

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum MDTA Al-Qaulul Haq

a. Sejarah Singkat Berdirinya MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

MDTA Al-Qaulul Haq adalah suatu pendidikan keagamaan Islam nonformal yang menyelenggarakan pendidikan Islam sebagai pelengkap bagi siswa pendidikan umum. MDTA Al-Qaulul Haq terletak di jalan Simpang Limau RT. 09, Rw Kelurahan Sungai Lulut, Kecamatan Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin. Sekolah ini merupakan madrasah diniyah pertama yang ada di kecamatan Banjarmasin Timur. Berdiri sejak tahun 2021 oleh ustaz Jamhuri S. Pd beserta tokoh masyarakat sekitar. Dengan memanfaatkan teras masjid sebagai tempat kegiatan belajar mengajar.

Awal mula sekolah ini didirikan atas rasa kekhawatiran masyarakat beserta tokoh agama atas menyusutnya pemahaman tentang ilmu agama Islam. Terlebih lagi pada tahun 2021 sedang maraknya virus *corona* yang menjadikan kegiatan terhambat terutama kegiatan belajar mengajar. Selain itu, generasi muda bahkan belia yang kebanyakan mempelajari ilmu agama hanya dua jam pelajaran di setiap minggunya pada saat sekolah formal. Hal ini menjadi alasan utama Ustaz Jamhuri dengan tokoh masyarakat untuk mendirikan sebuah Madrasah Diniyah

Takmiliyah. Selain sebagai wadah untuk mempelajari keagamaan, juga sebagai bentuk kegiatan untuk mengisi kekosongan di waktu sore hari dengan bermain yang bermanfaat.¹

b. Profil MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

Nama sekolah : MDTA Al-Qaulul Haq
Jenjang : Awaliyah
Tanggal berdiri : 14 Juli 2021
Nama Pendiri : Jamhuri, S.Pd.I
AlamatLengkap : Jl. Pramuka Simpang Limau RT. 009, RW. 002
Kelurahan : Sungai Lulut
Kecamatan : Banjarmasin Timur
Kota : Banjarmasin
Provinsi : Kalimantan Selatan
Kode pos : 70234
Email : mdtalqululhaq@gmail.com
Luas tanah : Panjang 22.50 dan lebar 18, L panjang x lebar = 47.50
Status Tanah : Wakaf dan bersertifikat

¹ Wawancara dengan Ustaz Jamhuri, Pimpinan MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau, 2 Mei 2024

Gambar 4.1 Lambang MDTA Al-Qaulul Haq



Sumber: Dokumen MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

c. Visi dan Misi MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

1) Visi

- a) Terwujudnya generasi yang beriman dan bertaqwa, cerdas, mandiri, berprestasi, serta berakhlak mulia
- b) Memasyarakatkan Al-Qur'an dan mengqur'an masyarakat
- c) Ilmu amaliyah amal ilmiah

2) Misi

- a) Mewujudkan santri yang berakhlak mulia, kreatif, inovatif, cerdas, disiplin, bertanggung jawab
- b) Meningkatkan pengalaman ajaran agama Islam dalam kehidupan sehari-hari
- c) Mewujudkan santri yang berkualitas dan berwawasan luas
- d) Mempersiapkan kader-kader muslim yang kokoh dalam mempertahankan dan memegang teguh aqidah Islam

d. Tujuan MDTA Al-Qaulul Haq

- 1) Agar santri dapat mengamalkan hasil dari pembelajaran dan kehidupan sehari-hari
- 2) Menambahkan penguasaan materi agama santri yang diperoleh dari sekolah formal (SD)
- 3) Meraih prestasi akademik maupun non-akademik
- 4) Menjadi madrasah pilihan bagi masyarakat
- 5) Sebagai persiapan menuju ke pesantren²

e. Keadaan Ustaz/Ustazah MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

MDTA Al-Qaulul Haq memiliki ustaz/ustazah sebanyak 15 orang termasuk 1 pimpinan dan 14 orang tenaga pengajar, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada daftar tabel berikut:³

Tabel 4. 1 Keadaan Ustaz/Ustazah MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

No.	Nama	Tempat & Tanggal Lahir	Jabatan	Pendidikan Terakhir
1	Jamhuri,S.Pd.I	Banjarmasin, 28-02-1983	Pimpinan MDTA Al- Qaulul Haq	S1
2	Abdul Basith	Banjarmasin, 11-12-1983	Kepala Madrasah	MTs/Sederajat
3	Hj. Nor Inayah	Banjarmasin, 10-06-1970	Wakil Kepala Madrasah	MA/Sederajat
4	Siti Khoiriyah, S.Fil., M.Ag	Pamekasan, 07-08-1984	Bendahara	S2

² Sumber data MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

³ Sumber data MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

Lanjutan Tabel 4.1

No.	Nama	Tempat & Tanggal Lahir	Jabatan	Pendidikan Terakhir
5	Putri Yasmin	Banjarmasin, 27-02-2002	Tata Usaha	MA/Sederajat
6	Aulia Rahman	Pindahan Baru, 26-05- 1997	Operator	S1
7	M. Fahmi Arifin, S.Pd.I., M.Pd	Kolam Kiri, 01-01-1992	Bidang Kurikulum	S2
8	Suriyati, S.Pd	Bajawit, 05- 09-1997	Bidang Akademik	S1
9	M. Fikriannur Ahsan, S.H	Banjarmasin, 02-08-1998	Bidang Kesantrian	S1
10	Abdul Khair, S.Pd	Banjarmasin, 16-03-1999	Bidang Kesantrian	S1
11	Ahmad Nadhir, S.Sos	Barito Kuala, 15-05-1998	Pengajar	S1
12	Saufiyah	Balandean, 02-08-2004	Pengajar	MA/Sederajat
13	Ahmad Fauzi	Banjarmasin, 14-07-2000	Pengajar	MA/Sederajat
14	Muhammad Badali, S.Pd	Banjarmasin, 15 Oktober 1999	Infokom	S1
15	Rina Helmina	Bajawit, 16 Juli 2023	Pengajar	MA/Sederajat

Sumber: MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

f. Keadaan Santri MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

Kondisi santri pada tahun pelajaran 2023-2024 dilakukan dengan penjumlahan laki-laki serta perempuan di setiap kelasnya, maka diperoleh jumlah keseluruhan santri.⁴ Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 2 Keadaan Santri MDTA Al-Qaulul Haq Tahun Ajaran 2024-2025

Kelas	Jenis Kelamin		Jumlah total
	Laki-Laki	Perempuan	
1 Awaliyah	20 orang	28 orang	48
2 Awaliyah	16 orang	17 orang	33
3 Awaliyah	17 orang	15 orang	32
4 Awaliyah	10 orang	17 orang	27
Total	63	77	140

Sumber: MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

g. Daftar Kitab Perkelas

Diantara pelajaran agama yang diajarkan di MDTA Al-Qaulul Haq yaitu akhlak, fiqh, tauhid, tarikh, bahasa Arab, hadis, imla, nahwu, sharaf, khat, aqidatul awam. Ada berbagai nama kitab yang diajarkan di setiap kelasnya yaitu:

Tabel 4. 3 Daftar Nama Kitab Perkelas

MATA PELAJARAN	1 AWALIYAH	2 AWALIYAH	3 AWALIYAH	4 AWALIYAH
Akhlak	Risalah al adab (darussibyan)	Al bahjatul mardhiyyah	Akhlak Lilbaniin/Lilbanat jilid 1	Akhlak Lilbaniin/Lilbanat jilid 1
Tajwid	Disusun sendiri	Ibtidaut tajwid (darussibyan)	Tajwid Melayu (Qusyairi Hamzah)	Risalah pelajaran Tajwid (Usth. Marfu'ah: Darussibyan)

⁴ Sumber data MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

Lanjutan Tabel 4.3

MATA PELAJARAN	1 AWALIYAH	2 AWALIYAH	3 AWALIYAH	4 AWALIYAH
Fiqih & Hafalan Fiqih	1. Ibtida' Fiqih (Darussibyan)	1. Mabadiul fikhiyyah Jilid 1 (Umar Abd.Jabbar)	Mabadiul fikhiyyah Jilid 2-3 (Umar Abd.Jabbar)	1. Mabadiul fikhiyyah Jilid 3-4 (Umar Abd.Jabbar) 2. Rasim Parukunan 3. Is'aful Ha'idh (faraidh)
	2. Risalah hafaln fiqih (darussibyan)	2. Risalah hafaln fiqih (darussibyan)		
Tauhid	Ilmu Tauhid (Darussibyan)	1. Sirajul Muhtadiin	Kifayatul mubtadiin (Abdurrahman Bin H.Muhammd Ali)	Durusul 'Aqaidud Diniyyah Jilid 2 (Abdurrahman Ibn Saqaf)
Tarikh	Risalah Faidhoturrahmah (darussibyan)	Risalah pelajaram Tarikh (Mmuhammad Arsyad Thalib Lubas)	Kholashoh nurul yakin jilid 1	Kholashoh nurul yakin jilid 1
Bahasa Arab	Madarijud durusil 'Arabiyah jilid 1 (Syekh M. Bashari 'Alwi)	Madarijud durusil 'Arabiyah jilid 2 (Syekh M. Bashari 'Alwi)	Madarijud durusil 'Arabiyah jilid 3 (Syekh M. Bashari 'Alwi)	Madarijud durusil 'Arabiyah jilid 4 (Syekh M. Bashari 'Alwi)
Hadist	Disusun sendiri	Kumpulan Hadist Nabi (Darussibyan)	At-tarbiyatul Hadist (Darussalam)	Hadist Al-Arbain
Kitabah	-	-	-	-
Hafalan Juz'amma				
Imla'	Disusun sendiri	Disusun sendiri	Disusun sendiri	Disusun sendiri

Lanjutan Tabel 4.3

MATA PELAJARAN	1 AWALIYAH	2 AWALIYAH	3 AWALIYAH	4 AWALIYAH
Nahwu	-	Al Jurumiyah (Muhammad bin Daud Ash-shinhaji)	1. Al Jurumiyah peng. Muhammad bin Daud Ash-shinhaji 2. Is'af uth thalibiin (peg. Guru)	3. Al Jurumiyah peng. M. bin Daud Ash-shinhaji 4. Is'af uth thalibiin (peg. Guru)
Sharraf	-	Durusuttashrif jilid 1 (Peng. Kasyful Anwar: Darussalam)	Durusuttashrif jilid 2 (Peng. Kasyful Anwar: Darussalam)	Durusuttashrif jilid 3 (Peng. Kasyful Anwar: Darussalam)
Khat				-
Arab Melayu	-	-	-	-
Tahsin/P. Sholat	Disusun sendiri	Disusun sendiri	Disusun sendiri	Disusun sendiri
Aqidatul Awam	Aqid. Awam (Ahmad Marzuki)	Lawami'ul ilham (terj. aqidatul awam)	-	-

Sumber: MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

h. Keadaan sarana dan prasarana MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

MDTA Al-Qaulul Haq belum memiliki sarana atau gedung sekolah pribadi, namun memiliki tanah yang diwakafkan oleh warga untuk MDTA Al-Qaulul Haq dengan ukuran panjang 22.50 dan lebar 18, luas = panjang x lebar = 47.50 yang masih dalam proses pembangunan gedung. Selama ini pembelajaran

dilakukan di teras masjid dan gedung milik warga sekitar, dengan sarana yang seadanya. Sarana dan prasarana yang dimiliki MDTA Al-Qaulul Haq antara lain:

1) Ruang belajar

Ruang belajar berada di teras masjid, tepatnya disisi kanan dan kiri masjid. Di sisi kiri masjid terdapat dua kelas yaitu kelas 1 awaliyah dan kelas 3 awaliyah yang diberi pembatas atau sekat. Sedangkan di sisi kanan masjid terdapat satu kelas yaitu kelas 2 awaliyah. Selain itu terdapat ruang belajar berupa bangunan yang dipinjamkan oleh warga yang berada di seberang masjid atau biasa disebut bangunan 2 yang di dalamnya terdapat kelas 4 awaliyah.

Adapun fasilitas yang dimiliki masing-masing kelas yaitu:

- a) Beberapa buah meja belajar atau sesuai jumlah santri di kelas,
- b) Satu buah papan tulis
- c) Satu buah peralatan tulis

2) Tempat wudu

Tempat wudhu untuk kelas yang berada di sekitar masjid menggunakan tempat wudhu masjid. Sedangkan untuk kelas yang di gedung seberang masjid tempat wudhu berada di belakang samping bangunan dengan memiliki 3 kran yang digunakan untuk berwudhu

3) Toilet

Toilet/wc untuk kelas yang berada di sekitar masjid terdapat dua buah, terbagi 1 buah wc untuk laki-laki dan 1 buah wc untuk perempuan yang berada disamping kelas 2 awaliyah atau disamping tempat wudhu. Sedangkan toilet

untuk kelas di bangunan 2 terdapat 1 buah wc yang berada di samping belakang bangunan tersebut atau tepat berada disamping tempat wudhu.

4) Ruang koperasi usaha

Ruang koperasi berada di bangunan 2 MDTA Al-Qaulul Haq tepatnya di bagian depan disamping pintu. Koperasi usaha disini bertujuan untuk memudahkan santri dalam melengkapi peralatan sekolah. Fasilitas yang ada berupa satu set lemari kaca untuk penyimpanan barang untuk diperjual belikan berupa alat tulis dan seragam seperti kain untuk seragam, kerudung, dan peci.⁵

2. Strategi Promosi dalam Meningkatkan Santri di Madrasah Diniyah Takmiliah Awaliyah Al-Qaulul Haq Simpang Limau

Strategi promosi merupakan suatu perencanaan dengan tujuan memberikan informasi sebuah lembaga atau jasa kepada masyarakat. Strategi promosi pada jasa pendidikan sangat penting dilakukan untuk memperkenalkan dan membangun citra baik sehingga meningkatkan minat masyarakat tentang lembaga pendidikan yang ditawarkan. Kegiatan strategi promosi yang dalam prosesnya berkaitan dengan bauran promosi maka dapat diketahui bentuk strategi umum yang dilakukan oleh MDTA Al-Qaulul Haq melalui strategi mendorong (*push*), strategi menarik (*pull*), dan strategi mempengaruhi (*pass*) sebagai berikut:

- a. Strategi mendorong (*push*). Strategi mendorong adalah bentuk strategi pemasaran dengan mendorong produk jasa agar sampai kepada pembeli untuk meningkatkan penjualan. MDTA Al-Qaulul Haq menerapkan strategi mendorong sebagai berikut:

⁵ Wawancara dengan Ustaz Abdul Basith, Kepala Sekolah MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau, 5 April 2024

- Melakukan strategi mendorong melalui kegiatan penjualan personal dengan memberikan informasi mengenai jasa yang ditawarkan kepada calon pembeli dan mendorong agar tertarik dan berminat dengan produk jasa tersebut.
 - Strategi mendorong melalui aspek pelayanan maupun komunikasi baik kepada santri, orang tua, maupun masyarakat.
 - Menggunakan strategi mendorong dengan memberikan potongan harga dan keringanan pembiayaan.
- b. Strategi menarik (*push*). Strategi menarik adalah bentuk strategi menarik pelanggan menggunakan teknik pemasaran yang halus dengan berusaha membangun hubungan interpersonal dengan pelanggan yang bertujuan pertumbuhan bisnis jangka panjang. Berikut bentuk strategi menarik yang dilakukan oleh MDTA Al-Qaulul Haq:
- Menggunakan media sosial sebagai alat pendukung dalam pelaksanaan strategi menarik seperti *instagram*.
 - Memasang spanduk dan membagikan kalender yang berisi informasi tentang produk jasa yang ditawarkan.
 - Menggunakan promosi *word of mouth* melalui pihak lembaga dan rekomendasi sukarela atau pengalaman dari pihak yang telah merasakan produk jasa tersebut.
- c. Strategi mempengaruhi (*pass*). Strategi mempengaruhi adalah bentuk strategi dengan cara mempengaruhi dan melakukan sosialisasi dengan tujuan membangun citra yang positif yang akan jadi penunjang

kegiatan penjualan. Penerapan strategi dipengaruhi oleh MDTA Al-Qaulul Haq yaitu melalui kegiatan humas dengan menjalin kerja sama dengan orang tua santri dan masyarakat sekitar.

Dalam proses pelaksanaan kegiatan strategi promosi oleh MDTA Al-Qaulul Haq terdapat fungsi promosi. Fungsi promosi tersebut sebagai berikut:

- Memberikan informasi, merupakan fungsi promosi yang penting yang bertujuan untuk mengkomunikasikan pesan kepada konsumen target tentang produk jasa atau lembaga. MDTA Al-Qaulul Haq menerapkan fungsi promosi ini dengan memberikan informasi secara rinci kepada calon konsumen mengenai lembaga, baik itu sistem pembelajaran, pembiayaan atau hal lainnya.
- Membujuk, yaitu fungsi promosi dengan meyakinkan calon konsumen tentang keunggulan produk jasa agar memilih produk jasa yang ditawarkan. Dalam hal ini pihak MDTA Al-Qaulul Haq berusaha mempengaruhi calon pendaftar dengan menawarkan produk jasa seperti pendalaman dan penerapan ilmu agama sehari-hari.
- Mengingat, yaitu mengingatkan tentang produk jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Pihak MDTA Al-Qaulul Haq menerapkan fungsi promosi mengingatkan dengan membuat konten tentang produk jasa yang ada pada lembaga.
- Menambah nilai, yaitu meningkatkan daya tarik atau manfaat dari produk jasa, pelayanan atau lembaga. MDTA Al-Qaulul

menambah nilai fungsi promosi dengan memberikan diskon pembayaran bagi kepada anak yang bersaudara, keringanan pembayaran bagi santri yang kurang mampu, dan penawaran gratis mengikuti pesantren Ramadhan bagi 10 orang pendaftar pertama.

- Mendampingi upaya-upaya lain, yakni promosi berfungsi sebagai pendukung upaya lain dari perusahaan. Promosi dalam penerapan oleh MDTA Al-Qaulul Haq adalah sebagai pendamping upaya penjualan langsung, strategi pemasaran dan layanan pelanggan.

Penelitian strategi promosi ini memfokuskan pada strategi bauran promosi MDTA Al-Qaulul Haq dalam memperkenalkan dan meningkatkan citra lembaga agar dapat diketahui dan dikenal oleh khalayak ramai untuk meningkatkan penjualan produk jasa. Adapun bauran promosi tersebut yaitu media periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan informasi dari mulut ke mulut, dan pemasaran langsung. Berikut penjelasan mengenai bauran promosi yang diterapkan oleh MDTA Al-Qaulul Haq:

a. Media Periklanan

Media periklanan merujuk pada saluran atau media dimana informasi promosi diberikan kepada audiens target. Pada konteks mempromosikan sekolah MDTA Al-Qaulul Haq, media periklanan merujuk pada proses dan alat yang diterapkan untuk menciptakan kesadaran, minat, serta mempengaruhi orang tua dan anggota masyarakat sekitar perihal manfaat dan kelebihan yang terlibat dalam mendaftar anak-anak mereka ke lembaga tersebut. Pihak MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan bauran promosi periklanan dengan menggunakan beberapa

media. Media periklanan yang diterapkan yaitu brosur, kalender, spanduk, *whatsapp* dan *Instagram*.

Dalam wawancara kepada Ustaz Abdul Basith selaku kepala madrasah dan Ustaz Abdul Khair selaku ketua panitia penerimaan santri baru (PSB) dijelaskan bahwa pihak MDTA Al-Qaulul menerapkan media periklanan brosur dengan membagikan brosur di grup *whatsapp* yang berisi orang tua atau wali santri. Selain itu juga membagikan ke sekolah sekitar seperti SDN dan TK sekitar. Pencetakan brosur dilakukan setiap tahunnya yang akan dibagikan di lingkungan sekitar dan dibagikan melalui media sosial.

Selain brosur, dari wawancara tersebut juga dijelaskan bahwa pihak MDTA Al-Qaulul Haq menerapkan spanduk sebagai alat promosi periklanan. Spanduk tersebut dipasang di depan masjid Al-Qaulul Haq atau tempat kegiatan belajar mengajar MDTA Al-Qaulul Haq. Di dalam spanduk terdapat informasi pendaftaran serta kontak yang bisa dihubungi jika berminat dengan jasa yang tersedia.⁶

⁶ Wawancara dengan Ustaz Abdul Basith, Kepala Sekolah MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau, 5 April 2024

Gambar 4.2 Brosur Penerimaan Santri Baru

Penerimaan SANTRI BARU
Madrasah Diniyah Takmiliah Awaliyah (MDTA) Al-Qaulul Haq
 Tahun Ajaran 2024/2025

Gratis mengikuti pelajaran, kemudian lagi pendaftaran gelombang!

Pendaftaran	Rincian Biaya	Program Unggulan
<ul style="list-style-type: none"> MADIN Al-Qaulul Haq Jl. Melati Indah - Simpang Limau 	<ul style="list-style-type: none"> Uang pendaftaran: Rp. 100.000,- Uang Pembangunan: Rp. 50.000,- Uang Mula: Rp. 50.000,- Kan Seragam (2 meter): Rp. 70.000,- Jilbab/Kopiah: Rp. 50.000,- Injag Bulanan: Rp. 60.000,- Bayar: Rp. 25.000,- Buku Prestasi & Mutakabah: Rp. 10.000,- Total Biaya: Rp. 415.000,- 	<ul style="list-style-type: none"> Privat Iqra'/Al-Qur'an Tela'ah Kitab Berbahasa Arab & Arab Melayu Hafalan Juz 30 (Juz'Amma) Tahsin & Tilawah Khat/Kaligrafi
<ul style="list-style-type: none"> Gelombang I: 26 Februari - 09 Maret 2024 Gelombang II: 24 Juni - 06 Juli 2024 		
<ul style="list-style-type: none"> 0831-5582-2970/ 02895-3271-09125/ 0812-8476-6734 madin_alqaululhaq 		

Kuota Terbatas

Sumber: Dokumen MDTAAI-Qaulul Haq Simpang Limau

Gambar 4.3 Spanduk Penerimaan Santri Baru Tahun Ajaran 2024/2025



Sumber: Dokumen MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

Kemudian peneliti mendapatkan jawaban yang sama dari hasil wawancara dengan Ustaz Abdul Khair bahwa MDTA Al-Qaulul Haq menggunakan spanduk dan brosur dalam upaya mempromosikan lembaga. Selain itu juga Ustaz Abdul Khair menambahkan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq mencetak kalender setiap tahun yang berisi informasi tentang lembaga seperti rencana pembangunan atau kegiatan dan peringatan hari besar Islam. Kalender tersebut biasanya ditawarkan

kepada orang tua atau wali santri ketika pengambilan raport semester ganjil. Sebagian juga dibagikan kepada warga sekitar dan toko yang ramai pengunjung.⁷

Gambar 4.4 Kalender MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau



Sumber: Dokumen MDTA Al-Qaulul Haq

Selain media cetak, pihak lembaga juga menerapkan media sosial seperti *whatsapp* dan *instagram*. Dengan pemanfaatan media sosial, maka MDTA Al-Qaulul Haq dapat memberikan informasi mengenai lembaga kepada khalayak ramai. Peneliti juga menemukan jawaban sama dari Ustaz Abdul Basith bahwa MDTA Al-Qaulul Haq hanya menggunakan dua media sosial dalam kegiatan promosi periklanan ini yaitu *whatsapp* dan *instagram*. Adapun pengelolaan akun media sosial dikelola oleh salah satu ustaz yang ditugaskan dalam hal publikasi.⁸

⁷ Wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB), 5 April 2024

⁸ Wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB), 5 April 2024

Gambar 4.5 Media Sosial Instagram MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau



Sumber: Dokumen MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, maka diketahui bahwa MDTA Al-Qaulul Haq menerapkan bauran promosi periklanan berupa media cetak dan media sosial. Adapun media cetak yang digunakan berupa brosur, spanduk, dan kalender. Sedangkan media sosial yang digunakan hanya berupa *WhatsApp* dan *Instagram* yang dikelola oleh salah satu ustaz pengajar yang ditugaskan untuk mendokumentasikan kegiatan.

b. Penjualan Personal

Penjualan personal diartikan sebagai interaksi antara penjual dengan calon konsumen agar tertarik dengan produk jasa yang ditawarkan. Dengan penjualan perorangan ini penjual atau penyedia jasa dapat mengetahui secara langsung bagaimana respon calon konsumen terhadap produk jasa yang ditawarkan.

Dengan begitu dapat menjadi acuan untuk mengadakan penyesuaian untuk dapat menarik minat calon konsumen.

MDTA Al-Qaulul Haq melakukan kegiatan penjualan personal dengan melakukan interaksi dengan calon konsumen yang datang untuk mencari informasi berkenaan dengan produk jasa yang ditawarkan. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Ustaz Abdul Khair selaku ketua panitia penerimaan santri baru (PSB) bahwa MDTA Al-Qaulul Haq menerapkan bauran promosi penjualan personal yaitu dengan menjelaskan langsung kepada calon pendaftar tentang lembaga, tentang biaya ataupun pembelajaran. Selain itu juga menjelaskan kepada lembaga tertentu salah satunya SDN Sungai Lulut 6 mengenai promosi yang ditawarkan kepada siswanya yang ingin mendaftar.⁹

Peneliti juga menemukan jawaban dalam wawancara yang dilakukan dengan ibu Maria Ulfah selaku salah satu orang tua santri. Dalam wawancara tersebut dijelaskan bahwa pihak MDTA Al-Qaulul Haq melakukan penjualan personal. Beliau mendapatkan informasi lembaga melalui kegiatan pemasaran langsung yang dilakukan oleh salah satu pengajar melalui *whatsapp*, kemudian diarahkan untuk datang ke tempat untuk penjelasan lebih rinci dan untuk melakukan tes pendaftaran.¹⁰

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti dengan Ustaz Abdul Khair selaku Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB) dan informan, dapat diketahui bahwa pihak lembaga MDTA Al-Qaulul Haq melakukan pemasaran

⁹ Wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB), 5 April 2024

¹⁰ Wawancara dengan ibu Maria Ulfah, orang tua santri, 15 Mei 2024

langsung ke beberapa sekolah formal sekitar seperti SDN Sungai Lulut 6. Selain itu, peneliti juga berinteraksi langsung kepada calon wali santri dan menawarkan terkait kesediaan untuk mendaftarkan anak-anaknya ke MDTA Al-Qaulul Haq. Pihak lembaga akan menjelaskan secara rinci tentang program pembelajaran dan pendaftaran atau pembiayaan serta promosi yang akan diberikan dengan ketentuan tertentu.

c. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan serangkaian kegiatan yang diarahkan untuk pengenalan lebih banyak, minat, atau pendaftaran siswa baru, serta untuk meningkatkan loyalitas pada siswa yang sudah ada. Sasaran dari aktivitas ini adalah untuk menarik lebih banyak siswa dan orang tua agar memilih sekolah MDTA Al-Qaulul Haq sebagai pilihan utama sebagai institusi pendidikan tingkat dasar. Peneliti mendapatkan hasil wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd selaku ketua panitia penerimaan santri baru bahwa pihak MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan promosi penjualan dalam kegiatan promosi yaitu berupa penawaran kegiatan pesantren Ramadhan gratis bagi 10 orang pendaftar pertama, keringanan biaya pendaftaran bagi santri kurang mampu, serta potongan pembiayaan bagi 2 atau 3 orang pendaftar yang bersaudara.¹¹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, peneliti menemukan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan promosi penjualan untuk meningkatkan jumlah santri berupa potongan biaya. Hal itulah yang diharapkan membuat orang tua tertarik untuk menyekolahkan anaknya di MDTA Al-Qaulul Haq. Pihak MDTA

¹¹ Wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB), 5 April 2024

Al-Qaulul Haq juga menambahkan akan memberikan kemudahan bagi mereka yang bersekolah jenjang SMP/ sederajat yang umumnya pulang sekolah pukul 2 atau 3 siang hari sehingga kebijakan yang ditawarkan lebih kondisional dan fleksibel.

d. Hubungan Masyarakat

Hubungan masyarakat atau humas bertujuan untuk membangun citra lembaga di masyarakat. Lembaga harus membangun komunikasi yang baik dengan pihak yang mempunyai pengaruh agar mendapatkan dukungan dan dapat bekerjasama dalam perkembangan dan kemajuan lembaga. Dengan kegiatan humas ini maka lembaga dapat mencapai target dengan efektif. Dari hasil wawancara peneliti dengan Ustaz Abdul Basith dijelaskan bahwa pihak MDTA Al-Qaulul telah menerapkan bauran promosi hubungan masyarakat dengan membangun relasi dengan masyarakat dan lembaga pendidikan sekitar. Hubungan relasi yang dibangun berupa membangun kerjasama dengan sekolah SD ataupun TK sekitar, serta dengan orang tua santri untuk menunjang kegiatan humas ini.¹²

Peneliti juga menemukan jawaban yang sama dari wawancara dengan Ustaz Abdul Khair selaku ketua panitia penerimaan santri baru (PSB) bahwa untuk memberikan informasi mengenai lembaga melalui kegiatan hubungan masyarakat ini, pihak MDTA Al-Qaulul Haq membagikan brosur kepada kepala sekolah SDN Sungai Lulut 6 dan TK Simpang Limau. Selain itu untuk membangun relasi tersebut pihak MDTA Al-Qaulul Haq mengundang kepala sekolah SD, wali santri dan masyarakat sekitar dalam acara tertentu seperti

¹² Wawancara dengan Ustaz Abdul Basith, Kepala Sekolah MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau, 5 April 2024

Maulid Nabi, acara peringatan Muharram atau peringatan 17 Agustus. Acara tersebut bertujuan untuk membangun hubungan dengan wali santri dan masyarakat, dan untuk memperkenalkan lembaga secara lebih dekat.¹³

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti, maka diketahui bahwa pihak MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan bauran promosi hubungan masyarakat dengan membangun relasi dengan beberapa lembaga seperti SDN Sungai Lulut 6 dan TK Simpang Limau. Selain itu juga membangun relasi melalui tokoh agama pada acara-acara peringatan hari besar Islam. Dengan begitu akan membangun citra baik lembaga dan menjadikan lembaga tersebut lebih dikenal.

e. Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung atau *direct marketing* merupakan proses kegiatan melalui beberapa aktivitas yang dapat mengelola database, *telemarketing*, penjualan langsung. Kegiatan pemasaran langsung berupa komunikasi langsung antara produsen dengan konsumen melalui beberapa media untuk memperoleh respon langsung mengenai produk atau jasa yang ditawarkan. Dapat memberikan tanggapan balasan melalui media cetak atau media lainnya seperti surat, telepon, email, atau media sosial (*facebook, instagram, whatsapp*).

Peneliti melakukan wawancara dengan Ustaz Abdul Basith selaku kepala madrasah bahwa pihak MDTA Al-Qaulul menerapkan pemasaran langsung melalui beberapa media. Media yang digunakan dalam pemasaran langsung yaitu berupa *whatsapp* dan surat. Pihak lembaga membuat grup *whatsapp* yang

¹³ Wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB), 5 April 2024

didalamnya terdapat keseluruhan orang tua atau wali santri dan ustaz serta ustazah untuk memberikan tanggapan langsung atau memberikan informasi terkait lembaga. Selain *whatsapp*, lembaga juga menggunakan surat sebagai media dalam kegiatan pemasaran langsung. Surat biasanya diberikan kepada santri untuk disampaikan kepada orang tua atau wali santri.¹⁴

Selain jawaban dari Ustaz Abdul Basith, peneliti juga mendapatkan jawaban yang sama dari hasil wawancara dengan Ustaz Abdul Khair selaku Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB) bahwa lembaga MDTA Al-Qaulul Haq menerapkan bauran promosi pemasaran langsung menggunakan media *whatsapp* dan surat. Pihak lembaga MDTA Al-Qaulul Haq membuat grup *whatsapp* agar memudahkan dalam penyampaian informasi. Selain melalui grup *whatsapp*, pihak lembaga melakukan komunikasi langsung melalui chat pribadi dan telepon untuk menghubungi orang tua santri yang dituju atau untuk memberikan respon langsung kepada orang tua santri dan orang tua yang ingin mendaftarkan anaknya. Selain itu pihak lembaga juga menggunakan surat sebagai media pemasaran langsung untuk memberikan informasi penting atau mengenai kegiatan yang akan diadakan. Surat tersebut diberikan kepada setiap santri pada saat mendekati jam pulang agar anak-anak tidak lupa untuk menyampaikan kepada orang tua mereka.¹⁵

Dari hasil wawancara dan observasi peneliti dengan Ustaz Abdul Basith dan Ustaz Abdul Khair, diketahui bahwa pihak MDTA Al-Qaulul Haq telah

¹⁴ Wawancara dengan Ustaz Abdul Basith, Kepala Sekolah MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau, 5 April 2024

¹⁵ Wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd, Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB), 5 April 2024

menerapkan pemasaran langsung namun hanya menggunakan beberapa media. Media yang digunakan dalam hal ini yaitu *WhatsApp* dan surat yang dibagikan untuk wali santri.

f. Informasi dari Mulut ke Mulut

Bauran promosi ini sangat berpengaruh dalam bidang periklanan untuk menarik minat konsumen. Informasi dari mulut ke mulut merujuk pada proses berbagi informasi tentang keunggulan, program, atau pengalaman belajar di sekolah tersebut melalui interaksi verbal antar individu dalam masyarakat, misalnya, orang tua siswa, siswa itu sendiri, atau masyarakat setempat. Proses tersebut berlangsung dalam struktur non-formal tanpa menggunakan alat promosi tertulis, seperti iklan atau brosur; namun, efeknya terbukti sangat besar karena cenderung didasarkan pada pengalaman pribadi dan tingkat kepercayaan yang tinggi.

Dalam hasil wawancara peneliti dengan Ustaz Abdul Basith selaku kepala madrasah MDTA Al-Qaulul Haq dijelaskan bahwa pihak lembaga berusaha memberikan pelayanan yang terbaik agar para santri dan orang tua merasa puas dengan pelayanan dan pendidikan yang diberikan. Meskipun fasilitas yang ada belum memadai, namun pihak lembaga berusaha memberikan pelayanan terbaik dan pendidikan agama yang bermanfaat. Para tenaga pendidik berusaha mendidik para santri hingga pandai membaca Al-Qur'an serta paham dalam ilmu keagamaan

untuk menjadi bekal mereka dalam kehidupan dan memudahkan untuk melanjutkan ke jenjang pendidikan berikutnya.¹⁶

Kemudian peneliti mendapatkan jawaban sama dari hasil wawancara dengan Ustaz Abdul Khair selaku Ketua Panitia Penerimaan Santri Baru (PSB) bahwa pihak lembaga MDTA Al-Qaulul Haq terus berusaha memberikan pelayanan terbaik untuk para santri dan orang tua. Disamping pelajaran agama yang diberikan, para tenaga pendidik juga berusaha mendidik akhlak perilaku mereka dengan penerapan sehari-hari ketika berada di lingkungan sekolah. Beliau mengatakan bahwa ada beberapa orang tua santri yang mendaftarkan anak mereka karena melihat perubahan perilaku positif pada anak lain. Dengan pelayanan yang baik dan pengajaran agama tersebut diharapkan mampu memberikan pengaruh baik terhadap keseharian mereka dan membangun citra yang baik pula untuk lembaga.

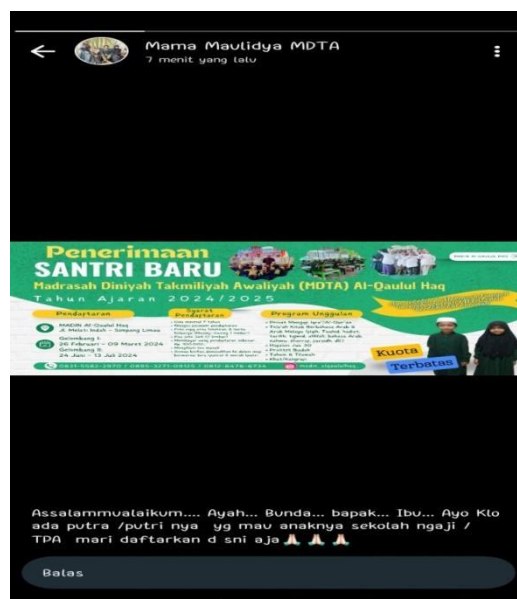
Hal tersebut dapat dibuktikan dari para orang tua santri yang menyekolahkan anak mereka merasa cukup puas dengan pelayanan, baik dari pendidikan agama ataupun kegiatan yang ada. Dari hasil wawancara peneliti dengan ibu Nor Aminah selaku orang tua santriwati, beliau merasa cukup puas dengan pelayanan yang diberikan. Meskipun bangunan atau fasilitas yang belum lengkap, namun dengan harga yang terjangkau santri sudah bisa belajar mengaji privat dan pelajaran agama lainnya yang cukup lengkap. Ibu Aminah sendiri mendapatkan informasi tentang lembaga MDTA Al-Qaulul Haq dari tetangga sekitar yang menyekolahkan anaknya. Berawal dari anak beliau yang tertarik

¹⁶ Wawancara dengan Ustaz Abdul Basith, Kepala Sekolah MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau, 5 April 2024

ketika melihat teman sebayanya yang bersekolah di MDTA Al-Qaulul Haq lalu ibu Aminah mencari informasi tentang lembaga.¹⁷

Peneliti juga mendapatkan jawaban dari ibu Maria Ulfah selaku orang tua santriwati, bahwa beliau sangat puas dengan pelayanan dan pendidikan yang diberikan. Disamping anak beliau yang menyukai pelajaran agama dan bahasa Arab, bersekolah di MDTA Al-Qaulul Haq juga mengajarkan ilmu agama lainnya yang akan menjadi bekal untuk anak beliau melanjutkan pendidikan selanjutnya yaitu pondok pesantren. Selain itu ibu Maria Ulfah juga membantu pihak madrasah dalam mempromosikan lembaga melalui postingan *whatsapp* yang berisi informasi pendaftaran.¹⁸

Gambar 4.6 Promosi oleh wali santri



Sumber: Dokumen MDTA Al-Qaulul Haq

¹⁷ Wawancara dengan ibu Nor Aminah, orang tua santri, 28 Mei 2024

¹⁸ Wawancara dengan ibu Maria Ulfah, orang tua santri, 15 Mei 2024

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi tersebut dapat dikatakan melalui metode ini akan sangat efektif dalam membentuk gambaran yang baik dan memicu minat dari calon santri serta orang tua dalam lingkungan sekitar.

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Promosi MDTA Al-Qaulul Haq

Dalam menjalankan strategi promosi lembaga, sudah pasti memiliki faktor pendukung dan penghambat dalam menjalankannya. Pada MDTA Al-Qaulul Haq memiliki beberapa faktor pendukung dan faktor penghambat yaitu sebagai berikut:

a. Faktor Pendukung Promosi MDTA Al-Qaulul Haq

1) Dukungan Media dalam Mempromosikan Lembaga

Melalui media, lembaga pendidikan dapat memperluas cakupannya di antara masyarakat, mempromosikan citra baik mereka sendiri, dan menarik minat santri bersama dengan wali santri. Media juga membantu dalam pembangunan citra sekolah dan agar MDTA Al-Qaulul Haq dikenal secara lebih luas sehingga berperan sebagai faktor pendukung yang penting dalam mempromosikan lembaga ke masyarakat. Adapun media yang digunakan berupa media cetak seperti brosur dan media *online* seperti *WhatsApp* dan *Instagram*.

2) Branding yang Positif di Mata Masyarakat

Branding positif di antara masyarakat terkait dengan MDTA Al-Qaulul Haq dapat membangun dan menjaga identitas sekolah sebagai lembaga pendidikan yang unggul, amanah, dan sangat berkontribusi dalam membentuk karakter dan wawasan agama santri. Kualitas pendidikan yang diberikan menjadi daya tarik utama yang diakui oleh santri dan wali santri. Ustaz Abdul Khair selaku

ketua panitia penerimaan santri baru (PSB) mengatakan bahwa ada beberapa orang tua santri yang mendaftarkan anaknya karena pendidikan agama, pendidikan Al-Qur'an serta pendidikan akhlak perilaku yang diberikan. Hal tersebut menunjukkan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq tidak hanya memberikan ilmu pelajaran, namun juga pengajaran tentang akhlak perilaku dan tata cara ibadah mereka yang tidak banyak didapat dari sekolah formal.¹⁹ Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui melalui branding positif terhadap MDTA Al-Qaulul Haq dapat membangun pandangan kepada masyarakat sebagai tempat yang menyediakan lingkungan belajar yang kondusif, aman, dan nyaman bagi santri untuk berkembang secara akademik dan spiritual.

3) Kepuasan Pelayanan dan Biaya yang ditawarkan Terjangkau

Perpaduan biaya terjangkau dan pelayanan berkualitas menjadikan MDTA Al-Qaulul Haq pilihan tepat bagi orang tua yang ingin memberikan pendidikan agama yang berkualitas bagi anak-anak mereka tanpa perlu membayar ekstra. Lembaga ini sangat menyadari kebutuhan akan pendidikan berkualitas bagi semua. Namun menetapkan struktur biaya yang fleksibel dan sangat ringan bagi orang tua juga menjadi faktor yang harus diperhatikan. Hal ini didukung oleh pernyataan dari Ustaz Abdul Basith selaku kepala sekolah MDTA Al-Qaulul Haq bahwa hanya dengan biaya bulanan sebesar Rp 50.000 para santri bisa belajar mengaji secara privat dan pendidikan agama lainnya.²⁰ Berdasarkan dari hasil wawancara tersebut, MDTA Al-Qaulul Haq terus berusaha menciptakan nilai

¹⁹ Wawancara dengan Ustaz Abdul Khair S.Pd, ketua panitia penerimaan santri baru (PSB) pada tanggal 5 April 2024

²⁰ Wawancara dengan Ustaz Abdul Basith, kepala sekolah, 5 April 2024

tambah yang tinggi bagi masyarakat, memastikan bahwa pendidikan yang berkualitas tetap dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat.

b. Faktor Penghambat Promosi MDTA Al-Qaulul Haq

1) Keterbatasan Biaya

Keterbatasan biaya dalam pelaksanaan promosi di MDTA Al-Qaulul Haq dapat menghambat sekolah dalam mencapai target audiens yang lebih luas dan menarik minat calon santri baru secara efektif. Hal ini seperti yang disampaikan oleh Ustaz Abdul Basith selaku kepala sekolah MDTA Al-Qaulul Haq bahwa MDTA Al-Qaulul Haq termasuk lembaga baru, jadi untuk kegiatan promosi yang lebih besar akan memerlukan biaya yang cukup besar pula. Selain itu juga sulitnya mencari donatur dikarenakan tidak ada penugasan khusus untuk kegiatan tersebut.²¹ Anggaran yang terbatas juga dapat mempengaruhi kemampuan sekolah untuk merekrut atau melatih staf yang bertanggung jawab di bidang khusus periklanan dan promosi. Karena itu, upaya promosi yang dilakukan mungkin tidak efisien atau masih belum terkoordinasi dengan baik.

2) Kendala Waktu

Para pengajar umumnya sudah memiliki tanggung jawab utama dalam mengajar, mempersiapkan materi, serta mendampingi siswa dalam proses pembelajaran. Selain itu, mereka juga mungkin terlibat dalam berbagai kegiatan administrasi dan manajemen sekolah. Akibatnya, waktu yang tersedia untuk memikirkan, merencanakan, dan menjalankan kegiatan promosi menjadi sangat terbatas, yang pada akhirnya dapat menghambat efektivitas upaya promosi

²¹ Wawancara dengan Ustaz Abdul Basith, kepala sekolah, 5 April 2024

sekolah. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ustaz Abdul Basith selaku kepala sekolah MDTA Al-Qaulul Haq bahwa masing-masing dari pihak lembaga memiliki kesibukan lain diluar MDTA. Selain itu tidak adanya staf khusus dalam bidang promosi sehingga lembaga saat ini hanya mengandalkan SDM yang ada.

B. Pembahasan

1. Bagaimana Strategi Promosi dalam Meningkatkan Santri di Madrasah Diniyah Takmiliyah Awaliyah Al-Qaulul Haq Simpang Limau?

Kehadiran MDTA Al-Qaulul Haq memiliki signifikansi yang tinggi dalam memenuhi tuntutan pendidikan agama di masyarakat, khususnya di daerah Banjarmasin Timur. Lembaga pendidikan ini tidak hanya berfungsi sebagai sarana untuk mempelajari agama, tetapi juga sebagai tempat untuk mengisi waktu luang anak-anak dengan kegiatan yang konstruktif, sehingga mengurangi kemungkinan dampak negatif dari lingkungan eksternal. Madrasah ini berkontribusi dalam membentuk karakter dan moralitas generasi muda, sekaligus berperan dalam pelestarian nilai-nilai agama di tengah dinamika perubahan zaman.

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis peneliti tentang strategi promosi dalam meningkatkan jumlah santri pada MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau, maka dapat dikatakan bahwa meningkat atau menurunnya jumlah santri menandakan bahwa masyarakat sudah cukup mengetahui informasi mengenai produk jasa yang disediakan oleh lembaga MDTA Al-Qaulul Haq. Strategi promosi yang diterapkan cukup membantu dalam meningkatkan jumlah santri, walaupun kegiatan promosi yang dilakukan tidak secara besar-besaran. Salah satu

strategi MDTA Al-Qaulul Haq yaitu dengan membentuk panitia penerimaan santri baru yang diketuai oleh Ustaz Abdul Khair, S.Pd.

MDTA Al-Qaulul Haq berdiri pada tahun 2021 di Kecamatan Banjarmasin Timur. Inisiatif tersebut merupakan hasil kerja sama antara Ustaz Jamhuri S.Pd. dan beberapa tokoh masyarakat lainnya. Fakta bahwa madrasah ini menggunakan teras masjid sebagai kelas menekankan semangat kolaboratif dan pemanfaatan sumber daya yang tersedia untuk tujuan edukasi agama. Poin ini memperkuat pentingnya kontribusi masyarakat sekitar dalam tujuan pendidikan keagamaan.

Walaupun madrasah ini telah menghasilkan dampak yang positif, namun tetap menghadapi sejumlah tantangan, seperti terbatasnya fasilitas karena hanya memanfaatkan teras masjid dan juga melihat dari perkembangan jumlah santri dari tahun ke tahun mulai dari tahun 2021 berjumlah 171 orang kini pada tahun 2024 terjadi penurunan secara drastis yang hanya berjumlah 140 orang. Namun, dedikasi yang ditunjukkan oleh pendiri serta dukungan dari komunitas memberikan harapan bahwa madrasah ini akan terus maju dan mampu menawarkan pendidikan yang lebih berkualitas di masa mendatang.

Dalam kegiatan promosi yang tidak lepas dari strategi, maka dapat diketahui bentuk strategi umum yang diterapkan oleh MDTA Al-Qaulul Haq yaitu strategi mendorong (*push*), strategi menarik (*pull*), dan strategi mempengaruhi (*pass*):

- Strategi mendorong (*push*), melakukan promosi penjualan dan personal dengan melibatkan komunikasi langsung dan memberikan insentif

jangka pendek agar jasa yang ditawarkan sampai kepada calon pelanggan.

- Strategi menarik (*pull*), dengan teknik pemasaran yang halus yang bertujuan untuk jangka panjang. Melalui perantara atau media sebagai pendukung yaitu berupa media cetak atau media sosial dalam kegiatan periklanan, pemasaran langsung dan *word of mouth*.
- Strategi mempengaruhi (*pass*), yaitu kegiatan mempengaruhi dengan membangun citra yang positif melalui kegiatan humas yang dibangun dengan masyarakat dan orang tua santri sebagai penunjang kegiatan penjualan.

Dalam pelaksanaan strategi promosi oleh MDTA Al-Qaulul Haq, pihak lembaga telah menerapkan kegiatan promosi sesuai dengan fungsi promosi yaitu memberikan informasi tentang produk jasa ataupun lembaga, membujuk untuk membeli produk jasa yang ditawarkan, mengingatkan tentang produk atau lembaga, menambah nilai dengan memberikan beberapa penawaran dan mendampingi upaya lain dari lembaga. Perlunya strategi promosi yang harus dilakukan oleh pihak lembaga dengan tujuan untuk memperkenalkan dan memasarkan kepada masyarakat sehingga menarik lebih banyak minat para orang tua untuk mempercayakan pendidikan keagamaan untuk anak-anaknya kepada MDTA Al-Qaulil Haq. Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka peneliti melakukan analisis strategi promosi yang dilakukan oleh MDTA Al-Qaulul Haq dalam meningkatkan jumlah santrinya berdasarkan teori bauran promosi Rambat Lupiyoadi. Adapun bauran promosi menurut Rambat Lupiyoadi yaitu: media

periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan informasi dari mulut ke mulut dan pemasaran langsung.

Bauran promosi yang diterapkan di MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau yaitu periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), pemasaran langsung (*direct marketing*), hubungan masyarakat (*public relation*), dan informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Berikut ini analisis strategi promosi yang dilakukan di MDTA Al-Qaulul Haq berdasarkan teori bauran promosi menurut Rambat Lupiyoadi:

a. Periklanan

Periklanan merupakan salah satu bentuk dari komunikasi impersonal yang digunakan oleh perusahaan dalam mengkomunikasikan produknya, baik barang maupun jasa. Periklanan menurut Kotler dan Amstrong yaitu segala biaya yang harus dikeluarkan sponsor untuk melakukan presentasi dan promosi non pribadi dalam bentuk gagasan, barang, atau jasa. Terdapat beberapa tujuan periklanan yaitu sebagai iklan bersifat memberikan informasi, iklan pembujuk, iklan pengingat dan iklan pemantapan.

Peneliti menganalisis bahwa MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan periklanan dengan menggunakan beberapa media sebagai penunjang kegiatan promosi. Media periklanan yang digunakan berupa media cetak dan media sosial. Diantara media cetak yang digunakan yaitu brosur, spanduk, kalender dan untuk media sosial yang digunakan hanya berupa *WhatsApp dan Instagram*. Dengan bantuan media promosi tersebut, lembaga telah menerapkan promosi periklanan sesuai dengan teori yaitu melakukan komunikasi impersonal yang memerlukan

biaya dalam penerapannya. Selain itu tujuan periklanan dari kegiatan promosi yang dilakukan oleh lembaga juga tercapai yaitu memberikan informasi, membujuk, dan mengingatkan kepada masyarakat tentang MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau. Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan hasil analisis penelitian bahwa pihak MDTA Al-Qaulul Haq Simpang Limau telah menerapkan dengan baik bauran promosi periklanan namun media yang digunakan hanya brosur, spanduk, kalender, *Instagram* dan *whatsapp*.

Berkat adanya strategi promosi ini, MDTA Al-Qaulul Haq dapat memasarkan jasanya ke berbagai lapisan masyarakat, serta meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang eksistensi dan kualitas lembaga ini dengan menggunakan pendekatan yang bersifat konvensional dan modern. Tetapi, yang mungkin menjadi tantangan dalam memanfaatkan media cetak adalah jangkauan yang terbatas dan kurangnya efisiensi dibandingkan dengan media elektronik. Sementara itu, dalam konteks media sosial, konsistensi dan kualitas konten yang harus dijaga agar terus memikat target audiens yang dituju.

b. Penjualan personal

Penjualan personal adalah bentuk komunikasi langsung antara penjual dengan calon pembeli yakni calon pembeli potensial. Dalam hal ini penjual berusaha membujuk untuk membeli produk yang ditawarkan. Penjualan personal melibatkan kontak secara langsung baik secara tatap muka maupun melalui alat telekomunikasi seperti telepon. Penjualan personal memiliki dua tujuan yaitu untuk meningkatkan penjualan produk dan yang kedua memperkenalkan produk kepada pelanggan.

Dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa MDTA Al-Qaulul Haq sudah menerapkan penjualan personal dengan mendatangi ke lembaga sekolah formal untuk mempromosikan MDTA Al-Qaulul Haq. Selain itu juga pihak lembaga menugaskan salah satu tenaga pengajar untuk menawarkan dan memberikan informasi kepada calon pembeli atau masyarakat. Dengan begitu MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan penjualan personal dengan baik dan sesuai dengan tujuan penjualan personal yaitu untuk meningkatkan penjualan dan memperkenalkan produk atau jasa kepada masyarakat.

Strategi penjualan personal menekankan pentingnya komunikasi langsung dengan pihak-pihak yang berpengaruh seperti kepala sekolah dan para wali santri. Komunikasi personal ini memungkinkan MDTA Al-Qaulul Haq untuk memberikan informasi yang lebih rinci dan meyakinkan, serta membangun hubungan yang lebih erat dengan calon mitra atau pendaftar. Penjelasan mengenai program pembelajaran, proses pendaftaran, dan opsi pembiayaan mencerminkan komitmen dan keterbukaan lembaga dalam memberikan layanan yang sangat baik, yang bertujuan untuk membantu membangun kepercayaan calon pendaftar terhadap kredibilitas MDTA Al-Qaulul Haq.

Pendekatan promosi yang bersifat personal yang digunakan oleh MDTA Al-Qaulul Haq menunjukkan strategi yang fokus pada hubungan interpersonal serta komunikasi langsung. Adanya diskon eksklusif bagi anggota komite merupakan sebuah promosi menarik yang bukan hanya memberikan manfaat dalam hal membangun hubungan timbal balik, tetapi juga membuktikan sebagai manfaat bagi semua. Penawaran juga fleksibel terhadap siswa SMP yang ingin

mendaftarkan diri secara alamiah juga mencerminkan lembaga ini sangat sadar terhadap kebutuhan orang-orang dari para calon pendaftar, yang dapat menjadi nilai tambah.

c. Promosi penjualan

Definisi promosi penjualan menurut Peter & Olson ialah kegiatan pemasaran yang bertujuan memberi dampak langsung terhadap perilaku pelanggan perusahaan yang difokuskan pada tindakan pelanggan.²² Promosi penjualan merupakan sarana untuk meraih target penjualan, bentuk dari promosi ini berupa insentif dalam jangka pendek yang diberikan kepada konsumen agar tertarik untuk mencoba dan membeli ulang produk dengan jumlah yang besar. Promosi penjualan dapat diberikan kepada konsumen, perantara dan tenaga penjual.

Peneliti menganalisis dari hasil penelitian bahwa pihak MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan promosi penjualan berupa penawaran gratis mengikuti pesantren ramadhan kepada 10 orang calon pendaftar pertama. Selain itu juga ada keringanan pembayaran yang bisa dicicil bagi yang kurang mampu serta adanya diskon pembayaran kepada anak yang bersaudara yang ingin bersekolah di MDTA Al-Qaulul Haq. Dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq sudah menerapkan promosi penjualan dengan baik.

Strategi yang diterapkan oleh MDTA Al-Qaulul Haq menunjukkan pendekatan yang berorientasi pada kebutuhan masyarakat melalui penawaran berbagai insentif finansial. Lembaga MDTA Al-Qaulul Haq berharap ini adalah

²² Marissa Grace Haque Fawzi dkk., *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi* (Tangerang Selatan: Pascal Books, 2021).

strategi yang efektif dalam meningkatkan daya tarik bagi calon pendaftar, terutama mereka yang mungkin mempertimbangkan aspek biaya sebagai faktor utama dalam memilih lembaga pendidikan. Diskon untuk pendaftar awal, bebas biaya kegiatan, dan cicilan pembayaran adalah strategi yang mendorong masyarakat untuk segera mengambil tindakan, yaitu mendaftarkan anak mereka.

Kebijakan diskon untuk saudara kandung dan pembebasan biaya pendidikan bagi anak yatim menunjukkan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq adalah lembaga yang inklusif dan peka terhadap kebutuhan sosial. Pendekatan ini berpotensi meningkatkan kesetiaan dan citra positif lembaga di mata masyarakat, yang dapat berkontribusi pada peningkatan jumlah pendaftar dan penguatan reputasi lembaga. Bagi MDTA Al-Qaulul Haq, sangat penting untuk mengelola strategi promosi ini dengan cermat agar tidak membebani keuangan lembaga. Penting untuk konsisten dalam memberikan manfaat yang telah dijanjikan untuk menjaga kepercayaan masyarakat.

d. Hubungan masyarakat

Frank Jefkins memberikan batasan definisi humas yaitu: sesuatu yang mencakup seluruh komunikasi terencana, baik komunikasi ke dalam maupun ke luar antara organisasi dengan semua khalayak untuk mencapai tujuan-tujuan yang spesifik dan berlandaskan pada saling pengertian.²³ Humas merupakan kegiatan komunikasi pemasaran yang bertujuan menciptakan citra produk atau perusahaan dengan cara membentuk program yang bersifat membangun relasi dengan para pemangku kepentingan. Tugas pemasaran oleh humas yaitu membangun citra,

²³ Morissan, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*.h.27

mendukung aktivitas komunikasi lain, mengatasi permasalahan dan isu yang ada, memperkuat penentuan posisi perusahaan, memengaruhi publik yang spesifik, dan mengadakan peluncuran untuk produk jasa baru.

Peneliti menganalisis bahwa pihak MDA Al-Qaulul Haq telah menerapkan bauran promosi hubungan masyarakat dengan cara membangun hubungan dengan masyarakat, yang sepenuhnya membuktikan terhadap pemahaman mendalam akan pentingnya jaringan sosial dan keterlibatan komunitas dalam mengembangkan pendidikan. Aktivitas sosial dan keagamaan yang diadakan oleh MDTA Al-Qaulul Haq tidak hanya bertujuan sebagai sarana untuk membangun hubungan, tetapi juga sebagai sarana untuk memperkaya persepsi positif tentang lembaga tersebut dari anggota masyarakat. Melalui upaya-upaya ini, MDTA Al-Qaulul Haq berharap dapat mencurahkan komitmen mereka terhadap nilai-nilai keagamaan dan nasional, yang juga beriringan dengan aspirasi dan kebutuhan masyarakat di sekitarnya.

Dengan demikian peneliti menarik kesimpulan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan bauran promosi hubungan masyarakat dengan baik namun belum optimal. Penerapan promosi melalui hubungan masyarakat sesuai dengan tujuannya yaitu menciptakan citra baik yang bersifat membangun relasi dengan para pemangku kepentingan dan hal tersebut sangat berpengaruh dalam upaya meningkatkan jumlah santrinya. Namun tidak adanya penugasan khusus dalam mencari donatur dapat menjadi

Melalui penyebaran pamflet dan kerjasama dengan sekolah-sekolah di wilayah tersebut, lembaga ini memastikan bahwa informasi tentang keberadaan

dan kelebihan mereka sampai pada kelompok sasaran yang diinginkan. Program ini diperkuat oleh partisipasi wali santri sebagai duta informal untuk lembaga, yang dapat meningkatkan kredibilitas dan memperkuat daya tarik lembaga melalui rekomendasi pribadi. Hal tersebut menunjukkan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq membangun citra lembaga dengan pemangku kepentingan.

e. Pemasaran langsung (*direct marketing*)

Pemasaran langsung atau *direct marketing* yaitu merupakan komunikasi langsung dengan pelanggan individu yang dibidik secara seksama baik untuk memperoleh tanggapan segera maupun membina hubungan pelanggan yang berlangsung lama. Tujuan pemasaran langsung adalah untuk mendapatkan respon atau tanggapan langsung dari konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Penerapan komunikasi langsung dapat dilakukan melalui beberapa media seperti media sosial dan media cetak.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pihak lembaga, bahwa MDTA Al-Qaulul Haq sudah menerapkan bauran promosi pemasaran langsung dengan baik. Media yang digunakan dalam pemasaran langsung yaitu surat dan beberapa media sosial seperti *whatsapp* dan *instagram*. Dalam mengelola akun media sosial tersebut dikelola oleh salah satu ustaz di MDTA Al-Qaulul Haq yang bertugas mendokumentasikan dan membagikan kepada khalayak. Dengan demikian, peneliti menyimpulkan bahwa MDTA Al-Qaulul Haq sudah menerapkan pemasaran langsung dengan dengan baik dan. Meskipun hanya beberapa media yang diterapkan, namun tujuan pemasaran langsung tercapai yaitu memperoleh respon langsung dari orang tua santri.

f. Informasi dari mulut ke mulut

Informasi dari mulut ke mulut merupakan salah satu dari bauran promosi, strategi promosi ini berupa informasi dari mulut ke mulut oleh konsumen dengan suka rela karena kepuasan akan pelayanan atau produk yang diberikan. Menurut Kotler dan Keller, *Word of mouth* adalah segala bentuk komunikasi antar masyarakat baik berbentuk lisan, tertulis dan elektronik yang berhubungan dengan keunggulan atau pengalaman membeli atau menggunakan produk atau jasa. Proses ini berlangsung secara alami dan seringkali lebih efektif daripada promosi formal, karena bersumber dari individu yang dipercaya oleh calon pendaftar, seperti teman, keluarga atau orang terdekat. Dengan demikian, segala komunikasi berbentuk lisan atau tertulis antar masyarakat yang memberikan informasi mengenai lembaga MDTA Al-Qaulul Haq merupakan kegiatan informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*).

Dari hasil wawancara dan observasi peneliti bersama informan, maka peneliti menganalisis bahwa MDTA Al-Qaulul Haq telah menerapkan bauran promosi dari mulut ke mulut dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan pihak lembaga yang berusaha memberikan pelayanan yang baik dan ilmu-ilmu agama yang bermanfaat, baik untuk keseharian atau untuk persiapan ke jenjang sekolah selanjutnya. Informasi dari mulut ke mulut merupakan strategi promosi MDTA Al-Qaulul Haq yang cukup efektif daripada promosi formal karena proses ini berlangsung secara alami dan bersumber dari individu yang dipercaya oleh calon pendaftar, seperti teman atau keluarga. Contoh nyata tentang orang tua yang tertarik mendaftarkan anaknya karena melihat perubahan perilaku positif pada

anak lain memperlihatkan bagaimana pengalaman personal dapat menjadi alat promosi yang kuat. Dengan demikian strategi ini tidak hanya meningkatkan persepsi positif terhadap MDTA Al-Qaulul Haq, tetapi juga memperkuat citra lembaga sebagai institusi yang mampu memberikan dampak positif bagi perkembangan moral dan keagamaan anak.

Dari penerapan semua bauran promosi tersebut terdapat tujuan dan fungsi promosi yang dicapai oleh MDTA Al-Qaulul Haq. Fungsi promosi yang tercapai yaitu: memberikan informasi, membujuk, mengingatkan, menambah nilai, dan mendampingi upaya lain dari perusahaan. Sedangkan tujuan promosi yang tercapai yaitu meningkatkan citra perusahaan dan meningkatkan penjualan.

2. Apa Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Meningkatkan Santri Madrasah Diniyah Takmiliah Awaliyah Al-Qaulul Haq?

Strategi promosi MDTA Al-Qaulul Haq melibatkan berbagai pendekatan yang bertujuan untuk menarik minat calon santri dan memperkenalkan lembaga ini kepada masyarakat luas. Tentunya ada faktor yang mendukung untuk mencapai keberhasilan dari strategi yang diterapkan, namun juga tidak terlepas dari faktor penghambatnya. Faktor pendukung dan penghambat tersebut berasal dari faktor internal dan faktor eksternal MDTA Al-Qaulul Haq. Faktor pendukung mencakup kekuatan dalam lembaga (*strength*) dan peluang dari luar lembaga (*opportunity*). Dan faktor penghambat mencakup kelemahan dalam lembaga (*weakness*) dan ancaman atau tantangan dari luar lembaga (*threats*).

a. Faktor pendukung

Dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa MDTA Al-Qaulul Haq memiliki enam faktor pendukung. Adapun dalam aspek kekuatan terdapat satu

faktor, dan aspek peluang terdapat lima faktor. Berikut uraian faktor pendukung tersebut:

1) Kekuatan (*Strength*)

Faktor pendukung dari aspek kekuatan merupakan nilai plus atau sebuah keunggulan yang terdapat dalam organisasi. Faktor pendukung lembaga MDTA Al-Qaulul Haq adalah letaknya yang berlokasi di tempat yang strategis dan mudah diakses. Terletak di pinggir jalan Simpang Limau yang akan memudahkan orang-orang untuk menemukan lokasi dan mengunjungi sekolah. Hal ini menjadi kekuatan sekaligus prospektif untuk calon pelanggan baru, dalam hal ini santri dan orang tua wali santri.

2) Peluang (*opportunity*)

Faktor pendukung dari aspek peluang kegiatan promosi oleh lembaga MDTA Al-Qaulul Haq merupakan kondisi dari luar lembaga yang dapat memberikan keuntungan bagi MDTA Al-Qaulul Haq. Faktor pendukung dari promosi MDTA Al-Qaulul Haq yang pertama adanya dukungan media dalam mempromosikan lembaga. Dukungan media disini sangat berperan dalam mempublikasikan lembaga pendidikan, termasuk salah satunya MDTA Al-Qaulul Haq. Melalui pemanfaatan media, lembaga pendidikan tersebut dapat lebih menyebar informasi kepada masyarakat, menjajikan citra baik, dan menarik perhatian dari para santri dan wali santri. Media sosial merupakan pembentuk dan pengganda citra lembaga dalam hal dikenal oleh masyarakat.

Dalam konteks MDTA Al-Qaulul Haq, media cetak dalam bentuk brosur dan sejumlah media daring melalui *WhatsApp* dan *Instagram* telah sangat

membantu sebagai elemen pendukung untuk kegiatan promosi. Media tersebut terbukti sangat efisien dalam meraih banyak orang, dalam hal ini meningkatkan kesadaran masyarakat tentang keberadaan lembaga, serta membawa partisipasi masyarakat aktif dalam membela program-program yang diajukan. Sebagaimana dalam teori yang tertulis dalam bab dua, media sosial merupakan peluang yang dapat memudahkan sebagai sarana promosi.

Faktor pendukung yang kedua adalah sedikitnya pesaing yang setara Madrasah Diniyah ini. Melihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS) bahwa wilayah Banjarmasin Timur yang hanya terdapat 1 Madrasah Diniyah, hal ini menjadi peluang yang sangat besar untuk lembaga MDTA Al-Qaulu Haq dalam mempromosikan lembaga. Sedikitnya pesaing tersebut memudahkan lembaga dalam mencapai target.

Faktor pendukung yang ketiga adalah branding yang positif di mata masyarakat yang membantu MDTA Al-Qaulul Haq dalam membangun dan menjaga identitas sekolah sebagai sebuah lembaga pendidikan berkualitas, bertanggung jawab, serta berkomitmen tinggi dalam pembentukan karakter dan pengembangan keimanan santri. Kualitas pendidikan yang diberikan merupakan alasan utama untuk dipilih oleh calon santri dan diyakini oleh peserta didik dan orang tua. Ustaz Abdul Basith, selaku kepala sekolah MDTA Al-Qaulul Haq, menjelaskan bahwa perhatian besar terhadap santri dan pengawasan ketat terhadap aktivitas santri merupakan salah satu hal yang dihargai oleh para wali santri. Beliau juga menekankan bahwa alasan orang tua memilih MDTA Al-Qaulul Haq adalah karena lebih menitikberatkan pada pendidikan agama, Al-Qur'an, dan

perilaku, yang diajarkan dengan cara yang lebih mendalam dan intensif dibandingkan dengan cara yang diterapkan di lembaga formal. Oleh karena itu, pengenalan jenjang ini tidak hanya meningkatkan citra lembaga tersebut tetapi juga memperkuat kepercayaan masyarakat pada kontribusi MDTA Al-Qaulul Haq dalam membentuk generasi yang berkarakter dengan pemahaman agama yang kuat.

Faktor pendukung yang keempat adalah kepuasan pelayanan dan biaya yang ditawarkan terjangkau. Perpaduan antara biaya yang terjangkau dan pelayanan berkualitas menjadikan MDTA Al-Qaulul Haq sebagai pilihan tepat bagi orang tua yang ingin memberikan pendidikan agama berkualitas kepada anak-anak mereka tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Lembaga ini sangat memahami pentingnya akses pendidikan yang berkualitas bagi semua kalangan, sehingga menetapkan struktur biaya yang fleksibel dan ringan. Hal ini didukung oleh pernyataan Ustaz Abdul Basith, kepala sekolah MDTA Al-Qaulul Haq, yang menjelaskan bahwa para wali santri merasa puas dengan pelayanan yang diberikan, terutama karena biaya bulanan yang terjangkau sebesar Rp. 50.000. Dengan biaya tersebut, para santri tidak hanya mendapatkan pengajaran agama umum, tetapi juga kesempatan untuk mengikuti ngaji privat dan kegiatan keagamaan lainnya. Strategi ini menunjukkan komitmen MDTA Al-Qaulul Haq dalam memberikan pendidikan agama yang komprehensif dan berkualitas, tanpa membebani orang tua dengan biaya yang tinggi.

Faktor pendukung yang kelima yaitu dukungan dan bantuan dari beberapa pihak yang dengan sukarela membagikan informasi mengenai MDTA Al-Qaulul

Haq. Bantuan dari orang yang berpengaruh, orang tua santri dan masyarakat yang merasakan kepuasan terhadap produk jasa maupun dari aspek pelayan yang diberikan. Hal tersebut dapat menjadi peluang besar bagi lembaga untuk memasarkan produk jasa yang ditawarkan.

b. Faktor penghambat

Dalam hal ini peneliti menganalisis bahwa MDTA Al-Qaulul Haq memiliki tiga faktor penghambat. Adapun dalam aspek kelemahan terdapat dua faktor, dan aspek ancaman terdapat satu faktor. Berikut uraian faktor penghambat tersebut:

1) Kelemahan (*weakness*)

Kelemahan merupakan kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang terdapat dalam organisasi atau lembaga. Faktor penghambat dari promosi MDTA Al-Qaulul Haq yaitu kurangnya dana yang dapat merugikan lembaga dalam mencapai basis konsumen yang lebih luas dan lebih efisien untuk menarik perhatian siswa baru. Masalah lain yang dihadapi lembaga adalah tidak adanya penugasan khusus bagi lembaga dalam upaya pencarian sumber pendanaan tambahan atau donatur. Hal ini menunjukkan lemahnya SDM yang menunjukkan kelemahan dalam lembaga tersebut. Selain itu, keterbatasan anggaran mengalir ke dalam kemampuan institusi pendidikan untuk merekrut atau melatih tenaga profesional di bidang periklanan dan promosi. Hal ini menunjukkan bahwa tanpa dukungan finansial yang memadai, MDTA Al-Qaulul Haq akan kesulitan dengan strategi promosi yang diperlukan untuk lebih banyak mendorong pendaftar baru dan menghasilkan daya tarik baru.

Faktor selanjutnya adalah keterbatasan waktu, hal tersebut juga menjadi faktor penghambat karena sumber daya pendidik (pengajar) di MDTA Al-Qaulul Haq tidak hanya bertanggung jawab dalam mengajar, mempersiapkan materi, dan mendampingi siswa dalam proses pembelajaran, tetapi juga terlibat dalam berbagai kegiatan administrasi dan manajemen sekolah. Keterlibatan yang luas ini mengakibatkan waktu yang tersedia untuk memikirkan, merencanakan, dan menjalankan kegiatan promosi menjadi sangat terbatas. Kondisi ini dapat menghambat efektivitas upaya promosi yang seharusnya dilakukan secara berkelanjutan dan terarah. Ustaz Abdul Basith menegaskan bahwa hambatan waktu menjadi kendala signifikan karena setiap pengajar memiliki kesibukan lain di luar tanggung jawab mereka di lembaga ini. Dengan demikian, keterbatasan waktu yang dimiliki oleh para pengajar menjadi salah satu faktor penghambat yang mengurangi keberhasilan strategi promosi MDTA Al-Qaulul Haq.

Selain faktor di atas, berdasarkan hasil observasi peneliti juga menemukan faktor yang menjadi kelemahan dalam MDTA Al-Qaulul Haq yaitu sarana dan prasarana yang masih terbatas. Mengingat lembaga ini yang baru berjalan 3 tahun, oleh karena itu sarana dan prasarana yang digunakan masih seadanya. Namun hal tersebut menjadi salah satu faktor penghambat karena minimnya sarana dalam hal melakukan promosi yang lebih besar.

2) Ancaman (*threats*)

Ancaman merupakan kebalikan dari peluang (*opportunities*). Ancaman merupakan kondisi eksternal yang dapat mengganggu kelancaran berjalannya sebuah organisasi atau perusahaan. Peneliti menganalisis ancaman strategi

promosi MDTA Al-Qaulul Haq adalah kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan agama sedari dini.