

LAMPIRAN



Lampiran I

DAFTAR TERJEMAH

NO	BAB	KUTIPAN	HAL	TERJEMAH
1.	I	Gapta	2	Pendidikan dipandang sebagai suatu proses aktif dan dinamis yang berlangsung terus menerus selama hidup seseorang melalui berbagai pengalaman baik secara formal maupun informal. Pendidikan adalah proses sepanjang hayat yang mencakup semua pengalaman yang diterima anak di sekolah atau di rumah, di masyarakat dan masyarakat melalui interaksi berbagai macam dan kegiatan.
2.	I	Q.S. Al-Baqarah (2):148	2	Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan. Di mana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh, Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu
3.	II	Wina Sanjaya	19	Strategi adalah sebagai rencana, metode, atau rangkaian kegiatan yang dirancang untuk mencapai tujuan

				pendidikan tertentu.
4.	II	Charles	23	Fungsi pemasaran harus diberikan tempat yang lebih penting dalam konsep manajemen pemasaran, karena konsumen hanya dapat dipuaskan oleh kinerja kegiatan yang menyediakan bagi mereka kombinasi produk, layanan, dan harga yang disukai.
5.	III	W. Lawrence Neuman	49	Metodologi berarti memahami seluruh proses penelitian termasuk asumsi filosofis konteks organisasi sosial, prinsip etika, dan dampak politik dari pengetahuan baru dari perusahaan penelitian
6.	III	Ranjit Kumar	50	Suatu penelitian diklasifikasikan sebagai kualitatif jika tujuan penelitian terutama untuk menggambarkan suatu situasi, fenomena, masalah atau peristiwa; jika informasi dikumpulkan melalui penggunaan variabel yang diukur pada skala nominal atau ordinal (skala pengukuran kualitatif); dan jika analisis dilakukan untuk menetapkan variasi dalam situasi, fenomena atau masalah tanpa mengukurnya. Deskripsi situasi yang

				diamati, pencacahan historis peristiwa, penjelasan tentang pendapat berbeda yang dimiliki orang tentang suatu masalah, dan deskripsi kondisi kehidupan suatu komunitas adalah contoh penelitian kualitatif.
7.	III	Yosegh Kumar Singh	54	Pengumpulan data adalah akumulasi dari bukti-bukti spesifik yang akan memungkinkan peneliti untuk menganalisis dengan tepat hasil dari semua kegiatan dengan desain dan prosedur penelitiannya. Tujuan utama pengumpulan data adalah untuk memverifikasi hipotesis penelitian

Lampiran II

INSTRUMEN PENELITIAN**A. Pedoman Observasi**

1. Mengamati suasana dan keadaan di lapangan.
2. Mengamati fisik objek penelitian.
3. Mengamati kondisi dan gambaran umum lokasi penelitian.
4. Hal-hal yang dirasa perlu dalam penelitian ini.

B. Pedoman Wawancara

No.	Fokus Penelitian	Pertanyaan Wawancara
1.	Bagaimana strategi pemasaran sekolah pada masa pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana sekolah menyikapi pandemi yang sedang melanda kota Banjarmasin? 2. Apa saja strategi pihak sekolah dalam pelaksanaan pembelajaran di masa pandemi? 3. Apa ciri khas yang ingin ditonjolkan oleh MAN 3 Banjarmasin? Mengapa demikian? 4. Apa yang menjadi dasar strategi pemasaran sekolah pada masa pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin? 5. Apakah sekolah memiliki standar tersendiri dalam hal strategi pemasaran

		<p>sekolah?</p> <p>6. Jasa layanan/program unggulan apa saja yang ada di MAN 3 Banjarmasin?</p> <p>7. Siapa saja yang terlibat dalam pengambilan kebijakan terkait dengan pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin?</p> <p>8. Pada masa pandemi pemasaran sekolah seperti apa yang ditawarkan atau dimiliki oleh MAN 3 Banjarmasin?</p> <p>9. Bagaimana upaya sekolah untuk memaksimalkan strategi pemasaran sekolah pada masa pandemi ini? Seberapa besar peran MAN 3 Banjarmasin dalam memaksimalkan pemasaran sekolah?</p> <p>10. Bagaimana pengaruh strategi pemasaran pada masa pandemi ini terhadap sekolah?</p> <p>11. Bagaimana prosedur strategi pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin sekarang?</p> <p>12. Apakah strategi pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin membantu meningkatkan minat masyarakat? Bagaimana peranannya?</p> <p>13. Bagaimana tolak ukur keberhasilan</p>
--	--	---

		<p>pemasaran sekolah yang telah dimiliki oleh MAN 3 Banjarmasin?</p> <p>14. Untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan tuntutan zaman, bagaimana upaya MAN 3 untuk mengembangkan strategi pemasaran sekolah ke depannya?</p>
2	<p>Apa saja bauran pemasaran yang diterapkan pada masa pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana proses penerapan bauran pemasaran produk di masa pandemi Covid-19? 2. Bagaimana proses penerapan bauran pemasaran harga tersebut di masa pandemi Covid-19? 3. Bagaimana proses penerapan bauran pemasaran lokasi di masa pandemi Covid-19? 4. Bagaimana proses penerapan bauran pemasaran promosi di masa pandemi Covid-19? 5. Bagaimana proses penerapan bauran pemasaran sumber daya manusia di masa pandemi Covid-19? 6. Bagaimana proses penerapan bauran pemasaran bukti fisik di masa pandemi Covid-19? 7. Bagaimana proses penerapan bauran pemasaran proses di masa pandemi Covid-19?

C. Pedoman Dokumentasi

1. Data sejarah berdirinya MAN 3 Banjarmasin
2. Data visi, misi, dan tujuan MAN 3 Banjarmasin
3. Data struktur organisasi MAN 3 Banjarmasin
4. Data tenaga pendidik dan kependidikan MAN 3 Banjarmasin
5. Data peserta didik MAN 3 Banjarmasin
6. Data sarana dan prasarana MAN 3 Banjarmasin
7. Letak geografis dan lainnya

Lampiran III

SK PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
UIN ANTASARI BANJARMASIN
NOMOR 014 TAHUN 2021
TENTANG
PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI SEMESTER GANJIL
TAHUN AKADEMIK 2020/2021

DEKAN FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN UIN ANTASARI,

- Menimbang : a. bahwa untuk kelancaran mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Antasari Banjarmasin membuat skripsi, maka perlu menetapkan Dosen-Dosen Fakultas Tarbiyah dan Keguruan untuk menjadi pembimbing;
- b. bahwa nama-nama sebagaimana tersebut dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap untuk ditetapkan sebagai Dosen Pembimbing Skripsi dimaksud.
- Mengingat : 1. Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Peraturan Presiden RI Nomor 36 Tahun 2017 tanggal 3 April 2017 tentang Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin;
3. Peraturan Pemerintah No. 60 Tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi;
4. Surat Keputusan Menteri Agama No. 30 Tahun 2017 tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Antasari;
5. Surat Keputusan Menteri Agama No. 36 Tahun 2017 tentang Statuta UIN Antasari Banjarmasin;
6. Keputusan Rektor IAIN No. 217A Tahun 2012 tentang Perubahan atas Keputusan Rektor No. 72 Tahun 2007 tentang Pedoman Penulisan Skripsi Program Strata Satu (S-1) IAIN Antasari Banjarmasin.
- Memperhatikan : Usul Ketua Jurusan MPI Tanggal 25 Januari 2021
- MEMUTUSKAN:
- Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN UIN ANTASARI TENTANG PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2020/2021
- Pertama : Menunjuk dan menugaskan kepada:
1. Nama : Dr. H. Ahmad Salabi, S.Ag., M.Pd.
NIP/NUP : 197212112008011009
Pangkat/Golongan : Penata Tingkat I/III/d
Jabatan Akademik : Lektor
Sebagai Pembimbing Bidang Konten dan Metodologi
2. Nama : Nauriatul Muharramah, SEI, M.Pd.I
NIP/NUP : 201703094
Pangkat/Golongan : Penata Muda Tingkat I/III/b
Jabatan Akademik : Assisten Ahli
Sebagai Pembimbing Bidang Bahasa dan Teknik Penulisan
- Untuk membimbing mahasiswa penyusun skripsi:
- Nama : Jamiyatul Munawarah
NIM : 170102050298
Jurusan/Prodi : MPI
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Sekolah Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Masa Pandemi Covid-19 Di MAN 3 Banjarmasin
- Kedua : Biaya akibat dikeluarkannya keputusan ini dibebankan kepada DIPA UIN Antasari Banjarmasin.
- Ketiga : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dengan ketentuan bahwa apabila terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, maka akan diadakan perbaikan dan perubahan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Banjarmasin
pada tanggal 25 Januari 2021
DEKAN,


 Prof. Dr. H. Juariah, M.Pd.
 NIP. 196001061986032004

- Tembusan:
1. Rektor UIN Antasari Banjarmasin;
 2. Ketua Jurusan;
 3. Dosen Pembimbing;
 4. Arsip.

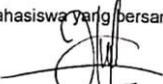
Lampiran IV

SK SELESAI SEMINAR PROPOSAL

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN BIRO SKRIPSI Jalan Jenderal Ahmad Yani KM. 4,5 Banjarmasin Telepon (0511) 3253939 Faksimile (0511) 3274492 Email: ftk.antasari@gmail.com Web: www.ftk.iain-antasari.ac.id
	<hr/> <p style="text-align: center;"><u>SURAT KETERANGAN</u> Nomor: 868/Un.14/III.1.t/pp.00.9/07/2021</p> <p>Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan bahwa:</p> <p>Nama : Jamiyatul Munawarah N I M : 170102050298 Jurusan/Prodi : KI-MPI Alamat : Jl. Bumi Mas Raya, Komplek Bumi Mas, Gg. Bumi Mas VII, No. 101</p> <p>adalah benar telah melaksanakan Seminar Desain Operasional Skripsi yang berjudul:</p> <p style="text-align: center;">STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 3 BANJARMASIN</p> <p>Pada Hari/Tanggal : Jum'at, 25 Juni 2021 Tempat : Google Meet</p> <p>Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.</p> <p style="text-align: right;">Banjarmasin, 06 Juli 2021 Ketua,</p> <p style="text-align: right;">  Mahmudah, M.Pd.I NIP. 198708212015032004 </p>

Lampiran V

SURAT IZIN RISET DARI KAMPUS

	KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN Jalan Jenderal Ahmad Yani KM. 4.5 Banjarmasin Telepon (0511) 3253939 Faksimile (0511) 3274492 Email: ftk@uin-antasari.ac.id Web: www.ftk.uin-antasari.ac.id
SURAT RISET Nomor: B- 87 /Un.14/III.1/PP.00.9/01/2022	
Yang bertanda tangan Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Antasari, dengan ini menugaskan kepada :	
Nama	: Jamiyatul Munawarah
Nomor Induk Mahasiswa	: 170102050298
Semester	: SEPULUH (X)
Alamat	: Jl. Bumi Mas Raya, Komplek Bumi Mas, Gang Bumi Mas VII, No. 101 Kelurahan Pemurus Baru Kecamatan Banjarmasin Selatan
Tugas	: Melakukan Riset / Penelitian Ilmiah dalam rangka pengumpulan data untuk penyusunan Skripsi Sarjana dengan Judul :
STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 3 BANJARMASIN	
Tempat yang dituju	: Kepala MAN 3 BANJARMASIN
Barang yang dibawa	: Seperangkat alat riset
Lamanya Riset	: 2 (Dua) bulan
Dari tanggal	: 14 Januari 2022
Sampai dengan tanggal	: 15 Maret 2022
Demikian Surat Riset ini diberikan kepada ybs, agar pihak-pihak yang berkepentingan dapat memberikan bantuan seperlunya.	
	Banjarmasin, 12 Januari 2022 Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan  Dr. Ahmad Muradi, M.Ag NIP. 197808082005011006
Mahasiswa yang bersangkutan,  Jamiyatul Munawarah NIM. 170102050298	
Subbag. Afkwa & Ahumu FTK UIN Antasari	

Lampiran VI

SURAT IZIN RISET DARI KEMENTERIAN AGAMA

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KOTA BANJARMASIN
 Jalan Pulau Laut Nomor 24 Kota Banjarmasin - 70114
 Telepon (0511) 3353586; Faksimili (0511) 3353586; e-mail:bjmkatsel@kemenag.go.i

Nomor : B-87/Kk.17.01-1/PP.00.9/1/2022 17 Januari 2022
 Lampiran : -
 Hal : Persetujuan Penelitian

Yth. Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan
 Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri
 (UIN) Antasari Banjarmasin
 di-

Banjarmasin

Berdasarkan Surat dari Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Banjarmasin Nomor : B-87/UN.14/III.1.t/PP.00.9/01/2022 tanggal 12 Januari 2022 Hal : Permohonan izin penelitian, maka bersama ini kami menerangkan :

Nama : Jamiyatul Munawarah
 NIM : 170102050298
 Jurusan : MPI

Judul Skripsi :

**STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH PADA MASA PANDEMI COVID-19
 DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 3 BANJARMASIN**

Pada prinsipnya kami menyetujui yang bersangkutan melaksanakan penelitian tersebut di MAN 3 Banjarmasin terhitung mulai tanggal 14 Januari s/d 15 Maret 2022 dengan ketentuan :

1. Tidak mengganggu proses kegiatan Belajar dan Mengajar;
2. Menyampaikan laporan Selesai penelitian tersebut ke Kantor Kementerian Agama Kota Banjarmasin.

Demikian, atas perhatiannya kami sampaikan terima kasih.

Kepala,

 Muhammad Rofi'i

Tembusan :

1. MAN 3 Banjarmasin;
- ② Mahasiswa yang bersangkutan.

Lampiran VII

SURAT SELESAI RISET

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KOTA BANJARMASIN
MADRASAH ALIYAH NEGERI 3 BANJARMASIN
Jl. Batu Benawa I No.61 Rt. 41 Banjarmasin 70117
Telpon (0511) 4365828 Fax. (0511) 4365828
E-mail: mantiqat553642@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Nomor: 157 /Ma.17.01-3 / PP.00.6 /03/ 2022

Berdasarkan surat dari Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin, dengan nomor : B - 87/Un.14/III.1/PP.00.9/01/2022, tanggal 12 Januari 2022.

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dra. Hj. Nana Mairi, M.Pd
NIP : 19650504 199403 2 004
Jabatan : Kepala Madrasah
Unit Kerja : MAN 3 Banjarmasin

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Jamiyatul Munawarah
NIM : 170102050298
Jurusan : S1 Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
Semester : Sepuluh (X)
Tahun Akademik : 2021 / 2022

Telah selesai melakukan kegiatan penelitian/riset di Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin terhitung dari tanggal 14 Januari 2022 s.d 15 Maret 2022, dengan judul :

**"STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH PADA MASA PANDEMI COVID-19
DI MADRASAH ALIYAH NEGERI 3 BANJARMASIN"**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 15 Maret 2022
Kepala MAN 3 Banjarmasin,

NANA MAIRI

Lampiran VIII

TRANSKIP WAWANCARA

Informasi	Pertanyaan	Kode	Kutipan Verbatim	Informan
(FM1) Bagaimana strategi sekolah pada masa pandemi covid-19 di MAN 3 Banjarmasin?	Bagaimana sekolah menyikapi pandemi yang sedang melanda kota Banjarmasin?	FM1a	Pembelajaran secara online dengan e-learning itu kan kada kita ja itu seluruh Indonesia.	Kepsek
			Masa pandemi ada kebijakan dari sekolah untuk memberlakukan pembelajaran online seperti kemarin, akan tetapi setelah adanya level yang menurun menjadi level 2 kami bisa melaksanakan PTM terbatas 50 50 sistem bergantian. Jadi yang idealnya untuk pandemi harus pihak sekolah menyiapkan segala fasilitas yang berkaitan dengan protokol kesehatan untuk semua warga sekolah.	Humas
	Apa saja strategi pihak sekolah dalam pelaksanaan pembelajaran di masa pandemi?	FM1b	Pembelajaran sama e-learning tugasnya mengumpul ke madrasah secara bergiliran artinya hari ini harus dikumpul dari jam sekian hingga sekian artinya ada tenggang waktu, jadi disiasati misalkan kelas 10 hari ini jam berapa sampai jam berapa dan lain-lain mengumpulnya melalui satpam di ruang piket.	Kepsek
			Pada masa pandemi seperti yang dijelaskan tadi pembelajarannya ada dua yakni online dan offline. Kalau pembelajaran online jelas semua siswa melakukan pembelajaran di rumah saja, sedangkan pembelajaran offline dengan PTM terbatas 50 50. Itulah strategi yang	Humas

			dilakukan sekolah untuk menghadapi pandemi covid-19.	
	Apa ciri khas yang ingin ditonjolkan di MAN 3 Banjarmasin? Mengapa demikian?	FM1c	Ada tahfidznya, itu kan yang kami laksanakan setiap libur semester, nah tapi kemarin masa pandemi lalu tetap diadakan tahfidz tetapi melalui secara daring secara online siswa itu sama seperti belajar, jadi langsung anak itu diberi tugas misalnya itu saat liburannya kalau seperti hari biasakan ada tugas-tugas jadi pada waktu libur kemarin disiasati oleh pemerintah keagamaan tetap melaksanakan tahfidz tapi dengan artian daring.	Kepsek
	Apa yang menjadi dasar strategi pemasaran sekolah pada masa pandemi covid-19 di MAN 3 Bjm?	FM1d	Untuk pemasaran kita mengarah ke media sosial, seluruh media sosial baik dari whatsapp, ig, facebook, dan media website semua kita arahkan bagaimana orang bisa membaca dan melihat penerimaan siswa baru di MAN 3 Banjarmasin intinya pemasaran itu melalui media sosial.	Kesiswaan
			Selama masa pandemi covid-19 strategi yang dijalankan tidak mungkin sosialisasi tatap muka jadi dilakukan sistem pemberitahuan melalui media sosial yang online istilahnya melalui online semua jadi itulah strategi pemasaran sekolah untuk menarik minat siswa sekolah di MAN 3 Banjarmasin.	Humas
	Apakah sekolah memiliki standar	FM1e	Tidak ada acuan standar kita tidak berani karenakan	Kepsek

	tersendiri dalam hal strategi pemasaran sekolah?		<p>madrasah kita saingannya banyak SMA 1 SMA 2 SMA 3 masing-masing kita mengambil secara agamis secara Islam orangkan memakai jilbab ya jilbab, nah cuman ekskul kita ada menonjolkan yang kaya maulid habsyi, itukan di SMA kadada nilai + nya dan ditambah lagi keuntungannya kita ini ada kegiatan yang itu tadi yang tahfidz itu dan kegiatan keagamaan itukan anak-anak tuhkan kawa tahu yang istilahnya yang ukuran yang kita terima itu bukan istilahnya kecerdasan bidang keilmuan saja tapi yang penting keagamaan misalnya anak yang penghafal al-qur'an seini itu yang kita prioritaskan apalagi yang sampai 30 juz, yang paling dicari adalah anak yang hafal al-qur'an, paling tidak itu adalah juz amma. Jadikan kalau di SMA tidak ada hafalan makanya kita meminimalkan itu dulu karena kecerdasan seseorang itu adalah kecerdasan dalam menghafalkan lafadz al-qur'an.</p>	
	Jasa layanan/program unggulan apa saja yang ada di MAN 3 Banjarmasin?	FM1f	<p>Tahfidz itu ya walaupun sebenarnya mata pelajaran lain kita kesenian paduan suarakan mempunyai guru yang kebetulan backgroundnya memang spesialis seperti ibu Rizka kemarinkan memang orang tamatan ya mempengaruhi juga guru yang mempunyai backgroundnya itu mata pelajaran spesialis</p>	Kepsek

			artinya terkhusus misalnya kalau menguasai pramuka ya pramuka tapi ya paling utamakan yang sulit biasanya paduan suara ya bebuan gita bahana.	
	Siapa saja yang terlibat dalam pengambilan kebijakan terkait dengan pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin?	FM1g	Yang jelas ibu melibatkan wakamad ke 4 nya dan kepala TU, ya memang ada juga guru-guru senioryang artian dalam disini sudah bertahun-tahun sudah disini kita ambil masukan-masukannya jadi bukannya ibu tidak berani tapi dalam artian ibu perlu masukan-masukan pendapatnya ini pengalamannyakan mungkin ada di sekolah lain ada yang jadi wakamad/guru di sekolah lain jadi masukan-masukan dan itupun ibu biasanya terkadang ada musyawarah kepala madrasah jadi kami mengambil kebijakan misalnya di MAN 2 kayapa di MAN 1 kayaini lihat lingkungan kita disesuaikan dengan keadaan lingkungan kita baru kita sampaikan kepada wakamad, wakamad lalu menyampaikan ke guru-guru, artinya ibu tidak mau mengambil kebijakan tanpa ada kesepakatan artinya sekolah ini berjalan bukan hanya dari diri ibu melainkan kerja sama dari guru-guru dan TU.	Kepsek
	Pada masa pandemi pemasaran sekolah seperti apa yang ditawarkan atau	FM1h	Ya itu tadi pada kami masa pandemi orang tua siswa itu ya mungkin karena tahfidz itu terkenal karena setiap kegiatan	Kepsek

	<p>dimiliki oleh MAN 3 Banjarmasin?</p>		<p>MAN 3 selalu ikut dan itu yang berhasil ke tingkat nasional itu nilai jual kami itu yang utama kalau istilah yang kadang-kadang nasib-nasiban prestasi ni yang istilahnya KSM hebatkimia fisika biologi kadang-kadang bisa jadi tahun depan tidak, tidak mesti juga. Walaupun gurunya pintar kalau outputnya tidak pintar, ya itu tadi tahfidz tadi nilai jual utama di MAN 3 dan istilahnya strategis lingkungan bersih rapi indah berpengaruh jua orang melihat, walaupun sempit dalam artian bersih. Kebersihan lingkungan itu indah hijau banyak tanaman nah itu kan mempengaruhi orang pasti membanding di sini nyaman tempat istirahat ada untuk tempat anak memojok konsultasi atau apa kegiatan ada.</p>	
	<p>Bagaimana upaya sekolah untuk memaksimalkan strategi pemasaran sekolah pada masa pandemi ini? Seberapa besar peran MAN 3 Banjarmasin dalam memaksimalkan pemasaran sekolah?</p>	<p>FMli</p>	<p>Ya itu tadi ja melalui yang online itu tadi. Humas kami kan sering juara 2/3 seprovinsi jadi kegiatan apapun di madrasah di upload di share, jadikan orang melihat di ig kita kan ada kegiatan pembelajaran kita aktif, kegiatan prestasi yang dilaksanakan di luar disampaikan, keadaan lingkungan di madrasah, suasana di madrasah artinya orang melihat kerja sama antara kepala, guru, karyawan, dan TU artinya adem dan tidak terdengar yang satu membicarakan yang satu itulah</p>	<p>Kepsek</p>

			yang paling utama suasana kerja artinya iklim kerja yang nyaman akan terekplor ke luar orang akan melihat oh di MAN 3 itu nyaman gurunya, peasian, kalau tugas ibu beri apa yang disampaikan ke guru-guru siap dilaksanakan artinya didukung.	
	Bagaimana prosedur strategi pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin sekarang?	FM1j	Prosedurnya kami ibarat bila ada sesuatu tuhkan ada yang pakar IT nya lah kan rata-rata pandemi tadikan semuanya melalui online jadi bila ada informasi sesuatu yang baru langsung disampaikan kepada wakamad, wakamad menyampaikan kepada ibu, kita berembuk yang ini supaya ini bagaimana yang kita tawarkan kepada siswa misalkan pembelajaran yang mudah yang bagaimana guru memberikan materi bagaimana yang nyaman itu yang ditawarkan itu rapat walaupun kami melalui online juga.	Kepsek
	Apakah strategi pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin membantu meningkatkan minat masyarakat?	FM1k	Salah satu diantaranya tetapi tidak mutlak juga karenakan yang namanya orang, banyak alumni sekarang ini kan yang dari MAN 3 kan dari pejabat kemudian punya anak, ada punya kolega, ada punya tetangga, kan kadang-kadang dari mulut ke mulut oh di MAN 3 nyaman, gurunya nyaman, komunikasi dengan madrasahnyanya nyaman, artinya masalah dana yang kita perlukan ini buktinya loh, begini keadaan bangunannya,	Kepsek

			<p>sarana prasarananya karena yang paling penting adalah sarana prasarananya. Kamu bisa membandingkan pagar yang masih seng kemudian diganti dengan yang bagus, tempat parkir ada walaupun masih kurang memadai masih kurang terpenuhi nah artinya kita kan berbenah bertahap step by step artinya ada mempunyai panggung walaupun istilahnya jar orang tuh ada jua mempunyai panggung, ada tempat istirahat tempat duduk, kamu punya Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) walaupun PTSP boomingnya di tahun 2022 dalam arti memberikan kemudahan keadaan orang tua siswa baik dalam menyampaikan misalnya ada mutasi siswa, keperluan administrasi sekira tidak perlu lagi kesana kemari jadi di atas itu khusus TU jadi di bawah itu PTSP maupun masalah administrasi, masalah surat menyurat artinya memberikan kemudahan.</p>	
	<p>Untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan tuntutan zaman, bagaimana upaya MAN 3 untuk mengembangkan strategi pemasaran sekolah ke depannya?</p>	FM11	<p>Ya itu kita harus mempunyai IT yang hebat, tenaga IT nya yang penting, biar IT hebat tapi tenaganya IT nya mempuni, dia bisa ini saya perdayakan saya angkat saya gunakan, dulu dia tidak bisa ini saya suruh mengikuti kegiatan ini pelatihan-pelatihan diberikan peluang untuk pealtihan-pelatihan artinya satu persatu. Dulu tidak mempunyai website</p>	Kepsek

			<p>sekarang sudah punya makanya kami humas berlomba-lomba dengan bukti ada piagam humas award hampir setiap semester tidak pernah keluar dari 5 besar paling maksimal banar 3 karena saingan nomor 1 adalah MAN IC di Pelaihari.</p> <p>Alhamdulillah makanya kita kan meupayakan apapun kegiatannya di ekspos, humas ada kegiatan ini langsung disampaikan, jadi humas itu dipenmap provinsi dan di website.</p>	
	Bagaimana proses perencanaan strategi pemasaran sekolah?	FM1 m	<p>Perencanaan memang semua wakamad terlibat untuk menyusun strategi pemasaran sekolah baik dari unsur sarana, kurikulum, kesiswaaan, dan humas. Nanti ujung tombak untuk pemasaran ini adalah pada humas, nanti humas menyampaikan apakah nanti lewat media sosial atau lewat informasi kemenag kota bahkan sampai kemenag provinsi. Jadi itu trik dan perencanaan yang akan kita luncur akan. Yang terlibat adalah wakamad + kepala sekolah sebagai penanggung jawab.</p>	Kesiswaan
			<p>Jadi untuk promosi jelas kami melibatkan yang pasti wakamad kesiswaan kami menyampaikan kepada masyarakat bahwa inilah produk yang dijual MAN 3 Banjarmasin yang menjadi produk unggulannya adalah</p>	Humas

			tahfidz, jadi orang kebanyakan memasukkan anak-anaknya sekolah ke MAN 3 Banjarmasin ya karena produk unggulan adalah tahfidz jadi itu salah satu strategi.	
	Bagaimana warga sekolah memasarkan sekolah yang dimiliki? Apa sudah sesuai dengan rencana dan tujuan?	FM1n	Target PPDB itu pasti ada target yang dicapai berapa jumlah siswa yang keluar dan berapa jumlah siswa yang masuk. Misalkan ada 5 kelas yang keluar jadi yang akan ada 5 kelas juga yang masuk, cuman kebiasaannya terpenuhi untuk ke 5 kelas yang hilang tadi oleh siswa yang masuk.	Humas
	Bagaimana cara madrasah menumbuhkan minat siswa terhadap MAN 3 Banjarmasin di masa pandemi ini?	FM1o	Ada beberapa ekskul yang kita sebagai ujung tombak kegiatan adalah ekskul tahfidz yang mana ekskul tahfidz ini menyebabkan orang tua dan siswa berkeinginan masuk ke MAN 3 Banjarmasin. Jadi tujuan mereka adalah supaya siswa ini lebih tahu tentang agama dan bisa menghafal al-Qur'an lewat jalur sekolah di MAN 3 karena rasanya cuman di MAN 3 yang vioner untuk tahfidz Qur'an di kota Banjarmasin sebagai awal untuk jenjang MA kami lebih dulu dan setiap tahun kami mengeluarkan siswa-siswayang hafal 30 juz dari situ kemungkinan mereka yang sekolahnya dari tsanawiyah/SMP yang mereka basisnya tahfidz mereka akan masuk ke MAN 3 Banjarmasin.	Kesiswaan
			Biasanya pembelajaran di kelas	Humas

			<p>itukan lebih mudah untuk menyampaikan materi pelajaran, lebih mudah tatap muka jadi selama masa pandemi ternyata pada saat pembagian tugas ada sebagian siswa yang tidak mengerjakan tugas tadi itukan kendala juga di sana, jadi strategi yang diambil guru mata pelajaran adalah menyuruh siswa tersebut untuk mengumpulkan tugas langsung ke sekolah. Jadi tugas-tugas yang diberikan bisa dikerjakan oleh siswa.</p>	
	<p>Apa strategi pemasaran sekolah dalam menarik minat masyarakat untuk memasukkan putra-putrinya ke MAN 3 Banajarmasin?</p>	FM1p	<p>Jadi sudah dijelaskan dijawab tadi bagaimana strategi yang diambil oleh MAN 3 Banjarmasin pada masa pandemi yang pertama memberitahukan kepada masyarakat melalui sosial media tadi, yang kedua produk unggulan yang ditonjolkan adalah tahfidz. Yang namanya orang tua kalau masalah agama pasti diutamakan kecuali orang tuanya gegilaan karena disini misalkan setiap libur semester ada karantina tahfidz yang dilaksanakan di sekolah ini juga, namun di masa pandemi tidak bisa menginap di sini kalau dulu sebelum pandemi menginap setengah bulan. Jadi waktu pandemi datang jam 08.00 pulang nya jam 16.00, jadi yang dihafal adalah juz 30 kebanyakan itu yang dilakukan oleh MAN 3 Banjarmasin di masa pandemi covid-19.</p>	Humas
	<p>Bagaimana tolak</p>	FM1q	<p>Semua sekolah mungkin punya</p>	Kesiswaan

	<p>ukur keberhasilan pemasaran sekolah yang telah dimiliki MAN 3 Banjarmasin</p>		<p>tolak ukur yaitu jumlah siswa yang masuk ke MAN 3 Banjarmasin khususnya ke jurusan agama melebihi dari kapasitas misalkan 2 kelas yang mendaftar ada 3 kelas akhirnya siswa yang berminat mau ke MAN 3 disarankan dia ke IPS/Agama dia tetap mau mengikuti saran itu akhirnya dengan keinginan dia dapat bergabung dengan MAN 3 dan melanjutkan hafalan-hafalan dan akan bergabung dengan ekskul itu. Sekarang ekskul tahfidz sudah hampir 200 siswa yang mengikuti.</p>	
			<p>Berkaitan dengan jumlah siswa yang masuk, kebanyakan biasanya ada 5 atau 6 kelas yang keluar kelas 12 otomatis naiknya ada 5 atau 6 kelas yang masuk. Selama ini target yang dipatok oleh MAN 3 Banjarmasin sesuai dengan tujuan.</p>	Humas
	<p>Bagaimana evaluasi pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin?</p>	FM1r	<p>evaluasi pemasaran kita lihat dengan media sosial ternyata lebih banyak, sebelum pandemi kita juga sudah menggunakan media sosial dan terjun langsung ke lapangan, dan masa pandemi kita full 100% dengan media sosial sekarang akan kembali lagi kepada dengan evaluasi yang kemarin. Oh kita perlu mengunjungi sekolah SMP/Tsanawiyah supaya lebih mendalam lagi mengenalkan siswa MAN 3 Banjarmasin. Siapa yang dikirim? yaitu tim inti dan</p>	Kesiswaan

			<p>seluruh siswa OSIM yang akan bergerak untuk mendatangi sekolah SMP/Tsanawiyah akan menjelaskan, akan memaparkan siswa, kinerja, serta ekstrakurikuler yang ada sekarang.</p>	
			<p>Setelah melakukan PPDB ternyata itu sudah sesuai dengan target yang ditetapkan oleh MAN 3 Banjarmasin misalkan ada 175 orang siswa yang lulus dan biasanya yang masuk 175 juga, biasanya ada cadangan nah di antara 175 ini ada yang ngambil ke sekolah lain jadi yang menjadi siswa cadangan naik nah itu patokan tujuan itu tercapai itu evaluasinya selalu tercapai setiap PPDB.</p>	Humas
(FM2) Apa saja bauran pemasaran yang diterapkan pada masa pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin?	Apa saja bauran pemasaran yang diterapkan pada masa pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin?	FM2a	<p>Ya itu tadi orang melihat output yang keluar dari MAN 3 menjadi ini, ada PNS, ada yang dibidang wiraswasta dan swasta yang dari itu dulu, dulunya tidak sampai menjamah ke orang provinsi karena melihat oh di MAN 3 anaknya tahfidz walaupun kita tidak memondok seperti MAN 2 artinya kita mondok tuh hanya dalam satu semester, kemarin ada mondok dan pembukaannya langsung oleh pak kanwil artinya kan pak kanwil tahu ngetes dengan melihat kegiatan ini otomatis informasi berita sampai ke provinsi kan orang membuka, melihat kegiatan, dan bila MTQ kan yang</p>	Kepsek

		<p>dikirim/direkrut adalah MAN 3, kita nih kan keuntungannya alumni dari tsanawiyah MTsN 2 Banjarmasin masuk ke tempat kita dari ibu kan ada MoU (memorandum of understanding) sama MAN 3 jadi siswa yang mempunyai ini ini ini bisa masuk langsung ke MAN 3 tanpa melalui test ada feedbacknya.</p> <p>Kan kita tidak boleh berbeda sudah ibaratnya tuh acuan dari kementerian agama. Apapun biasanya kami dalam kegiatan di madrasah ini selalu berembuk dalam artian berembuk disini misalnya kepala madrasah kami kan betelponan kaya tatap muka contoh PTM di MAN 2 sudah di MAN 1 lihat kondisi kitakan di MAN 3 belum lagi karena kita melihat tetangga di SMA 1 masih 50% tapi karena kitakan langsung dengan pusat ada SKB 4 menteri itulah pegangan kami nah artinya kan kenapa jar MAN 3 bedahulu tatap muka artinya sampai 100%, kita melihat sikon juga artinya syarat-syarat yang disampaikan di SKB 4 menteri itu acuannya karena kita ini vertikal langsung ke pusat bukan ke pemda. Jadikan kalo dinas kan pemda kota hanyar ke pemda provinsi, kalau kita kada. Seluruh masyarakat, pertama lingkungan di daerah sini terdekat sinikan, sasaran kami kan SMP 9, SMP 1, SMP 2,</p>	
--	--	---	--

		<p>tapi kan orang yang namanya dari daerah-daerah itu mungkin ya itu bepandir-pandir lalu informasi sampai di MAN 3 ada ini ini iya jar ibu artinyakan intinyakan orang handak memondokan anak tapi kayapa supaya anak itu kada mondok tetapi menguasai al-qur'an.</p> <p>Ya secara online tadi biasanya melalui facebook, facebook ini kan luas, wa grup; grup itu sudah pasti whatsapp provinsi ada, kota ada, tapi whatsapp terbatas berbeda dengan facebook.</p> <p>Sukarela, karena biasanya kami mengundang orang tua siswa. Kami keperluannya ini untuk ini ini ini pembangunan seini, silahkan orang tua memutuskan jadi tidak bisa kami mengacu seini, seperti contoh misalnya ada pembiayaan untuk pembangunan ini, misalnya untuk kemarin parkir biaya dianggarkan seini sampaikan kepada komite, ketua komite menyampaikan ke forum rapat orang tua siswa. Jarnya seini kalau kita kurang kita ketemu lagi jar ketua komite, dikarenakan handak meminimalisir pertemuan handak yang pintas cepat tidak membuang waktu jadi dibanyaki sesuai kesepakatan artinya kan kita disini apabila ada yang perlu disampaikan ya disampaikan bukan hanya di</p>	
--	--	--	--

		<p> madrasah kami di MAN MAN lain pun sekolahan lain pun banyak guru honorer, nah guru honoror itu kan datang dari mana biayanya kan ada anggarannya jadi disampaikan ke orang tua siswa artinya kepada orang tua siswa perlu diketahui yang namanya mengajar guru mengaji ja kada mungkin kada dibayar, parkir ja bayar, buang air pun juga bayar, artinya sesuatu tidak munafik kita pasti mengenai uang karena suksesnya lihat saja sekolah yang hebat pasti pembayarannya bagus artinya tinggal orang melihat kualitas di madrasah tuh bagaimana sih hasilnya, dimana keadaan di madrasahnyanya, oh memang bagus ini memang ini buktinya artinya kan kita punya mobil sendiri untuk kegiatan kesiswaan, artinya ibu membawa itu untuk sambil mempromosikan, orang-orang melihat dari sekolah MAN 3 oleh karena itu ibu membawa mbil itu ke daerah-daerah yang ada acara kegiatan contohnya di Pelaihari. Jadi orang di Pelaihari menyambat oh MAN 3 Banjarmasin artinya promosi kita tidak hanya melalui brosur tetapi juga dengan kami membawa bejalan mobil itu bukan bejalan apa tapi sambil promosi salah satu strateginya juga, oh orang punya mobil, alamatnya disini oh ini nomer hp nya makanya kami kadada </p>	
--	--	---	--

		yang halus tulisan supaya orang melihat.	
		Yang namanya madrasah aliyah hampir semua ada infak setiap bulan tapi yang mana infak itu digunakan untuk membantu siswa yang kurang mampu di sini, misalkan ada yang tidak masuk dalam Kartu Indonesia Pintar (KIP), jadi pihak komite sekolah membantu siswa yang tadi karena dia tidak mendapatkan KIP.	Humas
		Orang tua masuk baik di MAN 1 di MAN 2 maupun di MAN 3 sama harganya, walaupun di MAN 2 biayanya lebih besar dari MAN 1 dan MAN 3. saat ini memang saat susah kita usahakan harga sekarang sama dengan harga 5 tahun yang lalu mereka mau kemari mereka melihat background sekolah bukan harga, kami tidak menjual harga tapi menjual apa yang kita keluarkan oh ternyata kita sudah mengeluarkan hampir 40-50 siswa yang khatam hafalannya 30 juz itu yang mereka lihat. terus kita mengadakan karantia tahfidz, mereka siswa dari luar seperti dari SMA 1 yang bisa masuk MAN 1, ukhuwah bahkan ada yang dari Marabahan mereka karantina di sini itu sebelum pandemi, sekarang kita bagaimana berusaha bahwa tahfidz ini diikuti oleh semua siswa,	Kesiswaan

			liburan tadi kita adakan 2 minggu dengan berselang-seling kelas 10 11 dan 12 maka semuanya tercoverkan dalam 4 kali pertemuan sampai 6 kali pertemuan. Ada yang dapat satu juz, mudah mudahan ke depannya kita dapat lebih bagus lagi dan lebih banyak yang memperoleh hafalan.	
--	--	--	---	--

Keterangan

Nama	Jabatan	Hari Wawancara	Jam
Dra. Hj. Nana Mairi, M.Pd	Kepala Sekolah	Kamis, 20 Januari 2022	12.55 - Selesai
Chairuddin Nur, S.Pd	Wakamad Kesiswaan	Kamis, 20 Januari 2022	10.50 - Selesai
Muhammad Fajar Rivanny, S.Pd	Wakamad Humas	Rabu, 19 Januari 2022	09.45-Selesai

Lampiran IX

DOKUMENTASI PENELITIAN

Pintu Gerbang MAN 3 Banjarmasin



Suasana di MAN 3 Banjarmasin

Prestasi-prestasi yang diperoleh oleh MAN 3 Banjarmasin





Mobil operasional MAN 3 Banjarmasin



Meminta data mengenai MAN 3 Banjarmasin di Tata Usaha

Wawancara bersama Wakamad Humas MAN 3 Banjarmasin



Wawancara bersama Wakamad Kesiswaan MAN 3 Banjarmasin



Wawancara bersama Kepala MAN 3 Banjarmasin

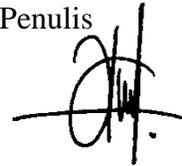


DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Jamiyatul Munawarah
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Barabai, 7 April 1999
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Kebangsaan : Indonesia
6. Status Perkawinan : Belum Kawin
7. Alamat : Desa Sungai Batung, Kabupaten Balangan
8. Pendidikan :
 - a. TK Rokhaniyah Muslimat NU Barabai
 - b. SDN 1 Barabai Timur
 - c. MTsN Barabai
 - d. SMAN Banua Kalsel Bilingual Boarding School
9. Nama Orang Tua
 - a. Nama Ayah : Munadi
Pekerjaan : Swasta
 - b. Nama Ibu : Hj. Jamiah
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
10. Alamat Orang Tua : Desa Sungai Batung, Kabupaten Balangan
11. Saudara (Jumlah Saudara) : Anak ke-1 dari tiga bersaudara
12. Pengalaman Organisasi :
 - a. HJM MPI UIN Antasari
 - b. SEMA FTK UIN Antasari

Banjarmasin, 22 Juli 2022

Penulis



Jamiyatul Munawarah

NIM. 170102050298