendukung lainnya sebagian guru adalah alumni pesantren sehingga ada nuansa agamis tersendiri di lingkungan sekolah”. (24 Juni 2021)

Wawancara tersebut sesuai dengan data yang diperoleh peneliti dari WKS. Kurikulum pada saat observasi dan data yang diperoleh oleh peneliti di SMK Salafiyah Darul Falah berupa data tenaga pendidik dan kependidikan sekaligus jadwal mengajar dan pendidikan terakhir yang ditempuh tenaga pendidikan dan

kependidikan di SMK Salafiyah Darul Falah. Adapun kualifikasi tenaga pendidik dan kependidikan lulusan pesantren sebagai berikut:

Diagram 4.1: Klasifikasi tenaga pendidik lulusan pesantren dan non pesantren



Sumber: Olahan peneliti, Juni 2021

Dari Diagram 4.1 tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar tenaga pendidik dan kependidikan SMK Salafiyah Darul Falah adalah lulusan pesantren sehingga menjadi kekuatan tersendiri untuk kemajuan SMK Salafiyah Darul Falah. Adapun data selengkapnya pada *lampiran 1*.

- b. 32% Kurikulum pendidikan bersumber dari Kemenag sebagai upaya penanaman iman dan taqwa peserta didik melalui pembelajaran.

Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang menuntut peserta didik tidak hanya unggul dalam ilmu pengetahuan tetapi juga ilmu keagamaan, SMK Salafiyah Darul Falah menggunakan dua sumber yakni SISDIKNAS dan sistem

pendidikan Kemenag selain sebagai upaya mengembangkan ilmu pengetahuan keagamaan tetapi juga sebagai upaya penanaman iman dan taqwa kepada peserta didik melalui pembelajaran. Sebagaimana yang diungkapkan oleh kepala SMK Salafiyah Darul Falah:

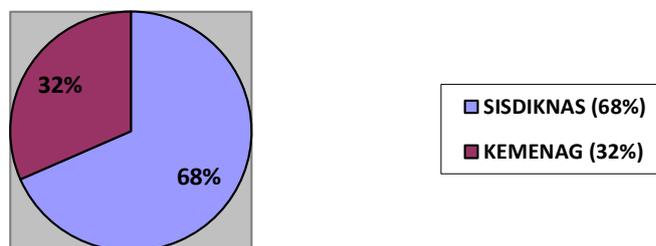
“Sistem pendidikan, pengajaran dan pengelolaan di SMK Salafiyah Darul Falah menggunakan dua sumber atau manajemen yaitu mengikuti SISDIKNAS dan juga sistem pendidikan Kemenag . mapel dari kemenag juga sebagai upaya penanaman iman dan taqwa kepada peserta didik melalui pembelajaran”. (24 Juni 2021)

Informasi tentang kolaborasi antara SISDIKNAS dan sistem pendidikan Kemenag ini sesuai dengan yang disampaikan WKS kurikulum SMK Salafiyah Darul Falah:

“SMK Salafiyah Darul Falah dalam upaya penanaman pengetahuan dan kepribadian yang relegius pada peserta didik diantaranya melalui pembekalan ilmu agamis melalui pembelajran sesuai mapel dari kemenag”. (24 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan pengamatan yang dilakukan peneliti di lokasi penelitian, dan juga didukung dengan dokumentasi dan data yang ditemukan peneliti tentang jadwal pelajaran ilmu pengetahuan umum sesuai dengan SISDIKNAS dan ilmu pengetahuan agama sesuai dengan Kemenag. Dimana 68% merupakan mata pelajaran umum dan kejuruan sesuai dengan SISDIKNAS dan 32% mata pelajaran keagamaan meliputi (Fiqih, Al-Quran Hadist, Aqidah Akhlaq, Sejarah Kebudayaan Islam (SKI), dan Bahasa Arab). Adapun jadwal pelajaran sesuai dengan dokumentasi yang ditemukan peneliti berupa jadwal mata pelajaran sekaligus jumlah jam pelajaran kegiatan pembelajaran.

Diagram 4.3: Prosentase mata pelajaran SISDIKNAS dan Kemenag



Sumber: Mata pelajaran SMK Salafiyah Darul Falah tahun pembelajaran 2020/2021

Dari Diagram 4.2 tersebut dapat diketahui dalam pelaksanaan kurikulum yang diterapkan di SMK Salafiyah Darul Falah adalah perpaduan antara kurikulum yang bersumber dari SISDIKNAS dan kurikulum yang bersumber dari Kemenag hal tersebut dapat diketahui dengan mata pelajaran yang diajarkan di SMK Salafiyah Darul Falah yang berupa ilmu pendidikan keagamaan sesuai dengan Kemenag sebagai upaya penanaman iman dan taqwa kepada peserta didik melalui proses pembelajaran. Adapun data selengkapnya tentang pembagian mata pelajaran yang berdasarkan SISDIKNAS dan Kemenag termuat pada *lampiran 2*.

- c. Pembiayaan pendidikan diperoleh dari swadaya masyarakat untuk kegiatan di luar pembiayaan Dana BOS, yakni kegiatan pengembangan 8 SNP dan kegiatan PHBI.

Anggaran biaya dalam setiap lembaga harus tersusun secara prosedural sesuai dengan kebutuhan lembaga. SMK Salafiyah Darul Falah dalam menyikapi anggaran Sekolah baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang tersusun secara prosedural dan berasal dari 2 (dua) sumber yaitu Dana BOS dan peran serta

masyarakat untuk kegiatan yang tidak dibiayai oleh pemerintah sebagaimana yang diungkapkan oleh kepala SMK Salafiyah Darul Falah berikut :

“Untuk pembiayaan disesuaikan dengan Dana BOS dan peran serta masyarakat. Sedangkan pengelolaannya menggunakan regulasi berdasarkan peraturan pemerintah dan UU pemerintah. Untuk dana yang diperoleh dari peran serta masyarakat adalah sebagai penunjang bila kegiatan tidak dibiayai oleh Dana BOS seperti pengembangan 8 SNP dan beberapa kegiatan lain seperti PHBI”. (25 Juni 2021)

Informasi yang serupa juga disampaikan oleh WKS. Kurikulum tentang pembiayaan sesuai dengan Dana BOS dan peran masyarakat berikut:

“Sumber dana SMK Salafiyah Darul Falah selain dari BOS juga dari masyarakat yang kemudian diolah sesuai dengan anggaran kebutuhan madrasah dan kegiatan-kegiatan lain sebagai upaya penjaminan mutu”. (25 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan pengamatan dan data yang diperoleh oleh peneliti berupa rencana anggaran Sekolah yang bersumber dari Dana BOS dan swadaya masyarakat sekaligus klasifikasinya yang termuat di *lampiran 3*.

- d. Pelaksanaa kegiatan melibatkan *stakeholder* internal dan eksternal untuk mengoptimalkan pelaksanaan program dalam pencapaian mutu yang ditetapkan.

Bekerja dengan senang hati dan dilandasi dengan rasa kekeluargaan serta dukungan dari masyarakat merupakan salah satu strategi yang dilakukan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam membangun rasa kekerabatan yang baik di lingkungan pendidik maupun masyarakat dengan mengikutsertakan anggota internal dan eksternal Sekolah dalam setiap kegiatan. Hal ini sesuai dengan informasi yang disampaikan kepala SMK Salafiyah Darul Falah berikut:

“Sebisa mungkin Sekolah membangun manajemen yang dilandasi dengan kebersamaan sehingga dalam melaksanakan tugas tidak ada rasa tekanan tetapi rasa memiliki Sekolah dan tidak hanya melibatkan anggota internal Sekolah tetapi juga dengan anggota eksternal seperti komite dan wali peserta didik dalam berbagai even Sekolah sehingga tercipta hubungan timbal balik yang baik antara pengelola Sekolah dengan masyarakat”. (25 Juni 2021)

Ungkapan yang sama juga diungkapkan oleh WKS. tentang keterlibatan anggota eksternal Sekolah sebagai berikut:

“Dalam berbagai kegiatan Sekolah tidak hanya mengikut sertakan pendidik dan tenaga kependidikan tetapi juga komite Sekolah, wali murid, serta beberapa ustad dan ustazah Pondok sehingga terjalin komunikasi yang baik antara pihak sekolah dan masyarakat”. (25 Juni 2021)

Informasi tersebut sesuai dengan observasi dan dokumentasi yang ditemukan peneliti berupa keterlibatan anggota internal dan eksternal Sekolah dalam menghadiri peringatan perpisahan kelas XII di SMK Salafiyah Darul Falah



Gambar 4.1: Wali peserta didik dalam acara penutupan ekstrakurikuler Pondok
Sumber: SMK Salafiyah Darul Falah

Dalam gambar 4.6 tersebut terlihat wali peserta didik antusias mengikuti acara penutupan ekstrakurikuler SMK Salafiyah Darul Falah yang diadakan setiap 1 (satu) tahun sekali. Dengan demikian pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dapat menjalin hubungan baik dengan anggota eksternal Sekolah yakni wali peserta didik.



Gambar 4.2: Pengurus Pondok menghadiri acara penutupan ekstrakurikuler SMK Salafiyah Darul Falah

Sumber: Dokumentase SMK Salafiyah Darul Falah

dari gambar 4.7 tersebut terlihat keterlibatan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah yaitu pengurus Pondok Pesantren Darul Falah yang sekaligus menjadi tenaga pendidik di Sekolah. Dengan adanya keterlibatan antara pengelola Sekolah dan wali peserta didik membuktikan bahwa pengelola SMK Salafiyah Darul Falah selalu berupaya menjalin hubungan yang baik di lingkungan pendidik maupun masyarakat dengan melibatkan anggota internal dan eksternal Sekolah dalam berbagai kegiatan yang diadakan Sekolah.

Evaluasi Strategi Promosi sesuai dengan setiap kompetensi dasar (KD) setiap mata pelajaran sehingga 87% *output* SMK Salafiyah Darul Falah banyak diterima di beberapa Perguruan Tinggi.

Evaluasi dilakukan berjenjang dan berkelanjutan sesuai dengan Kompetensi Dasar (KD). Evaluasi yang digunakan di SMK Salafiyah Darul Falah dengan eveluasi berjenjang atau terus-menerus sesuai dengan KD yang sudah tersusun sistematis dalam Kurikulum 2013 (K13) sehingga *output* SMK Salafiyah Darul Falah banyak diterima di berbagai perguruan tinggi.

Informasi di ungkapkan oleh WKS. Kurikulum tentang evaluasi peserta didik berdasarkan pencapaian setiap KD.

“Untuk mengukur sejauh mana kemampuan siswa dalam setiap materi, maka evaluasi yang digunakan berpacu pada setiap KD dalam setiap mata pelajaran sesuai dengan peraturan K13 sebagai upaya mencetak output yang bonafit”. (25 Juni 2021)

Informasi yang disampaikan WKS. Kurikulum sesuai dengan observasi yang dilakukan peneliti yaitu 87% *output* SMK Salafiyah Darul Falah diterima di berbagai Perguruan Tinggi.

Perumusan visi, misi, dan tujuan SMK Salafiyah Darul Falah :

- a. Perumusan Visi, Misi dan Tujuan SMK Salafiyah Darul Falah berfokus pada pencermatan lingkungan internal dan eksternal dengan melibatkan *stakeholder* internal dan eksternal.

Perumusan merupakan langkah awal dalam setiap organisasi terutama lembaga-lembaga yang terstruktur seperti lembaga pendidikan, tidak lain juga dalam manajemen promosi. Sebelum implementasi tentunya disusun dulu dalam proses perumusan visi, misi, dan tujuan dengan berfokus pada pencermatan lingkungan internal dan eksternal oleh karena itulah dalam perumusan visi, misi dan tujuan madrasah melibatkan *stakeholder* internal dan *stakeholder* eksternal. Beberapa pihak yang bersangkutan dalam perumusan strategi Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah terungkap melalui hasil wawancara peneliti bersama kepala SMK Salafiyah Darul Falah.

“Dalam pembuatan visi, misi, maupun tujuan sekolah itu ada tim khusus yang terdiri dari stakeholder, kepala TU, Komite, beberapa WKS baik WKS kurikulum, kesiswaan dan karyawan yang perlu dalam keterkaitannya dalam proses perumusan”. (23 Juni 2021)

Keterangan yang sama tentang keterlibatan beberapa elemen Sekolah yang terkait dalam proses perumusan visi, misi, dan tujuan Sekolah disampaikan oleh Waka.

SMK Salafiyah Darul Falah

“Perumusan visi, misi, dan tujuan Sekolah tidak hanya peran kepala sekolah terutama program yang bersifat untuk jangka waktu yang cukup lama dan sebagai upaya peningkatan jumlah peserta didik ke depannya, untuk itu dalam perumusan visi, misi, dan tujuan SMK Salafiyah Darul Falah juga melibatkan Dewan Komite, Waka Sekolah, ketua TU, dan beberapa tenaga pendidik dan kependidikan yang berpengaruh seperti WKS dan beberapa pihak lain yang sudah ditunjuk oleh kepala Sekolah”. (23 Juni 2021)

Keterangan yang sama tentang keterlibatan beberapa elemen penting Sekolah terkait perumusan visi, misi, dan tujuan Sekolah juga disampaikan oleh salah satu guru Agama sekaligus guru di Madrasah Diniyah Darul Falah.

“Dalam merumuskan segala sesuatu termasuk visi, misi, dan tujuan Sekolah, SMK Salafiyah Darul Falah melibatkan beberapa tenaga pendidik dan kependidikan yang mumpuni dalam menentukan peningkatan jumlah peserta didik ke depannya dalam arti tidak hanya dirumuskan oleh kepala sekolah tetapi juga beberapa WKS, kepala TU, komite Sekolah dan beberapa dewan guru”. (23 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan pengamatan dan dokumentasi yang ditemukan oleh peneliti yang didapat langsung dari kepala Sekolah tentang kondisi pada saat musyawarah perumusan yang diikuti oleh kepala Madrasah, Ka. Tata Usaha, Komite, WKS, dan beberapa dewan guru.



Gambar 4.3: Musyawarah Perumusan Visi, Misi, dan Tujuan Sekolah
Sumber: Dokumentasi SMK Salafiyah Darul Falah

Dalam dokumentasi tersebut terlihat *stakeholder* internal dan *stakeholder* eksternal Sekolah. Adapun *stakeholder* internal seperti kepala madrasah, Ka. Tata usaha, beberapa WKS. Sedangkan *stakeholder* eksternal yaitu dewan komite Sekolah.

- 2) Perumusan visi dan misi disesuaikan dengan kebutuhan siswa yaitu unggul di bidang akademik, non akademik dengan dilandasi iman dan taqwa.

Adapun Visi SMK Salafiyah Darul Falah adalah Sekolah: “Terwujudnya peserta didik yang beriman, cerdas, terampil, mandiri dan berwawasan Global”. Sedangkan Misi SMK Salafiyah Darul Falah adalah: (1) Menanamkan keimanan dan ketaqwaan melalui pengamalan ajaran Agama; (2) Mengoptimalkan proses pembelajaran dan bimbingan; (3) Mengembangkan bidang ilmu pengetahuan dan teknologi berdasarkan minat, bakat dan potensi peserta didik; (4) Membina kemandirian peserta didik melalui kegiatan pembiasaan, kewirausahaan dan pengembangan diri yang terencana dan berkesinambungan; (5) Menjalin kerjasama yang harmonis antara warga sekolah dan lembaga lain yang terkait.

Dari visi dan misi tersebut terlihat SMK Salafiyah Darul Falah memprioritaskan wawasan peserta didik dalam ilmu pengetahuan baik ilmiah maupun sosial maupun agama, hal ini dibuktikan dengan jurusan yang dibuka di SMK Salafiyah Darul Falah yaitu jurusan Multimedia dan teknik dan bisnis sepeda motor, yang di sertai pemahaman Agama yang baik. Selain itu, keunggulan peserta didik dalam bidang akademik maupun non akademik dapat dibuktikan dengan hasil wawancara dan observasi peneliti terkait prestasi yang diraih oleh peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah.

a) Unggul dibidang akademik

Sesuai dengan visi dan misi SMK Salafiyah Darul Falah yang unggul dalam bidang akademik dapat dibuktikan dengan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang ditemukan oleh peneliti di lokasi penelitian. Adapun wawancara peneliti dengan kepala SMK Salafiyah Darul Falah sebagai berikut:

“Kami berupaya untuk terus meningkatkan keilmuan dan prestasi peserta didik dengan mengefektifkan proses KBM dan juga mengikutsertakan siswa-siswi dalam beberapa even perlombaan agar siswa mampu bersaing dan mengasah kemampuannya guna mencetak kader-kader atau output yang berkualitas dengan diterima di beberapa perguruan tinggi negeri maupun perguruan tinggi swasta yang bonafit”. (23 Juni 2021)

Informasi yang sama juga disampaikan oleh WKS Kurikulum sebagai berikut:

“Sebagai upaya untuk mencapai visi dan misi Sekolah tentu pengelola Sekolah tentunya Sekolah tidak hanya berpacu pada proses KBM tetapi juga mengasah kemampuan siswa melalui beberapa perlombaan sesuai dengan kompetensi yang dikuasai oleh siswa-siswi SMK dan sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan siswa-siswi SMK. Dan untuk harapan kedepannya output SMK Salafiyah Darul Falah dapat diterima di berbagai perguruan tinggi se Indonesia”. (23 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan pengamatan dan dokumentasi yang ditemukan oleh peneliti tentang beberapa kejuaraan yang diperoleh oleh peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah baik di bidang akademik berupa beberapa

kejuaraan yang diperoleh oleh peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah seperti juara IV Desain iklan, tingkat kabupaten 2020. Dari kejuaraan tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah unggul di bidang akademik.

b) Unggul di bidang non akademik

Selain unggul dalam bidang akademik pengelola SMK Salafiyah Darul Falah juga berupaya memenuhi kebutuhan siswa dan harapan wali peserta didik yang juga unggul di bidang non akademik. Untuk itu pengelola SMK Salafiyah Darul Falah terus berupaya untuk meningkatkan kemampuan peserta didik tidak hanya unggul dalam keilmuan tetapi juga pengembangan minat bakat peserta didik. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan kepala SMK Salafiyah Darul Falah berikut:

“Sebagai upaya peningkatan kemampuan siswa di bidang non akademik dan sebagai upaya mengasah minat bakat yang dimiliki oleh siswa, pengelola SMK Salafiyah Darul Falah juga mengikutsertakan pada berbagai cabang lomba non akademik. Dengan harapan siswa mampu mengembangkan bakat dan tidak hanya unggul di bidang akademik tetapi juga non akademik”.(23 Juni 2021)

Informasi yang sama juga disampaikan oleh WKS. Kurikulum sebagai berikut:

“Untuk mengembangkan minat dan bakat siswa, selain berupaya mengembangkan minat dan bakat siswa, Sekolah juga mengikutsertakan pada berbagai even perlombaan”.(23 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan observasi dan dokumentasi yang ditemukan peneliti di lokasi penelitian berupa kejuaraan sepak bola persahabatan antar sekolah yang diraih peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah tingkat SMK dan sederajat Se-Kab. Banyuwangi tahun 2019. Dari prestasi yang diraih peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah tersebut menunjukkan peserta didik SMK

Salafiyah Darul Falah tidak hanya unggul di bidang akademik akan tetapi juga non akademik.

c) Unggul di bidang teknologi

Kelengkapan sarana dan prasarana merupakan salah satu faktor untuk menunjang kualitas peserta didik. Pendidikan yang terus mengalami perkembangan pesat setiap tahunnya tidak hanya menuntut siswa untuk unggul di bidang akademik tetapi juga teknologi. Untuk itu pengelola SMK Salafiyah Darul Falah berupaya untuk mengembangkan potensi siswa agar tidak hanya unggul dibidang akademik tetapi juga teknologi. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan kepala SMK Salafiyah Darul Falah berikut:

“Dalam upaya menunjang kemampuan siswa apalagi pada zaman sekarang, siswa tidak hanya dituntut untuk unggul dalam ilmu pengetahuan tetapi juga teknologi, untuk itu Sekolah menunjang Sekolah juga melengkapi fasilitas sekolah dibidang IT sesuai dengan kebutuhan siswa”. (23 Juni 2021)

Ungkapan yang serupa juga diungkapkan WKS. Kurikulum berikut:

“Beberapa fasilitas juga disediakan oleh Sekolah untuk menunjang kemampuan siswa termasuk dalam hal teknologi, Sekolah memfasilitasi beberapa laboratorium guna menunjang kemampuan siswa tidak hanya dalam materi tetapi juga penerapan”. (23 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan observasi dan dokumentasi yang ditemukan peneliti dengan adanya ruang laboratorium yang ada di SMK Salafiyah Darul Falah.



Gambar 4.4: Laboratorium Komputer
Sumber : Dokumentasi Peneliti

Berdasarkan gambar 4.4: laboratorium komputer tersebut dapat diketahui SMK Salafiyah Darul Falah unggul dalam teknologi khususnya di bidang Multimedia.



Gambar 4.5: Laboratorium otomotif
Sumber : Dokumentasi Peneliti

Berdasarkan gambar 4.5: laboratorium otomotif tersebut dapat diketahui SMK Salafiyah Darul Falah unggul dalam teknologi khususnya di bidang mesin sepeda motor.

sebagai penunjang kebutuhan peserta didik terutama dalam ilmu pengetahuan serta proses KBM. Selain itu, dengan adanya laboratorium tersebut diharapkan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah tidak hanya unggul di bidang akademik maupun non akademik tetapi juga diharapkan unggul dalam teknologi sesuai dengan kebutuhan siswa.

d) Penanaman iman dan taqwa pada peserta didik

Sesuai dengan visi dan misi SMK Salafiyah Darul Falah dalam upaya penerapan iman dan taqwa dalam kepribadian peserta didik selain melalui mata pelajaran keagamaan tetapi Sekolah juga membiasakan peserta didik untuk sholat

Dhuha dan tadarus Al-Qur'an sebelum proses pembelajaran. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh kepala Sekolah berikut:

“Dalam upaya membentuk karakter siswa terutama dalam kepribadian yang bersifat religius dan berakhlakul karimah, siswa dibiasakan untuk mushofahah dengan dewan guru pada saat datang ke sekolah, senantiasa tadarus Al-Qur'an, sholat Dhuha, Dhuhur, dan Ashar secara berjamaah dengan harapan siswa dapat membiasakannya di rumah dan lingkungan sekitar”. (24 Juni 2021)

Keterangan yang sama juga diungkapkan oleh WKS. Kurikulum yang juga sekaligus pengurus Pondok Darul Falah Putra.

“SMK Salafiyah Darul Falah senantiasa untuk terus mendidik para siswa tidak hanya unggul dalam pengetahuan tetapi juga dilandasi dengan iman dan taqwa dalam kehidupan sehari-hari untuk itu Sekolah mengupayakan berbagai kegiatan yang bersifat agamis seperti pembiasaan tadarus Al-Qur'an, sholat Dhuha, Dhuhur, dan Ashar berjamaah dan beberapa kegiatan lain dalam beberapa hari besar Islam dengan harapan dapat membentuk kepribadian siswa yang relegius”. (24 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan observasi dan dokumentasi yang ditemukan peneliti tentang pembiasaan sholat Dhuha berjamaah sebagai upaya untuk menanamkan kepribadian religius pada peserta didik.



Gambar 4.6: Siswa Sholat Dhuha berjamaah
Sumber : Dokumentasi peneliti

Gambar 4.6 sholat Dhuha tersebut menunjukkan bahwa SMK Salafiyah Darul Falah selalu berupaya dalam menanamkan nilai-nilai islami dalam kepribadian peserta didik terutama dalam upaya meningkatkan iman dan taqwa dalam diri peserta didik sesuai dengan visi dan misi yang ingin dicapai.

2. Strategi Promosi yang diterapkan untuk meningkatkan Jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah.

Setelah diklasifikasi faktor pendukung dan penghambat dari hasil temuan penelitian di rumuskan strategi Promosi yang tepat untuk meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah:

1) SMK Salafiyah Darul Falah menerapkan nilai-nilai islami, baik dalam pembelajaran maupun kehidupan sehari-hari dan memprioritaskan penguasaan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) serta Life Skill (Kecakapan Hidup);

2) SMK Salafiyah Darul Falah ini memiliki 2 keunggulan, sebagai berikut. 1) Program wajib mondok; 2) Sarana prasarana yang cukup: yaitu mempunyai ruang kelas, ruang perpustakaan, ruang laboratorium komputer, laboratorium otomotif, Masjid, lapangan olahraga, kantin Sekolah.

Hal ini membuat kesenjangan antara keunggulan yang dimiliki Sekolah dengan jumlah peserta didik yang ada. Keunggulan yang dimiliki Sekolah ternyata masih belum bisa menarik minat peserta didik untuk masuk ke Sekolah tersebut. Selain itu, Sekolah yang berstatus negeri berjarak jauh dari SMK Salafiyah Darul Falah ini. Sebenarnya hal tersebut bisa menjadi peluang bagi SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah pesertanya. SMK Salafiyah Darul Falah berupaya membangun kerjasama yang baik dengan seluruh pihak guna

kemajuan Sekolah. Kerjasama yang intensif dibangun dengan orang tua/ wali murid melalui sumbangan yang diberikan ke Sekolah, dan juga dibangun dengan para alumni. Kerjasama dengan alumni sejauh ini sudah ada yang dibuktikan dengan penyelenggaraan terkumpul dana dan disumbangkan ke Sekolah.

3.) Upaya yang dilakukan Sekolah selanjutnya agar tercapainya kondisi ideal adalah selalu berusaha memenuhi sarana dan prasarana serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada peserta didik, sehingga melalui pelayanan yang baik diharapkan menjadi media promosi yang efektif untuk SMK Salafiyah Darul Falah sebagai Sekolah pilihan. Memenuhi amanat Undang Undang tersebut di atas dan guna mencapai tujuan Pendidikan Nasional pada umumnya, serta tujuan pendidikan Sekolah khususnya, SMK Salafiyah Darul Falah sebagai lembaga pendidikan tingkat Kejuruan mencoba mengembangkan Kurikulum Kondisi riil untuk 8 Standar Nasional Pendidikan di SMK Salafiyah Darul Falah pada umumnya sudah sesuai dengan SNP namun untuk standar sarana dan prasarana masih tergantung dari dana BOS Sekolah, sementara peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah banyak dengan latar belakang ekonomi orang tua kebanyakan menengah ke bawah, maka sangat sulit untuk mendapat kondisi biaya Sekolah yang ideal. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan bapak Kepala SMK Salafiyah Darul Falah yaitu Bapak Bamabang sumariaji S.Pd, mejelaskan bahwa pada saat sekarang ini jumlah peserta didik kelas X adalah sebanyak 43 orang. Hal ini merupakan jumlah yang sangat minim dimiliki oleh SMK Salafiyah Darul Falah. Sebagaimana yang telah peneliti paparkan diatas bahwa peminat SMK Salafiyah Darul Falah kebanyakan berasal dari keluarga menengah kebawah. Sekolah ini diharapkan mampu bersaing dengan Sekolah sekolah lain. Tentunya

Sekolah harus selalu melakukan inovasi-inovasi baru terutama dalam peningkatan jumlah peserta didik. Ketika merekrut peserta didiknya, SMK Salafiyah Darul Falah menyediakan 4 kelas/rombel bagi calon peserta didik baru setiap tahunnya dengan kapasitas jumlah murid sekitar 18 sampai 20 orang perkelasnya.

3. Penguatan Networking SMK Salafiyah Darul Falah

Dalam dunia komputer, jaringan atau networking adalah praktik menghubungkan dua atau lebih perangkat komputer secara bersamaan untuk tujuan berbagi data. Sebuah jaringan itu dibangun dengan campuran perangkat keras komputer dan perangkat lunak komputer. Networking juga dapat diartikan sebagai membuat sekelompok kenalan dan rekan melalui komunikasi untuk saling menguntungkan.

Dalam al Quran sudah di jelaskan mengenai Networking tepatnya dalam surah AL Hujuraat ayat 13 :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya : Hai manusia, Sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal. (049. AL Hujuraat : 13)

Networking di SMK Salafiyah Darul Falah yaitu adanya persahabatan, kerjasama, hubungan timbal balik yang saling membantu antara pihak sekolah dan masyarakat sekitar. Kehidupan yang produktif dan bersahabat membutuhkan adanya hubungan kemitraan, pertemanan, dan persaudaraan untuk mencapai kemajuan dan peningkatan jumlah peserta didik yang dapat dirasakan oleh SMK Salafiyah Darul Falah.

Sekolah sebagai masyarakat kecil untuk melaksanakan tugas proses pendidikan atau proses belajar bagi mereka yang belum siap melaksanakan peran sosial dalam masyarakat seharusnya dapat membangun kerjasama atau kemitraan dengan lembaga-lembaga lain dalam masyarakat. Adapun penguatan Networking di SMK Salafiyah Darul Falah diantaranya :

1. Menentukan tujuan bersama dengan jelas. Sebuah tim bagaikan sebuah kapal yang berlayar di lautan luas. Jika tim tidak memiliki tujuan atau arah yang jelas, tim tidak akan menghasilkan apa-apa. Tujuan merupakan pernyataan apa yang harus diraih oleh tim, dan memberikan daya memotivasi setiap anggota untuk bekerja. Contohnya, sekolah yang telah merumuskan visi dan misi sekolah hendaknya menjadi tujuan bersama.
2. Memperjelas keahlian dan tanggung jawab anggota. Setiap anggota tim harus menjadi pemain di dalam tim. Masing-masing bertanggung jawab terhadap suatu bidang atau jenis pekerjaan/tugas. Di lingkungan sekolah, para guru selain melaksanakan proses pembelajaran biasanya diberikan tugas-tugas tambahan, seperti menjadi wali kelas, mengelola laboratorium, koperasi, dan lain-lain. Agar terbentuk kerja sama yang baik, maka pemberian tugas tambahan tersebut harus didasarkan pada keahlian mereka masing-masing.

3. Menyediakan waktu untuk menentukan cara bekerjasama. Meskipun setiap orang telah menyadari bahwa tujuan hanya bisa dicapai melalui kerja sama, namun bagaimana kerja sama itu harus dilakukan perlu adanya pedoman. Pedoman tersebut sebaiknya merupakan kesepakatan semua pihak yang terlibat. Pedoman dapat dituangkan secara tertulis atau sekedar sebagai konvensi.
4. Menghindari masalah yang bisa diprediksi. Artinya mengantisipasi masalah yang bisa terjadi. Seorang pemimpin yang baik harus dapat mengarahkan anak buahnya untuk mengantisipasi masalah yang akan muncul, bukan sekedar menyelesaikan masalah. Dengan mengantisipasi, apa lagi kalau dapat mengenali sumber-sumber masalah, maka organisasi tidak akan disibukkan kemunculan masalah yang silih berganti harus ditangani.
5. Menggunakan konstitusi atau aturan tim yang telah disepakati bersama. Peraturan tim akan banyak membantu mengendalikan tim dalam menyelesaikan pekerjaannya dan menyediakan petunjuk ketika ada hal yang salah. Selain itu perlu juga ada konsensus tim dalam mengerjakan satu pekerjaan.
6. Mengajarkan rekan rekan baru satu tim agar anggota baru mengetahui bagaimana tim beroperasi dan bagaimana perilaku antaranggota tim berinteraksi. Yang dibutuhkan anggota tim adalah gambaran jelas tentang cara kerja, norma, dan nilai-nilai tim. Di lingkungan sekolah ada guru baru atau guru pindahan dari sekolah lain, sebagai anggota baru yang baru perlu "diajari" bagaimana bekerja di lingkungan tim kerja di sekolah. Suatu sekolah terkadang sudah memiliki budaya saling pengertian, tanpa ada perintah setiap guru mengambil inisiatif untuk menegur siswa jika tidak disiplin. Cara kerja ini mungkin belum diketahui oleh

guru baru sehingga perlu disampaikan agar tim sekolah tetap solid dan kehadiran guru baru tidak merusak sistem.

7. Selalu bekerjasama, caranya dengan membuka pintu gagasan orang lain. Tim seharusnya menciptakan lingkungan yang terbuka dengan gagasan setiap anggota. Misalnya sekolah sedang menghadapi masalah keamanan dan ketertiban, sebaiknya dibicarakan secara bersama-sama sehingga kerjasama tim dapat berfungsi dengan baik.
8. Mewujudkan gagasan menjadi kenyataan. Caranya dengan menggali atau memacu kreativitas tim dan mewujudkan menjadi suatu kenyataan. Di sekolah banyak sekali gagasan yang kreatif, karena itu usahakan untuk diwujudkan agar tim bersemangat untuk meraih tujuan. Dalam menggali gagasan perlu mencari kesamaan pandangan.
9. Mengatur perbedaan secara aktif. Perbedaan pandangan atau bahkan konflik adalah hal yang biasa terjadi di sebuah lembaga atau organisasi. Organisasi yang baik dapat memanfaatkan perbedaan dan mengarahkannya sebagai kekuatan untuk memecahkan masalah. Cara yang paling baik adalah mengadaptasi perbedaan menjadi bagian konsensus yang produktif.
10. Memerangi virus konflik, dan jangan sekali-kali "memproduksi" konflik. Di sekolah terkadang ada saja sumber konflik misalnya pembagian tugas yang tidak merata ada yang terlalu berat tetapi ada juga yang sangat ringan.
11. Saling percaya. Jika kepercayaan antar anggota hilang, sulit bagi tim untuk bekerja bersama. Apalagi terjadi, anggota tim cenderung menjaga jarak, tidak siap berbagi informasi, tidak terbuka dan saling curiga. Situasi ini tidak baik bagi tim. Sumber saling ketidakpercayaan di sekolah biasanya berawal dari kebijakan yang

tidak transparan atau konsensus yang dilanggar oleh pihak-pihak tertentu dan kepala sekolah tidak bertindak apapun. Membiarkan situasi yang saling tidak percaya antar-anggota tim dapat memicu konflik.

12. Saling memberi penghargaan. Faktor nomor satu yang memotivasi karyawan adalah perasaan bahwa mereka telah berkontribusi terhadap pekerjaan dan prestasi organisasi. Setelah sebuah pekerjaan besar selesai atau ketika pekerjaan yang sulit membuat tim lelah, kumpulkan anggota tim untuk merayakannya. Di sekolah dapat dilakukan sesering mungkin setiap akhir kegiatan besar seperti akhir semester, akhir ujian nasional, dan lain-lain.
13. Mengevaluasi tim secara teratur. Tim yang efektif akan menyediakan waktu untuk melihat proses dan hasil kerja tim. Setiap anggota diminta untuk berpendapat tentang kinerja tim, evaluasi kembali tujuan tim, dan konstitusi tim.
14. Jangan menyerah. Terkadang tim menghadapi tugas yang sangat sulit dengan kemungkinan untuk berhasil sangat kecil. Tim bisa menyerah dan mengizinkan kekalahan ketika semua jalan kreativitas dan sumberdaya yang ada telah dipakai. Untuk meningkatkan semangat anggotanya antara lain dengan cara memperjelas mengapa tujuan tertentu menjadi penting dan begitu vital untuk dicapai.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Implementasi manajemen Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah

Implementasi manajemen promosi di SMK Salafiyah Darul Falah meliputi:

(1) Tenaga pendidik dan kependidikan 60% adalah alumni pondok pesantren sehingga tercipta nuansa *relegius* di lingkungan sekolah seperti jabat tangan ketika datang ke sekolah, pembacaan al-Quran sebelum proses pembelajaran, sholat dhuhur dan ashar berjamaah (2) 32% Kurikulum pendidikan bersumber dari Kemenag sebagai upaya penanaman iman dan taqwa peserta didik melalui pembelajaran (3) Pelaksanaan kegiatan melibatkan *stakeholder* internal dan eksternal untuk mengoptimalkan pelaksanaan program dalam pencapaian jumlah peserta didik (4) Evaluasi sesuai dengan kompetensi dasar (KD) semua mata pelajaran sehingga 87% *output* SMK Salafiyah Darul Falah banyak diterima di beberapa Perguruan Tinggi di seluruh Indonesia.

2. Manajemen Promosi yang di terapkan untuk meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah

Setelah diklasifikasi faktor pendukung dan penghambat dari hasil temuan penelitian dirumuskan strategi promosi yang tepat untuk meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah: (1) Perlu adanya totalitas pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam menumbuhkan kesadaran diri tenaga pendidik dan kependidikan dalam setiap kegiatan yang bernuansa *relegius* di lingkungan pendidik (2) Perlu adanya pencermatan lingkungan terkait perkembangan pendidikan di lingkungan sekitar baik melalui pencermatan internal maupun eksternal dengan melibatkan *stakeholder* internal dan *stakeholder* eksternal baik

dalam proses perumusan visi, misi dan tujuan SMK Salafiyah Darul Falah maupun dalam pelaksanaan kegiatan sekolah.

3.Penguatan Networking SMK Salafiyah Darul Falah

Adapun penguatan Networking di SMK Salafiyah Darul Falah diantaranya Membangun jaringan alumni podok pesatren yang baik dan terus berkesinambungan sehingga dapat memperkuat pertahanan kelangsungan bertahan sebuah sekolah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan tersebut di atas, disampaikan beberapa saran kepada pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dan peneliti selanjutnya sebagai berikut:

1. Diharapkan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah mampu meningkatkan manajemen strategi promosi dengan lebih baik lagi mulai dari tahap perumusan, implementasi maupun evaluasi strategi promosi baik di lingkungan internal maupun eksternal.
2. Diharapkan tenaga pendidik maupun kependidikan SMK Salafiyah Darul Falah mampu lebih meningkatkan mutu pendidikan guna mencapai visi, misi dan tujuan madrasah
3. Diharapkan memanfaatkan faktor pendukung berupa kekuatan dan peluang untuk meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah semakin baik.

DAFTAR PUSTAKA

A. Daftar Buku

- Akdon. 2017. *Strategik Management for Education Manajement*. Bandung: Alfabeta.
- Faturrohman, Muhammad & Sulistyorini. 2012. *Implementasi Manajemen Peningkatan Mutu Pendidikan Islam*. Yogyakarta: Teras.
- Muhammad, Warsono. 2013. *Manajemen Strategik Alat dan Konsep Analisis*. Yogyakarta: Unit penerbitan dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Najib, Wiyani dan Sholichin. 2016. *Manajemen Strategik Pendidikan Karakter Bagi Anak Usia Dini*. Yogyakarta: GAVA MEDIA.
- Nata, Abuddin. 2018. *Manajemen Pendidikan*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP.
- Robbins, Stephen P & Coulter, Mary. 2010. *Manajemen*. Jakarta: Elangga
- Sabariah, Etika. 2016. *Manajemen Stategis*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Sallis, Edward. 2012. *Total Quality Manajemen in Education Manajemen (Mutu pendidikan)*. Jogjakarta: IRCiSoD
- Sallis, Edward. 2006. *Total Quality Manajemen in Education Manajemen Mutu pendidikan*. Jogjakarta: IRCiSoD
- Satibi, Imam. 2016. *Manajemen Strategik Pengembangan Unggulan Vocational School*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Siagan, Sondang P. 2007. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto. 2014. *Manajemen Strategik Komprehensif*. Jakarta: Erlangga.

B. Daftar Jurnal

- Banawati. 2018. *Manajemen Strategik Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Islam*. SD Muhammadiyah “Al Bayyin” Tambakboyo Pedan Klaten.
- Hidayatuka Nur Baiti. 2017. *Pengaruh Penerapan Manajemen Strategik Terhadap Mutu Pendidikan*. MA Unggulan Mamba’ul Huda Krasak Tegalsari Banyuwangi
- Khoiruddin. 2012. *Manajemen Strategi Lembaga Pendidikan Islam Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan*. Studi Multi Kasus Mts N Kunir Blitar dan SMP Islamic Boording School Ar-Rahmah Malang.
- Santosa Imron. 2016. *Peran Kepemimpinan Kyai Islahul Umam Dalam Mengembangkan Pendidikan Pondok Pesantren Hidayatul Muta’alimin*. Setail Genteng Banyuwangi.
- Ulfah Irani,dkk. 2013. *Rendahnya Kualitas Pendidikan di Indonesia*. Volume 4, No.2, November 2014
- Yulia Nurul Maulida. 2018. *Manajemen Strategik Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan*. MTs Negeri Grobogan.



INSTITUT AGAMA ISLAM DARUSSALAM
IAIDA
FAKULTAS TARBİYAH DAN KEGURUAN
TERAKREDITASI
BLOKAGUNG - BANYUWANGI

Nomor : 31.5/212.109/FTK.IAIDA/C.3/IV/2021
Lamp. : -
Hal : **PENGANTAR PENELITIAN**

Kepada Yang Terhormat:
Kepala SMK Salafiyah Darul Falah
Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi

Di - Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarokatuh

Yang bertanda tangan di bawah ini Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan (FTK) Institut Agama Islam Darussalam (IAIDA) Blokagung Banyuwangi, memohonkan izin penelitian atas mahasiswa kami:

Nama : **IKON MALAKUT**
TTL : **Banyuwangi, 13 Juni 1992**
NIM /NIMKO : **17111140140/ 2017.4.071.0120.1.001262**
Fakultas : **Tarbiyah dan Keguruan (FTK)**
Program Studi : **Manajemen Pendidikan Islam (MPI)**
Alamat : **Dusun Tugung RT 001 RW 003 Desa Sempu Kec. Sempu Kab. Banyuwangi**
HP : **087861897750**
Dosen Pembimbing : **Dr. Siti Aimah, S.Pd.I., M.Si.**

Untuk dapat diterima/melaksanakan penelitian di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin, dalam rangka penyelesaian program skripsi. Adapun judul penelitiannya adalah:

"Implementasi Strategi Promosi Dan Penguatan Networking Dalam Peningkatan Jumlah Peserta Didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Pembelajaran 2020/2021 "

Atas perkenan dan kerja samanya yang baik diucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarokatuh.



28 April 2021

Dr. Siti Aimah, S.Pd.I., M.Si.
NIP. 1.5150801058001



YAYASAN PONDOK PESANTREN SALAFIYAH DARUL FALAH
SMK SALAFIYAH DARUL FALAH - PURWOHARJO

NPSN: 69969036

JL. Ngadimulyo Rt. 04 Rw. 02 Ngadirejo Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi
Email : smksdafa@gmail.com HP. 081 231 708 467

SURAT KETERANGAN

No: 162/SMK S DF/SK/VII/2021

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Bambang Sumariaji, S.Pd.
NIP : -
Jabatan : Kepala Sekolah
Unit Kerja : SMK Salafiyah Darul Falah

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

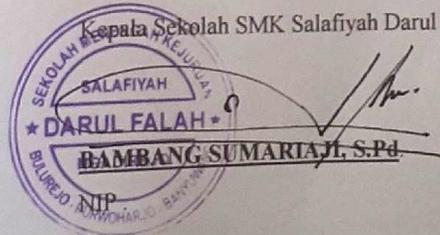
Nama : Ikon Malakut
T. TglLahir : Banyuwangi, 13 juni 1992
NIM : 171111140140
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Darussalam (IAIDA) Blokagung
Falkutas : Tarbiyah dan Keguruan
Prodi Studi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
Alamat : Blokagung-Tegalsari-Banyuwangi

Telah benar-benar melaksanakan penelitian di SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi pada hari Sabtu, 03 Juli 2021 untuk mendapatkan data guna menyelesaikan tugas akhir skripsi dengan judul "Implementasi Manajemen promosi dan Penguatan Networking dalam peningkatan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana semestinya

Banyuwangi, 03 Juli 2021

Kepala Sekolah SMK Salafiyah Darul Falah



NIM 17111140140
NAMA IKON MALAKUT
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
PERIODE 20202

JUDUL IMPLEMENTASI STRATEGI PROMOSI DAN PENGUATAN NETWORKING DALAM PENINGKATAN JUMLAH PESERTA DIDIK DI SMK SALAFIYAH DARUL FALAH BULUREJO PURWOHARJO BANYUWANGI TAHUN PELAJARAN 20202021

No	Periode	Tanggal Mulai	Tanggal Selesai	Uraian Masalah	Bimbingan
1	20202	24 Juli 2021	24 Juli 2021	Pengajuan Ujian Skripsi	ACC Pengajuan Ujian Skripsi
2	20202	22 Juli 2021	22 Juli 2021	Abstrak dan Daftar Pustaka	ACC Daftar Pustaka dan Abstrak
3	20202	21 Juli 2021	21 Juli 2021	Revisi BAB 5	ACC BAB 5
4	20202	19 Juli 2021	19 Juli 2021	Alur Pikir Penelitian	ACC Alur Pikir Penelitian
5	20202	17 Juli 2021	17 Juli 2021	BAB 5	Revisi BAB 5
6	20202	03 Juli 2021	03 Juli 2021	Revisi BAB 4	ACC BAB 4
7	20202	17 Juni 2021	17 Juni 2021	BAB 4	Revisi BAB 4
8	20202	10 Juni 2021	10 Juni 2021	Temuan Penelitian dan Pembahasan	ACC Temuan Penelitian dan Pembahasan
9	20202	07 Juni 2021	07 Juni 2021	Paparan Data Penelitian	ACC Paparan Data Penelitian
10	20202	03 Juni 2021	03 Juni 2021	Revisi Proposal Skripsi	ACC Proposal Skripsi
11	20202	26 April 2021	26 April 2021	Pengajuan Seminar Proposal Skripsi	ACC Seminar Proposal Skripsi
12	20202	24 April 2021	24 April 2021	BAB 3	ACC BAB 3
13	20202	24 April 2021	24 April 2021	Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data dan Teknik Analisis Data	ACC Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data dan Teknik Analisis Data
14	20202	24 April 2021	24 April 2021	Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	ACC Sumber Data dan Teknik Peng
15	20202	24 April 2021	24 April 2021	Jenis dan Pendekatan Penelitian	ACC Jenis dan Pendekatan Penelitian
16	20202	21 April 2021	21 April 2021	BAB 2	ACC BAB 2
17	20202	17 April 2021	17 April 2021	Teori Penelitian	ACC Teori Penelitian
18	20202	14 April 2021	14 April 2021	Penelitian Terdahulu	ACC Penelitian Terdahulu
19	20202	10 April 2021	10 April 2021	BAB 1	ACC BAB 1
20	20202	07 April 2021	07 April 2021	Fokus, Tujuan dan Manfaat Penelitian	ACC Fokus, Tujuan dan Manfaat Pe
21	20202	03 April 2021	03 April 2021	Konteks Penelitian	ACC Konteks Penelitian
22	20202	31 Maret 2021	31 Maret 2021	Pengajuan Judul Skripsi	ACC Judul Skripsi
23	20202	29 Maret 2021	29 Maret 2021	Perumusan Masalah Penelitian	Penetapan Masalah Penelitian

PEDOMAN WAWANCARA

Implementasi Manajemen Promosi Dan Penguatan Networking Dalam Peningkatan Jumlah Peserta Didik SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi Tahun Ajaran 2020/2021

A. Implementasi manajemen Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah

1. Bagaimana Implementasi Manajemen strategi promosi di SMK Salafiyah Darul Falah?
2. Apa saja yang terlibat dalam Implementasi Manajemen strategi promosi di SMK Salafiyah Darul Falah?
3. Bagaimana cara pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam merumuskan strategi promosi di SMK Salafiyah Darul Falah?
4. Bagaimana cara pengelola SMK Salafiyah Darul Falah mencermati keadaan lingkungan masyarakat sekitar ?
5. Apa saja promosi yang diterapkan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta didik ?
6. Apa saja promosi yang digunakan sebagai kunci keberhasilan dalam upaya peningkatan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah?
7. Bagaimana proses pelaksanaan promosi dalam peningkatan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah?
8. Apa saja sasaran atau target tertentu yang ingin dicapai pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam meningkatkan jumlah peserta didik ?
9. Bagaimana proses evaluasi promosi yang sudah diterapkan di SMK Salafiyah Darul Falah?
10. Apa saja bentuk pelaporan dan pertanggung jawaban dari promosi yang sudah dirumuskan SMK Salafiyah Darul Falah?

B. Penguatan Networking di SMK Salafiyah Darul Falah

1. Apa saja upaya yang dilakukan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam penguatan Networking ?
2. Apa saja yang dilakukan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta didik baik *input*, maupun *output* peserta didik?
3. Bagaimana pengelola SMK Salafiyah Darul Falah mengimbangi antara kepuasan peserta didik dengan kepentingan tenaga kependidikan dan kondisi masyarakat sekitar?
4. Sejauh manakah keterlibatan kepala SMK Salafiyah Darul Falah dalam upaya peningkatan jumlah peserta didik ?
5. Apa saja yang dilakukan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah untuk mengembangkan rasa tanggung jawab terhadap kinerja setiap pendidik dan tenaga kependidikan guna meningkatkan kepercayaan semua aspek SMK Salafiyah Darul Falah?
6. Bagaimana pengelola SMK Salafiyah Darul Falah melakukan perbaikan berkesinambungan terhadap promosi yang sudah diterapkan untuk meningkatkan jumlah peserta didik ?
7. Bagaimana pengelola SMK Salafiyah Darul Falah menganalisis data dan informasi objektif untuk peningkatan jumlah peserta didik ?
8. Bagaimana pengelola SMK Salafiyah Darul Falah menyediakan data tentang SMK Salafiyah Darul Falah yang dapat diakses oleh yang membutuhkan?
9. Apa saja yang dilakukan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah untuk memastikan data dan informasi yang diperoleh akurat dan dapat dipercaya?

DOKUMENTASI





Wawancara dengan ketua Yayasan pondok Darul Falah



Wawancara dengan Kepala Sekolah SMK Salafiyah Darul Falah





a.



BIODATA PENULIS



Nama : Ikon Malakut
Nim : 17111140140
Falkutas : Tarbiyah Dan Keguruan
Prodi Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Angkatan : 2017
T. Tgl. Lahir : 13 Juni 1992
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Ayah : Nuruddin (almr)
Ibu : Jariyah
Jumlah Saudara : 5

Alamat

Dusun : Tugung Rt. 01 Rw. 03,
Desa : Sempu
Kecamatan : Sempu
Kabupaten : Banyuwangi

Riwayat Pendidikan :

- A. TK Kartini (2000-2002)
- B. SD Trans meranti (2002-2008)
- C. SMP Badegong (2009-2011)
- D. SMK Al Azhar (2007-2010)
- E. PP. Darul Falah (2011-2020)
- F. IAI Darussalam Blokagung Banyuwangi (2017-sekarang)

Riwayat Organisasi :

1. Pramuka
2. Ketua Asrama (Asrama Al-Ghozali di Pesantren Darul Falah)
3. Ansor
4. Osmadin Darul Falah

Cita-Cita : Menjadi orang yang berguna untuk semua orang
Hobi : Traveling