

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru

Bermula dari keinginan mendirikan Panti Asuhan Yatim Piatu sebagai perwujudan tanggung jawab sebagai masyarakat sosial dari Yayasan Cahaya Keluarga Madani (YCKM) dan PT. Meranti Griya Nusantara, namun setelah mendapatkan masukan dan saran dari beberapa pihak maka berdirilah MTs. Ulumul Qur'an Al Madani pada tahun 2010 yang kami anggap sebagai kerja besar dan ladang beramal bagi siapa saja yang peruli dengan pendidikan karakter anak bangsa dan membantu anak yatim serta masyarakat sekitar.

Sekolah ini berdiri di atas tanah seluas lebih kurang satu hektar, dan seluruh bangunan adalah permanen dan berjarak sekitar tujuh kilometer dari pusat kota Banjarbaru. Sekolah ini juga merupakan sekolah ketiga bidang Ulumul Qur'an di Kalimantan Selatan, dengan bersandar pada rahmat Allah dan dengan metode MENCERGAP semoga Al Qur'an dapat membumi di kalangan masyarakat sekolah.

2. Visi, Misi, dan Tujuan Sekolah

a. Visi Sekolah

Kurikulum disusun oleh satuan pendidikan untuk memungkinkan penyesuaian program pendidikan dengan kebutuhan dan potensi sekolah. Sekolah sebagai unit penyelenggara pendidikan harus memerhatikan perkembangan dan

tantangan masa depan. Misalnya, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, arus globalisasi dan informasi, serta perubahan kesadaran masyarakat dan orang tua terhadap pendidikan sehingga memacu sekolah untuk merespons tantangan dan peluang. Oleh karena itu, kami merumuskan visi sekolah MTs Ulumul Qur'an Al Madani, yaitu "Menumbuh Kembangkan Ketaqwaan, Jiwa Sosial, Kecerdasan Dan Keterampilan Serta Wawasan Lingkungan Berdasarkan Al-Qur'an Dan As Sunnah".

Kami memilih visi ini dengan berorientasi pada tujuan jangka panjang, menengah, dan pendek. Visi sekolah MTs Ulumul Qur'an Al Madani tersebut menjadi pedoman bagi setiap sivitas akademika MTs Ulumul Qur'an Al Madani untuk mewujudkannya dalam mencapai tujuan sekolah.

Visi MTs Ulumul Qur'an Al Madani tersebut mencerminkan Profil dan Cita-Cita MTs Ulumul Qur'an Al Madani antara lain:

- 1) Berorientasi pada keunggulan dengan memerhatikan potensi kekinian.
- 2) Sesuai dengan norma dan harapan masyarakat.
- 3) Bersifat mengikat bagi setiap sivitas akademika MTs Ulumul Qur'an Al Madani.
- 4) Sebagai panduan bagi pelaksanaan misi sekolah MTs Ulumul Qur'an Al Madani.

b. Misi Sekolah

Misi yang ingin dicapai MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru di antaranya sebagai berikut:

- 1) Karakter dan integritas terpuji.
- 2) Olah jiwa, raga, seni dan budaya.
- 3) Mengembangkan budaya kompetitif dan kondusif.
- 4) Pemahaman dasar baca, tulis, dan makna Al – Qur'an.
- 5) Ajang cinta lingkungan dan tanah air.
- 6) Keterampilan dasar ekonomi tepat guna.

c. Tujuan Sekolah

Berdasarkan visi dan misi sekolah maka tujuan yang hendak dicapai oleh MTs. Ulumul Qur'an Al Madani antara lain:

- 1) Terlaksananya tugas pokok dan fungsi (TUPOKSI) masing-masing komponen sekolah, (Kepala Madrasah, guru, karyawan dan siswa).
- 2) Terlaksananya pengembangan kurikulum, antara lain:
 - a) Pengembangan Kurikulum 2013 pada tahun 2019.
 - b) Mengembangkan RPP untuk kelas VII, VIII, IX pada semua mata pelajaran.
 - c) Mengembangkan sistem penilaian berbasis kompetensi.
- 3) Terlaksananya tata tertib dan segala ketentuan yang mengatur operasional sekolah.
- 4) Peningkatan rata-rata nilai Ujian Sekolah.
- 5) 90% lulusannya diterima di SLTA se-derajat.
- 6) Terwujudnya nuansa keislaman disekolah.
- 7) Terciptanya lingkungan sekolah yang terawat, bersih dan sehat.
- 8) Siswa terbiasa hidup disiplin serta membekali siswa agar memiliki etika, imtaq, akhlaq dan budi pekerti yang baik.

- 9) Mampu bersaing untuk mendapatkan kejuaraan dalam lomba bidang studi, olahraga dan seni.

3. Data Peserta Didik

Pada tahun pelajaran 2022/2023 jumlah siswa di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru berjumlah 268 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 4.1 Data Keadaan Peserta Didik

No.	Kelas	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1.	VII	46	48	94
2.	VIII	39	51	90
3.	XI	41	43	84
Total		126	142	268

4. Data Tenaga Pendidik dan Kependidikan

Pada tahun pelajaran 2022/2023 jumlah tenaga pendidik dan kependidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru berjumlah 26 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut.

Tabel 4.2 Data Tenaga Pendidik dan Kependidikan

No.	Nama	Jabatan	Mengajar
1.	H. Sativa Perdana, S.Si, M. Pd	Kepala Madrasah	Ulumul Qur'an
2.	Siti Nur Khofifah, S.Pd.I	Guru Mapel	Fiqih
3.	Syahidah Fauziah, S. Pd.I	Guru Mapel	Akidah Akhlaq
4.	Lailatan, S.Pd.I	Guru Mapel	Al-Qur'an & Hadis
5.	Ririn Khairunnisa, S.Pd, I, M.Pd	Guru Mapel	SKI
6.	Fahri	Guru Mapel	Bahasa Arab 1
7.	Sutanti Prasetyaningsih, S.Pd	Guru Mapel	Bahasa Arab 2
8.	Hamida Sri Ulfa, S. Pd	Guru Mapel	Matematika
9.	Eni YP, S.Pd	Guru Mapel	IPA

No.	Nama	Jabatan	Mengajar
10.	Wanda Aprilia, S. Pd	Guru Mapel	IPS 1
11.	Hasanaini, S.Pd	Guru Mapel	IPS 2
12.	Ruhana, S. Ag	Guru Mapel	Bahasa Indonesia 1
13.	Ika Prims Lestari, S.Pd	Guru Mapel	Bahasa Indonesia 2
14.	Drs. H.M. Aride, BR, MM	Guru Mapel	PKN 1
15.	Rahmah, S.Pd	Guru Mapel	PKN 2
16.	Pahrani, S.Pd	Guru Mapel	Penjaskes
17.	Junita Mustika, S.Pd	Guru Mapel	Bahasa Inggris 1
18.	M. Nurhadi SE	Guru Mapel	SBK
19.	Yeni Are SFA, S.Pd	Guru Mapel/BK	BK
20.	Atmin Suripto Kamaludin	Guru Mapel	Ulumul Qur'an
21.	Muhammad Ihsan Hafizhi, S.Pd	Guru Mapel	Tahfidz Tilawah & Tajwid Tartil
22.	Raden Roro Lestari Destriana, A. Md	Guru Mapel	Bahasa Inggris 2
23.	Asih Puji Rahayu	Staff Tata Usaha	Bendahara
24.	Triana Dewi S. L.	Staff Tata Usaha	-
25.	Rizqia Fitria	Staff Tata Usaha	-
26.	Mardany, S.Pd	Staff Tata Usaha	-

5. Data Sarana dan Prasarana

Tahun Pelajaran 2022/2023 mengenai keadaan sarana dan prasarana di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru sebagai berikut.

Tabel 4.3 Data Keadaan Sarana dan Prasarana

No	Nama	Kondisi			Jumlah	Milik
		Baik	Rusak	Rusak Berat		
1.	Ruang Kepala Madrasah	1	-	-	1	Swasta
2.	Ruang Guru	1	-	-	-	Swasta
3.	Ruang Kelas	9	4	-	12	Swasta
4.	Ruang TU	1	-	-	-	Swasta
5.	Ruang UKS	0	-	-	-	Swasta
6.	Ruang OSIS	1	-	-	-	Swasta
7.	Musholla	1	-	-	-	Swasta
8.	Ruang Perpustakaan	1	-	-	-	Swasta
9.	Rumah Dinas	1	-	-	-	Swasta
10.	Lab. IPA	-	-	-	-	Swasta
11.	Lab. Komputer	-	1	-	-	Swasta
12.	Ruang Makan/Dapur	1	-	-	-	Swasta
13.	Toilet	6	-	-	-	Swasta
14.	Kantin	1	-	-	-	Swasta

B. Penyajian Data

1. Perencanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani

Perencanaan pemasaran menjadi sangat penting untuk dilakukan untuk mengenalkan sebuah produk atau jasa yang terkait dengan lembaga pendidikan untuk mempromosikan apa yang di miliki dan dihasilkan dalam sebuah lembaga pendidikan tersebut. Kepala Madrasah menceritakan perkembangan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru:

“Perkembangan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru ini, sejak awal berdiri hingga saat ini, berdirinya atau beroperasinya mulai tahun 2010, jadi kalau bisa dibilang sudah 12 tahun. Di awal itu kami cuma membuka karena awalnya itu kita mau ada pondok yatim di sini, lalu pondok yatim itu kita sekolahkan, jadi kita tanggung semuanya. Waktu itu yang bisa kita rekrut baru 10, jadi tahun pertama itu 10 dan menerima hanya putra saja karena kalau memondokkan putri kita masih belum siap. Setahun kemudian animo masyarakat ternyata bertanya-tanya, apakah putrinya boleh dimasukkan ke sini, ya, akhirnya tahun kedua mulai, tahun kedua itu kita membuka putra dan putri

sampai tahun ini, tahun kemarin itu masuk itu sekitar 290, itu full kita pakai tes karena yang mendaftar lebih dari itu, mau tidak mau di tes. Kelihatannya tahun depan ini juga karena kita hanya menerima 3 lokal, posisinya sekarang ada 3 kelas VII, 3 kelas VIII, dan 3 kelas IX”.¹

Dasar pemasaran merupakan hal yang melatar belakangi sehingga di lakukannya pemasaran jasa pendidikan oleh madrasah, salah satunya masyarakat, tentu akan melihat dari segi pelayanan dan program unggulan yang dimiliki oleh madrasah, hal tersebut senada dengan yang diterangkan oleh Kepala Madrasah dalam wawancara:

“Ciri khas yang ingin di tonjolkan MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru, kita kan kemarin inginnya sekolah kita ini, sekolah yang gratis, inginnya, tapi nampaknya dalam perjalanan itu, masyarakat menilai kalau sekolah gratis itu artinya sekolah kurang bagus, akhirnya di tahun kelima kita baru berbayar. Ciri khasnya itu sesuai dengan namanya, MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru, jadi khasnya tentu hal-hal yang berkaitan dengan pembelajaran ilmu Al-Qur’an, jadi ada satu mata pelajaran Ulumul Qur’an di sini. Kalau menghafal juga kita dalam perjalanannya, kita juga akhirnya punya rumah tahfiz, jadi ekskul-ekskul tahfiznya ada dan rumah tahfiznya juga ada, hanya saja memang karena ini bukan pondok penghafal Al-Qur’an, karena ini kan madrasah, jadi kita tidak ada target yang 30 juz, tapi lulusan kita, kita targetkan minimal 3 juz untuk semua siswa dan untuk pencapaiannya masing-masing individu”.²

Paparan diatas juga didukung dengan studi dokumen yang peneliti lakukan, yang mana peneliti menemukan beberapa program unggulan yang ada di MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru.

Seperti yang di sampaikan oleh Kepala Madrasah tentang program unggulan yang ada di madrasah, beliau menyampaikan:

“Jasa layanan atau program unggulan MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru yang pertama tadi asesmen awal, itu namanya *talent mapping*. Pada tahun-tahun sekarang, sekarang kita kerjasama dengan beberapa rekanan kita,

¹Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 09:15 WITA.

²Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 09:20 WITA.

mulai dari awal dia masuk itu sudah ada namanya asesmen awal, asesmen awal itu kalau di kita ini programnya namanya *talent mapping*, *talent mapping* itu adalah memetakan bagaimana anak-anak yang masuk sudah kita ketahui, mulai dari cara dia belajar, minatnya, bakatnya, kemudian kemampuannya apa, bidang yang mereka ingin capai. Nah, sehingga mudah-mudahan sekolah ini bisa mengarahkan mereka sesuai dengan kemampuan minat dan bakat yang dimiliki oleh masing-masing siswayang di mana program unggulan kami yaitu dari segi kegiatan religius yang menjadi unggulan. Betul, seperti anak-anak yang masih belum terlalu bisa membaca Al-Qur'an, yang masih bacaan sholatnya kurang lancer, itu kami bimbing, sama seperti dengan sekolah lain. Selanjutnya kami punya program unggulan dalam bidang akademik dan juga non akademik seperti olahraga dan seni. Selain itu, MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru adalah *madrasah tsanawiyah* yang mendapat SK pelaksanaan Kurikulum Merdeka dari Departemen Kementerian Agama Pusat, satu-satunya di Banjarbaru. Saya juga sekarang sebagai koordinator, membentuk buku yang akan *launching* tahun depan, buku seluruh Madrasah Tsanawiyah Banjarbaru”.³

Dasar dari suatu pemasaran yaitu tentunya melihat pasar atau sesuatu yang dibutuhkan oleh masyarakat. Saat merencanakan tentunya pihak madrasah akan sangat memperhatikan kebutuhan yang diinginkan oleh masyarakat sehingga hal tersebut dapat menjadi dasar dari sebuah perencanaan pemasaran sekolah, hal ini sesuai dengan yang dikatakan oleh Kepala Madrasah:

“Terutama pada kebutuhan masyarakat dan eksistensi dalam persaingan di dalam dunia pendidikan. Dasar dari suatu pemasaran itu yang paling utama, yang kita capai adalah akreditasi sekolah, ya, kan kalau akreditasi sekolahnya itu sesuai dengan standar masyarakat, contoh kami sudah 2 kali di akreditasi, dan dua-duanya nilainya A. Nah, itu kan kalau dipampang saja di luar, itu sudah merupakan jaminan kalau sekolah ini secara normatif, akreditasi itu, secara kelembagaan yang dinilai orang sudah ada nilai standarnya, jadi bukan kami yang bikin standar, tapi kami membuat standar sendiri, artinya standar itu adalah penilaian orang, tinggal apakah lulusan yang kita keluarkan dari sini memang di orang lain itu juga mereka berprestasi, nyatanya memang ada beberapa murid kami yang memang di sekolah lanjutannya berprestasi, nah, itu kan jadi pemasaran. Kalau Bagaimana strateginya yaitu meningkatkan kualitas sekolahnya sendiri, kemudian meningkatkan kualitas gurunya, sehingga alumni kita ini, dia bisa bicara di luar. Nih, kayak yang *talent mapping*, yang kami buat ini, sekarang ada beberapa murid kami itu ikut dalam grup Indonesia Hebat, jadi kumpulan dari Sabang sampai Merauke yang dibikin oleh teman kita di Jakarta.

³Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 09:25 WITA.

Anak kita ini salah satunya sudah bisa menjadi *MC* skala nasional untuk *zoom meeting*. Seorang anak lulusan SMP pada *zoom meeting* dengan skala nasional, pembicaraanya juga bukan orang yang sembarangan, dan dia jadi *MC*nya, kalau tidak punya kemampuan tidak akan bisa. Kemampuan itu di asah dari awal, kemudian kita juga sudah menerbitkan dua buku tulisan anak madrasah kita, dan sudah *launching*, dua buku ini dua-duanya memiliki *International Serial Book Number*. Nah, itu terdata di perpustakaan internasional di Inggris, jadi buku kita sudah ada tuh di Inggris”.⁴

Sejalan dengan penuturan Kepala Madrasah di atas, hal ini juga diperkuat dengan penuturan dari Kepala Tata Usaha:

“Sebesar apapun lembaga pendidikan dan sehebat apapun lembaga pendidikan itu, jika tidak dipromosikan atau dikenalkan dengan masyarakat umum, maka tidak akan tercapai tujuan dari lembaga tersebut. Dalam perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru harus disusun dan dirancang sebaik dan sebagus mungkin. Dalam perencanaan strategi pemasaran, kami tidak menetapkan standar khusus, namun tentunya kami ingin menjadi yang lebih baik dan hal tersebut kami lakukan dengan cara meningkatkan dari segi sarana dan prasarana dan juga dari akademik dan non akademik”⁵

Dapat disimpulkan bahwa dasar dari adanya strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru itu sendiri merupakan sebuah kebutuhan antara masyarakat dengan madrasah agar madrasah dapat dikenal dan diminati oleh masyarakat, yang mana hal ini dilakukan melalui berbagai promosi yang nantinya akan membuat sekolah dikenal di masyarakat.

Setiap lembaga pendidikan tentunya memiliki tanggung jawab tersendiri dalam merencanakan strategi pemasaran, seperti yang dikatakan oleh Kepala Madrasah:

“Sebagai pemimpin, tanggung jawab yang Saya berikan untuk kemajuan MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru terkait dengan strategi pemasarannya, jadi gini, kita ini kan pemimpin, kalau dibilang pemimpin boleh,

⁴Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 09:30 WITA.

⁵Wawancara dengan Bapak Muhammad Nurhadi pada tanggal 14 Desember 2022 pukul 08:40 WITA.

tapi saya enggak kerja sendiri, akreditasi sekolah kami ini dua kali A juga karena kerja keras guru, jadi enggak ada kerja sendiri itu, enggak ada, semua kerja tim, jadi kita mendelegasikan tugas-tugas itu sesuai dengan porsinya masing-masing. Kemudian untuk keberhasilan tidak lepas dari pada guru yang terus belajar, jadi guru-guru kita ini, belajarnya dari jenis pendidikan, ada dari di bawah Kementerian Agama, dan kita ada juga swasta, kayak E-guru, kami mendaftar seumur hidup di E-guru. E-guru itu pelatihan online guru via *Zoom* sama *Telegram*".⁶

Dalam merencanakan strategi pemasaran jasa pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru sendiri tidak mempunyai standar khusus yang diterapkan dalam perencanaan, akan tetapi perbaikan dari sarana dan prasarana juga menjadi hal terpenting yang menjadi acuan dalam melakukan perencanaan serta peningkatan prestasi siswa, baik di bidang akademik maupun non akademik. Selain itu, pelaksanaannya yang menjadi hal terpenting yaitu apa yang sudah direncanakan tersebut sesuai dengan sasaran yang dituju, ada beberapa proses perencanaan dari MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru tentang perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan seperti yang diungkapkan oleh Kepala Tata Usaha:

"Proses perencanaan promosi sekolah di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru melalui perumusan promosi yang melibatkan Kepala Madrasah, Komite Madrasah, Wakil Kepala Madrasah, Kepala Tata Usaha, staf, dan guru pada rapat kerja madrasah di tiap bulannya".⁷

Perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru yaitu dengan memperhatikan apa yang

⁶Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 09:45 WITA.

⁷Wawancara dengan Bapak Muhammad Nurhadi pada tanggal 14 Desember 2022 pukul 09:00 WITA.

dibutuhkan oleh masyarakat, ini dilakukan agar tetap diminati dan juga dapat eksis di masyarakat.

2. Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru

Setelah merencanakan pemasaran Lembaga Pendidikan Madrasah Tsanawiyah Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, selanjutnya yaitu dilaksanakan sesuai dengan yang telah direncanakan dan yang sudah disepakati bersama di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru. Tentu dalam pelaksanaannya ada beberapa orang yang terlibat di dalamnya, hal ini juga sejalan dengan yang disampaikan oleh Kepala Madrasah yaitu:

“Dalam pengambilan kebijakan ini, sebenarnya semuanya terlibat dalam promosi sekolah. Selain Saya sendiri, Saya juga selalu melibatkan guru karena tanpa guru sekolah ini tidak ada apa-apanya, walaupun Saya hebat, punya uang, Saya selalu melibatkan guru-guru. Jadi, setiap minimal sebulan sekali kita adakan rapat untuk membahas tentang kondisi dan lain sebagainya, termasuk komite MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru”.⁸

Dalam promosi sekolah sendiri, semua elemen yang ada di sekolah ikut terlibat agar tujuan yang ingin dicapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan dan dalam pelaksanaannya dapat tepat sasaran.

Jenis strategi yang dipromosikan oleh madrasah yaitu dengan mempromosikan program unggulan yang ada di madrasah, sarana dan prasarana, sehingga dengan hal tersebut dapat menarik minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru.

⁸Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 10:00 WITA.

Melalui guru dan siswa merupakan salah satu bentuk dari strategi pemasaran yang dilakukan oleh MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru. Hal ini juga sejalan dengan apa yang diucapkan oleh Kepala Tata Usaha:

“Dari MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, kami sebagai lembaga pendidikan memberikan informasi tentang MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru kepada guru dan siswa kelas IX dengan harapan nantinya dewan guru maupun siswa yang hendak lulus dapat memberikan informasi untuk merekrut calon peserta didik baru”.⁹

Dalam pemaksimalan proses strategi pemasaran sendiri, Kepala Madrasah mengatakan sebagai berikut:

“Sekolah ini memaksimalkan strategi pemasaran untuk ke depannya melalui akreditasi tadi. Jadi, akreditasi kita sudah A. Kemudian dengan zaman sekarang ini, semua, *Facebook, Twitter, Instagram* punya, *website* juga ada. MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru dalam hal promosi juga, selain menggunakan program unggulan, juga tak lepas dari pembangunan sarana dan prasarana yang meliputi asrama, UKS, kantin, lapangan, masjid, perpustakaan. Dengan demikian orang tua siswa tidak ragu lagi untuk menyekolahkan anaknya ke MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru”.¹⁰

Hal ini juga di perkuat dengan pendapat dari Wali Murid yang mengatakan:

“Iya, Mas, Saya tidak ragu untuk menyekolahkan anak saya di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru ini, karena menurut Saya sarana prasarana dan juga fasilitas yang ada di sini sudah memadai, tetapi masih kurang di prasarana (masjidnya) karena setiap saya menjemput anak saya pulang sekolah, saya melihat kadang masjidnya itu tidak cukup untuk menampung semua siswa untuk melakukan sholat berjamaah, sehingga sholat berjamaahnya dilakukan secara bergantian”.¹¹

Berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti lakukan, sarana dan prasarana yang ada di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru sudah dikatakan memadai karena hampir setiap sarana dan prasarana yang ada di MTs Ulumul Qur'an Al-

⁹Wawancara dengan Bapak Muhammad Nurhadi pada tanggal 14 Desember 2022 pukul 09:05 WITA.

¹⁰Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 10:10 WITA.

¹¹Wawancara dengan Fadlullah Faisal pada tanggal 15 Desember 2022 pukul 11:10 WITA.

Madani Banjarbaru sesuai dengan standar, tetapi memang masih kurang satu, yaitu masjidnya yang tidak dapat menampung semua siswa.

Selain untuk dapat menarik minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, hal tersebut juga dapat menumbuhkan minat dari siswa dan siswi MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, seperti yang dikatakan oleh Kepala Tata Usaha:

“Kita selalu meningkatkan loyalitas kepada siswa dan siswi kami disela-sela pembelajaran, selain itu juga kami memberikan hadiah kepada siswa dan siswi yang berprestasi, yang membawa nama MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, baik itu dibidang akademik maupun bidang non akademik”.¹²

Dalam pelaksanaannya terbukti bahwa dengan strategi yang direncanakan tersebut, hal itu sangat berpengaruh terhadap MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, seperti yang dikatakan oleh Kepala Madrasah:

“Pengaruhnya sangat besar, kita mempromosikan bukan hanya omongan saja, tapi bukti nyata dan itu ditandai dengan banyaknya alumni MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru yang diterima di Madrasah Aliyah Negeri terbaik yang ada di Banjarbaru. Dengan demikian, animo masyarakat semakin meningkat”.¹³

Pendapat Kepala Madrasah tersebut diperkuat dengan pernyataan dari Kepala Tata Usaha:

“Pemasaran atau juga promosi dalam dunia pendidikan ini tak akan lepas dari masyarakat, bayangkan jika sebuah perusahaan maupun madrasah, tetapi tidak didukung oleh masyarakat di sekitarnya, lembaga sehebat apapun tidak akan berjalan tanpa adanya masyarakat yang terkait, maka kami selalu melakukan dan menjaga hubungan baik dengan masyarakat dengan tujuan

¹²Wawancara dengan Bapak Muhammad Nurhadi pada tanggal 14 Desember 2022 pukul 09:15 WITA.

¹³Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 10:20 WITA.

nantinya masyarakat akan semakin percaya dengan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru".¹⁴

Dalam pelaksanaannya, strategi pemasaran yang telah direncanakan tersebut berpengaruh terhadap tumbuhnya minat masyarakat terhadap MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, ini membuktikan bahwa strategi pemasaran yang direncanakan berjalan efektif dan sesuai dengan target maupun tujuan dari MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru itu sendiri.

3. Evaluasi Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru

Setelah dilaksanakannya strategi pemasaran, maka perlu dilakukan evaluasi terhadap strategi pemasaran tersebut untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, seperti yang dikatakan oleh Kepala Madrasah:

"Strategi pemasaran jasa pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru ini membantu menarik minat masyarakat, tiap tahun mengalami peningkatan, sampai-sampai melebihi kuota yang ditetapkan, sehingga lokalnya tidak cukup, karena kita membangun sekolah ini tidak ada bantuan dana, termasuk juga lokal, enggak ada, pokoknya kita sendiri".¹⁵

Lebih lanjut, sebagaimana yang dikatakan oleh Kepala Madrasah bahwa:

"Keberhasilan dari strategi pemasaran yang telah dilaksanakan itu sendiri, bisa dilihat dengan meningkatnya jumlah peserta didik setiap tahunnya".¹⁶

¹⁴Wawancara dengan Bapak Muhammad Nurhadi pada tanggal 14 Desember 2022 pukul 09:30 WITA.

¹⁵Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 10:30 WITA.

¹⁶Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 10:35 WITA.

Hal tersebut juga menjadi tolak ukur dalam sebuah keberhasilan seperti yang dikatakan oleh Kepala Tata Usaha:

“Keberhasilan promosi/ pemasaran dilihat dari banyaknya siswa yang mendaftar ke MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru, baik melalui jalur prestasi maupun jalur reguler”.¹⁷

Hal tersebut juga sejalan dengan pendapat Wali Murid yang merasa puas dengan pelayanan yang ada di MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru, seperti yang dikatakan oleh salah satu Wali Murid:

“MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru bagus, menurut saya dapat membekali anak saya di bidang agama dan umum, surga dapat umumnya juga dapat”.¹⁸

Hal tersebut tentunya tidak cukup, seiring berjalannya waktu madrasah juga harus memikirkan strategi yang sesuai dengan apa yang diminati dan sesuai dengan tuntutan zaman, sehingga strategi pemasaran dapat sejalan dengan apa yang diinginkan oleh masyarakat. Seperti yang diungkapkan Kepala Madrasah:

“Kami mencoba mengembangkan lagi yang langsung dilihat oleh masyarakat, yakni dengan perbaikan fasilitas, sarana dan prasarana yang memadai bagi siswanya, seperti boarding school yang menjadi salah satu ciri khas MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru”.¹⁹

“Upaya MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru untuk mengembangkan strategi pemasarannya sesuai dengan perkembangan zaman, secara kurikulum mengikuti kurikulum terakhir, kurikulum terbaru, Kurikulum Merdeka. Secara

¹⁷Wawancara dengan Bapak Muhammad Nurhadi pada tanggal 14 Desember 2022 pukul 09:40 WITA.

¹⁸Wawancara dengan Nur Laila pada tanggal 15 Desember pukul 11:20 WITA.

¹⁹Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 10:45 WITA.

teknologi seluruh teknologi sudah terlibat di dalamnya unsur-unsur yang kekinian, dari media sosial, sekarang kemudian gurunya juga diikuti pelatihan untuk meningkatkan sumber daya manusianya”.²⁰

Jika dilihat dari perencanaan sampai pelaksanaan yang telah dilakukan sejauh ini, hasil dari evaluasi menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang ditetapkan oleh MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru berhasil dan tepat sasaran, ini dapat dilihat dari meningkatnya pendaftar siswa baru dari tahun ke tahun.

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti temui di lapangan bahwa implementasi strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru sudah berjalan dengan baik dan tepat sasaran. Hal tersebut dibuktikan dengan meningkatnya pendaftar siswa baru. Hal tersebut juga tidak terlepas dari perencanaan yang sudah dibuat dan juga pelaksanaan melalui promosi-promosi yang dilakukan, dan juga evaluasi berkala yang dilakukan.

Dalam implementasi strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur’an Al-Madani Banjarbaru tentunya terdapat beberapa faktor pendukung, sebagaimana yang diungkapkan Kepala Madrasah diantaranya adalah:

“Letak sekolah yang sangat strategis, mudah dijangkau oleh transportasi pribadi atau transportasi umum, berada disisi jalan raya, dan dekat dengan instansi-instansi pemerintahan. Berciri khas Al-Qur’an, sesuai dengan namanya. Kepercayaan masyarakat yang begitu tinggi, terbukti dengan meningkatnya pendaftar di setiap tahunnya. Sudah terakreditasi A dan satu-satunya *madrasah tsanawiyah* di Banjarbaru yang mendapatkan SK untuk melaksanakan Kurikulum Merdeka. Memiliki kegiatan ekstrakurikuler dan program unggulan yang banyak dan beragam. Juga memiliki guru-guru yang berkualitas”.²¹

²⁰Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 11:00 WITA.

²¹Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 11:15 WITA.

Dalam implementasi strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru tentunya juga terdapat beberapa faktor penghambat, sebagaimana yang diungkapkan Kepala Madrasah diantaranya adalah:

“Persaingan antar lembaga yang semakin kuat dan semakin ketat, solusinya MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru selalu mengikuti perkembangan zaman, menciptakan inovasi-inovasi baru yang tidak dimiliki oleh sekolah lain, mempertahankan dan mengembangkan prestasi yang sudah ada, baik dibidang akademik maupun bidang non akademik, menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat dan juga selalu menjaga kepercayaan masyarakat. Masjid yang kurang besar sehingga tidak cukup untuk menampung semua siswa untuk melakukan sholat berjamaah, jadi sholat berjamaahnya dilakukan secara bergantian. Kurangnya lokal yang dimiliki sekolah sehingga sulit untuk menambah kuota penerimaan peserta didik baru karena pembangunan sekolah ini murni dari dana kita sendiri, tidak ada bantuan dana dari pihak manapun”.²²

C. Analisis Data

1. Perencanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani

Dalam sebuah lembaga pendidikan, perencanaan merupakan suatu hal yang selalu dikaitkan dengan program-program yang akan dilakukan oleh suatu lembaga. Perencanaan yang baik merupakan perencanaan yang disusun melalui strategi-strategi yang sinkron dengan teori yang sudah ada pada sebelumnya. Menganalisis sebuah tindakan sebelum dilaksanakan bisa menjadi tolak ukur keberhasilan program kerja itu sendiri, dengan menganalisis hal seperti itu pimpinan bisa mengetahui peluang apa saja yang akan didapat.

Sebagaimana perencanaan merupakan proses kegiatan pemikiran yang sistematis mengenai apa yang akan dicapai, kegiatan harus dilakukan, langkah-

²²Wawancara dengan Bapak H. Sativa Perdana pada tanggal 13 Desember 2022 pukul 11:30 WITA

langkah, metode, dan pelaksana yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan kegiatan pencapaian tujuan yang dirumuskan secara tradisional dan logis serta berorientasi ke depan. Perencanaan juga sebuah langkah untuk menetapkan tujuan, kebijakan, prosedur, anggaran, dan program organisasi.²³

Kegiatan perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru dalam perencanaan pemasaran ini termasuk ke dalam program kerja MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru oleh beberapa pihak yang ada di madrasah, seperti Kepala Madrasah, dewan guru, staf tata usaha, dan komite sekolah. Kegiatan perencanaan dimulai dengan rapat panitia penerimaan peserta didik baru untuk menentukan jumlah peserta didik yang diterima.

Dalam tahapan perencanaan, meliputi adanya program kerja humas dengan perencanaan sasaran yang dibidik adalah jajaran guru dan siswa dan siswi MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, khususnya kepada siswa yang berprestasi. Dengan menyalurkan ide dan gagasan kepada guru dan siswa dan siswinya yang nantinya dapat menumbuhkan rasa loyalitas dengan harapan dapat memberikan kontribusi kepada masyarakat.

Pemasaran dimaksudkan untuk menunjukkan lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru kepada masyarakat luas. Dengan harapan masyarakat dapat mengetahui tentang MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru. Pemasaran yang menjadi sasarannya adalah masyarakat yang menikmati

²³Didin Kurniadin dan Imam Machali, *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 126.

pendidikan dengan jasa pelayanannya yang ramah dan baik yang diberikan lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru kepada konsumen Pendidikan, diharapkan bisa membuat pelanggan pendidikan merasa puas dan nyaman, terutama masyarakat secara umum. Kemudian tokoh-tokoh masyarakat, dalam hal ini MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru juga mempromosikannya.

Lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru berada di tengah-tengah masyarakat, maka dalam merencanakan pemasaran juga tak lepas dari kegiatan-kegiatan kemasyarakatan. Oleh karenanya lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru menganut konsep pemasaran yang berorientasi ke masyarakat. yang mana hal itu sesuai dengan pendapat Buchori dan Alma, sekolah harus bertanggung jawab terhadap masyarakat luas, mulai dari mutu lulusan yang dihasilkan. Jangan sampai lulusan yang dihasilkan malah membawa masalah dimasyarakat, berlagak title kesarjanaan yang diperoleh. Lembaga pendidikan harus bertanggung jawab terhadap uang masyarakat yang dipungut dan digunakan, sehingga betul-betul memberikan hasil maksimal untuk kepentingan masyarakat.²⁴

Jadi lembaga tidak hanya memperhatikan kebutuhan konsumen saja, tetapi juga memperhatikan apa keinginan konsumen. Konsumen juga tidak sekedar membeli barang, tetapi mengharapkan sesuatu dari barang itu. Hal ini disebut

²⁴Buchari Alma, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), 22.

wants, yaitu ada sesuatu yang lain yang diharapkan setelah membeli barang tersebut. Jika hal ini terpuaskan, maka kegiatan pemasaran akan mencapai sukses.²⁵

Perencanaan pemasaran lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru menjalin hubungan harmonis dengan masyarakatnya, dengan demikian lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru selalu bertanggung jawab dalam memberikan pelayanan dan pembelajaran yang berguna untuk masyarakat, dengan harapan masyarakat tidak merasa kecewa dengan lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru.

Jadi secara umum tahap perencanaan akan mencapai hasil yang akan diinginkan oleh lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru yang tidak jauh dari apa yang sudah direncanakan pada perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru. Perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru sudah baik, karena dalam tahapan ini perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru menerapkan salah satu konsep pemasaran yaitu konsep kemasyarakatan.

2. Pelaksanaan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani

Pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru dilaksanakan pada tahun ajaran baru. Pada tahap pelaksanaan

²⁵Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 14.

ini, rencana yang sudah disusun dilaksanakan sesuai dengan apa yang direncanakan sebelumnya.

Pada pemasaran terhadap siswa dan siswinya, guru melakukannya disela-sela pembelajaran berlangsung. Seorang guru memberikan motivasi dalam belajar dan juga manfaat belajar di lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru. Dengan demikian akan menumbuhkan loyalitas guru dan siswa dan siswinya, yang diharapkan nantinya dapat mempromosikan atau mengajak tetangga di sekitarnya untuk sekolah di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru. Selain itu juga, pelayanan yang diberikan oleh pihak lembaga kepada masyarakat juga sangat ditekankan, seperti hasil wawancara dengan salah satu wali murid yang mengatakan bahwa pelayanan yang diberikan dari pihak lembaga sangat baik, hal ini membuktikan bahwa konsep pemasaran yang diterapkan sudah bagus, baik itu dari segi pelayanan maupun dari segi internal antara guru dan karyawan yang sudah paham tentang konsep pemasaran dari lembaga.

Dengan citra baik yang diberikan dari masyarakat, sekolah memberikan dampak yang nyata, sehingga memberikan daya tarik sendiri bagi masyarakat luar. Dari pengalaman yang di alami oleh siswa dan guru bisa mempengaruhi masyarakat luar untuk mendaftarkan diri di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru. Dari strategi ini memberikan ruang untuk bekerja sama antar guru dan guru, antar guru dan siswa, sehingga mendorong MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru memberikan kualitas yang baik dan nyata.

Sasaran yang dituju yaitu masyarakat dan wali murid. Pemasaran terhadap masyarakat dilakukan dengan menginformasikan lembaga pendidikan MTs Ulumul

Qur'an Al-Madani Banjarbaru kepada masyarakat melalui berbagai macam promosi, baik melalui PPDB maupun melalui media sosial. Pemasaran terhadap wali murid dilakukan pada saat pengambilan rapor siswa dan juga pada rapat komite madrasah, dengan cara mengajak wali murid bersama-sama untuk mempromosikan lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru kepada tetangga maupun saudara-saudaranya.

Dengan cara memberikan pelayanan yang baik serta pembangunan sarana dan prasarana demi kenyamanan siswa dan siswinya dalam melakukan pembelajaran. Dengan demikian, orang tua akan merasa puas karena harapan masyarakat dan kebutuhan dapat terpenuhi untuk membekali siswa dan siswinya sesuai apa yang ditawarkan lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru sebelumnya.

Siswa yang dibidik terutama adalah semua calon peserta didik baru baik dari jalur prestasi maupun reguler. Dari jalur prestasi dibuktikan dengan adanya piagam atau piala kejuaraan, baik di bidang akademik maupun non akademik.

Seperti yang dikatakan Didin Kurniadin dan Imam Machali dalam bukunya *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*, penggerakan merupakan kegiatan merealisasikan hasil perencanaan dan pengorganisasian. Penggerakan merupakan upaya untuk menggerakkan atau mengarahkan tenaga kerja serta mendayagunakan fasilitas yang ada untuk melaksanakan pekerjaan secara bersama.²⁶

²⁶Didin Kurniadin dan Imam Machali, *Manajemen Pendidikan: Konsep dan Prinsip Pengelolaan Pendidikan*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012), 131.

Meningkatkan prestasi dapat membuat madrasah semakin terpacu untuk meningkatkan kualitasnya, dengan prestasi yang ditingkatkan dapat memberikan pandangan bahwa MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru adalah madrasah yang memiliki kualitas tinggi.

Pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru dilakukan secara efektif dan efisien. Artinya, strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru pada kebutuhan-kebutuhannya telah disesuaikan dengan perencanaan.

Dengan demikian, apa yang dikatakan oleh Didin Kurniadin dan Imam Machali sesuai apa yang terjadi di lapangan, karena dalam pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan mencakup pihak-pihak yang terkait untuk mencapai tujuan bersama. Dengan adanya promosi tersebut, MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru akan senantiasa eksis bersaing dalam dunia pendidikan dari lembaga pendidikan. Strategi pemasaran jasa pendidikan sangat membantu untuk meningkatkan citra madrasah dan diharapkan melalui promosi ini, masyarakat yang belum tahu menjadi tahu, dengan demikian animo masyarakat juga akan meningkat terhadap MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru.

Jadi secara umum pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru berjalan sesuai rencana dan mendapatkan hasil yang sesuai.

3. Evaluasi Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani

Setelah perencanaan dan pelaksanaan sudah dilaksanakan, maka untuk mengetahui tolak ukur keberhasilan strategi pemasaran jasa pendidikan dibutuhkan evaluasi.

Pertama, evaluasi perencanaan pemasaran bertujuan untuk menumbuhkan loyalitas lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru kepada warga MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru, dan yang menjadi target adalah guru dan siswa dan siswi, khususnya siswa yang berprestasi. Pemasaran yang berorientasi pada masyarakat, sasarannya adalah masyarakat dan wali murid. Ketiga, pemasaran yang di mana hal ini menjadi sebuah hubungan yang harmonis antara lembaga pendidikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru dengan masyarakat. Selain itu, MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru mulai membangun infrastruktur madrasah dari segi sarana dan prasarana untuk menunjang kualitas jasa yang diberikan sudah baik, sehingga dapat meningkatkan mutu proses pembelajaran dan dapat digunakan secara maksimal.

Kedua, evaluasi pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru tak lepas dari apa yang sudah direncanakan. Pertama, kepala madrasah maupun waka madrasah selalu menumbuhkan loyalitas kepada lembaganya dan siswa-siswa dengan memberikan motivasi belajar. Selanjutnya, pelaksanaan pemasaran dilakukan dalam bentuk berbagai kegiatan, diantaranya adalah kegiatan untuk mempromosikan MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru ke masyarakat, dengan demikian nantinya MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru mendapatkan respon positif dari masyarakat.

Ketiga, evaluasi strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru pada tahap evaluasi atau monitoring dilakukan pada waktu pendaftaran calon peserta didik baru, baik itu dilihat dari jalur reguler maupun jalur prestasi melalui data yang sudah diterima dari panitia penerima calon peserta didik baru.

Menurut Edwind Wandt dan Gerald W. Brown definisi evaluasi pendidikan adalah sebagai suatu tindakan atau kegiatan (yang dilaksanakan dengan maksud untuk) atau suatu proses (yang berlangsung dalam rangka) menentukan nilai dari segala sesuatu dalam dunia pendidikan (yaitu segala sesuatu yang berhubungan dengan, atau yang terjadi di lapangan pendidikan). Atau singkatnya, evaluasi pendidikan adalah kegiatan atau proses penentuan nilai pendidikan sehingga dapat diketahui mutu atau hasil-hasilnya.²⁷ Dengan demikian, evaluasi yang dilakukan masih sebatas pengetahuan tentang program strategi pemasaran jasa pendidikan karena dalam evaluasi yang dilakukan hanya sebatas untuk mengetahui terlaksana atau tidaknya sebuah strategi pemasaran, tidak sampai proses penentuan nilai, serta tolak ukur keberhasilan strategi pemasaran jasa pendidikan.

Faktor pendukung dalam strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru meliputi tenaga pendidik yang berkualitas, letak sekolah yang geografis, memiliki banyak kegiatan ekstrakurikuler dan program unggulan yang, berakreditasi A dan satu-satunya *madrasah tsanawiyah* di

²⁷Anas Sudijono, *Pengantar Evaluasi Pendidikan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996), 1.

Banjarbaru yang mendapatkan SK untuk melaksanakan Kurikulum Merdeka, dan banyak diminati oleh masyarakat.

Faktor penghambat dalam strategi pemasaran jasa pendidikan di MTs Ulumul Qur'an Al-Madani Banjarbaru meliputi persaingan antar lembaga yang semakin ketat, masjid yang kurang besar, dan kurangnya lokal sehingga berdampak pada terbatasnya penerimaan peserta didik baru.