

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1. Daftar Terjemah Bahasa Asing

No	Bab	Kutipan	Hal	Terjemah
1	I	Q.S Luqman (31): 18	3	“Dan janganlah kamu memalingkan wajah dari manusia (karena sombong) dan janganlah berjalan di bumi dengan angkuh. Sungguh, Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong dan membanggakan diri”.
2	II	Q.S an-Nisa (4): 29	19	“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”.
1	II	QS. al-Anfaal (8): 27	36	“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui”.

## Lampiran 2. Pedoman Wawancara

No	Fokus Masalah	Pertanyaan	Subjek
1.	Bagaimana madrasah membuat segmentasi dan segmen yang menjadi target calon siswa di MTs Darul Inabah?	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah MTs Darul Inabah merencanakan segmentasi pasar atau pengelompokan calon siswa berdasarkan usia, agama, penghasilan orang tua, tempat tinggal, kelas sosial, kepribadian dan lain-lain ? Jika iya, pengelompokan seperti apa yang dilakukan MTs Darul Inabah?</li> <li>2. Bagaimana cara MTs Darul Inabah menerapkan segmentasi pasar atau pengelompokan calon siswa yang akan dituju?</li> <li>3. Menurut Bapak/Ibu, seberapa penting melakukan segmentasi pasar atau pengelompokan calon siswa di MTs Darul Inabah?</li> <li>4. Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar atau pengelompokan calon siswa?</li> <li>5. Apakah MTs Darul Inabah memiliki target khusus mengenai banyaknya calon siswa yang akan diterima?</li> <li>6. Bagaimana cara MTs Darul Inabah menentukan target pasar atau memilih kelompok yang menjadi sasaran dengan kriteria yang diinginkan?</li> <li>7. Apa saja kriteria target sasaran siswa yang akan diterima?</li> <li>8. Apakah target yang ditetapkan telah sesuai dengan rencana?</li> <li>9. Siapa saja yang terlibat dalam menentukan target pasar atau kelompok calon siswa yang menjadi sasaran?</li> <li>10. Apakah ada kendala dalam memilih target pasar atau kelompok calon siswa yang</li> </ol>	Kepala Madrasah dan panitia penerimaan siswa baru/Wakamad Kesiswaan.

		<p>menjadi sasaran?</p> <p>11. Bagaimana peran guru, staff TU dan stakeholders lainnya dalam kegiatan pemasaran atau kegiatan mempromosikan MTs Darul Inabah?</p> <p>12. Rata-rata pekerjaan orang tua siswa berprofesi sebagai apa?</p>	
2.	<p>Bagaimana madrasah membangun <i>positioning</i> untuk calon siswa di MTs Darul Inabah?</p>	<p>1. Apakah MTs Darul Inabah menawarkan kurikulum yang berbeda dibanding sekolah lain?</p> <p>2. Apa sajakah yang menjadi keunggulan MTs Darul Inabah?</p> <p>3. Bagaimana cara MTs Darul Inabah menawarkan keunggulan yang dimiliki kepada calon siswa maupun orang tua calon siswa?</p> <p>4. Menurut Bapak/Ibu, apakah pelayanan dan sarana prasarana yang ada di MTs Darul Inabah sudah cukup baik?</p> <p>5. Bagaimana peran guru, staff TU dan stakeholders lainnya dalam kegiatan pemasaran atau kegiatan mempromosikan MTs Darul Inabah?</p> <p>6. Upaya apa yang dilakukan MTs Darul Inabah dalam meningkatkan jumlah peserta didik?</p> <p>7. Apakah kegiatan promosi berjalan efektif sesuai rencana?</p> <p>8. Apakah ada kendala dalam kegiatan promosi?</p> <p>9. Apakah jumlah peminat calon peserta didik setiap tahunnya selalu bertambah? Jika iya, apa yang menyebabkan hal tersebut ?</p> <p>10. Apakah strategi pemasaran atau promosi yang telah dilakukan memberikan dampak positif dalam penguasaan pangsa pasar atau calon siswa?</p> <p>11. Darimanakah calon orang tua</p>	<p>Kepala Madrasah, Wakamad Humas, masyarakat sekitar dan Siswa</p>

		<p>peserta didik mengetahui informasi mengenai MTs Darul Inabah?</p> <p>12. Menurut Bapak/Ibu, apakah MTs Darul Inabah sudah cukup dikenal oleh masyarakat sekitar?</p> <p>13. Bagaimana cara MTs Darul Inabah membangun citra sekolah dimata pelanggan?</p> <p>14. Menurut Bapak/Ibu, bagaimana tingkat kepuasan pelanggan yang ada di MTs Darul Inabah?</p> <p>15. Apakah selama ini ada wali siswa yang komplain mengenai ketidaksesuaian pelayanan yang diberikan oleh sekolah?</p> <p>16. Bagaimana cara MTs Darul Inabah memperbaiki kualitas pelayanan?</p> <p>17. Apakah sebelumnya Bapak/Ibu mengetahui tentang MTs Darul Inabah?</p> <p>18. Dari mana Bapak/Ibu mengetahui MTs Darul Inabah?</p> <p>19. Apa alasan Bapak/Ibu memilih MTs Darul Inabah dibandingkan sekolah lain?</p> <p>20. Apakah Bapak/Ibu pernah mempromosikan MTs Darul Inabah kepada sanak saudara?</p> <p>21. Apakah Bapak/Ibu mengetahui ciri khas yang dimiliki MTs Darul Inabah?</p> <p>22. Apakah Bapak/Ibu merasa puas dengan pelayanan serta fasilitas yang diberikan oleh MTs Darul Inabah?</p> <p>23. Apakah sebelumnya anak Bapak/Ibu ada yang sekolah di MTs Darul Inabah?</p> <p>24. Menurut Bapak/Ibu apakah biaya infaq yang ditetapkan MTs darul Inabah sudah sesuai dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan?</p> <p>25. Apa masukan yang Bapak/Ibu</p>	
--	--	---	--

		<p>berikan untuk MTs Darul Inabah dalam mempromosikan, fasilitas maupun pelayanannya?</p> <p>26. Apakah sebelumnya adik mengetahui tentang MTs darul Inabah?</p> <p>27. Apa alasan adik memilih MTs Darul Inabah dibandingkan dengan sekolah lain?</p> <p>28. Apakah adik pernah mempromosikan MTs Darul Inabah kepada sanak saudara atau teman?</p> <p>29. Menurut adik bagaimana dengan kelengkapan fasilitas yang sekolah miliki?</p> <p>30. Menurut adik bagaimana citra yang dimiliki MTs darul Inabah?</p> <p>31. Apakah adik merasa puas dengan pelayanan serta fasilitas yang diberikan oleh MTs Darul Inabah?</p> <p>32. Apakah adik memiliki saudara yang sama-sama sekolah disini?</p> <p>33. Menurut adik apakah perkembangan MTs Darul Inabah semakin meningkat?</p> <p>34. Ada berapa jumlah asrama yang ada di MTs Darul Inabah?</p> <p>35. Apakah ada biaya untuk konsumsi bagi siswa?</p> <p>36. Apakah siswa dilatih memiliki keterampilan keagamaan?</p>	
--	--	---	--

## Lampiran 3. Transkrip Wawancara

Nama Mahasiswa : Rizkatun Hasanah

Judul Penelitian : Pemasaran Jasa Pendidikan Mts Darul Inabah Kabupaten Hulu Sungai Tengah (Segmentasi, Targeting, dan Positioning)

Narasumber : Ibu Siti Aisyah, S. Pd. MM

Jabatan : Kepala Madrasah

Hari/Tanggal : Selasa, 14 Juni 2022

Tempat : Ruang kepala Madrasah

Waktu : 10.00 – selesai

Mahasiswi : Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Narasumber : Wa'alaikumsalam warahmatullahi wabarakatuh

Mahasiswi : Sebelumnya perkenalkan nama ulun Rizkatun Hasanah, dari Jurusan Manajemen Pendidikan Islam, UIN Antasari Banjarmasin. Disini ulun ingin memberikan beberapa pertanyaan untuk informasi yang berkaitan dengan judul skripsi ulun.

Narasumber : Iya silahkan

Mahasiswi : Apakah di MTs Darul Inabah ini merencanakan segmentasi pasar atau pengelompokkan calon siswa misalnya berdasarkan usia, agama, penghasilan orang tua, tempat tinggal, kelas sosial, kepribadian dan lain-lain ? Jika iya, pengelompokkan seperti apa yang dilakukan MTs Darul Inabah?

Narasumber : Kalau setiap tahun lah dari penerimaan siswa baru ada biasanya di ... yang seperti itu, maksudnya ada di kelompokkan dari usia kah tadi, penghasilan orang tua, ada. Awal semester atau awal ajaran baru biasanya ditanyakan langsung atau ada berupa angket atau pertanyaan untuk siswa.

S.T

Mahasiswi : Menurut Ibu, seberapa penting melakukan segmentasi pasar atau pengelompokkan calon siswa di MTs Darul Inabah?

Narasumber : Sangat penting karena disitu bisa kita memilah siswa eee siswa, dimana ditempatkan artinya bisa kalau misalnya ada eee.. bantuan KIP atau bantuan beasiswa lain jadi kita bisa memprioritaskan siswa yang dibawah standar dari penghasilan orang tua.

S.T

Mahasiswi : Bagaimana cara MTs Darul Inabah menerapkan segmentasi pasar atau pengelompokkan calon siswa yang akan dituju? Apakah ada tahap survei, tahap analisis, dan lain-lain?

- Narasumber : Kami biasanya kada, kada kaitu, hanya berupa angket. Dari angket tersebut ada beberapa poin, misalnya berapa penghasilan orang tua? berapa jumlah saudara? apa pekerjaan orang tua? Berupa angket haji. S.T
- Mahasiswa : Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar atau pengelompokan calon siswa?
- Narasumber : Di lapangan biasanya ada kendala soalnya biasanya siswa dari kelas, yang baru masuk inya, siswa tersebut kurang mengetahui atau bagaimana penghasilan orang tuanya atau pekerjaan orang tuanya. S.T
- Mahasiswa : Apakah MTs Darul Inabah memiliki target khusus mengenai banyaknya calon siswa yang akan diterima?
- Narasumber : Setiap tahun target kami biasanya 2 ruang kelas paling tidak jumlahnya 50an untuk 2 kelas. S.T
- Mahasiswa : Bagaimana cara MTs Darul Inabah menentukan target pasar atau memilih kelompok yang menjadi sasaran dengan kriteria yang diinginkan? Misal dari nilai rapor.
- Narasumber : Kami dari anu ja tesnya dari hasil mengaji itu haji. S.T
- Mahasiswa : Siapa saja yang terlibat dalam menentukan target pasar atau kelompok calon siswa yang menjadi sasaran?
- Narasumber : Biasanya kami guru atau bapak pimpinan pondok juga ikut dilibatkan S.T
- Mahasiswa : Apakah MTs Darul Inabah menawarkan kurikulum yang berbeda dibanding sekolah lain terutama negeri?
- Narasumber : Sama, kurikulum 2013. P
- Mahasiswa : Apa sajakah yang menjadi keunggulan MTs Darul Inabah? Program unggulannya apa bu ?
- Narasumber : Kami yang kami utamakan akhlakul haji, akhlakul karimah. Ada program tahfidz tapi baru berjalan setahun. Tapi tahfidz itu khusus siswa yang berminat haji kalau tahsin semuanya. P
- Mahasiswa : Bagaimana cara MTs Darul Inabah menawarkan keunggulan yang dimiliki kepada calon siswa maupun orang tua calon siswa?
- Narasumber : ee.. sosialisasi ke orang tua siswa. Ke sekolah bisa misalkan di tingkat SD atau madrasah. P
- Mahasiswa : Menurut Ibu, apakah pelayanan dan sarana prasarana yang ada di MTs Darul Inabah sudah cukup baik? Apakah ada UKS disini bu?
- Narasumber : Kalau pelayanan insya Allah dalam artian pelayanan kami memberikan lawan siswa insya Allah sudah maksimal artinya P

tapi belum tentu bagus lah tapi maksimal. Kalau sarana dan prasarana itu yang kami masalah soalnya terkendala dari pendanaan atau biaya. Khususnya ruang kelas, karena kami ini masih ada satu kelas yang belajarnya di musholla dalam dua tahun terakhir ini nah soalnya dua tahun terakhir ini kami menerima siswa 50 lebih siswa baru. Tahun-tahun sebelumnya satu kelas satu kelas saja jadi cukup. Nang dua tahun terakhir ini kada cukup lagi kami ruang kelas. Yang belajar di musholla ini kelas 7. UKS ada tapi ibaratnya hanya tempat sementara karena bila inya siswanya bermasalah misalnya sakit gigi atau sakit perut diberi obat biasa kemudia ditindaklanjuti dibawa ke puskesmas

Mahasiswa : Bagaimana peran guru, staff TU dan stakeholders lainnya dalam kegiatan pemasaran atau kegiatan mempromosikan MTs Darul Inabah?

Narasumber : Eee... perannya terlibatlah dalam artian guru-guru dan yang lainnya bisa membagi brosur, sosialisasikan di madrasah atau di SD, mempromosikan MTs Darul Inabah.

S.T

Mahasiswa : Upaya apa yang dilakukan MTs Darul Inabah dalam meningkatkan jumlah peserta didik?

Narasumber : Kalau kami dua tahun ke belakang kami lah masih menggratiskan pakaian olahraga, baju batik, kerudung. Tahun ini, dua tahun ini kami kada lagi, kenapa? Karena kami dari jumlah siswa dua tahun kami coba alhamdulillah tetap saja banyak jadi kami coba kada gratis lagi. Hanya dengan promosi kegiatan-kegiatan di madrasah itu yang kami promosikan di madrasah dan SD. Kami kadada SPP.

P

Mahasiswa : Apakah kegiatan promosi berjalan efektif sesuai rencana?

Narasumber : Sesuai rencana, kadada kendala

Mahasiswa : Apakah jumlah peminat calon peserta didik setiap tahunnya selalu bertambah? Jika iya, apa yang menyebabkan hal tersebut ?

Narasumber : Mungkin orang tua saat ini memikirkan zaman sekarang karena jaman sekarang teknologi kita untuk anak-anak kada kawa, bukan kada bisa dibatasi mungkin karena pengaruh ini itu jadi orang tua mungkin memikirkan ke madrasah sekolah.

P

Mahasiswa : Apakah strategi pemasaran atau promosi yang telah dilakukan memberikan dampak positif dalam penguasaan pangsa pasar atau calon siswa?

Narasumber : Ada dampak positifnya kelihatan dari peningkatan jumlah

- siswa setiap tahunnya.
- Mahasiswa : Darimanakah calon orang tua peserta didik mengetahui informasi mengenai MTs Darul Inabah?
- Narasumber : Dari facebook bisa lah, dari teman lah misalnya ada anaknya berteman jadi itu besambung menyampaikan. P
- Mahasiswa : Menurut Bapak/Ibu, apakah MTs Darul Inabah sudah cukup dikenal oleh masyarakat sekitar?
- Narasumber : Asa cukup dikenal masyarakat karena kenapa? Karena eee.. siswanya ada yang berasal dari Balangan,dari... pokoknya dari luar daerah kecamatan. Paling jauh pernah satu tahun yang lalu dari Kotabaru
- Mahasiswa : Bagaimana cara MTs Darul Inabah membangun citra sekolah dimata pelanggan?
- Narasumber : Kami berusaha untuk, khususnya guru-guru lah untuk membina dalam artian menyampaikan kepada siswa bagaimana kita berakhlakul karimah, itu yang penting. P
- Mahasiswa : Menurut Ibu, bagaimana tingkat kepuasan pelanggan yang ada di MTs Darul Inabah? Apakah selama ini ada wali siswa yang komplain mengenai ketidaksesuaian pelayanan yang diberikan oleh sekolah?
- Narasumber : Oh ada, pernah. Komplainnya ini masalah biasanya masalah karena kami ini mondok jadi otomatis misalnya ada anak bapak ibu, orang tua anak yang melapor tertukar ini tertukar itu, hilang ini hilang itu karena di pondok. Selain itu asrama, misalnya komplainnya kenapa di asrama tu orangnya banyak. Tapi kami jelaskan lawan orang tua bahwa ini kadada atau tanpa biaya sedikitpun untuk pertama masuk misalnya orang tua infaq. Karena di pondok lain biasanya uang pangkal atau pondok sejuta lima ratus ribu, jadi itu kami kadada. Kami kadada minta infaq selain infaq bulanan Cuma 20 ribu, tapi itu bukan diwajibkan karena ada haja yang kada bayar. Mudilnya kada semua wajib bayar infaq tapi karena misalnya yatim kada bayar, kemudian misalnya bapadah kami kada kawa bayar iya kami terima asal jujur bapadah kaitu nah. Kalau di sekolah lain misalnya 3 bulan kada bayar ya sudah kada boleh umpat ulangan, disini kada. P
- Mahasiswa : Bagaiaman cara MTs Darul Inabah memperbaiki atau meningkatkan kualitas pelayanan? Misalkan ada pelatihan kah atau seminar ?
- Narasumber : Oh ada, seminar. Biasanya ada seminar masalah pembelajaran P

- atau pembuatan perangkat.
- Mahasiswa : Biasanya dilakukan setiap berapa bulan bu?
- Narasumber : Itu tergantung pembinaan dari pengawas, kalau dari sekolah selama ini kami belum pernah pang mengadakan karena terkendala dana karena kami dananya dana BOS semata kadada dana lain. Munnya pembinaan dari pengawas ada. P
- Mahasiswa : Untuk sementara sudah cukup bu informasi yang ulun butuhkan, terimakasih banyak bu.
- Narasumber : Iya iya sama-sama
- Narasumber 1 : Ibu Jumiati, S. Ag. MM
- Jabatan : Wakamad Kesiswaan
- Narasumber 2 : Bapak Hamsani, S. Pd
- Jabatan : Wakamad Humas
- Hari/Tanggal : Sabtu, 4 Juni 2022
- Tempat : Ruang TU
- Waktu : 09.30 – selesai
- Mahasiswa : Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh
- Narasumber : Wa'alaikumsalam warahmatullahi wabarakatuh
- Mahasiswa : Sebelumnya perkenalkan nama ulun Rizkatun Hasanah, dari Jurusan Manajemen Pendidikan Islam, UIN Antasari Banjarmasin. Disini ulun ingin memberikan beberapa pertanyaan untuk informasi yang berkaitan dengan judul skripsi ulun.
- Narasumber : Inggih
- Mahasiswa : Apakah MTs Darul Inabah ini menawarkan kurikulum yang berbeda dibanding sekolah MTs lain?
- Narasumber 1 : Sama kurikulum 2013
- Narasumber 2 : Tapi perbedaannya eee... karena kita disini napa ngarannya mengacu pada pembelajaran pondok lawan umum. Jadi kita pembelajaran umum tu mulai pagi sampai jam 11. Imbah tu di sambung pembelajaran pondok pulang. Belajarnya sama haja jua lawan diluar, yang umum. P
- Mahasiswa : Apa sajakah yang menjadi keunggulan MTs Darul Inabah?
- Narasumber 2 : Amun kita bahasa Arab kami terapkan, tiga bahasa pang ngarannya jadi bahasa Arab lawan bahasa Inggris. Tapi Bahasa Indonesia tu kita 2 bulan dilanjut hanyar imbah nitu di anukan Bahasa Arab. Kaya 2 hari misalnya bahasa Indonesia P

- imbah nitu bahasa Arab. Bila sudah nitu kada bulih lagi babulik, kana hukuman. Imbah 2 bulan Bahasa Indonesia, berlanjut bahasa Arab kada bulih lagi babulik ke bahasa Indonesia. Kelebihan daripada diluar tu han. Lawan harus mondok jua walaupun rumahnya parak. Baik putera ataupun puteri tetap harus mondok.
- Narasumber 1 : Iya tiga bahasa lah, Bahasa Inggris, Bahasa Indonesia lawan bahasa Arab, bergilir.
- Mahasiswa : Bagaimana cara MTs Darul Inabah menawarkan keunggulan yang dimiliki kepada calon siswa maupun orang tua calon siswa? Promosinya seperti apa pak bu misalnya lewat Instagram kah atau Facebook?
- Narasumber 1 : Promosinya leh, Brosur-brosur haja waktu nang penerimaan
- Narasumber 2 : Pas rapat komite kami bisa jua kami memperkenalkan, soalnya kada bulih be hp pang kada kawa kami meanu akan yang anu han.
- Mahasiswa : Kalo ai misalnya ada OSIS yang mempromosikan di media sosial?
- Narasumber 1 : Ada OSIS yang menangani
- Narasumber 2 : OSIS putera puteri tu ada
- Mahasiswa : Menurut Bapak/Ibu, apakah pelayanan dan sarana prasarana yang ada di MTs Darul Inabah sudah cukup baik atau masih ada yang kurang?
- Narasumber 1 : Balum anu banget leh kisahny. Kada talalu lengkap banget tu nah ada haja. Masih ada kekurangan sedikit sedikit.
- Narasumber 2 : Kaya perpustakaan nih kan masih tahap perbaikan, kaya ruang guru, kan guru kepala, guru TU kan masih menyatu, pimpinan pondok masih begabung jua.
- Mahasiswa : Kaya laboratorium disini ada lah pak bu?
- Narasumber 1 : Kadada disini balum kadada
- Mahasiswa : Bagaimana peran guru, staff TU dan stakeholders lainnya dalam kegiatan pemasaran atau kegiatan mempromosikan MTs Darul Inabah?
- Narasumber 1 : Ada para guru tu menawarkan membagi brosur, meantar ke sekolah SD atau MI.
- Narasumber 2 : Atau misalnya di grup pertemuan-pertemuan, kaya aku nih lah guru bimbingan konseling, jadi kami sebulan sebulan tu ada pertemuan be grup nah kita bisa disitu.
- Mahasiswa : Upaya apa yang dilakukan MTs Darul Inabah dalam meningkatkan jumlah peserta didik setiap tahunnya?

P

P

P

- Narasumber 1 : Memperkenalkan macam-macam ekstrakurikuler
- Narasumber 2 : Di brosur tu kan ada biasanya ada kaya karate. Nang pacang anu ni kan liga santri Khusus bubuhan pesantren-pesantren. Lawan murid tu kita kada membatasi aktivitasnya keluar asal ada izin dengan pengelola di pondok. Kaya ini nah karena handak pertandingan liga santri se kabupaten, jadi kita memberikan kesempatan kepada mereka itu keluar main bola. Kaya samalam kita umpat di man 4, futsal kami juara 1 se kabupaten tingkatannya tingkatan SMP/MTs kita umpatakan. Kada fokus di dalam haja tapi kita keluar tu mempromosikan jua supaya jangan vakum di dalam. P
- Mahasiswa : Apakah kegiatan promosi berjalan efektif sesuai rencana?
- Narasumber 1 : Rutin pang lah setiap tahun ajaran baru memperkenalkan. Bubuhan ekstra bubuhan anu kami perkenalkan. Kaya brosur-brosur tu tiap tahun pang lih. Setiap tahun betambah haja pang. P
- Narasumber 2 : Kaya tahun ini bayak bubuhan nang urang jauh, kaya Batumandi. Kejauh-jauh han banyak tahun ini
- Mahasiswa : Apakah ada kendala dalam kegiatan promosi?
- Narasumber 1 : Kendalanya lih sarana prasarana, transportasi ai kendalanya. Takana kan sekolahan tu ada yang memilih di lain. Bilanya tadahulu urang nang kita kan mempromosikan siswa baru, imbah ke sekolahan-sekolahan jadi mun tadahulu kan murid nih bisa kesana lebih banyak. P
- Narasumber 2 : Lawan kendalanya tekadang kita kaini, orang tu nah bila mendengar pesantren, tekadang takutan orang. Itu pang kendalanya kita kayapa meluruskan anunya tu nah meluruskan supaya orang tu meyakinkan murid sekolah ke pesantren. Tekadang-kadang takutan orang, apalagi misalnya harus mondok Seutuhnya tu han, makan bemasak saurang Kita nang harus meanuakan tu, tekadang kaya dahulu kami pernah kita masuk ke kelasnya dulu minta waktu Ke kelas 6 mempromosikan tu nah. Disitu kita tu nah harus meyakinkan. Disitu kendalanya tu, neyakinakan supaya jangan takutan, tekadang inya takutan. Apalagi tamatan SD nih nah inya bepisah lawan orang tua tekadang murid baru nih ada yang menangis kaganangan orang tua. Orang tuanya jua tekadang ada yang kada kawa bepisah, hari-hari meilangi padahal yang kaitu maulah anu lawan anak, jadi kada kawa tapisah.
- Mahasiswa : Apakah jumlah peminat calon peserta didik setiap tahunnya

- selalu bertambah? Jika iya, apa yang menyebabkan hal tersebut ?
- Narasumber 1 : Akhir-akhir ini bertambah tarus 3 tahun terakhir nih. Pada beberapa tahun terakhir peminatnya selalu bertambah.
- Narasumber 2 : Amun dahulu kami mencari murid tu tangalih sadikit. Dahulu tu ada menggratiskan baju, seragam, sasirangan, dahulu sebelum peminatnya belum banyak. Wahini kami kada lagi nang menggratiskan tu, bertambah tarus. Karena kami dalam 3 atau 4 tahun ini menerima 2 kelas tarus. P
- Mahasiswa : Tapi ada SPP lah?
- Narasumber 1 : Ada, infaq 20 ribu. Disini paling pamurahnya dah.
- Narasumber 2 : Tapi itu gin takana tahutang ai tarus.
- Mahasiswa : Amun pendaftaran tu pang ada bayarnya jua lah pak bu ?
- Narasumber 2 : Kadada, sepenuhnya gratis tu pang. Paling kaya menukar buku itu kan kurang labih, kaya buku paket tu sama haja.
- Mahasiswa : Darimanakah calon orang tua peserta didik mengetahui informasi mengenai MTs Darul Inabah?
- Narasumber 1 : Biasanya bisa dari keluarga lih.
- Narasumber 2 : Tekadang jua kita, si A misalnya masuk disini, nah jadi kaina kita bila waktu penerimaan kita suruh bawa brosur ke sekolahan nang parak inya. Nah disitu kita mempromosikan anunya, di kampungnya tu nah. SD/MI berapa buah. Kaina kita suruh bawa brosur masing-masing. P
- Mahasiswa : Menurut Bapak dan Ibu, apakah MTs Darul Inabah sudah cukup dikenal oleh masyarakat sekitar?
- Narasumber 2 : Kita tingkat pondoknya kita sudah sampai ke pertandingan tingkat pondok Bahasa Arab kita sudah tingkat internasional lawan provinsi, mun atlet kita tingkat Nasional. Kalau tahunya orang tu tahu haja sudah. Lumayan tahu haja sudah.
- Narasumber 1 : Bahasa Arab semalam ada juara 1 jadi lumayan tahu haja sudah dari Inabah.
- Mahasiswa : Bagaimana cara MTs Darul Inabah membangun citra sekolah dimata pelanggan atau masyarakat?
- Narasumber 2 : Yang pertama tu lih kayapa caranya supaya masyarakat melihat keadaan pondok itu bagus, kita tu bila inya bulik, pagi minggu bulik kaina sore kasini pulang. Bemalam kerumah tu inya seminggu sekali haja. Jadi bila inya keluar tu kita memakai baju khusus pondok, inya kada bulih baju kaos kada bulih. Ada baju khas pondok, laki-laki ada khas pondok, binian ada khas pondok. Jadi kada bulih nang kaya kamana P

haja inya harus memakai baju nang sudah disediakan pondok. Itu kayapa supaya masyarakat melihat ini murid pesantren ini. Dalam keadaan ini urang simpati. Lawan jua kami misalnya ada jadwal guru jadi khatib di kampung Kayu Rabah misalnya kami cari yang mana yang bisa mengganti. Itu kami anu akan kaya adzan. Lawan kaya kifayah misalnya nini si anu misalnya murid disini datangi akan jar misalnya. Jam barapa jar kami, 2 buah mobil kami tulakan mehadiri akan. Artinya supaya karakatan pondok lawan masyarakat terlihat bagus kaitu nah.

Narasumber 1 : Lawan jua kakanakan lakian bila bulik, ini kan pondok itu kan biasanya ada disuruh urang nang kaya imam di mesjid. Misal kaya minggu ini di Banua Asam, minggu dudi ke Keramat.

Mahasiswa : Menurut Bapak/Ibu, bagaimana tingkat kepuasan pelanggan yang ada di MTs Darul Inabah? Apakah selama ini ada wali siswa yang komplain mengenai ketidaksesuaian pelayanan yang diberikan oleh sekolah?

Narasumber 1 : Asa kadada pang lih masalah pelayanan, baik-baik haja.masyarakat meanggap baik haja jua, kaya puas haja.

Narasumber 2 : Kaya orang mati dipinta orang 10 kami kada 10 kada tulak, labih. Amun di kampung ini pulang kami kada di anu kada, kada diundang kada. Kaya kami ini laki-laki 140an jadi bila ada urang mati di sekitar kami nih di Banua Asam ini kami tulakan sabarataan. Kada nang menggiring disuruh urang. Tapi nang komplain tu ada orang tua murid, masalah menemui anak, itu tadi pang kada kawa kada batamu anak. Ada kami kan disini bejadwal, kaya seminggu tu 2 kali haja boleh tatamu anak ini. Tapi bilanya handak meantari anak boleh hari-hari tapi dititipkan anu nang jaga tamu. Misalnya ini ampun si anu. Nah disitu nang protes sidin. Sidin ini handak tiap hari tatamu. Rasanya selasa lawan kami yang boleh tatamu anak, itu gin kada bulih jua nang imbah zhuhur harus imbah ashar yang memenuhi standar. Soalnya kasian jua kan tatinggal pelajaran inya. Apalagi misalnya belambat-lambat berpandir lawan anak, anak maka kada masuk jadinya sakulah. Amun masyarakat kadada komplain pang.

Mahasiswa : Bagaimana upaya atau cara MTs Darul Inabah memperbaiki serta meningkatkan kualitas pelayanan?

Narasumber 1 : Terkadang-kadang rapat dengan orang tua, memperkenalkan masalah pondok ke keluarganya kah di anu akan. Brosur-

P

P

- broturnya kah di anu akan ke orang tua suapaya masuk disini.
- Narasumber 2 : Kami lawan buhan aparat desa tiap tahun ada rapat desa membicarakan masalah anggaran dana. Supaya ada kedekatan selajur memperkenalkan jua.
- Mahasiswa : Apakah MTs Darul Inabah merencanakan segmentasi pasar atau pengelompokkan calon siswa berdasarkan usia, agama, penghasilan orang tua, tempat tinggal, kelas sosial, kepribadian dan lain-lain ? Jika iya, pengelompokkan seperti apa yang dilakukan MTs Darul Inabah?
- Narasumber 1 : Paling tempat tinggal yang jauh tatap mondok, jauh parak tatap memondok. Kalangan apa haja kami bisa masuk kesini. S.T
- Narasumber 2 : Kita kadada anu, ketentuan mazhab. Modern haja. Bubuhan NU, Muhammadiyah itu terserah haja.
- Mahasiswa : Bagaimana cara MTs Darul Inabah menerapkan segmentasi pasar atau pengelompokkan calon siswa yang akan dituju?
- Narasumber 2 : Kebanyakan siswa yang masuk disini orang tuanya ekonomi dibawah standar ai. Kami kada terlalu membebankan. Infaq tu kami 20 ribu haja tiap bulan. Bayar pendaftaran tu kadada. Itu pun masih banyak yang kada kawa bayar, alasannya kada baduit itu bisa kami maklumi asal jujur. Untuk anak yatim biasanya kami ada beasiswa khusus. S.T
- Narasumber 1 : Cukup haja tuh
- Mahasiswa : Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar atau pengelompokkan calon siswa?
- Narasumber : Asa kadada kendala pang, semua berjalan lancar haja.
- Mahasiswa : Apakah MTs Darul Inabah memiliki target khusus mengenai banyaknya calon siswa yang akan diterima?
- Narasumber 1 : Kadada, kami kada be target. Semua yang mendaftar kami terima terus. S.T
- Mahasiswa : Menurut Ibu, seberapa penting melakukan segmentasi pasar atau pengelompokkan calon siswa di MTs Darul Inabah?
- Narasumber 2 : Sangat penting karena untuk menyalurkan sumbangan-sumbangan atau beasiswa dari baznas atau KIP itu biasanya kami ikutkan yang orang tuanya yatim atau yatim piatu. Jadi biasanya kami data dulu supaya kada salah sasaran. Ada haja pang biasanya yang orang tuanya dibawah standar tapi orang memintanya yang yatim. S.T
- Mahasiswa : Bagaimana cara MTs Darul Inabah menentukan target pasar atau memilih kelompok yang menjadi sasaran dengan kriteria yang diinginkan?

Narasumber 1 : Kami kadada kriteria khusus, semua yang mendaftar kami terima haja terus. Biasanya ada tes mengaji haja, bila kada lancar mengaji khusus kaina yang melajari.

Narasumber 2 : Kita kelompokkan kaya misalnya kaka kelasnya kaina melajari, kelompok ini kelompok itu. Disitu inya membimbing.

S.T

Mahasiswa : Siapa saja yang terlibat dalam menentukan target pasar atau kelompok calon siswa yang menjadi sasaran?

Narasumber 2 : Biasanya kepala madrasah beserta wakil kepala madrasah atau guru yang bersangkutan.

Mahasiswa : Apakah ada kendala dalam memilih target pasar atau kelompok calon siswa yang menjadi sasaran?

Narasumber 1 : Alhamdulillah tidak ada kendala, semuanya lancar

Mahasiswa : Bagaimana peran guru, staff TU dan stakeholders lainnya dalam kegiatan pemasaran atau kegiatan mempromosikan MTs Darul Inabah?

Narasumber 1 : Biasanya semua membawa brosur imbah tu di bagikan ke sekolah nang parak lawan rumah atau ke tetangga.

P

Mahasiswa : Untuk sementara sudah cukup pak bu informasi yang ulun butuhkan, terimakasih banyak pak bu.

Narasumber : Nursyifa

Jabatan : Siswa Kelas 7

Hari/Tanggal : Selasa, 04 Juni 2022

Tempat : Ruang TU

Waktu : 11.00-selesai

Mahasiswa : Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Narasumber : Wa'alaikumsalam warahmatullahi wabarakatuh

Mahasiswa : Sebelumnya perkenalkan nama ulun Rizkatun Hasanah, dari Jurusan Manajemen Pendidikan Islam, UIN Antasari Banjarmasin. Disini ulun ingin memberikan beberapa pertanyaan untuk informasi yang berkaitan dengan judul skripsi ulun.

Narasumber : Inggih

Mahasiswa : Apakah sebelumnya pian mengetahui tentang MTs darul Inabah? Dari siapa?

Narasumber : Iya, itu dari .. mama. Mama ulun taunya dari guru sini.

P

Mahasiswa : Apa alasan pian memilih MTs Darul Inabah dibandingkan dengan sekolah lain?

Narasumber : Karena disini sekolahnya bagus, bahasanya bagus jua

P

- menggunakan sistem pondok yang modern dan menerapkan 3 bahasa.
- Mahasiswa : Apakah pian pernah mempromosikan MTs Darul Inabah kepada saudara atau teman?
- Narasumber : Iya pernah di sekitar rumah ulun di Banua Binjai
- Mahasiswa : Menurut pian bagaimana dengan kelengkapan fasilitas yang sekolah miliki?
- Narasumber : Lengkap
- Mahasiswa : Menurut pian bagaimana citra yang dimiliki MTs darul Inabah sudah cukup bagus lah dikenal orang?
- Narasumber : Sudah cukup bagus dikenal masyarakat, karena siswanya berasal dari berbagai daerah beberapa siswa ada yang berasal dari Tanjung, kotabaru, batumandi. P
- Mahasiswa : Apakah pian merasa puas dengan pelayanan serta fasilitas yang diberikan oleh MTs Darul Inabah?
- Narasumber : Fasilitasnya baik. Ekstrakurikulernya banyak ulun umpat pramuka lawan muhadarah. P
- Mahasiswa : Apakah adik memiliki saudara yang sama-sama sekolah disini?
- Narasumber : Kadada
- Mahasiswa : Menurut pian apakah perkembangan MTs Darul Inabah semakin meningkat?
- Narasumber : Bangunannya semakin banyak. Orangnya semakin banyak jua. Bangunan yang bertambah tu asrama. P
- Mahasiswa : Untuk sementara sudah cukup informasi yang ulun butuhkan, terimakasih banyak lah.
- Narasumber : Inggih

**KETERANGAN KODING DATA HASIL WAWANCARA**

NO.	KODE	FAKTA WAWANCARA	INTERPRETASI
1.	Segmentasi dan <i>Targeting</i> (S.T)	<p>Kalau setiap tahun lah dari penerimaan siswa baru ada biasanya di ... yang seperti itu, maksudnya ada di kelompokkan dari usia kah tadi, penghasilan orang tua, ada. Awal semester atau awal ajaran baru biasanya ditanyakan langsung atau ada berupa angket atau pertanyaan untuk siswa.</p>	<p>Setiap pendaftaran tahun ajaran baru, siswa yang mendaftar dikelompokkan berdasarkan usia dan penghasilan orang tua yang biasanya dilakukan dengan cara menanyakan langsung kepada siswa atau menggunakan angket.</p>
		<p>Sangat penting karena disitu bisa kita memilah siswa eee siswa, dimana ditempatkan artinya bisa kalau misalnya ada eee.. bantuan KIP atau bantuan beasiswa lain jadi kita bisa memprioritaskan siswa yang dibawah standar dari penghasilan orang tua.</p>	<p>Pengelompokkan atau segmentasi sangat penting dilakukan untuk memilah siswa yang memiliki orang tua berpenghasilan rendah atau dibawah standar agar menjadi prioritas ketika ada bantuan seperti KIP atau beasiswa lainnya.</p>
		<p>Biasanya kami guru atau bapak pimpinan pondok juga ikut dilibatkan</p>	<p>Pihak yang terlibat dalam proses segmentasi dan tageting yaitu para guru dan pimpinan pondok.</p>
		<p>Di lapangan biasanya ada kendala soalnya biasanya siswa dari kelas, yang baru masuk inya, siswa tersebut kurang mengetahui atau bagaimana penghasilan orang tuanya atau pekerjaan orang tuanya.</p>	<p>Kendala yang pernah terjadi pada saat segmentasi dan targetting adalah kebanyakan siswa kurang mengetahui pekerjaan dan penghasilan orang tuanya.</p>
		<p>Setiap tahun target kami biasanya 2 ruang kelas</p>	<p>Target siswa pendaftaran setiap tahunnya berjumlah</p>

	<p>paling tidak jumlahnya 50an untuk 2 kelas.</p>	<p>sekitar 50 orang atau lebih untuk memenuhi 2 ruang kelas.</p>
	<p>Kami kadada kriteria khusus, semua yang mendaftarkan kami terima saja terus. Biasanya ada tes mengaji saja, bila sudah lancar mengaji khusus kaitan yang melajari.</p>	<p>MTs Darul Inabah tidak mempunyai kriteria khusus untuk calon siswa pendaftar. Biasanya hanya dilakukan tes mengaji saja.</p>
	<p>Guru-guru dan yang lainnya bisa membagi brosur, mensosialisasikan di madrasah atau di SD, mempromosikan MTs Darul Inabah.</p>	<p>Guru, staff TU dan stakeholders lainnya dalam kegiatan pemasaran atau kegiatan mempromosikan MTs Darul Inabah berperan membagikan brosur dan melakukan sosialisasi ke SD/MI di sekitar pondok.</p>
	<p>Paling tempat tinggal yang jauh tatap pondok, jauh parak tatap memondok. Kalangan apa saja kami bisa masuk kesini. Kita kadada anu, ketentuan mazhab. Modern saja. Bubuhan NU, Muhammadiyah itu terserah saja.</p>	<p>Di MTs Darul Inabah menggunakan sistem pondok modern jadi seluruh siswa atau santri harus tinggal di asrama walaupun rumahnya dekat. Serta tidak ada ketentuan mazhab.</p>
	<p>Kebanyakan siswa yang masuk disini orang tuanya ekonomi dibawah standar. Kami kadada terlalu membebani. Infaq tu kami 20 ribu saja tiap bulan. Bayar pendaftaran tu kadada. Itu pun masih banyak yang kadada kawa bayar, alasannya kadada badiit itu bisa kami maklumi asal jujur. Untuk</p>	<p>Segmentasi pasar yang menjadi target MTs Darul Inabah yaitu siswa yang memiliki orang tua dengan tingkat ekonomi yang rendah. Rata-rata siswa di MTs darul Inabah orang tuanya memiliki yang ekonomi rendah. Tidak ada biaya daftar ulang maupun SPP, tetapi cukup dengan infaq sebesar Rp 20.000,00</p>

		anak yatim biasanya kami ada beasiswa khusus.	setiap bulan. Bagi siswa yang tidak bisa membayar infaq akan diikutkan beasiswa khusus.
		Kadada, kami kada be target. Semua yang mendaftar kami terima terus.	MTs Darul Inabah tidak memiliki target khusus jumlah pendaftar Semua calon siswa yang mendaftar diterim, jadi tidak ada yang tidak lulus.
		Sangat penting karena untuk menyalurkan sumbangan-sumbangan atau beasiswa dari baznas atau KIP itu biasanya kami ikutkan yang orang tuanya yatim atau yatim piatu. Jadi biasanya kami data dulu supaya kada salah sasaran. Takanan ada haja pang biasanya yang orang tuanya dibawah standar tapi orang memintanya yang yatim.	MTs Darul Inabah biasanya melakukan pengelompokkan calon siswa untuk penyaluran sumbangan atau beasiswa dari Baznas datau KIP bagi siswa yang memilki orang tua berpenghasilan rendah, anak yatim, atau anak yatim piatu.
2.	<i>Positioning (P)</i>	Kami yang kami utamakan akhlakul haja, akhlakul karimah. Ada program tahfidz tapi baru berjalan setahun. Tapi tahfidz itu khusus siswa yang berminat haja kalau tahsin semuanya.	Keunggulan dari MTs Darul Inabah yaitu selalu mengutamakan akhlakul karimah. Program tahfidz baru berjalan selama satu tahun dan diperuntukan bagi siswa yang berminat saja.
		Sosialisasi ke orang tua siswa. Ke sekolah bisa misalkan di tingkat SD atau madrasah. Promosinya leh, Brosur-brosur haja waktu nang penerimaan. Pas rapat komite kami bisa	MTs Darul Inabah menawarkan keunggulan madrasah biasanya dengan cara sosialisasi ke SD/MI, membagikan brosur kepada masyarakat dan juga dilakukan pada saat rapat komite bersama orang tua

		<p>jua kami memperkenalkan, soalnya kada bulih be hp pang kada kawa kami meanu akan yang anu han.</p>	<p>siswa.</p>
		<p>Kalau pelayanan insya Allah dalam artian pelayanan kami memberikan lawan siswa insya Allah sudah maksimal artinya tapi belum tentu bagus lah tapi maksimal. Kalau sarana dan prasarana itu yang kami masalah soalnya terkendala dari pendanaan atau biaya. Khususnya ruang kelas, karena kami ini masih ada satu kelas yang belajarnya di musholla dalam dua tahun terakhir ini nah soalnya dua tahun terakhir ini kami menerima siswa 50 lebih siswa baru. Tahun-tahun sebelumnya satu kelas satu kelas aja jadi cukup. Nang dua tahun terakhir ini kada cukup lagi kami ruang kelas. Yang belajar di musholla ini kelas 7. UKS ada tapi ibaratnya hanya tempat sementara karena bila inya siswanya bermasalah misalnya sakit gigi atau sakit perut diberi obat biasa kemudia ditindaklanjuti dibawa ke puskesmas.</p>	<p>Pelayanan sarana dan prasarana di MTs sudah dilakukan semaksimal mungkin. Sejauh ini sarana dan prasarana yang kurang yaitu ruang kelas 7 sebanyak satu ruangan karena masih terkendala pendanaan.</p>
		<p>Kalau kami dua tahun ke belakang kami lah masih</p>	<p>Pada dua tahun sebelumnya tepatnya tahun 2019 dan</p>

		<p>menggratiskan pakaian olahraga, baju batik, kerudung. Tahun ini, dua tahun ini kami kada lagi, kenapa? Karena kami dari jumlah siswa dua tahun kami coba alhamdulillah tetap haja banyak jadi kami coba kada gratis lagi. Hanya dengan promosi kegiatan-kegiatan di madrasah itu yang kami promosikan di madrasah dan SD. Kami kadada SPP.</p>	<p>2020 MTs Darul Inabah memberikan pakaian seragam gratis untuk menarik minat calon siswa. Namun dari tahun 2021 promosi dengan cara tersebut tidak dilanjutkan tetapi minat calon siswa tetap bertambah dengan adanya kegiatan sosialisasi dengan mempromosikan kegiatan-kegiatan madrasah.</p>
		<p>Teknologi kita untuk anak-anak kada kawa, bukan kada bisa dibatasi mungkin karena pengaruh ini itu jadi orang tua mungkin memikirkan ke madrasah sekolah.</p>	<p>Jumlah peminat calon siswa baru selalu meningkat setiap tahunnya karena orang tua memikirkan perkembangan zaman.</p>
		<p>Dari facebook bisa lah, dari teman lah misalnya ada anaknya berteman jadi itu besambung menyampaikan.</p>	<p>Orang tua calon siswa dapat mengetahui informasi mengenai MTs Darul Inabah dari facebook, guru atau teman.</p>
		<p>Kami berusaha untuk, khususnya guru-guru lah untuk membina dalam artian menyampaikan kepada siswa bagaimana kita berakhlakul karimah, itu yang penting.</p>	<p>MTs Darul Inabah dalam membangun citra yang baik di masyarakat dengan cara guru membina para siswa agar selalu mengutamakan akhlakul karimah.</p>
		<p>Biasanya ada seminar masalah pembelajaran atau pembuatan perangkat. Itu tergantung pembinaan dari pengawas, kalau dari sekolah selama ini kami belum pernah pang</p>	<p>Upaya madrasah untuk meningkatkan kualitas pelayanan dengan cara mengikuti seminar atau pembinaan dari pengawas.</p>

		<p>mengadakan karena terkendala dana karena kami dananya dana BOS semata kadada dana lain. Munnya pembinaan dari pengawas ada.</p>	
		<p>Komplainnya ini masalah biasanyalah masalah karena kami ini mondok jadi otomatis misalnya ada anak bapak ibu, orang tua anak yang melapor tertukar ini tertukar itu, hilang ini hilang itu karena di pondok. Selain itu asrama, misalnya komplainnya kenapa di asrama tu orangnya banyak. Tapi kami jelaskan lawan orang tua bahwa ini kadada atau tanpa biaya sedikitpun untuk pertama masuk misalnya orang tua infaq. Karena di pondok lain biasanya uang pangkal atau pondok sejuta lima ratus ribu, jadi itu kami kadada. Kami kadada minta infaq selain infaq bulanan Cuma 20 ribu, tapi itu bukan diwajibkan karena ada haja yang kada bayar. Mudilnya kada semua wajib bayar infaq tapi karena misalnya yatim kada bayar, kemudian misalnya bapadah kami kada kawa bayar iya kami terima asal jujur bapadah kaitu nah. Kalau di sekolah</p>	<p>Mts Darul Inabah selalu berupaya memperbaiki dan meningkatkan pelayanan maupun sarana dan prasarana yang ada. MTs darul Inabah tidak memungut uang pangkal seperti pondok lainnya. Hanya ada infaq sebesar Rp 20.000,00 perbulan. Bagi siswa yang tidak mampu membayar akan diberikan keringanan dan tetap bisa mengikuti ulangan.</p>

		<p>lain misalnya 3 bulan kada bayar ya sudah kada boleh umpat ulangan, disini kada.</p>	
		<p>Sama kurikulum 2013 Tapi perbedaannya eee... karena kita disini napa ngarannya mengacu pada pembelajaran pondok lawan umum. Jadi kita pembelajaran umum tu mulai pagi sampai jam 11. Imbah tu di sambung pembelajaran pondok pulang. Belajarnya sama haja jua lawan diluar, yang umum.</p>	<p>MTs Darul Inabah menggunakan kurikulum 2013 dengan menggunakan sistem pembelajaran pondok dan pembelajaran umum.</p>
		<p>Amun kita bahasa Arab kami terapkan, tiga bahasa pang ngarannya jadi bahasa Arab lawan bahasa Inggris. Tapi Bahasa Indonesia tu kita 2 bulan dilanjut hanyar imbah nitu di anukan Bahasa Arab. Kaya 2 hari misalnya bahasa Indonesia imbah nitu bahasa Arab. Bila sudah nitu kada bulih lagi babulik, kana hukuman. Imbah 2 bulan Bahasa Indonesia, berlanjut bahasa Arab kada bulih lagi babulik ke bahasa Indonesia. Kelebihan daripada diluar tu han. Lawan harus mondok jua walaupun rumahnya parak. Baik putera ataupun puteri tetap harus mondok.</p>	<p>Salah satu keunggulan MTs Darul Inabah menerapkan 3 bahasa yaitu Bahasa Indonesia, Bahasa Arab, dan Bahasa Inggris dalam kesehariannya yang dilakukan secara bergilir untuk pembiasaan.</p>

		<p>Iya tiga bahasa lah, Bahasa Inggris, Bahasa Indonesia lawan bahasa Arab, bergilir.</p>	
		<p>Promosinya leh, Brosur-brosur haja waktu nang penerimaan Pas rapat komite kami bisa jua kami memperkenalkan, soalnya kada bulih be hp pang kada kawa kami meanu akan yang anu han.</p>	<p>Para guru mempromosikan MTs Darul Inabah menggunakan brosur yang dibagikan kepada masyarakat serta memperkenalkan kegiatan maupun keunggulan MTs Darul Inabah pada saat rapat komite.</p>
		<p>Balum anu banget leh kisahny. Kada talalu lengkap banget tu nah ada haja. Masih ada kekurangan sedikit sedikit. Kaya perpustakaan nih kan masih tahap perbaikan, kaya ruang guru, kan guru kepala, guru TU kan masih menyatu, pimpinan pondok masih begabung jua.</p>	<p>Sarana dan prasarana di MTs Darul Inabah belum lengkap seperti belum adanya ruang laboratorium, ruang kepala madrasah dan ruang TU masih menyatu, serta perpustakaan yang masih dalam tahap perbaikan.</p>
		<p>Ada para guru tu menawarkan membagi brosur, meantar ke sekolah SD atau MI. Atau misalnya di grup pertemuan-pertemuan, kaya aku nih lah guru bimbingan konseling, jadi kami sebulan sebulan tu ada pertemuan be grup nah kita bisa disitu.</p>	<p>Peran guru dan stakeholder di MTs Darul inabah dalam mempromosikan sekolah yaitu para guru membagikan brosur ke SD/MI di sekitar dan bisa juga melalui grup sosial media.</p>
		<p>Memperkenalkan macam-macam ekstrakurikuler Di brosur tu kan ada biasanya ada kaya karate. Nang pacang anu ni kan</p>	<p>Upaya yang dilakukan MTs Darul Inabah untuk meningkatkan jumlah siswa baru setiap tahunnya dengan cara memperkenalkan</p>

		<p>liga santri Khusus bubuhan pesantren-pesantren. Lawan murid tu kita kada membatasi aktivitasnya keluar asal ada izin dengan pengelola di pondok. Kaya ini nah karena handak pertandingan liga santri se kabupaten, jadi kita memberikan kesempatan kepada mereka itu keluar main bola. Kaya samalam kita umpat di man 4, futsal kami juara 1 se kabupaten tingkatannya tingkatan SMP/MTs kita umpatakan. Kada fokus di dalam haja tapi kita keluar tu mempromosikan jua supaya jangan vakum di dalam.</p>	<p>berbagai macam ekstrakurikuler yang ada di dalam brosur serta mengikuti kegiatan atau lomba diluar pondok.</p>
		<p>Kendalanya lih sarana prasarana, transportasi ai kendalanya. Takana kan sekolahan tu ada yang memilih di lain. Bilanya tadahulu urang nang kita kan mempromosikan siswa baru, imbah ke sekolahan-sekolahan jadi mun tadahulu kan murid nih bisa kesana lebih banyak. Lawan kendalanya tekadang kita kaini, orang tu nah bila mendengar pesantren, tekadang takutan orang. Itu pang kendalanya kita kayapa meluruskan anunya tu nah meluruskan supaya orang</p>	<p>Kendala yang dialami saat kegiatan promosi yaitu transportasi dan persaingan dengan sekolah lain yang mengharuskan melakukan sosialisasi lebih awal serta meyakinkan atau meluruskan pemikiran para calon siswa agar tidak takut masuk pesantren.</p>

	<p>tu meyakinkan murid sekolah ke pesantren.</p>	
	<p>Dahulu tu ada menggratiskan baju, seragam, sasirangan, dahulu sebelum peminatnya belum banyak. Wahini kami kada lagi nang menggratiskan tu, ditambah tarus. Karena kami dalam 3 atau 4 tahun ini menerima 2 kelas tarus.</p>	<p>Beberapa tahun ke belakang MTs Darul Inabah menggratiskan baju seragam untuk menarik minat calon siswa.</p>
	<p>Tekadang jua kita, si A misalnya masuk disini, nah jadi kaina kita bila waktu penerimaan kita suruh bawa brosur ke sekolah nang parak inya. Nah disitu kita mempromosikan anunya, di kampungnya tu nah. SD/MI berapa buah. Kaina kita suruh bawa brosur masing-masing.</p>	<p>Para calon siswa baru biasanya mengetahui informasi tentang MTs Darul Inabah dari keluarga, teman yang besekolah di MTs Darul Inabah atau para guru.</p>
	<p>Tapi nang komplain tu ada orang tua murid, masalah menemui anak, itu tadi pang kada kawa kada batamu anak. Ada kami kan disini bejadwal, kaya seminggu tu 2 kali haja boleh tatamu anak ini. Tapi bilanya handak meantari anak boleh hari-hari tapi dititipkan anu nang jaga tamu. Misalnya ini ampun si anu. Nah disitu nang protes sidin. Sidin ini handak tiap hari tatamu. Rasanya selasa lawan kami yang boleh tatamu anak,</p>	<p>Berkaitan tingkat kepuasan pelanggan masalah pelayanan sudah cukup baik. Komplain dari orang tua siswa bisa diatasi dengan baik dan bijak.</p>

		<p>itu gin kada bulih jua nang imbah zhuhur harus imbah ashar yang memenuhi standar. Soalnya kasian jua kan tatinggal pelajarannya. Apalagi misalnya belambat-lambat berpandir lawan anak, anak maka kada masuk jadinya sakulah. Amun masyarakat kadada komplain pang.</p>	
		<p>Yang pertama tu lih kayapa caranya supaya masyarakat melihat keadaan pondok itu bagus, kita tu bila inya bulik, pagi minggu bulik kaina sore kasini pulang. Bemalam kerumah tu inya seminggu sekali haja. Jadi bila inya keluar tu kita memakai baju khusus pondok, inya kada bulih baju kaos kada bulih. Ada baju khas pondok, laki-laki ada khas pondok, binian ada khas pondok. Jadi kada bulih nang kaya kamana haja inya harus memakai baju nang sudah disediakan pondok. Itu kayapa supaya masyarakat melihat ini murid pesantren ini. Dalam keadaan ini urang simpati. Lawan jua kami misalnya ada jadwal guru jadi khatib di kampung Kayu Rabah misalnya kami cari yang mana yang bisa mengganti. Itu kami anu akan kaya</p>	<p>Cara MTs Darul Inabah membangun citra yang baik di masyarakat dengan cara ketika pulang ke rumah menggunakan seragam khas pondok supaya dikenal oleh masyarakat serta untuk siswa laki-laki dibiasakan untuk mengikuti kegiatan di masyarakat misal seperti menjadi khatib menggantikan guru, muadzin, serta mengikuti sholat kifayah.</p>

		<p>adzan. Lawan kaya kifayah misalnya nini si anu misalnya murid disini datangi akan jar misalnya. Jam barapa jar kami, 2 buah mobil kami tulakan mehadiri akan. Artinya supaya karakatan pondok lawan masyarakat terlihat bagus kaitu nah.</p>	
		<p>Terkadang-kadang rapat dengan orang tua, memperkenalkan masalah pondok ke keluarganya kah di anu akan. Brosur-brosurnya kah di anu akan ke orang tua suapaya masuk disini.</p> <p>Kami lawan buhan aparat desa tiap tahun ada rapat desa membicarakan masalah anggaran dana. Supaya ada kedekatan selajur memperkenalkan jua.</p>	<p>Usaha sekolah untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas pelayanan yaitu rapat dengan orang tua siswa serta dengan aparat desa setempat.</p>
		<p>Sudah cukup bagus dikenal masyarakat, karena siswanya berasal dari berbagai daerah beberapa siswa ada yang berasal dari Tanjung, kotabaru, batumandi.</p>	<p>MTs Darul Inabah sudah cukup dikenal oleh masyarakat dibuktikan dengan adanya siswa yang berasal dari luar Kabupaten Hulu Sungai Tengah.</p>
		<p>Bangunannya semakin banyak. Orangnya semakin banyak jua. Bangunan yang bertambah tu asrama.</p>	<p>Pelayanan sarana dan prasarana meningkat.</p>

## Lampiran 4. Foto Kegiatan Penelitian

### 1. Wawancara



Wawancara dengan Siswa



Wawancara dengan Kepala Madrasah Ibu Siti Aisyah, S.Pd, MM.



**Wawancara dengan Pengurus Pondok Ustadzah Anggraeni**



**Wawancara dengan Guru Tata Usaha Ibu Nurlaila Hasanah, S.Pd.**



Wawancara dengan Wakamad Kesiswaan dan Wakamad Humas  
Ibu Jumiati, S.Ag, MM. Dan Bapak Hamsani, S.Pd.

## 2. Gedung Madrasah



Gerbang Madrasah



Asrama Puteri



Asrama Puteri



Asrama Puteri



Asrama Puteri



Asrama Putera



Asrama Putera



Asrama Putera



Musholla

**PONDOK PESANTREN  
"DARUL INABAH"**  
DESA BANUA ASAM KECAMATAN PANDAWAN KAB. HULU SUNGAI TENGAH  
KALIMANTAN SELATAN - INDONESIA



**PENDAFTARAN PESERTA DIDIK BARU**

- ❖ Pondok Pesantren
- ❖ Madrasah Alyah (MA)
- ❖ Madrasah Tsanawiyah (MTs)

**WAKTU PENDAFTARAN**

- Mulai sekarang s.d 30 Juni 2022
- Setiap hari kerja (Senin – Sabtu)
- Jam 08.00 s.d 12.00

**TEMPAT PENDAFTARAN**

PONDOK PESANTREN "DARUL INABAH" BANUA ASAM KEC. PANDAWAN KAB. HULU SUNGAI TENGAH

**SYARAT PENDAFTARAN**

1. Menyerahkan photo copy ijazah terakhir (STTB) yang dilegalisir sebanyak 2 lembar (menyusul).
2. Menyerahkan pas photo ukuran 3 X 4 cm sebanyak 3 lembar.
3. Menyerahkan fotocopy Akta lahir dan Kartu Keluarga 2 lembar
4. Menyerahkan fotocopy KTP orang tua sebanyak 2 lembar
5. Menyerahkan fotocopy kartu KIP/PGH/KKS/KPS (jika memiliki) 2 lembar
6. Menyerahkan Surat Keterangan Kelakuan Baik (SKKB) dari Sekolah sebelumnya
7. Mengisi Formulir Pendaftaran

SEMUA SYARAT PENDAFTARAN DIMASUKKAN KE DALAM MAP WARNA KUNING UNTUK MA DAN HIJAU UNTUK MTs

Hal-hal yang belum jelas dapat ditanyakan pada :

- 0852 5156 7742
- 0822 5311 2198



Dr. Tofik Ahmad (Pimpinan PonPes Darul Inabah)

YouTube:  
- inabah TV  
- Al UntungTV  
IG: @pp.darulnabah.official



Seluruh Ustadz dan Ustadzah PonPes Darul Inabah






Foto Kegiatan Santri dan Santriwati

Brosur Pendaftaran Siswa Baru Tahun Pelajaran 2022/2023

## Lampiran 5. Surat Keputusan tentang Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi

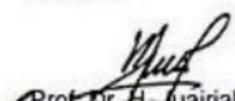


KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN  
UIN ANTASARI BANJARMASIN  
NOMOR 147 TAHUN 2021  
TENTANG  
PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI SEMESTER GENAP  
TAHUN AKADEMIK 2020/2021

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 15 Juli 2021
- MEMUTUSKAN:**
- Menetapkan** : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN UIN ANTASARI TENTANG PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2020/2021
- Pertama** : Menunjuk Dan Menugaskan Kepada:  
1. Nama : Dr. Ahmad Juhaidi, S.Ag.M.Pd.I  
NIP/NUP : 197602181997031001  
Pangkat/Golongan : Pembina Tingkat I/IV/b  
Jabatan Akademik : Lektor Kepala  
Sebagai Pembimbing Bidang Konten Dan Metodologi  
2. Nama : Nauriatul Muharramah, SEI, M.Pd.I  
NIP/NUP : 201703094  
Pangkat/Golongan : Penata/III/c  
Jabatan Akademik : Lektor  
Sebagai Pembimbing Bidang Bahasa Dan Teknik Penulisan  
Untuk Membimbing Mahasiswa Penyusun Skripsi:  
Nama : Rizkatun Hasanah  
NIM : 180101050887  
Jurusan/Prodi : MPI  
Judul Skripsi : Pemasaran Jasa Pendidikan MTs Darul Inabah (Segmentasi, *Targeting*, *Positioning*)
- 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 15 Juli 2021  
DEKAN,

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

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

Lampiran 6. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Seminar Desain Proposal Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI BANJARMASIN  
 FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN  
 PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM  
 Jalan Jenderal Ahmad Yani Km. 4,5 Banjarmasin 70235  
 Telepon (0511) 3258137  
 Email: [mpi@uin-antasari.ac.id](mailto:mpi@uin-antasari.ac.id)

## SURAT KETERANGAN

Nomor: B-76 /Un.14/III.1.h/PP.00.9/3/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan bahwa:

Nama : Rizkatun Hasanah  
 NIM : 180101050887  
 Prodi : Manajemen Pendidikan Islam  
 Alamat : Jl. Putera Harapan Kec. Pandawan Kab. Hulu Sungai Tengah

adalah benar telah melaksanakan Seminar Desain Proposal Skripsi yang berjudul:

Pemasaran Jasa Pendidikan MTs Darul Inabah (Segmentasi, Targeting, Positioning)

Pada Hari / Tanggal : Senin, 7 Februari 2022  
 Tempat / Media : Google Meet

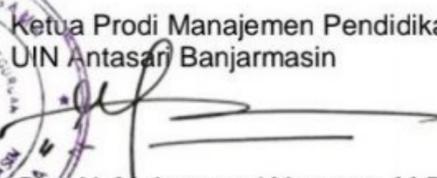
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 2 Maret 2022



Muhammad Yuseran, M.Pd  
 06902211994031001

## Lampiran 7. Surat Perubahan Judul Skripsi

	<p align="center"><b>KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA</b>  <b>UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI</b>  <b>FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN</b>  <b>PRODI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM</b>          Jalan Jenderal Ahmad Yani KM. 4,5 Banjarmasin          Telepon (0511) 3253939 Faksimile (0511) 3274492          Email: <a href="mailto:mpi@uin-antasari.ac.id">mpi@uin-antasari.ac.id</a> Web: <a href="http://www.ftk.iain-antasari.ac.id">www.ftk.iain-antasari.ac.id</a></p>
Banjarmasin, 21 September 2022	
Nomor : 235/Un.14/III.1.h/PP.00.9/9//2022 Lamp : - Hal : <u>Perubahan Judul Skripsi</u>	
Kepada Yth. Sdr (i) Rizkatun Hasanah NIM. 180101050887 Mahasiswa Prodi MPI	
di Banjarmasin	
Assalamu'alaikum. Wr. Wb.	
Berdasarkan usulan dari Dosen Pembimbing Skripsi tentang perubahan Judul Skripsi, demikian pula setelah kami mengadakan penelitian dan peninjauan seperlunya terhadap Proposal Skripsi Sdr (i), dengan ini kami menyatakan dapat menyetujui judul skripsi Sdr (i) yang semula berbunyi:	
<p align="center"><b>Pemasaran Jasa Pendidikan MTs Darul Inabah (Segmentasi, Targeting, dan Positioning)</b></p>	
Berubah menjadi:	
<p align="center"><b>Pemasaran Jasa Pendidikan MTs Darul Inabah Kabupaten Hulu Sungai Tengah (Segmentasi, Targeting, dan Positioning)</b></p>	
Demikian agar Sdr (i) segera menghubungi pembimbing untuk konsultasi selanjutnya.	
Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.	
	Ketua Prodi Manajemen Pendidikan Islam UIN Antasari Banjarmasin  Drs. H. Muhammad Yuseran, M.Pd NIP. 196902211994031001

Lampiran 8. Surat Riset Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Antasari Banjarmasin



**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

Nomor : B-1670/Un.14/III.1/PP.00.9/05/2022  
 Sifat : Penting  
 Lampiran : 1 (satu) berkas  
 Hal : Permohonan Izin Penelitian (Riset)

30 Mei 2022

Yth. Kepala MTs Darul Inabah

Barabai

*Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Sehubungan rencana penelitian yang akan dilaksanakan oleh mahasiswa (i) dalam rangka penyusunan skripsi, maka dengan ini kami mohon izin serta bantuan Bapak/Ibu agar kiranya berkenan memberikan informasi/data yang diperlukan oleh :

Nama : Rizkatun Hasanah  
 N I M : 180101050887  
 Jurusan : S1 Manajemen Pendidikan Islam (MPI)  
 Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan  
 Alamat : Jl. Putera Harapan Matang Ginalun Kec. Pandawan

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan perkenan Bapak/Ibu serta kerjasamanya yang baik kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Wakil Dekan Bidang Akademik  
 dan Kelembagaan,



Tembusan :  
 Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Antasari.



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS TARBİYAH 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-~~670~~70/Un.14/III.1/PP.00.9/05/2022

Yang bertanda tangan Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Antasari, dengan ini menugaskan kepada :

Nama : Rizkatun Hasanah  
Nomor Induk Mahasiswa : 180101050887  
Semester : DELAPAN (VIII)  
Alamat : Jl. Putera Harapan Matang Ginalun Kec. Pandawan  
Tugas : Melakukan Riset / Penelitian Ilmiah dalam rangka pengumpulan data untuk penyusunan Skripsi Sarjana dengan Judul :

**PEMASARAN JASA PENDIDIKAN MTS DARUL INABAH KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH (SEGMENTASI, TARGETING, DAN POSITIONING)**

Tempat yang dituju : Kepala MTs Darul Inabah  
Barang yang dibawa : Seperangkat alat riset  
Lamanya Riset : 2 (Dua) bulan  
Dari tanggal : 02 Juni 2022  
Sampai dengan tanggal : 01 Agustus 2022

Demikian Surat Riset ini diberikan kepada ybs, agar pihak-pihak yang berkepentingan dapat memberikan bantuan seperlunya.

Banjarmasin, 30 Mei 2022  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
dan Kelembagaan,



Mahasiswa yang bersangkutan,

Rizkatun Hasanah  
NIM. 180101050887

Lampiran 9. Rekomendasi Riset Kantor Departemen Agama Kabupaten Hulu Sungai Tengah



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH**  
 Jl. Abdul Muis Redhani No. 57 Kec. Barabai - 71351  
 Telepon (0517) 41083; Faksimili (0517) 41083  
 E-Mail : hstkalsel@kemenag.go.id

**REKOMENDASI**

Nomor : 589 /Kk.17.06-2/PP.00.9/06/2022

Memperhatikan surat dari Universitas Islam Negeri Antasari Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Banjarmasin nomor : B-1670/Un.14/III.1/PP.00.9/05/2022 tanggal 30 Mei 2022 Hal : Izin penelitian dalam rangka penyusunan skripsi.

Kepala Kantor Kementerian Agama Kabupaten Hulu Sungai Tengah memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : Rizkatun Hasanah
2. NIM/NIMKO : 180101050887
3. Jurusan : S1 Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
4. Judul Skripsi : *Pemasaran Jasa Pendidikan MTS Darul Inabah Kabupaten Hulu Sungai Tengah (Segmentasi, Targeting, dan Positioning)*

Untuk melakukan riset dalam penyusunan skripsi :

1. Tempat Riset : MTs Darul Inabah
2. Waktu Riset : 2 (dua) bulan dari tanggal 02 Juni sampai dengan 01 Agustus 2022

Demikian Rekomendasi ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Barabai, 02 Juni 2022

a.n Kepala Kantor Kementerian Agama  
 Kabupaten Hulu Sungai Tengah  
 Kepala Sub Bagian Tata Usaha



**Tembusan :**

1. Ketua Jurusan Program Studi
2. Kepala MTs Darul Inabah
3. Mahasiswa yang bersangkutan

## Lampiran 10. Surat Izin Melaksanakan Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH**  
**MADRASAH TSANAWIYAH DARUL INABAH**  
 Jl. Setia Usaha Banua Asam, Kec. Pandawan Kab. Hulu Sungai Tengah Kode Pos 71352

**SURAT IZIN RISET**

Nomor : B. 080/MTs.17.06.020/PP.00.5/06/2022

Berdasarkan Surat Permohonan Dekan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Antasari Nomor: B-/670/Un.14/III.1/PP.00.9/05/2022. Tentang izin penelitian, maka Kepala Madrasah Tsanawiyah Darul Inabah Banua Asam Kecamatan Pandawan dengan ini memberikan izin penelitian kepada;

Nama : Rizkatun Hasanah  
 NIM : 180101050887  
 Mahasiswa : Universitas Islam Negeri Antasari  
 Program/Jurusan : S1 Manajemen Pendidikan Islam (MPI)  
 Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan  
 Semester : VIII (delapan)  
 Alamat : Jl. Putera Harapan Matang Ginalun Kec.  
 Pandawan

di Madrasah Tsanawiyah Darul Inabah Banua Asam Kecamatan Pandawan yang bernaung di Kantor Kementerian Agama Kabupaten Hulu Sungai Tengah.

Demikian surat izin ini diberikan kepadanya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hulu Sungai Tengah, 02 Juni 2022

Kepala Madrasah,



Siti Aisyah, S.Pd. MM  
 NIP. 197407042005012009

## Lampiran 11. Surat Keterangan Telah Selesai Melaksanakan Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH**  
**MADRASAH TSANAWIYAH DARUL INABAH**  
 Jl. Setia Usaha Banua Asam, Kec. Pandawan Kode Pos 71352

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : B. 139/MTs.17.06.20/PP.00.5/09/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini;

Nama : Siti Aisyah, S. Pd. MM  
 NIP : 197407042005012009  
 Pangkat/Golongan : Pembina/ IVa  
 Jabatan : Kepala Madrasah MTs Darul Inabah

Menerangkan bahwa :

Nama : Rizkatun Hasanah  
 Mahasiswa : Universitas Islam Negeri Antasari  
 Nim/Nimko : 180101050887  
 Program/Jurusan : S1 Manajemen Pendidikan Islam (MPI)  
 Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan  
 Semester : VIII ( Delapan )

Telah melaksanakan Riset/ penelitian ilmiah dalam rangka pengumpulan data untuk penyusunan skripsi

Pada : MTs Darul Inabah  
 Judul : “Pemasaran Jasa Pendidikan MTs Darul Inabah Kabupaten Hulu Sungai Tengah (Segmentasi, Targeting, dan Positioning)”  
 Lama : 02 Juni – 01 Agustus 2022

Demikian surat keterangan ini diberikan kepadanya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hulu Sungai Tengah, 06 September 2022  
 Kepala MTs Darul Inabah,



## Lampiran 12. Buku Konsultasi Bimbingan Skripsi Bidang Konten dan Metodologi

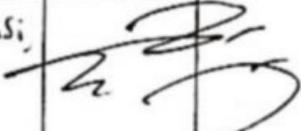
**BUKU KONSULTASI  
BIMBINGAN SKRIPSI**

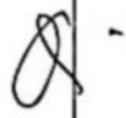
NAMA : RIZKATUN HASANAH  
NIM : 180101050887  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM  
TANGGAL SURAT PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI : 15 JULI 2021  
TANGGAL SEMINAR PROPOSAL : 7 FEBRUARI 2021  
DOSEN PEMBIMBING BIDANG : KONTEN DAN METODOLOGI

JUDUL SKRIPSI :  
PEMASARAN JASA PENDIDIKAN MTS DARUL INABAH KABUPATEN  
HULU SUNGAI TENGAH (SEGMENTASI, TARGETING, DAN  
POSITIONING)



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN  
BANJARMASIN  
TAHUN 2022 M/1444 H**

Ke-	Tanggal	Catatan Konsultasi	Tanda Tangan
1	27/4 2022	pertanyaan jangan langsung segmentasi (instrumen wawancara)	
	19/5 2022	Instrumen wawancara buat berdasarkan fokus masalah	
	28/6 2022	Tulis semua yang dikatakan informan kata berbahasa Banjar ditulis	
	7/7 2022	Buat koding, pilih kalimat yang sesuai dengan fokus masalah dan beri kode berdasarkan fokus.	
	28/7 2022	Berdasarkan kode kelompokkan sesuai fokus masalah dan buat paparan data dengan sistematika fokus masalah.	
	16/8 2022	Baca jurnal, Bagaimana menulis hasil wawancara ? tidak perlu di sebut wawancara tanggal, footnote saja Profil sekolah jangan ditulis kayak papan nama, buat paragraf, tabel terlalu banyak, masukkan sebagai lampiran. Penggunaan huruf kapital banyak salah	

Ke-	Tanggal	Catatan Konsultasi	Tanda Tangan
2	25 / Astr	<p>Perbaiki susun sistematika data sesuai wawancara. Segmentasi dan targeting positioning.</p> <p>1. Segmentasi dan targeting a. Masyarakat tidak mampu sel</p> <p>Setiap poin segmentasi tadi diikuti bukti dari hasil wawancara dan data sekolah. <i>Good</i></p> <p>Tgl. 1 Sept 2022. Email.</p>	
	15 / sep	<p>1. Sebarik penulisan &amp; pendoma terbaru.</p> <p>2. Hasil wawancara juga ada &amp; penulisan ke Data</p> <p>3. Setiap sub data beri hipotesis. <i>diikuti</i></p>	
		<p>4. Hasil sub penulisan Tujuan terbaru sel <i>hipotesis</i> ps/ta. 3.</p> <p>5. Bawa ke pantri - 19/sep 2022 pukul 9</p>	

Ke-	Tanggal	Catatan Konsultasi	Tanda Tangan
3	19/ sept	<p>1. Pembelian Kertas &amp; Astenchale (tamu-).</p> <p>2. pembelian setplan jeroni, misal target keper petani. (TV Regenerasi Apr)</p> <p>3. Bawa HPL Zi/ 10.10 /sept Lokal TBI</p>	

Ke-	Tanggal	Catatan Konsultasi	Tanda Tangan
4	21/ sept	<p>Penyusunan the form            mengenai formi Siji            bentuk buku dan            jurnal            bilal leangul            of 16v Nawi            Servate of pedan            Jember</p>	
	11/2022 10/10	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rapien              kemulsa              servat              pedon</li> <li>2. Khatap Wawong              ber' kamil              felgal peneri</li> <li>3. Bunt must              up kanti              peneri</li> </ol>	

4. Komentari  
 of pch 2. sibel  
 G. Jilea gthiu sibel  
 Jember  
 5. 19 Oct 2022

Ke-	Tanggal	Catatan Konsultasi	Tanda Tangan
5	19/ 06/04	1) perbaikan mund. mas 2) sikla pnc calgi 3) sikla opt ujia servisi	

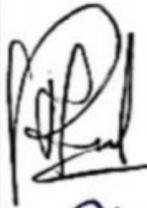
Lampiran 13. Buku Konsultasi Bimbingan Skripsi Bidang Bahasa dan Teknik Penulisan

**BUKU KONSULTASI  
BIMBINGAN SKRIPSI**

NAMA : RIZKATUN HASANAH  
NIM : 180101050887  
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM  
TANGGAL SURAT PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI : 15 JULI 2021  
TANGGAL SEMINAR PROPOSAL : 7 FEBRUARI 2021  
DOSEN PEMBIMBING BIDANG : BAHASA DAN TEKNIK PENULISAN  
JUDUL SKRIPSI :  
PEMASARAN JASA PENDIDIKAN MTS DARUL INABAH KABUPATEN HULU SUNGAI TENGAH (SEGMENTASI, TARGETING, DAN POSITIONING)



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ANTASARI  
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN  
BANJARMASIN TAHUN 2022 M/1444 H**

Ke-	Tanggal	Catatan Konsultasi	Tanda Tangan
1	12/9/2022	<p>Sumber pada tabel tidak dicetak miring pada definisi operasional ditambah penjelasan penelitian yang dimaksud</p> <p>Masih ada kata asing yang belum dicetak miring</p> <p>cari penjelasan ukuran keluarga, siklus hidup keluarga.</p> <p>perbaiki waktu penelitian</p> <p>Kata dokumenter diganti dokumen</p> <p>Tambah ayat yang sesuai dengan materi.</p>	 
2.	5/10/2022	Foto ukurannya harus sama	
3.	17/10/2022	aku	

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

1. Nama Lengkap : Rizkatun Hasanah
2. NIM : 180101050887
3. Tempat, Tanggal Lahir : Timan, 15 Juli 2000
4. Kebangsaan : Republik Indonesia
5. Alamat : Jl. A. Yani Km. 4,5 Komplek Amanda Permai Gang Hidayah, Kelurahan Karang Mekar, Kecamatan Banjarmasin Timur, Kalimantan Selatan
6. No. Hp : 088247526299
7. Alamat email : rzktnhsnh@gmail.com
8. Pengalaman Organisasi/Kerja :
  - a. Anggota Pengurus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen Pendidikan Islam
  - b. Anggota Pengurus UKM Sanggar Seni Lukis dan Kaligrafi Al-Banjary UIN Antasari Banjarmasin

Banjarmasin, 5 Oktober 2022



Rizkatun Hasanah