

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis

MAN 3 Banjarmasin berada dalam wilayah pemerintahan Kota Banjarmasin, dan terletak dalam Komplek Pelajar Mulawarman. MAN 3 Banjarmasin dikelilingi oleh beberapa sekolah baik dari Kementrian Agama maupun Kementrian Pendidikan antara lain MTsN 2 Banjarmasin, SMPN 2 Banjarmasin, SMPN 9 Banjarmasin, SMKN 1 Banjarmasin dan SMAN 1 Banjarmasin.

Gambar I MAN 3 Banjarmasin



Sumber: Profil MAN 3 Banjarmasin

2. Sejarah Singkat

Cikal bakal Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin berasal dari Madrasah Aliyah Swasta yang merupakan gabungan dari Madrasah Aliyah Mulawarman

(MAM) dan Madrasah Aliyah Al Abadiyah. MAM pada waktu itu kegiatan belajarnya digedung PGAN Banjarmasin yang berlokasi di kompleks Mulawarman.

PGAN Banjarmasin pada tahun 1979 berpindah ke Jalan Pramuka Km 6 Banjarmasin, sehingga gedung PGAN Mulawarman kosong. Dengan kosongnya PGAN tersebut timbul prakarsa dari beberapa orang dewan guru dari PGAN untuk mendirikan MAM diantaranya: Drs. M. Roi Syakur, Drs. Bachtiar Suriani, Drs. Syamsuni Eddy dan Drs. H. Usman Djafri. Berdasarkan musyawarah mereka Swasta dengan lokasi di Mulawarman yaitu MAM dengan kepala madrasahny adalah Drs. M. Roi Syakur. (1979-1983), kedua Drs. M. Zaini (1983-1988), ketiga Drs. H. Baderi (1988) kemudian digantikan oleh H. Asmuri Ch (1988). Sedangkan pada tahun 1987 didirikan pula Madrasah Swasta yang bernama MAS Al Abadiyah yang berlokasi di Km 6 PGAN Banjarmasin, dengan kepalanya Drs. Hermawan Suyono.

Perkembangan selanjutnya pada tanggal 18 Agustus 1990 terjadilah penggabungan antara MAM dan MAS Al Abadiyah yang dikelola oleh Yayasan Al Abadiyah. Setelah berjalan kurang lebih 3 (tiga) penggabungan tersebut, tepatnya pada tanggal 25 Oktober 1993 MAM dinegerikan menjadi Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin sesuai Surat Keputusan Menteri Agama RI No.244 tanggal 22 Oktober 1993, dengan Kepala Madrasah pertamanya adalah H. Asmuri Ch (tahun 1993-1998). Pada awal mulanya, proses KBM berlangsung di gedung ex PGAN 6 tahun diatas tanah milik yayasan Milono dengan luas tanah 3.623 M2, Searah dengan perkembangan dan pertumbuhan MAN yang terus melaju, terbersit keinginan untuk

memiliki gedung permanen. Alhamdulillah keinginan itu terwujud pada tahun 1996-1997 hingga sekarang dengan bertambahnya gedung sarana belajar.

Tabel I. Nama-Nama Kepala Sekolah MAN 3 Banjarmasin

NO	NAMA PEJABAT	LAMA MENJABAT
1	H. Asmuri CH	1994 – 1998
2	Drs. H. M. Haberi B	1998 – 2003
3	Drs. H. Abd. Fatah S	2003 (6 bulan)
4	Drs. Najwan Noor, M.Pd	2003 – 2009
5	Drs. Adnan	2009 – 2013
6	Dra. Hj. Naini Pristiana	2014 – 2015
7	Drs. H. Abdurrachman , M.Pd	2015 – 2019
8	Dra. Hj. Nana Mairi, M.Pd	2019 – sampai sekarang

Sumber: Profil MAN 3 Banjarmasin

3. Visi, Misi, dan Tujuan

Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin memiliki citra moral yang menggambarkan profil madrasah yang diinginkan di masa datang yang diwujudkan dalam Visi dan Misi madrasah sebagai berikut:

a. Visi

“Mewujudkan lembaga pendidikan yang melahirkan insan beriman, bertaqwa, berkualitas, berwawasan, berbudaya lingkungan hidup dan berwawasan global.”

Visi tersebut di atas mencerminkan cita-cita madrasah yang berorientasi ke depan dengan *indikator* sebagai berikut:

- 1) Menyelenggarakan pembelajaran secara efektif dan efisien berbasis imtaq, TIK dan Lingkungan Hidup dengan didukung oleh tenaga yang profesional handal dan berwawasan, berbudaya lingkungan hidup.
- 2) Menyediakan sarana dan prasarana pembelajaran serta sumber belajar yang memadai berbasis TIK dan lingkungan hidup.
- 3) Menumbuhkan motivasi berprestasi warga sekolah bidang akademik dan non akademik.
- 4) Menyediakan wahana pembinaan untuk menggali dan mengembangkan potensi siswa dibidang IMTAQ, IPTEK, Olahraga dan Seni secara terarah dan berkelanjutan sebagai kecakapan hidup.
- 5) Menanamkan kesadaran dan memantapkan kepedulian siswa terhadap kebersihan dan kesehatan lingkungan sebagai upaya pelestarian, pencegahan pencemaran dan kerusakan lingkungan hidup.
- 6) Meningkatkan kegiatan partisipatif melalui program keindahan lingkungan dan memperindang hutan sekolah dalam rangka menciptakan/pelestarian lingkungan yang kondusif terhadap aktivitas pendidikan.
- 7) Menyediakan wahana komunikasi dan koordinasi antara sekolah, orang tua, siswa, masyarakat dan instansi terkait untuk mendukung

Peningkatan mutu Pendidikan dan lingkungan hidup di MAN 3 Banjarmasin.

b. Misi

- 1) Melaksanakan pembelajaran, bimbingan dan pembinaan secara efektif.
- 2) Menumbuhkan semangat motivasi berprestasi melalui kegiatan ekstra kurikuler.
- 3) Menumbuhkan penghayatan terhadap ajaran agama Islam melalui kegiatan keagamaan (tadarus Al qur'an, KSI, maulid Al habsy, pembacaan kitab kuning).
- 4) Memberikan kemampuan akademik, penguasaan IPTEK serta keterampilan untuk melanjutkan kependidikan yang lebih tinggi dan memasuki dunia kerja.
- 5) Mengembangkan nilai-nilai demokratis dan meningkatkan kemandirian serta tanggap terhadap lingkungan.

c. Tujuan

- 1) Memiliki keimanan dan ketaqwaan yang tinggi kepada Allah SWT.
- 2) Memiliki wawasan ilmu pengetahuan dan teknologi yang luas dan mendalam.
- 3) Memiliki keterampilan keagamaan.
- 4) Memiliki motivasi dan kometmen yang tinggi untuk mencapai prestasi akademik.
- 5) Memiliki sikap cinta tanah air, nasionalisme, dan patriotisme.

- 6) Memiliki kemampuan berorganisasi dan jiwa kepemimpinan yang tinggi.
- 7) Memiliki kemampuan bersosialisasi, beradaptasi dengan lingkungan dan mandiri

4. Identitas Madrasah

Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin juga merupakan madrasah yang favorit dengan berakreditasi A (Amat Baik), dengan nomer SK. Akreditasi: 239/KEP/BAP-SM/XI/KU/2017, yang ditetapkan pada tanggal 25 November 2017. Dan beralamatkan di Jalan Batu Benawa I No. 61, Kelurahan Teluk Dalam, Kecamatan Banjarmasin Tengah, Kabupaten Kota Banjarmasin, Provinsi Kalimantan Selatan.

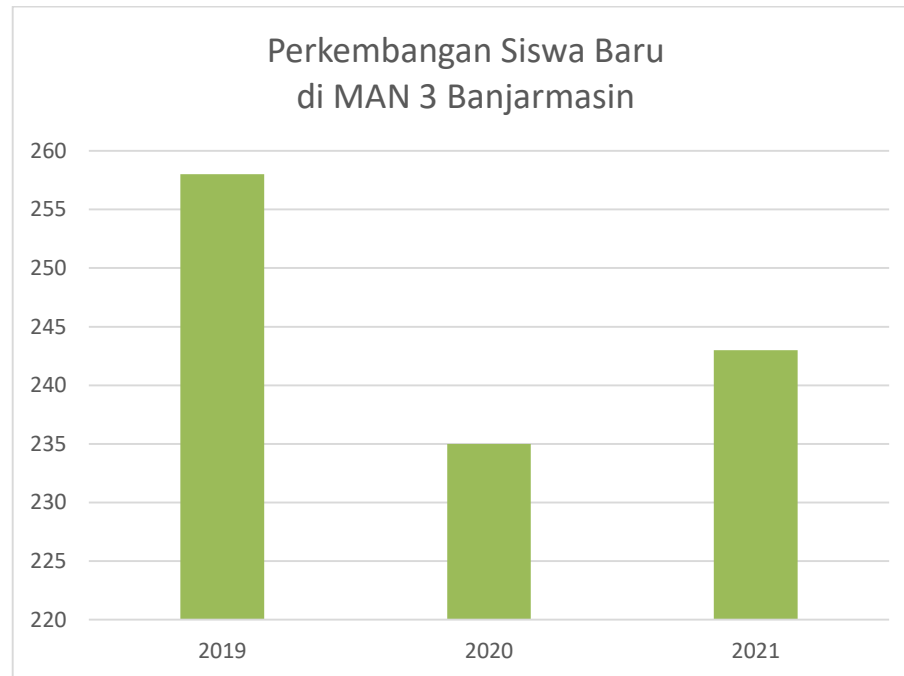
5. Keadaan Peserta Didik

Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin memiliki jumlah siswa sebanyak 727 orang siswa, dan memiliki 22 ruangan kelas, 7 ruangan kelas pertama dipakai oleh siswa kelas X dan terdiri dari 3 jurusan yaitu: IPA, IPS, dan AGAMA, dengan jumlah siswa sebanyak 241 orang siswa. Kemudian, 7 ruangan kelas kedua dipakai oleh siswa kelas XI dan terdiri dari 3 jurusan yaitu: IPA, IPS, dan AGAMA, dengan jumlah siswa sebanyak 238 orang siswa. Dan 8 ruangan kelas terakhir dipakai oleh siswa kelas XII dan terdiri dari 3 jurusan juga yaitu: IPA, IPS, dan AGAMA, dengan jumlah siswa sebanyak 248 orang siswa.

Tabel II. Data Peserta Didik di MAN 3 Banjarmasin

NO	KELAS	LK	PR	JUMLAH	WALI KELAS
1	X IPA 1	12	21	33	Rustamiah, S.Pd
2	X IPA 2	9	24	33	Norasiah, S.Pd
3	X IPA 3	10	23	33	Rahmi Budiarti, S.Pd
4	X IPS 1	17	18	35	Taufiqqinnor, S.Ag
5	X IPS 2	16	19	35	Mega Wati, S,Pd
6	X AGAMA 1	16	20	36	Rizal Maulana, SPd
7	X AGAMA 2	18	18	36	Rif'an Rusyadi, S.Pd.I
JUMLAH TOTAL X		98	143	241	
1	XI IPA 1	12	21	33	Drs. Moch. Faruk, M.Sc
2	XI IPA 2	9	24	33	Rosita, A.Md
3	XI IPA 3	10	22	32	Hurry Yusyfi Safitri, S.Pd.I
4	XI IPS 1	15	21	36	Sakinah, S.Pd
5	XI IPS 2	20	16	36	Rina Arisyanti, S.Pd
6	XI AGAMA 1	11	22	33	Abdur Rahman, S,Pd
7	XI AGAMA 2	12	23	35	Khairiah, S.Ag
JUMLAH TOTAL XI		89	149	238	
1	XII IPA 1	9	21	30	Lailatul Isnainah, S.A., M.Pd.I
2	XII IPA 2	8	20	28	Rajiyah, S.Pd
3	XII IPA 3	11	18	29	Hj.Noormaliana, S.Pd.M.Pd
4	XII IPS 1	16	19	35	Mega Islamiah Nasotion, S,Pd
5	XII IPS 2	14	20	34	Alpadina, M.Pd
6	XII AGAMA 1	15	17	32	Khairul Anami, S.Ag. M.Pd.I
7	XII AGAMA 2	11	18	29	Abdul Haris, S.Pd
8	XII AGAMA 3	8	23	31	Perdini Adma sari, S.Pd
JUMLAH TOTAL XII		92	156	248	
JUMLAH TOTAL X XI DAN XII		279	448	727	

Sumber: Profil MAN 3 Banjarmasin

Grafik 4.1 Perkembangan Siswa Baru di MAN 3 Banjarmasin tahun 2019-2021

Sumber: Data Rekapitulasi Siswa MAN 3 Banjarmasin

6. Keadaan Guru dan Pegawai Tata Usaha

Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin merupakan lembaga penyelenggaraan pendidikan dibantu oleh guru dan pegawai tata usaha sebanyak 2 orang. Adapun rincian guru dan pegawai tata usaha dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.3 Data Guru dan Pegawai Tata Usaha MAN 3 Banjarmasin

STATUS KEPEGAWAIAN	JABATAN	LAKI-LAKI	PEREMPUAN
TETAP	KEPALA MADRASAH	-	1
	GURU PNS DIKNAS	-	-
	GURU PNS DEPAG	18	23
	PEGAWAI PNS DEPAG	3	2
TIDAK TETAP	PEGAWAI	6	3

	TIDAK TETAP		
	GURU TIDAK TETAP	7	9
JUMLAH		34	38
JUMLAH GURU PNS/HONOR/TU		72	

Sumber: Profil MAN 3 Banjarmasin

7. Keadaan Sarana dan Prasarana

MAN 3 Banjarmasin sebagai sebuah institusi pendidikan di bawah Kementerian Agama Republik Indonesia berada di Komplek Pelajar Mulawarman dengan mempunyai sarana dan prasarana yang baik dalam rangka melaksanakan kegiatan belajar mengajar dan kegiatan lain sesuai dengan Visi dan Misi Madrasah.

Sarana dan prasarana yang dipunyai berupa sarana fisik berupa halaman dan bangunan, yaitu jumlah ruang kelas sebanyak 22 ruangan, 1 ruang kepala madrasah, 1 ruang wakil kepala madrasah, 1 ruang tata usaha, 1 ruang bimbingan konseling, 1 ruang dewan guru, 1 ruang perpustakaan, 1 ruang laboratorium komputer, 1 ruang laboratorium IPA, 1 ruang ibadah, 1 ruang UKS/PMR, 1 ruang OSIS, 1 ruang multimedia, , 1 ruang pramuka, 1 ruang satpam, 1 buah koperasi siswa, 1 buah kantin, 1 buah gudang, 4 buah WC dewan guru dan karyawan, 11 buah WC siswa putra dan 13 buah WC siswa putri, 2 buah lahan parkir dalam madrasah dan 1 buah lahan parkir di luar madrasah, dan 1 buah tanah lapang/halaman.

Sarana dan prasarana yang dipunyai berupa sarana fisik penunjang pendidikan, yaitu: 6 buah komputer kantor, 5 buah printer kantor, 40 buah komputer praktik, 3 buah printer praktik, 1 buah pesawat telepon dan fax, 2 buah pesawat

televisi, 17 buah LCD proyektor, 5 buah AC, 774 buah kursi siswa dan meja siswa, 21 buah lemari kelas, 71 buah kursi dan meja pegawai, 42 buah kipas angin, 4 set *speaker/sound system*, 1 buah keyboard yamaha, 1 set musik panting, 40 buah laptop praktik, 1 buah motor tosa untuk sampah, 21 buah bak sampah, 1 buah bank sampah, 10 buah lemari kaca, dan 10 buah laptop kantor.

B. Penyajian Data

Data yang disajikan penulis dari hasil penelitian ini adalah data dari hasil penelitian di lapangan yang dikumpulkan dengan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data tersebut disajikan dalam bentuk uraian atau narasi.

Pada penyajian data ini, penulis kelompokkan sesuai dengan urutan perumusan masalah yang telah penulis buat sebelumnya, agar memudahkan dalam penyajian dan analisis data. Pada penyajian data tentang Strategi Pemasaran Sekolah pada Masa Pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin, maka data yang disajikan dalam bentuk uraian sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran sekolah pada masa pandemi Covid-19 di Madrasah Aliyah Negeri 3 Banjarmasin

Strategi pemasaran sekolah adalah cara untuk mencapai tujuan dan target dari sebuah sekolah dalam memasarkan jasa pendidikan. Berdasarkan hasil penelitian dengan melakukan wawancara secara langsung dengan kepala madrasah, wakil kepala madrasah humas, dan wakil kepala madrasah kesiswaan mengenai strategi

pemasaran sekolah pada masa pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin, sebagai berikut:

a. Sekolah menyikapi pandemi yang sedang melanda kota Banjarmasin

Ibu Dra. Hj. Nana Mairi, M.Pd selaku kepala sekolah memaparkan bahwa MAN 3 Banjarmasin dalam masa pandemi Covid-19 menggunakan *e-learning* sebagaimana hasil wawancara langsung di bawah ini:

“Pembelajaran secara online dengan e-learning itu kan kada kita ja, itu seluruh Indonesia.”¹

Bapak Muhammad Fajar Rivanny, S.Pd wakil kepala madrasah bidang humas juga memaparkan bahwasanya MAN 3 Banjarmasin dalam menyikapi wabah pandemi Covid-19 juga melakukan pembelajaran tatap muka (PTM) terbatas sebagaimana hasil wawancara, sebagai berikut:

“Masa pandemi ada kebijakan dari sakulahan untuk memberlakukan pembelajaran online kaya samalam, tapi imbah adanya level yang baturun menjadi level 2 kami bisa melaksanakan PTM tabatas 50 50 sistem bagantian. Jadi yang saharusnya gasan pandemi harus pihak sakulahan manyiapatkan barataan fasilitas yang bahubungan lawan protokol kesehatan gasan barataan warga sakulahan.”²

Berdasarkan pengamatan langsung yang peneliti lakukan di MAN 3 Banjarmasin bahwa sekolah dalam menyikapi pandemi Covid-19 yang melanda kota Banjarmasin melakukan pembelajaran daring dan ketika pemerintah Kota

¹Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

²Muhammad Fajar Rivanny, Wakamad Humas, Wawancara langsung, di Taman MAN 3 Banjarmasin, 19 Januari 2022 pukul 09.45 WITA.

Banjarmasin mengumumkan bahwa level penyebaran wabah Covid-19 meturun menjadi level 2 pembelajaran diperbolehkan PTM, dengan PTM terbatas yang mana itu diterapkan di MAN 3 Banjarmasin.³

Gambaran tersebut menyatakan bahwa MAN 3 Banjarmasin melakukan pertemuan tatap muka secara bergantian, pihak sekolah juga mempersiapkan segala fasilitas yang berkaitan dengan protokol kesehatan untuk semua warga sekolah.

b. Ciri khas yang ditonjolkan sekolah.

Ciri khas yang ditonjolkan sekolah menjadi daya tarik bagi pelanggan jasa pendidikan. Hal tersebut dipaparkan oleh Ibu Dra. Hj. Nana Mairi, M.Pd kepala MAN 3 Banjarmasin, sebagaimana hasil wawancara secara langsung, sebagai berikut:

“Ciri khas yang ditonjolkan MAN 3 yakni ada tahfidz al-Qur’annya, itukan yang kami laksanakan setiap libur semester, nah tapi kemarin masa pandemi Covid-19 tetap diadakan tahfidz tetapi secara daring, secara online siswa itu sama seperti belajar, jadi langsung anak itu diberi tugas misalnya itu saat liburannya kalau seperti hari biasanya ada tugas-tugas. Jadi pada waktu libur kemarin disiasati oleh kementerian keagamaan tetap melaksanakan tahfidz tapi dengan artian daring.”⁴

Tahfizh al-Qur’an yang dimaksud oleh Ibu Nana diartikan sebagai salah satu ekstrakurikuler yang sangat diminati oleh para siswa dan menjadi daya tarik tersendiri untuk pelanggan jasa pendidikan menyekolahkan anaknya di MAN 3 Banjarmasin.

Berdasarkan pengamatan langsung yang dilakukan oleh peneliti di MAN 3 Banjarmasin yang menjadi ciri khas di MAN 3 Banjarmasin adalah tahfizh al-

³Observasi di MAN 3 Banjarmasin, 17 Januari 2022 pukul 09.00 WITA

⁴Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

Qur'annya yang mana dapat dilihat dari banyaknya prestasi-prestasi yang diperoleh dari perlombaan-perlombaan antara lain MTQ tingkat kecamatan, tingkat kota, tingkat provinsi, bahkan tingkat nasional.⁵

Gambar II. Kegiatan Tahfizh Al-Qur'an MAN 3 Banjarmasin



Sumber: Situs Resmi MAN 3 Banjarmasin

Dengan berdasarkan hasil pemaparan wawancara dan observasi di atas peneliti menyimpulkan yang menjadi daya tarik para orang tua menyekolahkan putra dan putrinya ke MAN 3 Banjarmasin adalah adanya tahfizh al-Qur'an yang sudah terbukti memiliki banyak prestasi yang membanggakan MAN 3 Banjarmasin.

c. Keterlibatan pihak sekolah dalam strategi pemasaran di MAN 3 Banjarmasin

Pihak sekolah berperan penting dalam proses pemasaran sebagaimana yang dipaparkan oleh Ibu Nana Mairi, sebagai berikut:

“Yang jelas ibu melibatkan wakamad ke 4 nya dan kepala TU, ya memang ada juga guru-guru senior yang artian dalam disini sudah bertahun-tahun sudah disini kita ambil masukan-masukannya jadi

⁵Observasi langsung di MAN 3 Banjarmasin, 17 Januari 2022 pukul 09.30 WITA.

bukannya ibu tidak berani tapi dalam artian ibu perlu masukan-masukan pendapatnya ini pengalamannya 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 kayaknya di MAN 1 kayak ini 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.”⁶

Sesuai dengan paparan di atas bahwasanya MAN 3 Banjarmasin dalam melakukan suatu kegiatan yang berkaitan dengan sekolah selalu melibatkan pihak sekolah sebagai acuan untuk mengambil keputusan.

Bapak Chairuddin Nur juga memaparkan bahwasanya keterlibatan pihak sekolah sangat menentukan bagaimana perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengevaluasian pemasaran sekolah terlaksana sesuai dengan apa yang telah disepakati, sebagaimana paparan beliau dalam wawancara langsung di ruang wakamad MAN 3 Banjarmasin, sebagai berikut:

“Perencanaan strategi pemasaran memang semua wakamad terlibat untuk menyusun strategi pemasaran sekolah baik dari unsur sarana, kurikulum, kesiswaan, 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 luncurkan. Yang terlibat adalah wakamad dengan kepala sekolah sebagai penanggung jawab.”⁷

⁶Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

⁷Chaeruddin Nur, Wakamad Kesiswaan MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di Ruang Wakamad, 19 Januari 2022 pukul 10.30 WITA.

Bapak Fajar Rivanny pun juga mengutarakan bahwasanya keterlibatan para wakil kepala madrasah dalam proses pemasaran terbilang sangat penting sebagaimana isi wawancara langsung, sebagai berikut:

“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 tahfidz, jadi orang kebanyakan memasukkan anak-anaknya sekolah ke MAN 3 Banjarmasin ya karena produk unggulan adalah tahfidz jadi itu salah satu strategi.”⁸

Gambar III. Agenda Rapat Panitia PPDB MAN 3 Banjarmasin



Sumber: Website Resmi MAN 3 Banjarmasin

Dapat disimpulkan bahwasanya dari pemaparan para narasumber di atas menyebutkan keterlibatan pihak sekolah dalam pemasaran yang dilakukan di MAN 3 Banjarmasin sangat penting, sebagaimana dalam pengambilan keputusan Ibu Nana selaku kepala madrasah melibatkan wakamad kurikulum, wakamad kesiswaan,

⁸Muhammad Fajar Rivanny, Wakamad Humas MAN 3 Banjarmasin, Wawancara Langsung di Taman MAN 3 Banjarmasin, 19 Januari 2022 pukul 09.45 WITA.

wakamad humas, wakamad sarana prasarana, dan juga guru-guru senior yang sudah bertahun-tahun sudah bekerja di MAN 3 Banjarmasin.

d. Tujuan pemasaran sekolah

Ketika melakukan suatu kegiatan pasti mempunyai sebuah tujuan, sama halnya dengan pemasaran sekolah, tujuan pemasaran sekolah tercapai apabila pada saat penerimaan peserta didik baru jumlah peserta didik yang masuk sama dengan jumlah peserta didik yang keluar, selaras dengan hasil wawancara langsung yang saya lakukan dengan Bapak Fajar Rivanny, sebagai berikut:

“Tujuan pemasaran itu pasti ada, yakni target pada saat penerimaan peserta didik baru (PPDB) 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. 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.”⁹

Seperti yang dipaparkan oleh Bapak Fajar Rivanny di atas, Bapak Chairuddin juga memaparkan bahwasanya keberhasilan dari pemasaran dilihat dari seberapa banyak peserta didik baru bersekolah di MAN 3 Banjarmasin, hasil wawancara langsung sebagai berikut:

“Semua sekolah mungkin punya 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

⁹Muhammad Fajar Rivanny, Wakamad Humas MAN 3 Banjarmasin, Wawancara Langsung di Taman MAN 3 Banjarmasin, 19 Januari 2022 pukul 09.45 WITA.

hafalan-hafalan dan akan bergabung dengan ekskul itu. sekarang ekskul tahfidz sudah hampir 200 siswa yang mengikuti”¹⁰

Berdasarkan pengamatan langsung yang dilakukan oleh peneliti di MAN 3 Banjarmasin tujuan pemasaran sekolah adalah menarik minat pelanggan jasa pendidikan, yang mana minat pelanggan jasa pendidikan di MAN 3 Banjarmasin dapat dilihat dari jumlah siswa yang diluluskan dan jumlah siswa yang diterima menjadi siswa baru di MAN 3 Banjarmasin dan bahkan MAN 3 Banjarmasin mempunyai calon siswa cadangan yang akan bersekolah di MAN 3 Banjarmasin.¹¹

Jadi berdasarkan hasil pemaparan dari para narasumber dan observasi di lapangan tujuan dari pemasaran sekolah dilihat dari seberapa banyak peserta didik yang lulus berbanding seimbang dengan peserta didik baru yang masuk dan bersekolah di MAN 3 Banjarmasin.

2. Bauran-bauran pemasaran yang diterapkan pada masa pandemi Covid-19 di MAN 3 Banjarmasin

Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan kegiatan mengenai produk, harga, promosi, tempat atau yang lebih dikenal dengan 4P, yaitu *product*, *price*, *promotion*, dan *place* untuk baruan pemasaran barang dan 7P yaitu *product* (produk jasa), *price* (harga jasa), *place* (lokasi jasa), *promotion* (promosi jasa), *person* (sumber daya jasa), *physical evidence* (bukti fisik atau sarana prasarana jasa), dan *process* (manajemen layanan jasa) untuk pemasaran jasa. Berdasarkan hasil

¹⁰Chaeruddin Nur, Wakamad Kesiswaan MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di Ruang Wakamad, 19 Januari 2022 pukul 10.30 WITA.

¹¹Observasi langsung di MAN 3 Banjarmasin, 16 Januari 2022 pukul 11.00 WITA.

wawancara langsung yang peneliti lakukan dengan narasumber di MAN 3 Banjarmasin maka diperoleh bahwa ada penerapan bauran-bauran pemasaran, antara lain:

a. Produk (*Product*)

Ibu Nana Mairi selaku kepala madrasah mengutarakan bahwa produk yang menjadi daya tarik di MAN 3 Banjarmasin adalah tahfidz, sebagaimana berikut ini:

*“Ya itu tadi pada kami masa pandemi orang tua siswa itu ya mungkin karena tahfidz itu terkenal karena setiap kegiatan MAN 3 Banjarmasin 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 kompetisi sains madrasah (KSM) hebat, kimia fisika biologi kadang-kadang juara 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 Banjarmasin”.*¹²

Diperkuat lagi dengan paparan mengenai produk unggulan di MAN 3 Banjarmasin yang disampaikan oleh Bapak Chairuddin Nur, S.Pd selaku wakamad bidang kesiswaan, sebagai berikut:

“Ada beberapa ekstrakurikuler yang kita sebagai ujung tombak kegiatan adalah ekstrakurikuler tahfidz yang mana ekstrakurikuler 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-siswa yang hafal 30 juz dari situ kemungkinan mereka yang sekolahnya dari

¹²Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

tsanawiyah/SMP yang mereka basisnya tahfidz mereka akan masuk ke MAN 3 Banjarmasin.”¹³

Kedua paparan dari Ibu Nana Mairi dan Bapak Chairuddin Nur diperkuat lagi dengan paparan yang disampaikan oleh Bapak Fajar Rivanny selaku wakamad humas, sebagai berikut:

“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 jam 16.00, jadi yang dihafal adalah juz 30 kebanyakan itu yang dilakukan oleh MAN 3 Banjarmasin di masa pandemi Covid-19”.¹⁴

Berdasarkan hasil pengamatan langsung yang peneliti lakukan di MAN 3 Banjarmasin bauran pemasaran produk yang diterapkan di madrasah adalah tahfizh al-Qur'an yang mana banyaknya penghargaan-penghargaan yang diperoleh oleh MAN 3 Banjarmasin dari kegiatan tahfizh al-Qur'an tersebut.¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara yang diutarakan oleh Ibu Nana Mairi, Bapak Chairuddin Nur, dan Bapak Fajar Rivanny di atas dapat disimpulkan bahwa program unggulan yang menjadi daya tarik para orang tua menyekolahkan anak-anaknya di MAN 3 Banjarmasin adalah adanya tahfizh al-Qur'an.

¹³Chairuddin Nur, Wakamad Kesiswaan MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di Ruang Wakamad, 19 Januari 2022 pukul 10.30 WITA.

¹⁴Muhammad Fajar Rivanny, Wakamad Humas MAN 3 Banjarmasin, Wawancara Langsung di Taman MAN 3 Banjarmasin, 19 Januari 2022 pukul 09.45 WITA.

¹⁵Observasi langsung di MAN 3 Banjarmasin, 14 Januari 2022 pukul 08.30 WITA.

b. Biaya (*Price*)

Berdasarkan hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan dengan kepala MAN 3 Banjarmasin Ibu Hj. Nana Mairi sebagai berikut:

“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 madrasah kami di MAN MAN lain pun sekolahan lain pun banyak guru honorer, nah guru honorer 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 itu bagaimana sih hasilnya, bagaimana keadaan di madrasahnyanya, oh memang bagus dan memang ada buktinya.”¹⁶

Senada dengan hal tersebut Bapak Fajar Rivanny juga mengemukakan bahwa:

“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.”¹⁷

¹⁶Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

¹⁷Muhammad Fajar Rivanny, Wakamad Humas MAN 3 Banjarmasin, Wawancara Langsung di Taman MAN 3 Banjarmasin, 19 Januari 2022 pukul 09.45 WITA.

Selanjutnya wakil kepala madrasah bidang kesiswaan Bapak Chairuddin Nur juga menambahkan bahwa:

“Orang tua siswa memasukkan 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 karantina 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 ketika sebelum pandemi, sekarang kita bagaimana berusaha bahwa tahfidz ini diikuti oleh semua siswa, 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.”¹⁸

Dari berbagai uraian di atas dapat diketahui bahwa setiap madrasah aliyah hampir semua ada infak bulanannya, biaya yang dikeluarkan untuk bersekolah di MAN 3 Banjarmasin. Biaya infak setiap bulan narasumber menyampaikan bahwa biaya yang dikeluarkan oleh peserta didik sama saja seperti tahun-tahun sebelumnya.

c. Lokasi (*Place*)

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan kepala MAN 3 Banjarmasin sebagai berikut:

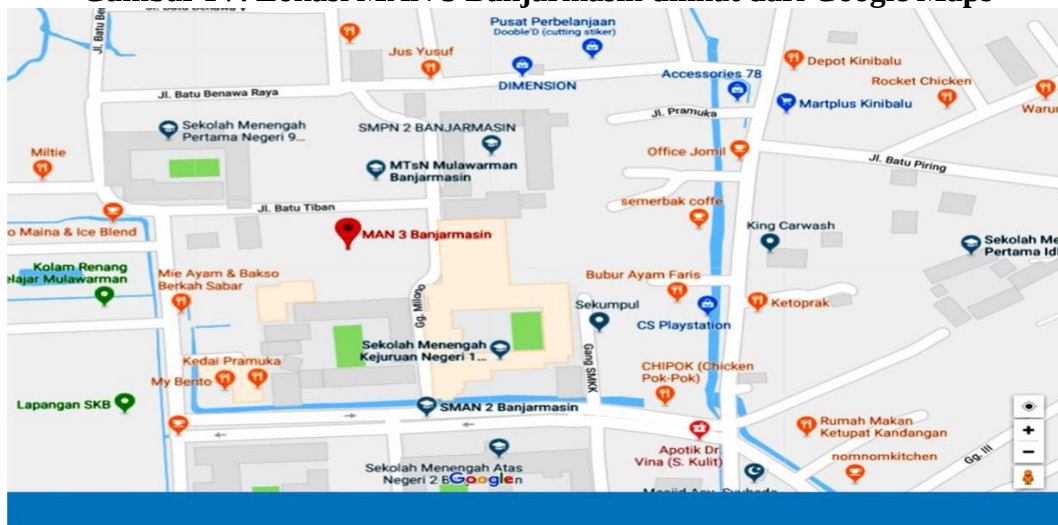
“Lokasi MAN 3 nih strategis, dan MAN 3 nih sekolahan yang berada di komplek pelajar Mulawarman, lihat ja MAN 3 nih banyak beparakan dengan sekolah lain, ada MTsN 2 Banjarmasin, SMPN 1 Banjarmasin, SMPN 2 Banjarmasin, SMPN 9

¹⁸Chaeruddin Nur, Wakamad Kesiswaan MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di Ruang Wakamad, 19 Januari 2022 pukul 10.30 WITA.

Banjarmasin, SMAN 1 Banjarmasin, SMAN 2 Banjarmasin, SMKN 1 Banjarmasin, beparakan jua lawan kolam renang pelajar Mulawarman, dan lain-lain.”¹⁹

Berdasarkan hasil pengamatan langsung yang peneliti lakukan di MAN 3 Banjarmasin, lokasi MAN 3 Banjarmasin berada di lokasi yang strategis yang mana MAN 3 Banjarmasin di kelilingi oleh sekolah-sekolah baik itu sekolah dasar, sekolah menengah pertama, madrasah tsanawiyah, sekolah menengah atas, sekolah menengah kejuruan, dan berdekatan juga dengan kolam renang pelajar Mulawarman dan SKB Mulawarman.²⁰

Gambar IV. Lokasi MAN 3 Banjarmasin dilihat dari Google Maps



Sumber: Profil MAN 3 Banjarmasin

Jadi berdasarkan hasil wawancara dan hasil pengamatan langsung, MAN 3 Banjarmasin berada di tempat yang strategis, berada di kompleks pelajar Mulawarman

¹⁹Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

²⁰Observasi langsung di MAN 3 Banjarmasin, 21 Januari 2022 pukul 09.45 WITA.

yang mana MAN 3 Banjarmasin dikelilingi oleh sekolah-sekolah baik itu yang umum maupun yang islami.

d. Promosi (*Promotion*)

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan kepala MAN 3 Banjarmasin sebagai berikut:

“Ya promosi kita secara online, biasanya melalui facebook, facebook ini kan luas, wa grup; grup itu sudah pasti grup whatsapp provinsi ada, kota ada, tapi whatsapp terbatas berbeda dengan facebook.”²¹

Ibu Hj. Nana Mairi menambahkan bahwa fasilitas-fasilitas yang dimiliki oleh sekolah juga bisa dijadikan ajang promosi sekolah, sebagaimana pemaparan beliau di bawah ini:

“kita punya mobil sendiri untuk kegiatan kesiswaan, artinya ibu membawa itu untuk sambil mempromosikan, orang-orang melihat dari sekolah MAN 3 Banjarmasin oleh karena itu ibu membawa mobil itu ke daerah-daerah yang ada acara kegiatan contohnya di Pelaihari. Jadi orang di Pelaihari menyambut 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 di sini oh ini nomer hpnya makanya kami kadada yang halus tulisan supaya orang melihat.”²²

Selanjutnya Ibu Nana juga memaparkan bahwa tidak dipungkiri bahwasanya promosi sekolah juga dapat dilakukan dari mulut ke mulut sebagaimana pemaparan di bawah ini:

²¹Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

²²Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

“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, sarana prasarananya karena yang paling penting adalah sarana prasarananya”²³

Bapak Chairuddin Nur juga memaparkan mengenai promosi sekolah sebagai berikut:

“Di masa pandemi kita full 100% dengan media sosial, sebelum pandemi kita juga sudah menggunakan media sosial namun kami juga terjun langsung ke lapangan, kami perlu mengunjungi sekolah SMP/Tsanawiyah supaya lebih mendalam lagi mengenalkan MAN 3 Banjarmasin. Siapa yang dikirim? yaitu tim inti dan seluruh siswa OSIM yang akan bergerak untuk mendatangi sekolah SMP/Tsanawiyah mereka akan menjelaskan, akan memaparkan mengenai siswa, kinerja, serta ekskul-ekskul yang ada di MAN 3 Banjarmasin. Pelaksanaan penerimaan peserta didik baru (PPDB) di masa pandemi Covid-19 tahun ajaran 2020/2021 dan 2021/2022 secara online yang artinya siswa/peserta didik cukup membuka link website MAN 3 Banjarmasin, mendaftarkan diri, mengikuti seleksi dan mengupload semua berkas-berkas yang diperlukan sampai menuju pengumuman siswa baru, pendaftaran ulang dan menjadi siswa baru di MAN 3 Banjarmasin.”²⁴

Berdasarkan hasil pengamatan langsung yang peneliti lakukan di MAN 3 Banjarmasin mengenai bauran pemasaran promosi, MAN 3 Banjarmasin melakukan pemasaran dengan media promosi melalui media sosial, website, brosur, mobil operasional, pemasaran melalui mulut ke mulut yang mana banyaknya para alumni

²³Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

²⁴Chaeruddin Nur, Wakamad Kesiswaan MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di Ruang Wakamad, 19 Januari 2022 pukul 10.30 WITA.

MAN 3 Banjarmasin yang merekomendasikan untuk bersekolah di MAN 3 Banjarmasin.²⁵

Gambar V. Brosur Penerimaan Peserta Didik Baru MAN 3 Banjarmasin

SYARAT PENDAFTARAN

JALUR PRESTASI (Akademik /Non Akademik)

1. Mengisi formulir pendaftaran
2. Menyerahkan fotocopy ijazah/SKHU (bagi lulusan 2020-2021)
3. Melampirkan fotocopy ijazah SD/MI
4. Menyerahkan surat keterangan duduk di kelas IX/ fotocopy kartu pelajar yang di legalisir
5. Menyerahkan fotocopy raport semester 1-5 yang di legalisir sebanyak 1 rangkap (Nilai rata-rata raport 1-5 minimal 8,00)
6. Menyerahkan foto ukuran 3x4 cm sebanyak 2lbr
7. Menyerahkan fotocopy Plagam Prestasi (jika ada) 1lbr
8. Menyerahkan fotocopy Kartu Keluarga
9. Menyerahkan fotocopy Akta Kelahiran
10. Mengikuti wawancara, tes BTA, praktek nibadah

JALUR REGULER

1. Mengisi formulir pendaftaran
2. Menyerahkan fotocopy ijazah/SKHU (bagi lulusan 2020-2021)
3. Melampirkan fotocopy ijazah SD/MI
4. Menyerahkan surat keterangan duduk di kelas IX/ fotocopy kartu pelajar yang di legalisir
5. Menyerahkan fotocopy raport semester 1-5 yang di legalisir sebanyak 1 rangkap
6. Menyerahkan foto ukuran 3x4 cm sebanyak 2lbr
7. Menyerahkan fotocopy Kartu Keluarga
8. Menyerahkan fotocopy Akta Kelahiran
9. Mengikuti wawancara, tes BTA, praktek nibadah

Jadwal Pendaftaran, Tes, Pengumuman Dan Daftar Ulang

No	Kegiatan	Pelaksanaan
A	Jalur Prestasi	
1	Pendaftaran Online	04 – 15 April 2022
2	Tes Baca Tulis Al Qur'an dan wawancara	14 – 16 April 2022
3	Pengumuman Kelulusan	18 April 2022
4	Penyerahan Berkas dan Daftar Ulang	18 – 22 April 2022
B	Jalur Reguler	
	Pendaftaran Online	09 – 19 Mei 2022
	Tes Baca Tulis Al Qur'an dan wawancara	18 – 20 Mei 2022
	Tes Akademik	21 Mei 2022
	Pengumuman Kelulusan	24 Mei 2022
	Penyerahan Berkas dan Daftar Ulang	24 – 28 Mei 2022

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) MAN 3 Banjarmasin Tahun Pelajaran 2022-2023
<https://ppdb.mantigabanjarmasin.sch.id>

ALUR PENDAFTARAN PPDB MAN 3 BANJARMASIN

1. Calon peserta didik membuat akun khusus di halaman pendaftaran, menginput data, dan melakukan pendaftaran, serta mencetak tanda bukti pendaftaran secara online melalui website pendaftaran MAN 3 Banjarmasin
2. Melakukan tes Baca Tulis AlQur'an (BTA) dan Wawancara di hari yang sama menyerahkan berkas
3. Mengikuti tes Akademik pada hari yang telah ditentukan (khusus pendaftar reguler)
4. Pengumuman hasil PPDB
5. Bagi peserta didik yang dinyatakan diterima wajib melakukan daftar ulang dengan membawa bukti pendaftaran yang telah dipersyaratkan

Bagi calon peserta yang mengalami kesulitan mendaftar secara online silahkan datang ke man 3 kota banjarmasin pada hari kerja (09.00-12.30) kecuali hari jum'at (09.00-11.00)

NARAHUBUNG :
 08971805141
 089504461151

Pendaftaran PPDB Online
<https://ppdb.mantigabanjarmasin.sch.id>

Jadi bauran pemasaran promosi dilakukan dengan melalui penyebaran brosur, pemberitahuan secara online melalui media sosial dan website resmi MAN 3 Banjarmasin, namun secara tidak mutlak promosi sekolah dilakukan dengan cara pemberitahuan (*word of mouth*) dari mulut ke mulut juga dikarenakan banyaknya sudah yang mengenal MAN 3 Banjarmasin. Namun ketika sebelum pandemi Covid-19 promosi juga dilakukan secara langsung dengan mendatangi sekolah/tsanawiyah dan ketika pandemi ini 100% untuk penerimaan peserta didik baru dilakukan secara online dari pendaftaran hingga pendaftaran ulang siswa baru di MAN 3 Banjarmasin.

²⁵Observasi langsung di MAN 3 Banjarmasin, 19 Januari 2022 pukul 13.00 WITA.

e. Orang/Sumber Daya Manusia (*People*)

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan kepala madrasah Dra. Hj.

Nana Mairi, M.Pd sebagai berikut:

“Alhamdulillah guru-guru di sini nih insya Allah sudah memenuhi kriteria pendidik dan tenaga kependidikan, mereka kawa mencontoh akan yang baik gasan murid-murid di sini. Alhamdulillah jua di MAN 3 nih kita memiliki guru yang sesuai dengan lulusan dan keahlian, contohnya kita kesenian paduan suarakan mempunyai guru yang kebetulan backgroundnya memang spesialis seperti ibu Rizka kemarin memang orang tamatan ya mempengaruhi juga guru yang mempunyai backgroundnya itu mata pelajaran spesialis artinya terkhusus misalnya kalau menguasai pramuka ya pramuka tapi ya paling utamakan yang sulit biasanya paduan suara ya bebuhan gita bahana.”²⁶

Ibu Nana juga menambahkan bahwa pendidik dan tenaga kependidikan di MAN 3 memiliki kerja sama yang bagus sebagaimana paparan di bawah ini:

“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 yang paling utama suasana kerja artinya iklim kerja yang nyaman akan terekspos 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.”²⁷

Ibu Nana juga menyebutkan tenaga (*Information and Technology*) IT di MAN 3 Banjarmasin hebat dan mempuni sebagaimana berikut ini:

²⁶Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

²⁷Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

“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 pelatihan-pelatihan artinya satu persatu. Dulu tidak mempunyai website sekarang sudah punya makanya kami humas berlomba-lomba dengan bukti ada piagam humas award hampir seti ap semester tidak pernah keluar dari 5 besar paling maksimal banar 3 karena saingan nomor 1 adalan MAN IC di Pelaihari. Alhamdulillah makanya kita kan meupayakan apapun kegiatannya di ekspos, humas ada kegiatan ini langsung disampaikan.”²⁸

Berdasarkan pengamatan langsung yang peneliti lakukan di MAN 3 Banjarmasin hubungan yang terjalin antar guru-guru di MAN 3 Banjarmasin menggambarkan hubungan yang harmonis, tidak adanya kesenjangan yang membuat MAN 3 Banjarmasin memiliki reputasi yang tidak bagus mengenai sumber daya manusianya.²⁹

Jadi berdasarkan hasil wawancara dan hasil pengamatan secara langsung uraian di atas untuk pendidik dan tenaga kependidikan di MAN 3 Banjarmasin sudah memenuhi kriteria pendidik dan tenaga kependidikan, mereka dapat memberikan contoh yang baik untuk para siswa. Guru-guru di MAN 3 Banjarmasin memiliki guru sesuai dengan latar belakang pendidikan yang ditempuhnya. di MAN 3 Banjarmasin kerja sama antara kepala sekolah, guru, karyawan, dan tata usaha artinya iklim kerja yang kondusif sehingga terjalinlah hubungan yang membangun antar sesama pendidik dan tenaga kependidikan.

²⁸Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

²⁹Observasi langsung di MAN 3 Banjarmasin, 15 Januari 2022 pukul 14.00 WITA.

f. Bukti Fisik (*Physical Avidence*)

Physical Avidence merupakan lingkungan fisik tempat jasa pendidikan diciptakan. Adapun bauran pemasaran *physical avidence* yang ada di MAN 3 Banjarmasin seperti yang dipaparkan oleh Ibu Nana Mairi sebagai berikut:

“Lingkungan sakulahan bersih rapi indah berpengaruh jua gasan orang nang malihatnya, walaupun sempit tapi dalam artian bersih. Kebersihan lingkungan itu indah hijau banyak tanaman nah itu kan mempengaruhi, i orang pasti membanding akan di sini nyaman, tempat istirahat ada, untuk tempat anak konsultasi atau apa kegiatan ada.”³⁰

Ibu Nana juga menambahkan bahwa perbandingan MAN 3 Banjarmasin dulu dan sekarang mengalami beberapa kemajuan dalam ranah sarana prasarana, sebagaimana berikut ini:

“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 tunggal butingan diperbaharui, ada mempunyai panggung walaupun istilahnya jar orang tuh ada jua mempunyai panggung, ada tempat istirahat tempat duduk, kami punya Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) walaupun PTSP boomingnya di tahun 2022 dalam arti memberikan kemudahan kepada orang tua siswa baik dalam menyampaikan apa saja misalnya ada mutasi siswa, keperluan administrasi sekira kada perlu lagi kesana kemari jadi di atas itu khusus TU jadi di bawah itu PTSP maupun masalah administrasi, masalah surat menyurat artinya memberikan kemudahan kepada konsumen MAN 3 Banjarmasin.”³¹

³⁰Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

³¹Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung, di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA.

Berdasarkan pengamatan langsung yang dilakukan peneliti di MAN 3 Banjarmasin bauran pemasaran bukti fisik atau sarana prasarana yang ada di MAN 3 Banjarmasin sudah lebih memadai dari tahun ke tahun yang mana di tahun 2020 MAN 3 Banjarmasin belum mempunyai gedung PTSP dan sekarang di 2022 MAN 3 Banjarmasin memiliki gedung PTSP yang mana itu memudahkan baik untuk petugas tata usaha maupun pelanggan jasa pendidikan yang memiliki keperluan dengan MAN 3 Banjarmasin, begitupula dengan tempat parkir yang berada di luar sekolah sudah memadai.³²

Jadi berdasarkan uraian di atas bahwasanya bukti fisik yang ada di MAN 3 Banjarmasin sudah memadai artinya tiap tahun ke tahun MAN 3 Banjarmasin memperbaharui bukti fisik yang ada di sekolah seperti yang dipaparkan oleh Ibu Nana mengenai pagar sekolah yang dulunya seng kemudian diganti dengan yang bagus, tempat parkir yang mulai diperbaiki artinya berbenah secara bertahap, dan juga sekarang MAN 3 Banjarmasin memiliki Pelayanan Terpadu Satu Pintu (PTSP) yang mana PTSP tersebut memberikan kemudahan kepada para konsumen jasa pendidikan di MAN 3 Banjarmasin.

g. Proses (*Process*)

Dalam dunia pendidikan, proses adalah prosedur pendidikan yang mendukung terselenggaranya proses kegiatan belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan. Berdasarkan hasil wawancara langsung yang peneliti lakukan

³²Observasi langsung di MAN 3 Banjarmasin, 10 Januari 2022 pukul 08.00 WITA.

dengan kepala sekolah MAN 3 Banjarmasin proses belajar mengajar di masa pandemi Covid-19 sebagai berikut:

“Pembelajaran secara daring, melalui e-learning, tapi sakulahan kami nih jua melaksanakan pembelajaran tatap muka secara bebagi kayaitu yakni 50% 50% begantian.”³³

Bapak Fajar Rivanny selaku wakamad humas juga menambahkan bahwa proses belajar mengajar di MAN 3 Banjarmasin pada masa pandemi Covid-19 sebagai berikut:

“Biasanya pembelajaran di kelas itukan lebih mudah untuk menyampaikan materi pelajaran, lebih mudah tatap muka jadi selama masa pandemi ini kami melakukan pembelajaran daring akan tetapi ternyata pada saat pembagian tugas ada sebagian siswa yang tidak mengerjakan tugas, itukan menjadi kendala, 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.”³⁴

Bapak Rakhmat Noor selaku wakamad bidang kurikulum juga memaparkan bahwa proses pembelajaran di MAN 3 Banjarmasin pada saat pandemi ini melalui daring, seperti paparan beliau di bawah ini:

“Metode pembelajaran yang kami menggunakan fasilitas e-learning yang disediakan oleh kementerian agama. Jadi pembelajarannya ada model chat biasa seperti whatsapp, lewat video baik itu yang dibikin oleh guru maupun video yang dicari guru dari sumber lain yang digunakan dalam proses pembelajaran dalam mata pembelajaran

³³Nana Mairi, Kepala MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di Ruang Kepala Madrasah, 20 Januari 2022 pukul 12.55 WITA

³⁴Muhammad Fajar Rivanny, Wakamad Humas MAN 3 Banjarmasin, Wawancara Langsung di Taman MAN 3 Banjarmasin, 19 Januari 2022 pukul 09.45 WITA.

*guru itu, serta proses belajar mengajar juga menggunakan google meet.*³⁵

Berdasarkan uraian di atas proses belajar mengajar yang dilakukan pada masa pandemi Covid-19 dilaksanakan secara daring melalui *e-learning*, grup *whatsapp*, *google meet*, *zoom*, dan lain-lain. Ketika ada penurunan level maka MAN 3 Banjarmasin melakukan proses belajar mengajar menjadi dua yaitu online dan offline dengan syarat untuk pembelajaran tatap muka secara terbatas dan secara bergantian.

C. Analisis Data

Pada bagian analisis data, apa saja yang sudah didapatkan peneliti pada penyajian data kemudian data tersebut akan dianalisis sehingga diperoleh kejelasan dalam penelitian. Maka dari itu peneliti akan kemukakan hasil dari data yang diperoleh sebagai berikut.

1. Strategi Pemasaran Sekolah pada Masa Pandemi Covid-19

Dalam pemasaran sekolah diperlukannya strategi. Menurut Gale strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.³⁶

³⁵Rakhmat Noor, Wakamad Kurikulum MAN 3 Banjarmasin, Wawancara langsung di ruang wakamad, 21 Januari 2022 pukul 09.15 WITA.

³⁶Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategi*...h.20.

a. Sekolah menyikapi pandemi yang sedang melanda kota Banjarmasin

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa sekolah dalam menyikapi pandemi yang sedang melanda kota Banjarmasin pembelajaran menggunakan *e-learning*, melakukan pembelajaran tatap muka secara terbatas dengan sistem bergantian dengan menyiapkan segala fasilitas yang berkaitan dengan protokol kesehatan. Sebagaimana yang telah diberitahukan oleh Pemerintah Kota Banjarmasin dikarenakan pandemi Covid-19 levelnya sudah diturunkan menjadi level 2 maka diperbolehkan untuk melakukan PTM terbatas.

Hal ini sesuai dengan Surat Edaran (SE) dengan Nomor : 800/666-Sekr/Dipandik/2022 Perihal Pelaksanaan PTM Terbatas 50 Persen Tahun Pelajaran 2021/2022. Dalam SE tersebut dijelaskan bahwa kebijakan PTM Terbatas diambil mengacu pada Instruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 2 Tahun 2022 tentang PPKM Level 3, Level 2, dan Level 1 di wilayah Sumatera, Nusa Tenggara, Kalimantan, Sulawesi, Maluku, dan Papua dan juga SE Menteri Pendidikan Kebudayaan Riset dan Teknologi Nomor 2 Tahun 2022 tentang Diskresi Pelaksanaan Keputusan Bersama 4 Menteri tentang Covid-19 serta untuk mengantisipasi lonjakan kasus Covid-19 di Banjarmasin.³⁷

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di jurnal Melisa Prawitasari dan Sriwati yang berjudul “Retrogresi Penggunaan Media Daring Dalam Pembelajaran Sejarah Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kota Banjarmasin” dalam satu tahun terakhir ini

³⁷Frans Rumbon, Mulai Senin PTM di Banjarmasin Kembali dilakukan Secara Terbatas (5 Februari 2022) 13.28 (banjarmasin.tribunnews.com).

kehadiran virus corona (Covid-19) kemudian mampu menggemparkan bahkan merubah kehidupan manusia. Seluruh bidang kehidupan terganggu, baik politik, sosial, ekonomi, maupun pendidikan. Situasi ini mengharuskan dunia pendidikan bertransformasi untuk mengikuti perubahan. Sebagaimana diketahui bersama, sistem pembelajaran yang digunakan selama ini adalah tatap muka di kelas yang kemudian berubah menjadi sistem daring (dalam jaringan) dengan memanfaatkan teknologi.

Pesatnya perkembangan teknologi digital telah memberi pengaruh besar terhadap dunia pendidikan. Pandemi Covid-19 tanpa disadari ternyata memberikan dorongan kuat bahkan menuntut guru untuk melakukan literasi digital dan memanfaatkan teknologi digital dalam kegiatan pembelajaran. Sehingga melalui pemanfaatan teknologi digital memungkinkan untuk komunikasi jarak jauh dan berbagi data yang terjadi antara guru dan peserta didik di lokasi kelas fisik yang berbeda.³⁸

Jadi berdasarkan teori dan hasil penyajian data di atas terdapat kesesuaian bahwa penggunaan media daring sangat berpengaruh di masa pandemi Covid-19. Dunia pendidikan bertransformasi untuk mengikuti perubahan system pembelajaran dari yang awalnya tatap muka di kelas kemudian berubah menjadi sistem daring dengan memanfaatkan teknologi.

³⁸Melisa Prawitasari dan Sriwati, “Retrogresi Penggunaan Media Daring dalam Pembelajaran Sejarah Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kota Banjarmasin”, *Prosiding Seminar Nasional Lingkungan Lahan Basah*, Vol. 7 No.3, 2022, h. 252.

b. Ciri khas yang ditonjolkan sekolah

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis ciri khas yang ditonjolkan di MAN 3 Banjarmasin adalah tahfidz al-Qur'an yang menjadi daya tarik bagi pelanggan jasa pendidikan. Tahfizh al-Qur'an yang ada di MAN 3 Banjarmasin ini diartikan sebagai salah satu ekstrakurikuler yang sangat diminati oleh para siswa dan menjadi daya tarik tersendiri untuk pelanggan jasa pendidikan menyekolahkan anaknya di MAN 3 Banjarmasin.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam buku Buchari Alma yang berjudul "Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa" fungsi *marketing* dalam dunia pendidikan adalah untuk membentuk citra baik terhadap lembaga, dalam rangka menarik minat sejumlah calon pelanggan jasa pendidikan.³⁹ Dan juga sesuai dengan teori yang ada di dalam jurnal Rohmitriasih Hendyat Soetopo yang berjudul "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan" pemasaran berfungsi untuk mempertahankan kepuasan pelanggan dibuktikan dengan suatu kegiatan yang jelas dan dapat dirasakan pelanggan pendidikan dalam pemasarannya.⁴⁰

Jadi berdasarkan teori dan hasil penyajian data terdapat kesesuaian bahwa ciri khas yang ditonjolkan yaitu tahfizh al-Qur'an menjadi daya tarik minat para

³⁹Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa...*, h. 372.

⁴⁰Rohmitriasih Hendyat Soetopo, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan", *Jurnal Edukasi...*, h. 403.

pelanggan jasa pendidikan untuk menyekolahkan putra-putrinya ke MAN 3 Banjarmasin.

c. Keterlibatan pihak sekolah dalam strategi pemasaran di MAN 3 Banjarmasin

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa kepala sekolah MAN 3 Banjarmasin dalam melaksanakan kegiatan sekolah termasuk kegiatan pemasaran sekolah melibatkan 4 wakil kepala madrasah serta kepala tata usaha, serta guru-guru senior yang sudah bertahun-tahun telah mengabdikan diri di MAN 3 Banjarmasin dalam rangka kepala sekolah juga memerlukan masukan-masukan. Kepala sekolah tidak mengambil kebijakan tanpa ada kesepakatan yang artinya hubungan antar kepala sekolah, wakil kepala sekolah, guru-guru, serta warga sekolah yang lainnya terjalin dengan semestinya.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di buku Bukhari Alma yang berjudul “Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan” Agar rencana pemasaran sebuah permasalahan berhasil maka perlu dibangun hubungan, bukan saja dengan pihak luar, tetapi yang lebih penting dengan karya wan sendiri. Gagal atau sukses pemasaran, menaik atau merosotnya citra terhadap perusahaan sangat tergantung pada karyawan. Oleh sebab itu karyawan harus dilatih memberi pelayanan sebaik mungkin. Jadi *internal marketing* berarti menanamkan konsep pemasaran kepada karyawan.⁴¹

Jadi berdasarkan teori dan hasil penyajian data terdapat kesesuaian bahwa keterlibatan pemasaran sekolah melibatkan warga-warga sekolah sangat berpengaruh

⁴¹Buchari Alma, *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan...*, h. 22.

terhadap kesuksesan pemasaran tersebut. Diperlukan hubungan yang harmonis karena gagal atau suksesnya pemasaran, menaik atau menurunnya citra baik sekolah tergantung bagaimana hubungan yang terjalin antar warga sekolah karena para warga sekolah harus memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan agar pelanggan mendapatkan kepuasan.

d. Tujuan pemasaran sekolah

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa tujuan pemasaran sekolah di MAN 3 Banjarmasin tercapai apabila pada saat penerimaan peserta didik baru jumlah siswa yang masuk sama dengan jumlah siswa yang keluar, andaikan ada 5 kelas yang lulus dari MAN 3 Banjarmasin maka akan ada 5 kelas juga yang akan menjadi siswa baru di MAN 3 Banjarmasin.

Hal ini sesuai dengan teori dari Bukhari Alma yang berjudul “Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan” konsep penjualan berpendapat bahwa yang terpenting adalah produsen menghasilkan produk, kemudian produk tersebut dijual ke pasar dengan menggunakan promosi besar-besaran. Produsen disini mempunyai keyakinan bahwa dengan jalan promosi, konsumen dapat dipengaruhi, dirangsang, dimotivasi untuk membeli, maka mereka pasti akan membeli. Konsep ini banyak dianut oleh para produsen dan mereka juga berhasil dalam pemasaran produknya. Tetapi strategi ini tidak akan mampu bertahan selamanya.⁴²

Jadi berdasarkan teori dan penyajian data terdapat kesesuaian bahwa adanya tujuan pemasaran yang menjadi tujuan dilakukannya pemasaran tersebut. Antara

⁴² Buchari Alma, *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan...*, h. 47.

peserta didik yang diluluskan dari MAN 3 Banjarmasin dengan peserta didik baru yang akan masuk ke MAN 3 Banjarmasin berbanding seimbang dan bahkan calon peserta didik baru di MAN 3 Banjarmasin ada *list* calon peserta didik baru cadangan.

2. Bauran-bauran pemasaran yang diterapkan pada masa pandemi Covid-19 di

MAN 3 Banjarmasin

a. Produk (*Product*)

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa kepala madrasah mengutarakan produk yang menjadi daya tarik di MAN 3 Banjarmasin adalah tahfizh al-Qur'annya, yang mana MAN 3 Banjarmasin selalu ikut dan berhasil ke tingkat nasional, selaras dengan yang diutarakan oleh kepala madrasah wakamad kesiswaan juga menyampaikan bahwa ekstrakurikuler tahfidz al-Qur'an menjadi ujung tombak kegiatan yang mana ekstrakurikuler tahfizh ini menyebabkan orang tua dan siswa berkeinginan masuk dan bersekolah di MAN 3 Banjarmasin, dan juga wakamad humas juga menyampaikan bahwa produk unggulan yang ditonjolkan di MAN 3 Banjarmasin adalah tahfizh yang mana orang tua kalau masalah agama pasti diutamakan karena disini setiap libur semester ada karantina tahfizh selama 2 minggu yang dilaksanakan di madrasah ini, namun di masa pandemi ini tidak bisa menginap seperti sebelumnya.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam buku Ara Hidayat dan Imam Machali yang berjudul “Pengelolaan Pendidikan” reputasi dan prospek lembaga pendidikan menjadi daya tarik dan minat siswa, selama sekolah menawarkan produk sesuai dengan misinya yaitu sebagai proses “*character buildings*” yaitu siswa

berakhlak mulia, agamis, religious, dan penuh nilai termasuk di dalamnya adalah terpenuhinya standar kompetensi lulusan. Standar kompetensi lulusan yang dimaksud adalah kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan, keterampilan.⁴³ Pada dasarnya produk adalah sekumpulan nilai kepuasan yang kompleks. Nilai sebuah produk ditetapkan oleh pembeli berdasarkan manfaat yang akan mereka terima dari produk tersebut. Untuk itu produk yang dihasilkan dan ditawarkan oleh sebuah perusahaan/lembaga pendidikan kepada konsumen haruslah produk yang berkualitas. Sebab konsumen tidak senang pada produk yang kurang bermutu, apalagi harganya begitu mahal.⁴⁴

Berdasarkan teori di atas mengemukakan bahwasanya reputasi dan prospek lembaga pendidikan menjadi daya tarik dan minat siswa bersekolah di lembaga pendidikan tersebut, senada dengan teori di atas MAN 3 Banjarmasin memiliki daya tarik di kegiatan tahfizh Al-Qur'an yang mana sekolah menawarkan produk sesuai dengan misinya yaitu membentuk siswa yang berakhlak mulia, agamis, religious, dan penuh nilai, serta di setiap kegiatan yang berkenaan dengan tahfizh MAN 3 Banjarmasin selalu mengikuti kegiatan tersebut.

b. Harga (*Price*)

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa untuk biaya di MAN 3 Banjarmasin yaitu sukarela, karena biasanya sekolah mengundang para orang tua

⁴³Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan...*, h. 239.

⁴⁴M. Dayat, "Strategi Pemasaran dan Optimalisasi Bauran Pemasaran dalam Merebut Calon Konsumen Jasa Pendidikan", *Jurnal Mu'allim*, Vol. 1 No. 2, 2 Juli 2019, h. 311.

siswa untuk melakukan rapat yang mana pihak sekolah menyampaikan keperluan-keperluan kepada ketua komite sekolah jadi ketua komite yang menyampaikan ke forum rapat orang tua yang mana pembiayaan tersebut untuk pembangunan sarana dan prasarana MAN 3 Banjarmasin. Namanya madrasah aliyah hampir semua ada infak setiap bulan, yang mana infak itu digunakan untuk membantu siswa yang kurang mampu di MAN 3 Banjarmasin, biaya infak yang dibayarkan setiap peserta didik sama seperti tahun-tahun sebelumnya.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam buku Bukhari Alma dan Ratih Hurriyati yang berjudul “Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima” pengertian harga yaitu sejumlah uang yang harus dibayarkan sebagai alat tukar karena telah memperoleh pelayanan jasa pendidikan dari sekolah. Komponen harga harus menjadi bahan pertimbangan dalam kegiatan bauran pemasaran untuk biaya personal, biaya operasional pendidikan dan biaya pemeliharaan fasilitas pendidikan.⁴⁵ Harga untuk jasa pendidikan sangat dipengaruhi oleh mutu dari produk yang ditawarkan. Jika mutu produk tinggi, maka calon pelanggan bersedia untuk membayar lebih mahal, selama masih berada dalam batas keterjangkauan mereka. Dalam konteks ini, harga merupakan seluruh biaya

⁴⁵Bukhari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima...*, h. 303.

yang dikeluarkan oleh pelanggan untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan oleh suatu lembaga pendidikan.⁴⁶

Berdasarkan teori dan penyajian data di atas terdapat penyesuaian bahwa di MAN 3 Banjarmasin adanya biaya personal yaitu biaya pendidikan yang dikeluarkan oleh setiap siswa yang bersekolah di sana. Madrasah membutuhkan bantuan dari masyarakat baik dari segi tenaga maupun bantuan dari dana untuk memajukan dan kualitas pada pendidikan.

c. Lokasi (*Place*)

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa lokasi MAN 3 Banjarmasin strategis, berada di kompleks pelajar Mulawarman yang mana dikelilingi oleh sekolah-sekolah diantaranya SMPN, MTsN, SMAN, dan SMKN.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam buku Bukhari Alma dan Ratih Hurriyati yang berjudul “Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima” lokasi perlu dipertimbangkan sebagai daya tarik utama para pelanggan jasa pendidikan. Hal yang diperhatikan meliputi akses menuju sekolah mudah dijangkau atau tidak, keamanan lingkungan sekitar lokasi, kebersihan lingkungan sekitar lokasi, dan kenyamanan untuk para pelanggan jasa pendidikan. Masyarakat serta sarana-sarana di sekitar lokasi sekolah

⁴⁶Ujang Muhyidin, “Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Perguruan Tinggi Swasta di Jawa Barat”, *Jurnal Universitas Pendidikan Indonesia*.

harus dapat mendukung dengan hal-hal yang positif.⁴⁷ Lokasi pelayanan jasa yang digunakan dalam menyediakan jasa kepada konsumen yang dituju merupakan keputusan kunci. Keputusan mengenai lokasi pelayanan yang akan digunakan melibatkan pertimbangan bagaimana penyerahan jasa kepada konsumen dan di mana itu akan berlangsung. Tempat juga penting sebagai lingkungan di mana dan bagaimana jasa akan diserahkan, sebagai bagian dari nilai dan manfaat dari jasa.⁴⁸

Berdasarkan teori dan penyajian data di atas terdapat kesesuaian yang mana MAN 3 Banjarmasin berada di lokasi yang strategis, kemudahan akses menuju sekolah terjangkau dikarenakan berada di komplek pelajar Mulawarman yang dikelilingi oleh banyak sekolah yaitu MTsN 2 Banjarmasin, SMPN 1 Banjarmasin, SMPN 2 Banjarmasin, SMAN 1 Banjarmasin, SMAN 2 Banjarmasin, SMKN 1 Banjarmasin, berdekatan dengan kolam renang pelajar Mulawarman, dan lain-lain.

d. Promosi (*Promotion*)

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa promosi yang dilakukan oleh MAN 3 Banjarmasin pada masa pandemi Covid-19 adalah secara *online* dengan media sosial dan *website* resmi MAN 3 Banjarmasin, berbeda halnya dengan sebelum pandemi yang mana pihak sekolah bersama para OSIS terjun langsung mengunjungi SMP dan Tsanawiyah supaya lebih mendalam lagi pengenalan MAN 3 Banjarmasin. Pelaksanaan penerimaan peserta didik baru tahun ajaran 2020/2021 dan 2021/2022

⁴⁷Bukhari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima...*, h. 303.

⁴⁸M. Dayat, “Strategi Pemasaran dan Optimalisasi Bauran Pemasaran dalam Merebut Calon Konsumen Jasa Pendidikan”,...,h. 313.

dilaksanakan secara online dari pendaftaran calon peserta didik hingga menjadi siswa baru di MAN 3 Banjarmasin. Promosi MAN 3 Banjarmasin juga secara tidak mutlak dilakukan dari mulut ke mulut yang mana banyaknya alumni yang memiliki keluarga, teman, tetangga, dan lain-lain yang menyebutkan bahwasanya di MAN 3 Banjarmasin sarana prasaranya memadai, produk jasa pendidikannya membuat daya tarik, komunikasi dengan sekolahnya nyaman, dan sebagainya.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam buku Ratih Hurriyati yang berjudul “Bauran Konsumen dan Loyalitas Konsumen” Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, apabila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak pernah akan membelinya. Kegiatan promosi sendiri dapat dilakukan melalui media komunikasi massa misalnya; koran, majalah, televisi, papan reklame, dan gambar tempel. Adapun program yang sering diliput adalah ketika ada even-even tertentu, seperti ketika mendapatkan prestasi atau penghargaan dari pemerintah dan lain-lain. Promosi juga melibatkan alumni-alumni yang senantiasa ikut mempromosikan kepada masyarakat. Hal ini sangat memberikan dampak signifikan karena masyarakat lebih percaya dengan kesaksian orang-orang yang pernah terlibat di dalamnya.⁴⁹ Proses penerimaan peserta didik atau mahasiswa baru diawali dengan sosialisasi. Dari sudut pandang *marketing* lembaga pendidikan, sosialisasi dalam bahasa bauran pemasaran dapat

⁴⁹Ratih Hurriyati, *Bauran Konsumen dan Loyalitas Konsumen*,..., h. 57.

disebut promosi (*promotion*). Dengan kata lain, program promosi sudah diprogramkan dan dapat alokasi dana dari pihak sekolah/institusi.⁵⁰

Berdasarkan teori dan penyajian data di atas terdapat kesesuaian bahwa promosi yang dilakukan oleh MAN 3 Banjarmasin di masa pandemi Covid-19 dilakukan secara online melalui media sosial, berbeda halnya sebelum pandemi Covid-19 yang dilakukan dengan mendatangi langsung sekolah yang bersangkutan untuk memperkenalkan lebih dalam mengenai MAN 3 Banjarmasin. Promosi dilakukan secara tidak langsung melalui mulut ke mulut sebagaimana telah banyak alumni dari MAN 3 Banjarmasin yang mana memberikan dampak yang baik bagi sekolah karena kesaksian dari para alumni-alumni MAN 3 Banjarmasin.

e. Orang/Sumber Daya Manusia (*People*)

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa guru-guru di MAN 3 Banjarmasin memenuhi kriteria pendidik dan tenaga kependidikan, tenaga kerja di MAN 3 Banjarmasin dapat mencontohkan perilaku yang baik untuk murid dan juga mereka bersikap ramah kepada seluruh warga sekolah. Iklim kerja yang terbangun di MAN 3 Banjarmasin menjadikan hubungan kerja sama yang terjalin antara semua pendidik dan tenaga kependidikan harmonis dan juga tim humas MAN 3 Banjarmasin selalu memenangkan *Humas Award* yang dilaksanakan di Kalimantan Selatan yang mana MAN 3 Banjarmasin sering memenangkan juara 2 atau 3, setiap kegiatan yang dilaksanakan di MAN 3 Banjarmasin di *upload* di *share* di media sosial baik itu

⁵⁰Ahmad Juhaiddi, "Pemasaran Jasa Pendidikan IAIN Antasari (Perspektif Marketing Mix Jasa Pendidikan)", *Jurnal Khazanah*, Vol. XII No. 2, Juli-Desember 2014, h. 2.

kegiatan pembelajaran, kegiatan lingkungan di madrasah, suasana di madrasah, dan lain-lain. Sekolah harus mempunyai tenaga IT yang hebat dan menguasai teknologi, maka oleh sebab itu tenaga IT di MAN 3 Banjarmasin diberikan peluang untuk mengikuti kegiatan pelatihan-pelatihan kegiatan yang berhubungan dengan IT.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam Jurnal Madaniyah Imam Faizin yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah” untuk mewujudkan sumber daya manusia (guru) di lingkungan sekolah yang profesional, diperlukan sistem rekrutmen yang profesional. Di samping itu, perlu untuk terus meningkatkan kompetensi guru dengan memberikan kesempatan dan beasiswa bagi guru untuk melanjutkan pendidikannya. Peningkatan melalui seminar dan pelatihan juga terus dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan guru. Hal lain yang dipertimbangkan guru juga harus ramah.⁵¹ People dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses penyamaan jasa pendidikan seperti tata usaha, kepala sekolah, guru, dan karyawan. Sumber daya pendidik dan kependidikan ini sangat penting bahkan menjadi ujung tombak dalam proses pemberian layanan pendidikan kepada siswa dalam lembaga madrasah.⁵²

Berdasarkan teori dan penyajian data di atas terdapat kesesuaian bahwa sumber daya manusia yang ada di MAN 3 Banjarmasin merupakan ujung tombak dalam proses pemberian layanan pendidikan maka oleh sebab itu peran kepala

⁵¹Imam Faizin, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah”..., h. 270.

⁵²Afidatun Khasanah, “Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden”, *Jurnal El-Tarbawi*, Vol. VIII No. 2, 2015, h. 167.

sekolah dalam memegang tanggung jawab dalam mengelola sumber daya manusia di sekolah yang mana kepala sekolah di MAN 3 Banjarmasin memberikan kesempatan kepada para pendidik dan tenaga kependidikan untuk mengikuti kegiatan seminar dan pelatihan yang dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan. Jadi people adalah orang yang melayani ataupun yang merencanakan pelayanan terhadap konsumen. Karena sebagian besar jasa dilayani oleh orang maka orang tersebut perlu diseleksi, dilatih, dimotivasi sehingga memberikan kepuasan terhadap konsumen.

f. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa MAN 3 Banjarmasin memiliki lingkungan sekolah yang bersih, rapi, indah, banyak tanaman, dan juga MAN 3 Banjarmasin mengalami kemajuan dalam ranah sarana prasarana yang mana dulunya pagar sekolah yang masih berupa seng sekarang sudah dengan yang lebih bagus, tempat parkir yang berada di luar sekolah, memiliki panggung, dan juga MAN 3 Banjarmasin mempunyai Pelayanan Terpadu Satu Pintu yang mana memberikan kemudahan kepada para pelanggan jasa pendidikan di MAN 3 Banjarmasin. MAN 3 Banjarmasin juga memiliki mobil operasional sekolah yang mana mobil tersebut digunakan untuk kegiatan sekolah.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam Bukhari Alma dan Ratih Hurriyati yang berjudul “Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima” sekolah bergerak dalam pemberian pelayanan jasa maka segala aktivitasnya pasti melibatkan benda-benda yang berwujud. Sekolah perlu menyediakan fasilitas berupa gedung dan bangunan

sekolah, ruangan tempat belajar, perpustakaan, internet, laboratorium, klinik, sarana ibadah, ruangan kantor sekolah, sarana parkir dan sarana olahraga, tempat makan/kantin sekolah, ruangan untuk penunjang kegiatan para pelanggan jasa pendidikan. Selain fasilitas sekolah bukti fisik juga bisa diwujudkan melalui logo sekolah, seragam sekolah, warna bangunan sekolah yang menjadi identitas sekolah.⁵³

Bukti fisik termasuk salah satu dari tujuh elemen bauran pemasaran jasa yang terdiri dari semua variable yang bisa dikendalikan oleh perusahaan-perusahaan dalam komunikasinya dengan dan akan dipakai untuk memuaskan konsumen sasaran. Bukti fisik jasa pendidikan adalah lingkungan di mana sekolah dan siswa dapat berinteraksi, meliputi unsur wujud yang mendukung kinerja suatu komunikasi jasa pendidikan.⁵⁴ Faktor sarana fisik ini menjadi sangat penting ketika konsumen hanya mempunyai petunjuk yang sedikit mengenai kualitas suatu jasa. Bukti fisik menunjukkan kesempatan istimewa bagi lembaga pendidikan untuk mengirimkan pesan yang konsisten dan kuat berkenaan dengan upaya organisasi, segmen pasar yang dituju, karakteristik jasa. Jadi bukti fisik merupakan elemen substantif dalam konsep jasa. Oleh karena itu para pemasar jasa semestinya terlibat dalam proses desain, perencanaan, dan pengawasan bukti fisik lembaga pendidikan.

Berdasarkan teori dan penyajian data di atas terdapat kesesuaian bahwa bukti fisik (*physical evidence*) yang ada di MAN 3 Banjarmasin berupa fasilitas-fasilitas

⁵³Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima...*, h. 30.

⁵⁴Asyidatur Rosmaniar, “Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Keputusan Siswa Memilih Sekolah Menengah Kejuruan Swasta di Surabaya”, *Jurnal Kinerja*, Vol 16 (1), 2019, h. 25

yang mana di MAN 3 Banjarmasin terdapat gedung dan bangunan sekolah, kelas, perpustakaan, laboratorium, mushola, ruang kepala sekolah, ruang wakamad, ruang bk, ruang tata usaha, lapangan, koperasi, kantin, panggung, gazebo, dan lain-lain serta yang baru selesai dibangun adalah PTSP yang mana memberikan kemudahan kepada pelanggan jasa pendidikan di MAN 3 Banjarmasin.

g. Proses (*Process*)

Berdasarkan penyajian data dapat dianalisis bahwa proses dalam bauran pemasaran di MAN 3 Banjarmasin di masa pandemi Covid-19 proses belajar mengajar secara *online* dan juga sekolah melakukan pembelajaran tatap muka terbatas. Metode pembelajaran yang MAN 3 Banjarmasin lakukan menggunakan fasilitas *e-learning* yang disediakan oleh kementerian agama. Proses pembelajaran ada melalui *whatsapp*, *google meet*, *zoom*, dan bisa berupa video baik itu video yang dibuat oleh guru yang bersangkutan atau video yang dicari guru dari sumber lain yang berkaitan dengan materi pembelajaran.

Hal ini sesuai dengan teori yang ada di dalam Jurnal Ekonomi dan Manajemen Sistem Informasi Maisah dkk yang berjudul “Penerapan 7P Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi” proses diartikan sebagai prosedur dalam rangkaian aktivitas untuk menyampaikan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam konteks jasa pendidikan, proses adalah prosedur pendidikan yang mendukung terselenggaranya

proses kegiatan belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan.⁵⁵

Proses adalah semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti konsumen jasa akan sering merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri. Selain itu keputusan dalam manajemen operasi adalah sangat penting untuk suksesnya pemasaran jasa.⁵⁶ Berdasarkan teori dan penyajian data di atas terdapat kesesuaian bahwa produk utama dalam lembaga pendidikan adalah proses belajar mengajar dari guru kepada siswa jadi proses belajar mengajar yang dilakukan di MAN 3 Banjarmasin di masa pandemi Covid-19 yaitu daring baik itu dengan e-learning, google meet, whatsapp, zoom, dan lain-lain. MAN 3 Banjarmasin juga melakukan PTM terbatas dan dilakukan secara bergantian dengan menaati protokol kesehatan dan acuan dari pemerintahan Kota Banjarmasin.

⁵⁵Maisah, dkk, "Penerapan 7P Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi"..., h. 333.

⁵⁶M. Dayat, "Strategi Pemasaran dan Optimalisasi Bauran Pemasaran dalam Merebut Calon Konsumen Jasa Pendidikan",..., Vol. 1 No. 2, 2 Juli 2019, h. 317.