

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Paparan data penelitian**

##### **1. Gambaran umum lokasi penelitian**

Sekolah Tsanawiyah Muhammadiyah 1 Banjarmasin yang terletak dikomplek Perguruan Muhammadiyah Jalan S. Parman No. 221 Banjarmasin dibawah Pengelolaan Pimpinan Cabang Muhammadiyah I Pendidikan Dasar dan Menengah adalah salah satunya Sekolah Tsanawiyah Muhammadiyah yang dipunyai oleh Muhammadiyah Kota Banjarmasin, yang dahulunya sebelum tahun 1978 berstatus sebagai Pendidikan Guru Agama Muhammadiyah 6 Tahun yang didirikan oleh Muhammadiyah Cabang I Banjarmasin pada tanggal 26 Januari 1958.

Kemudian setelah keluarnya surat Keputusan Pemerintah dalam hal ini Menteri Agama RI bahwa PGAN/Swasta akan dihapus, dan diganti dengan Sekolah Tsanawiyah dan Sekolah Aliyah. Setelah keluarnya Piagam Sekolah Tsanawiyah yang ditandatangani oleh Kanwil Departemen Agama Provinsi Kalimantan Selatan Nomor : L.o/3/356/I.b/79. Tertanggal 3 Januari 1978, maka secara otomatis status PGAM berubah menjadi Sekolah Tsanawiyah Muhammadiyah 3 (tiga) tahun, dan Sekolah Aliyah 3 (tiga) tahun.

a) Visi dan Misi MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sebagai berikut :

1) Visi

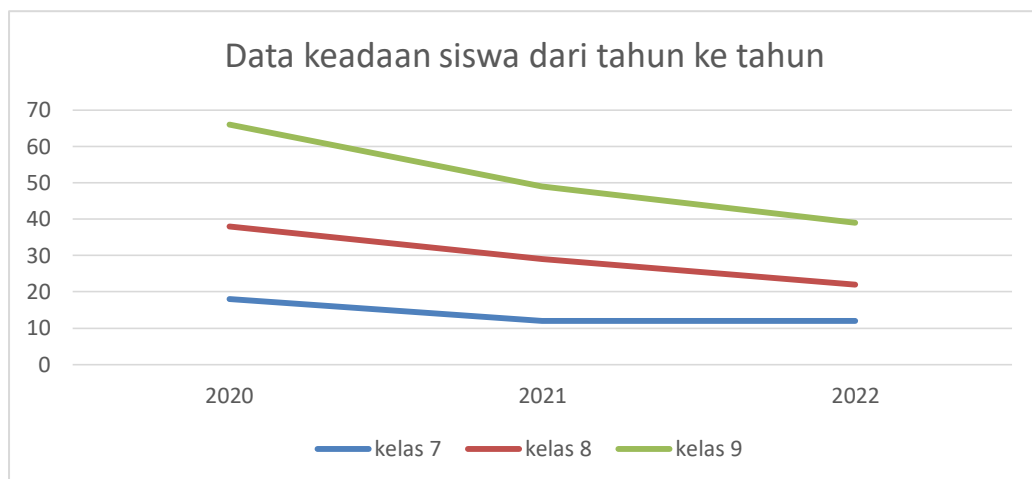
Menjadikan madrasah sebagai lembaga pendidikan yang berkualitas dan mandiri.

## 2) Misi

Menguasai IPTEK, IMTAQ, dan berakhlak mulia, Menjamin keislaman yang dispesifikasikan pada tata tertib ibadah dan fasih membaca al-Quran, Kualitas bahasa dan memiliki ketrampilan dasar bahasa asing (Inggris dan Arab).

Keadaan siswa MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin dari tahun ke tahun mengalami penurunan, keadaan 3 tahun terakhir bisa dilihat dari grafik 4.1 berikut

Grafik Keadaan Siswa MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin :



Dari data diatas menginformasikan bahwa dalam 3 tahun terakhir terjadi penurunan yang sangat signifikan terhadap siswa yang masuk ke sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin. Terjadi penurunan pada tahun 2021/2022 yaitu 8 siswa dari tahun sebelumnya.

## 2. Hasil Penelitian

### a. Strategi terkait produk

Strategi yang terkait dengan produk termasuk pemasaran internal dalam strategi pemasaran pendidikan, strategi terkait produk yang di dapat adalah mengembangkan ekstrakurikuler berupa program tahfidz, ekstrakurikuler tari,

sholat duha berjamaah, ekstrakurikuler tapak suci, ekstrakurikuler pramuka dan ekstrakurikuler catur. Hal itu tergambar dari penuturan P1.

Program yang paling di unggulkan adalah Sholat Duha, Tahfidz( Ada yang dengan juz amma dan juga ada hafalan surah yaitu surah Ar-Rahman dan Al-Waqiah, untuk siswanya ada yang sudah hafal dan ada juga yang masih belum hafal, program tahfidz dilaksanakan setiap pagi hari kecuali hari senin, dimulai nya pada pukul 07.30-08.00 dan khusus hari jum'at siswa belajar ilmu tajwid), dan ada juga program wajib yaitu tapak suci dan juga pramuka, setiap tahun menjelang semester ada program yang dikhususkan yaitu mabid bemalem di sekolah siswa mengaji, jadi imam dan ceramah. Untuk ceramah sesama temannya.<sup>56</sup>

Dari penuturan kepala sekolah tersebut bahwa program yang menjadi unggulan MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin adalah Tahfidz, Sholat duha dan Program Juz Amma, kegiatan kegiatan tersebut dilaksanakan pada hari selasa, rabu, Kamis dan jum'at.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P2 berikut.

Tahfidz, tari ada, catur dan juga ekstrakurikuler lainnya. Guru-guru dan pihak sekolah selalu mendukung ekstrakurikuler yang di inginkan siswa, contohnya seperti teater, disekolah belum ada ekstrakurikuler teater tetapi pihak sekolah mencarikan ekstrakurikuler teater ditaman budaya, jadi siswa mengikuti kegiatan teater diluar lingkungan sekolah, pihak sekolah juga mendukung prestasi dan kegiatan yang ingin dilakukan oleh siswa seperti tapak suci, siswa yang berprestasi didukung dengan disediakan nya fasilitas penunjangnya.<sup>57</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa program lain yang ditonjolkan adalah tari, catur, dan teater kegiatan-kegiatan tersebut juga dilaksanakan pada hari selasa, rabu, Kamis dan jum'at.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P5 berikut.

---

<sup>56</sup> P1, *Kepla Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023.

<sup>57</sup> P2, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

Program unggulan adalah Tahfidz dan ada juga hafalan surah yaitu surah Ar-rahman dan Al-Waqiah, program tahfidz dilaksanakannya setiap pagi kecuali hari senin, dimulai pada 07.30-08.00. Sekolah juga mengadakan ekstrakurikuler lainnya seperti tapak suci yang dijadikan program wajib sekolah, tapak suci wajib diikuti oleh para siswa untuk meningkatkan kreatifitas dan kemampuan yang mereka miiki, sekolah juga menyediakan ekstrakurikuler lainnya bagi mereka yang ingin seperti tari dan catur.<sup>58</sup>

Dari penuturan guru tersebut program yang di unggulan adalah tahfidz dan ada program wajib yang harus diikuti siswa yaitu tapak suci, program ini ditujukan agar para siswa meningkatkn kreatifitas dan kemampuan mereka.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P6 berikut.

Tahfidz adalah program yang paling diunggulkan disekolah, para siswa diajarkan untuk memahami tajwid agar lancar dalam membca Al-Qur'an. program wajib juga ditetapkan disekolah yaitu tapak suci, program ini dilaksanakan agar bisa mengasah kreatifitas dan kemampuan para siswa, program-program tersebut dilaksanakan setiap hari, pada jam 07.30-08.00.<sup>59</sup>

Dari penuturan guru tersebut program tahfidz dilaksanakan agar para siswa mampu memahami tajwid dan lancar dalam membaca Al-Qur'an. dan program tapak suci yang wajib diikuti dilaksanakan untuk bisa mengasah kreatifitas dan kemampuan para siswa.

#### **b. Place**

Strategi yang terkait dengan tempat termasuk pemasaran eksternal dalam strategi pemasaran pendidikan, strategi terkait harga yang di dapat adalah dengan membuat letaknya strategis dan terlihat di tengah kota. Hal ini tergambar oleh penuturan P1.

---

<sup>58</sup> P5, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>59</sup> P6, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

Dari yang dialami, lokasi dari sekolah MTsS Muhammadiyah berada ditengah kota tetapi minat siswa untuk memilih sekolah tersebut sangat minim karena mungkin banyak sekolah sekolah diluar sana yang sarpras nya lebih mendukung dan juga promosi yang dilakukan lebih maksimal.<sup>60</sup>

Dari penuturan kepala sekolah tersebut bahwa lokasi MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin memiliki lokasi yang strategis yaitu berada di tengah kota Banjarmasin.

Penuturan setupa juga disampaikan oleh P2 berikut.

Tempat sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah strategis ditengah kota tetapi minat siswa untuk memilih sekolah tersebut masih minim, karena masih banyak diluar sana sekolah sekolah yang menarik minat siswa, siswa melihat dari populernya sekolah tersebut dan juga karena fasilitasnya yang mendukung. Dan juga ada berpengaruh karena sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin terletak di tengah kota, jadi banyak orang tua yang sekalian mengantar anak sekalian kerja.<sup>61</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa lokasi MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah strategis berada di tengah kota Banjarmasin dan juga banyak orang tua yang sekalian lewat jalan tengah kota untuk mengantar anaknya dan sekalian berangkat kerja

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P5 berikut.

Lokasi sekolah bisa dibilang strategis karena berada ditengah kota banjarmasin di jalan raya, sekolah mempermudah akses kesekolah agar siswa dan orang tua siswa yang kesekolah lancar menuju sekolah, tempat yang strategis ini untuk menarik minat siswa dan orang tua siswa, tetapi sekolah MTsS Muhammadiyah 1 banjarmasin kurang populer dikalangan para siswa yang ingin melanjutkan pendidikan ke jenjang SLTP, lokasi sekolah yang strategis membantu untuk menjaring siswa baru.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup> P1, *Kepala Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

<sup>61</sup> P2, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

<sup>62</sup> P5, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

Dari penuturan guru tersebut bahwa lokasi strategis sekolah untuk menarik minat siswa dan orang tua siswa bersekolah di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P6 Berikut.

Sekolah memiliki lokasi yang strategis, lokasi yang strategis ini dapat membuat masyarakat tahu bahwa sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin letaknya disini, dan juga untuk mempermudah akses para siswa dan orang tua siswa untuk menuju sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin.<sup>63</sup>

Dari penuturan guru tersebut lokasi strategis sekolah dapat membuat masyarakat tahu bahwa sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin berada di tengah kota, dan juga mempermudah akses ke sekolah.

### **c. Promotion**

Strategi yang terkait dengan promosi termasuk pemasaran eksternal dalam strategi pemasaran pendidikan, strategi terkait promosi yang di dapat adalah dengan melakukan promosi media sosial untuk sekarang ini. Hal ini tergambar oleh penuturan P1.

Sementara ini promosi yang dilakukan hanya dalam bentuk sosial media, untuk ke sekolah- sekolah belum dilaksanakan dan untuk memasang baleho juga belum dilaksanakan tetapi ada rencana untuk memasang baleho di depan sekolah untuk sekomples Muhammadiyah 1 spanduk yang besar.<sup>64</sup>

Dari penuturan kepala sekolah tersebut bahwa promosi yang dilakukan dalam bentuk sosial media, dan juga ada rencana untuk memasang baleho di depan sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin.

---

<sup>63</sup> P6, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>64</sup> P1, *Kepla Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P2 berikut.

Biasanya untuk yang lebih mudah sekarang adalah sosmed, ada keinginan untuk melakukan promosi melalui promosi di Instagram, tetapi karena keterbatasan dana maka itu tidak bisa untuk dilakukan, maka dari itu sekolah rajin dalam meupload kegiatan di instagram, dan juga ingin ada sosok tokoh untuk sekolah tersebut contohnya seperti ustadz mashudin misalkan sidin pengajian ada cucu anak atau keponakan mau sekolah bisa dirujuk untuk ke sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin, karena kekurangan akses hal tersebut tidak bisa dilakukan.<sup>65</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa promosi yang dilakukan dengan yang lebih mudah sekarang yaitu dengan media sosia. Ada keinginan untuk melakukan promosi di Instagram, oleh karena itu, sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sering meupload berbagai kegiatan di Instagram, dan juga ada rencana ingin ada sosok tokoh di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P5 berikut.

Promosi yang dilakukan sekarang dengan menggunakan sosmed seperti Whatsapp, Instagram, dan juga Facebook. Promosi offline juga dilakukan dengan mengajak keluarga atau tetangga yang anaknya ingin melanjutkan ke sekolah menengah pertama.<sup>66</sup>

Dari penuturan guru tersebut promosi yang dilakukan sekarang dengan sosmed agar mempermudah sekolah dalam pemasaran sekolah dan juga dilakukan dengan offline yaitu dari guru ketetangga dan keluarga.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P6 berikut.

Promosi dilakukan secara online dengan menggunakan Whatsapp, Instagram dan juga Facebook. Promosi online menggunakan whatsapp dilakukan dengan story di whatsapp, postingan di instagram dan facebook.

---

<sup>65</sup> P2, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

<sup>66</sup> P5, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

Promosi offline juga dilakukan sementara hanya di lakukan dari guru kekeluarga dan tetangga.<sup>67</sup>

Dari penuturan guru tersebut promosi yang dilakukan sekarang dengan sosmed agar pemasaran sekolah dapat dilakukan dengan mudah dan juga memperlancar proses pemasaran.

#### **d. Price**

Strategi terkait penetapan harga termasuk pemasaran interaktif dalam strategi pemasaran pendidikan, strategi terkait harga yang di dapat adalah melakukan standarisasi terhadap biaya masuk sekolah serta perlengkapan sekolah lainnya seperti seragam. Hal ini tergambar oleh penuturan P1.

Tidak ada strategi khusus dalam penerapan harga, harga yang diterapkan untuk MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sangat terjangkau untuk masyarakat. Untuk penerapan harga, biasanya ada rapat membahas biaya-biaya untuk sekolah, setiap tahun tergantung apakah biayanya tetap, apakah biayanya naik, apakah biayanya turun itu ditetapkan dalam rapat tadi.<sup>68</sup>

Dari penuturan kepala sekolah tersebut bahwa di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin tidak ada strategi khusus terkait penerapan harga, harga yang di tawarkan sekolah sangat terjangkau buat masyarakat.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P2 berikut.

Tidak ada, penerapan harga yang dilakukan disesuaikan dari tahun tahun sebelumnya. Penerapan harga yang dilakukan yaitu dengan meadakan rapat dari pihak sekolah, jadi keputusan bersama dilakukan untuk memutuskan harga yang diputuskan untuk masuk sekolah.<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> P6, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>68</sup> P1, *Kepla Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

<sup>69</sup> P2, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023



Dari penuturan guru tersebut bahwa tidak ada strategi dalam penerapan harga, harga yang di tetapkan itu dari tahun tahun sebelumnya sudah di sesuaikan.

Penurunan serupa juga disampaikan oleh P5 berikut.

Tidak ada strategi khusus dalam penerapan biaya, biaya yang di terapkan sudah diatur sebelumnya, dalam penerapan biaya ini sekolah mempermudah masyarakat dengan menetapkan harga yang terbilang bermasyarakat.<sup>70</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa dalam penerapan harga tidak ada strategi khusus, harga diterapkan sekolah mempermudah masyarakat.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P6 berikut.

Sekolah tidak ada strategi dalam penerapan biaya, biaya yang diterapkan sekolah biasanya ditetapkan melalui rapat sekolah, sekolah biasanya menerapkan harga yang bisa dibilang rendah dari sekolah lain agar mempermudah masyarakat yang ingin ke MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin.<sup>71</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa dalam penerapan harga dilakukan dengan rapat sekolah dan juga biasanya harga yang diterapkan terbilang lebih rendah dari sekolah lain.

#### **e. People**

Termasuk pemasaran internal dalam strategi pemasaran pendidikan, strategi terkait produk yang di dapat adalah banyak sumber daya manusia yang terkait tenaga pendidik yang melatih dan memotivasi siswa di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin. Hal ini tergambar oleh penuturan P1.

Guru-guru sangat berperan aktif dalam membantu promosi untuk menjaring siswa baru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin, guru-guru

---

<sup>70</sup> P5, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>71</sup> P6, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

banyak melakukan promosi melalui media sosial seperti di WA, Instagram maupun facebook.<sup>72</sup>

Dari penuturan kepala sekolah tersebut bahwa tenaga pendidik di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah berperan aktif untuk membuat sekolah terlihat di masyarakat dengan cara berbagai macam promosi.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P2 berikut.

Guru-guru sangat berperan dalam promosi yang dilakukan guru-guru sangat aktif ketika menyebarkan promosi lewat sosial media masing-masing.

Dari penuturan guru tersebut bahwa tenaga pendidik sangat aktif berperan untuk melakukan promosi lewat sosial media masing-masing

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P3 berikut.

Guru-guru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sangat baik-baik kepada siswa itu bisa dilihat dari anak saya yang cerita ke saya, dalam proses belajar mengajar dia selalu di arahkan gurunya tentang ini itu dalam pelajaran.<sup>73</sup>

Dari penuturan orang tua siswa tersebut bahwa guru-guru di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin selalu mengarahkan pelajaran kepada para siswa-siswi di dalam proses belajar mengajar.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P4 berikut.

Guru-guru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sangat berkompeten dalam memberikan pelajaran kepada para siswa agar mereka dapat memahami pelajaran yang di berikan.<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> P1, *Kepla Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

<sup>73</sup> P3, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 13 Maret 2023.

<sup>74</sup> P4, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 13 Maret 2023.

Dari penuturan orang tua siswa tersebut bahwa guru-guru di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sangat berkompeten dalam memberikan pelajaran kepada siswa-siswi agar mereka dapat memahami pelajaran yang diberikan.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P5 berikut.

Guru-guru disekolah sangat aktif dalam berperan memasarkan sekolah dengan promosi-promosi di sosial media, promosi online seperti story whatsapp guru-guru, dan juga lewat sosial media masing-masing.<sup>75</sup>

Dari penuturan tersebut bahwa guru-guru disekolah memasarkan sekolah melalui sosial media masing-masing.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P6 berikut.

Guru-guru berperan aktif dalam memasarkan sekolahnya, guru-guru biasanya memasarkan sekolah dengan sosial media masing-masing, dan ada juga guru yang memasarkan sekolah melalui mulut ke mulut.<sup>76</sup>

Dari penuturan tersebut bahwa guru-guru disekolah berperan aktif dalam mempromosikan sekolah melalui sosial media masing-masing

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P7 berikut.

Guru-guru berkompeten dan baik dalam memberikan pembelajaran kepada para siswa-siswa, guru-guru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin menjadi teladan bagi para siswa dalam perilaku sehari-hari.<sup>77</sup>

Dari penuturan tersebut bahwa guru-guru disekolah menjadikan dirinya sebagai teladan bagi para siswa agar berperilaku yang baik.

---

<sup>75</sup> P5, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>76</sup> P6, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>77</sup> P7, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 23 Oktober 2023

## f. Process

Termasuk pemasaran eksternal dalam strategi pemasaran pendidikan, strategi terkait proses yang di dapat adalah tahapan-tahapam untuk masuk di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin yaitu dengan mempromosikan ekstrakurikuler dan terbilang sangat cepat untuk proses penerimaan peserta didik baru seperti yang dituturkan P1.

PPDB sebenarnya dilakukan secara duluan daripada sekolah lainnya atas keputusan rapat, PPDB sudah jalan sejak okttober, ada beberapa siswa yang langsung datang kesekolah dan ada juga beberapa siswa yang lewat sosial media seperti instagram dan whatsapp, penerimaan peserta didik baru bisa dilakukan dengan cara daftar langsung kesekolah atau lewat media sosial bahkan sebelum dimulainya ajaran baru, bisa langsung daftar PPDB.<sup>78</sup>

Dari penuturan kepala sekolah tersebut bahwa proses yang dilakukan dalam penerimaan peserta didik baru dilakukan secara awal di bandingkan dengan sekolah lainnya, penerimaan peserta didik baru di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin bisa dilakukan dengan cara daftar langsung di skeolah atau lewat media sosial.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P2 berikut.

Proses penerimaan peserta didik baru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin setiap tahun biasanya dilakukan lebih cepat daripada sekolah sekolah lainnya, itu dilakukan untuk mempermudah siswa dan wali siswa dalam mendaftar di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin.<sup>79</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa proses penerimaan peserta didik baru setiap tahunnya biasanya dilakukan lebih cepat dibanding sekolah lainnya, itu

---

<sup>78</sup> P1, *Kepla Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

<sup>79</sup> P2, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

dilakukan agar mempermudah siswa-siswi yang ingin daftar di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P3 berikut.

Ketika penerimaan peserta didik baru saya melakukan pendaftaran dengan sosial media whatsapp itu sangat memudahkan saya dalam mendaftarkan anak saya .<sup>80</sup>

Dari penuturan orang tua siswa tersebut bahwa ketika penerimaan peserta didik baru orang tua siswa melakukan pendaftaan melauai media sosial dan itu sangat memudahkan dalam mendaftarkan para siswa-siswi.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P4 berikut.

Proses penerimaan peserta didik baru sangat memudahkan bagi wali siswa karna di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin proses penerimaan peserta didik barunya terbilang sangat cepat.<sup>81</sup>

Dari penuturan orang tua siswa tersebut bahwa proses penerimaan peserta didik baru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin terbilang sangat cepat.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P5 berikut.

Dalam proses penerimaan siswa baru sekolah mempermudah wali siswa untuk mendaftarkan anaknya ke sekolah, dan ada wali siswa yang mendaftar melalui jalur online.<sup>82</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa proses penerimaan siswa baru di permudah sekolah agar membantu para wali siswa yang ingin mendaftarkan anaknya.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P6 berikut.

---

<sup>80</sup> P3, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 13 Maret 2023.

<sup>81</sup> P4, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 13 Maret 2023.

<sup>82</sup> P5, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

Proses penerimaan siswa baru disekolah mempermudah para wali siswa untuk mendaftarkan anaknya, sekolah memberikan pilihan untuk mendaftarkan jalur online maupun offline.<sup>83</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa proses penerimaan siswa baru dipermudah sekolah dengan 2 jalur yaitu online dan offline.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P7 berikut.

Proses penerimaan siswa bari di MTsS Muhammdiyah 1 Banjarmasin bagi para siswa baru dimudahkan dalam pendaftarannya, bahkan ada yang menggunakan jalur online untuk mendaftarkan anaknya disekolah tersebut.<sup>84</sup>

Dari penuturan orang tua siswa tersebut bahwa proses penrimaan siswa baru dipermudah oleh sekolah untuk anak calon siswa baru mendaftar disekolah tersebut.

#### **g. Physical evidence**

Termasuk pemasaran eksternal dalam strategi pemasaran pendidikan, strategi terkait fisik yang di dapat adalah tampilan fisik adalah keadaan fisik suatu sekolah seperti gedung sekolah, ruangan sekolah, kelas sekolah dan lain lainnya. Tampilan fisik MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah cukup memeadai seperti yang di tuturkan oleh P1.

Keadaan gedung sekolah sudah cukup baik, bagaimana disini ditanya setiap ruang kelas agar membuat siswa-siswa nyaman dalam belajar dikelas, di dalam kelas memuat meja dan kursi yang bagus dipakai buat siswa, kipas angin agar siswa tidak kepanasan dan papan tulis agar guru bisa menjelaskan dengan baik tentang pelajaran.<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup> P6, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>84</sup> P7, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 23 Oktober 2023

<sup>85</sup> P1, *Kepla Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

Dari penuturan kepala sekolah tersebut bahwa keadaan fisik sekolah sudah baik dalam kelolanya seperti ditatanya setiap ruang kelas bagi siswa-siswi dan di dalamnya memuat meja dan kursi yang bagus untuk para siswa.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P2 berikut.

Seperti yang terlihat tampilan fisik sekolah sudah baik ditatanya, prioritas utama disini adalah kenyamanan siswa-siswa dalam mengikuti pelajaran agar mereka bisa fokus, tata kelola ruang kelas sudah memadai dengan adanya berbagai sarpras yang membantu proses belajar mengajar seperti, papan tulis, meja dan kursi, jam dinding, spidol dan penghapus dan juga kipas angin.<sup>86</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa tampilan fisik di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah ditata dengan baik untuk memberikan kenyamanan kepada para siswa dan didalam ruang kelas sudah dilengkapi berbagai sarpras yang membantu proses belajar mengajar seperti, papan tulis, meja dan kursi, jam dinding, dan juga kipas angin.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P3 berikut.

Keadaan fasilitas sekolah sudah cukup baik, dengan banyaknya sarpras yang membantu untuk anak kami dalam proses belajarnya, pengadaan buku-buku juga membantu kepada anak kami banyak buku lks dan pelajaran lainnya yang disediakan oleh sekolah.<sup>87</sup>

Dari penuturan orang tua siswa tersebut keadaan fasilitas di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah baik dengan banyaknya sarpras yang membantu para siswa dalam proses belajar mengajar dan juga pengadaan buku-buku yang membantu para siswa dalam pelajaran.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P4 berikut.

---

<sup>86</sup> P2, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 4 Maret 2023

<sup>87</sup> P3, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 13 Maret 2023.

Keadaan fasilitas sekolah di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah baik dalam menunjang proses belajar mengajarnya para siswa, bisa dilihat dari keadaan gedung sekolah yang nyaman buat siswa dan sarpras yang membantu siswa untuk menunjang proses belajarnya.<sup>88</sup>

Dari penuturan orang tua siswa tersebut keadaan fisik di sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmaasin sudah baik dalam menunjang terjadinya proses belajar mengajar yang bisa dilihat dari keadaan gedung sekolah yang nyaman buat para siswa.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P5 berikut.

Keadaan fisik sekolah di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah memadai seperti ruang kelas yang rapi, yang dimana terdapat meja dan kursi, papan tulis dan spidol, dan juga kipas angin sebagai penunjang kenyamanan siswa dalam proses belajar mengajar.<sup>89</sup>

Dari penuturan guru bahwa keadaan sekolah sudah sangat memnunjuk dalam proses belajar mengajar siswa untuk kenyamanan para siswa.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P6 berikut.

Fasilitas sekolah di MTsS muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah menunjang untuk terjadinya proses belajar mengajar disekolah, sekolah memberikan fasilitas agar para siswa merasa nyaman.<sup>90</sup>

Dari penuturan guru tersebut bahwa sekolah sudah memberikan fasilitas dalam proses belajar mengajar, hal ini dilakukan untuk memberikan kenyamanan bagi siswa.

Penuturan serupa juga disampaikan oleh P7 berikut.

---

<sup>88</sup> P4, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 13 Maret 2023.

<sup>89</sup> P5, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023

<sup>90</sup> P6, *Guru Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 19 Oktober 2023



Sekolah memperhatikan kondisi dan fasilitas, disekolah sudah memadai dalam hal fasilitas yang dimana itu menunjang untuk proses belajar mengajar para siswa, dan juga siswa diberikan kelas yang nyaman untuk belajar.<sup>91</sup>

Dari penuturan orang tua siswa tersebut bahwa sekolah MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin sudah cukup memadai dalam memberikan fasilitas kepada para siswa untuk membantu proses belajar mengajar.

Penuturan di atas menunjukkan bahwa keadaan peserta didik di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin tidak menunjukkan adanya peningkatan jumlah peserta didik yang baru seperti dilihat dari grafik diatas yang menunjukkan penurunan peserta didik setiap tahunnya.

Menurunnya jumlah peserta didik baru bisa disebabkan beberapa faktor seperti yang di tuturkan oleh kepala sekolah :

“Dari yang dialami, lokasi dari sekolah MTsS Muhammadiyah berada ditengah kota tetapi minat siswa untuk memilih sekolah tersebut sangat minim karena mungkin banyak sekolah sekolah diluar sana yang sarpras nya lebih mendukung dan juga promosi yang dilakukan lebih maksimal.”

Dari tahun ke tahun kita bisa melihat bahwa penurunan jumlah peserta didik di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin ini sangatlah signifikan berkurangnya padahal kepala sekolah dan guru-guru sudah berupaya maksimal dalam melakukan promosi seperti yang diuturkan oleh salah satu guru:

“Guru-guru sangat berperan dalam promosi yang dilakukan guru- guru sangat aktif ketika menyebarkan promosi lewat sosial media masing-masing

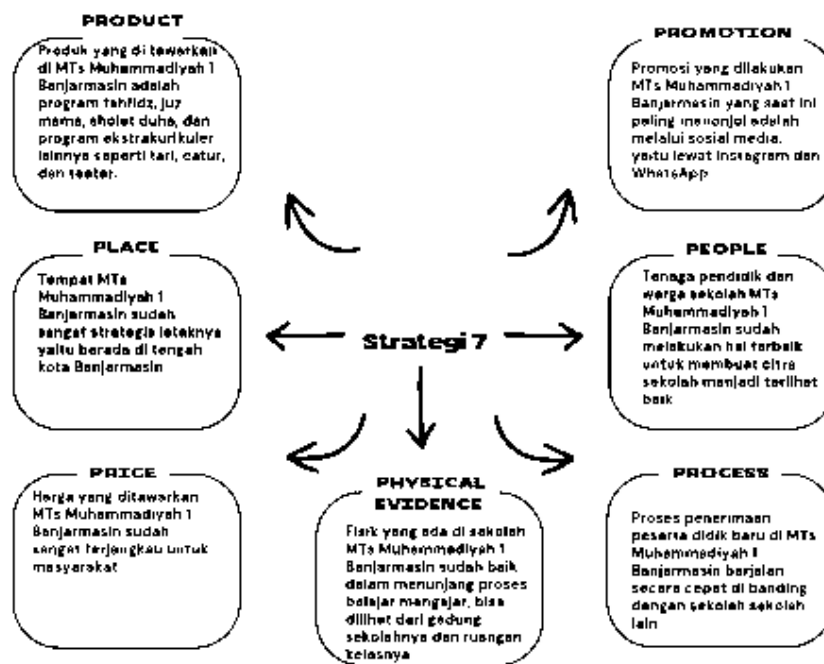
---

<sup>91</sup> P7, *Orang tua siswa Sekolah Tsanawiyah swasta Muhammadiyah 1 Banjarmasin*, Banjarmasin 23 Oktober 2023

## Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Menjaring Siswa Baru di MTsS

Muhammadiyah 1 Banjarmasin pada Gambar 4.2 berikut.

Gambar 4.2 strategi pemasaran:



### B. Pembahasan

Penelitian ini menemukan bahwa strategi terkait peningkatan jumlah peserta didik baru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin menekankan pada produk: Tahfidz, Juz amma, Sholat Dhuha, Tari, Catur dan Teater. SMP Muhammadiyah 1 Depok Sleman dalam penelitiannya mendefinisikan bauran pemasaran yang salah satunya adalah produk (Product), produk tersebut dapat menarik minat calon siswa untuk memilih sekolah tersebut, ditambah dengan produk yang unik dan berbeda. titik untuk sekolah tertentu. Fokus produksi SMP

Muhammadiyah 1 Depok Sleman adalah menghasilkan lulusan yang unggul dalam bidang intramural, keagamaan dan ekstrakurikuler.<sup>92</sup>

Sri Minarti dalam penelitiannya menyatakan bahwa produk yang ditawarkan kepada mahasiswa adalah reputasi, prospek masa depan dan pilihan ganda. Sekolah yang baik menawarkan reputasi/kualitas pendidikan yang tinggi, prospek siswa setelah lulus, dan beragam pilihan konsolidasi program sehingga calon siswa dapat memilih bidang yang sesuai dengan keterampilan dan minatnya.<sup>93</sup>

Dari uraian di atas dapat dijelaskan bahwa bentuk-bentuk produk jasa pendidikan dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis:

- 1) Reputasi merupakan produktivitas suatu lembaga pendidikan yang terdiri dari keterampilan *kognitif*, *psikomotorik*, dan sikap. Kemampuan tersebut diperoleh dari hasil proses pembelajaran dan pembudayaan yang terus menerus dilakukan lembaga pendidikan terhadap peserta didik. Kualitas produktivitas lembaga pendidikan sangat bergantung pada kualitas program yang direncanakan dan dilaksanakan oleh lembaga pendidikan tersebut.
- 2) Perspektif dalam hal ini adalah tingkat keberlanjutan produksi lembaga pendidikan tersebut setelah keluar dari lembaga pendidikan tersebut. Apakah keluarannya mudah diterima di lembaga pendidikan berikutnya ataukah

---

<sup>92</sup> Muhammad Iqbal, *Pemasaran jasa pendidikan dan implementasinya se bagai strategi pengembangan pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok Sleman Yogyakarta*, Jurnal Manajemen Pendidikan Islam, vol 4 No. 1 Mei 2019, 141

<sup>93</sup> Sri Minarti, *Manajemen Sekolah*, (Jogjakarta:Ar-Ruz Media 2012), 390

mudah diterima di lingkungan sebagai tenaga kerja atau bahkan sebagai warga negara yang baik.

- 3) Varians adalah adanya variasi atau pilihan dalam berbagai bidang. Saat persediaan terisi kembali, opsi ini memungkinkan siswa untuk memilih sesuai dengan potensi mereka.<sup>94</sup>

UU No. Pasal 12 Sistem Pendidikan Nasional tahun 2003 menyatakan bahwa peserta didik mendapat pelayanan pendidikan sesuai dengan kemampuan, minat, dan bakatnya.<sup>95</sup>

Menurut Bukhari, produk sekolah adalah layanan pendidikan, yang dapat dibedakan menjadi berikut<sup>96</sup> :

- a) Layanan kurikulum meliputi kurikulum, kurikulum umum (GBPP), kurikulum, penyajian kurikulum, dan evaluasi.
- b) Jasa penelitian, berupa berbagai kajian dan pengembangan hasil atau keterampilan guru yang berkaitan dengan penelitian dan membaca hasil penelitian.
- c) Jasa ekstrakurikuler, meliputi berbagai kegiatan pengabdian ekstrakurikuler seperti seni, olah raga, kerajinan, dll.
- d) Jasa pengembangan kehidupan, meliputi jasa yang mengembangkan kemampuan peserta didik dalam hidup bermasyarakat, misalnya petani, wiraswasta/pengamat kehidupan usaha industri, kunjungan ke rumah sakit,

---

<sup>94</sup> Bambang Wiyono, *Produk-Produk Jasa Pendidikan*, Jurnal Manajemen Pendidikan Islam Vol. 3 No. 2, April 2020, 41.

<sup>95</sup> Indonesia, *Undang-undang sistem pendidikan nasional No. 2 tahun 2003*, Pasal 12

<sup>96</sup> Buchar Alma & Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Bandung:Alfabeta, 2009), 227-228

kunjungan ke tempat ibadah, kunjungan ke panti asuhan dan membantu, dan sebagainya.

- e) Pelayanan *administrative*/ketatausahaan, berupa pelayanan berbagai sertifikat, surat pengantar siswa, laporan prestasi akademik.
- f) Pelayanan khusus seperti pelayanan pengajaran dan konseling, pelayanan perpustakaan, pelayanan perusahaan kesehatan sekolah, pelayanan kantin dan transportasi atau bus lalu lintas.

Menurut penelitian SMK 1 Manado manfaat dan nilai produk yang ditawarkan sekolah sangat mempengaruhi pilihan siswa dari sekolah tersebut. Sekolah harus terus mengembangkan produknya agar menjadi lebih baik lagi dan menjadi daya tarik yang kuat bagi masyarakat.<sup>97</sup>

Dalam penelitian Elytasar dijelaskannya bahwa pemasaran pendidikan merupakan proses yang harus dilaksanakan untuk menjamin kepuasan pemangku kepentingan dan masyarakat. Kepuasan ini harus diberikan oleh setiap institusi jika institusi tersebut ingin bersaing. Pelayanan pendidikan harus diperbaharui dan dikembangkan, karena kepuasan kelompok kepentingan dan masyarakat merupakan proses yang terus berubah.<sup>98</sup>

Dalam penelitiannya tentang strategi pemasaran lembaga pendidikan untuk meningkatkan partisipasi sekolah, Maskub dijadikan fokus penelitian. Untuk meningkatkan minat siswa untuk belajar di lembaga pendidikan tersebut. Institusi

---

<sup>97</sup> Glendy Tangkilisan, Sem G.Oroh & Agus Supandi Suegoto, *Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Pengaruhnya terhadap Keputusan Siswa dalam memilih sekolah di SMK 1 Manado*, Jurnal EMBA, vol 2 No. 4 Desember 2014, 275

<sup>98</sup> Iffah Af'idah & Asep Kurniawan, *Strategi Pemasaran Pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat*, Jurnal manajemen tarbiyatul Islam, vol 1 No. 1 November 2020, 13

pendidikan harus menyiapkan strategi yang berbeda dengan institusi pendidikan lainnya. Melaksanakan berbagai program dan memberikan pelayanan terbaik kepada mahasiswa.<sup>99</sup>

Penelitian ini juga menemukan strategi terkait peningkatan jumlah siswa baru di MTsS Muhammadiyah 1 Banjarmasin, dengan menekankan pada promosi: postingan Instagram, Instagram Stories, dan juga WhatsApp Stories guru.

MAN 1 Yogyakarta di ruang kerjanya, yaitu. (1) formal melalui penyuluhan SMP dan MTsS dan (2) informal melalui kompetisi tingkat SMP dan MTsS.<sup>100</sup>

Menurut Huryat, dalam penelitiannya, periklanan merupakan salah satu variabel bauran pemasaran yang sangat penting dalam hal membuka segmen pasar baru atau memperluas jaringan pemasaran. Periklanan merupakan suatu kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk menyebarkan informasi, mempengaruhi/meyakinkan atau mengingatkan pasar sasaran (*konsumen*) terhadap suatu perusahaan dan produknya, agar mereka siap menerima, membeli dan setia terhadap produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut.<sup>101</sup>

Dalam kajian MTsS Ihssaniat Jombang, iklan yang dibuat oleh MTsS Ihssaniat Jombang langsung menjangkau MI/SD secara sosial untuk kegiatan MIPA, serta pembagian leaflet untuk memudahkan peredaran tangan kosong

---

<sup>99</sup> Iffah Afidah dan Asep Kurniawan, *Strategi Pemasaran Pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat*, Jurnal manajemen tarbiyatul Islam, vol 1 No. 1 November 2020, 13

<sup>100</sup> Syahrial Labaso, *Penerapan Marketing Mix sebagai strategi pemasaran jasa pendidikan*, Jurnal Manajemen Pendidikan Islam, vol 3 No. 2, November 2018, 307

<sup>101</sup> Firdayanti Abbas, "Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen (Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda)", eJournal Administrasi Bisnis, vol 3 No. 1, 248

kepada masyarakat luas. Promosi merupakan cara mudah untuk memperkenalkan sekolah kepada masyarakat luas yang tersedia di MTsS Ihsanniat Jombang untuk mendorong masyarakat menggunakan layanan pendidikan lembaga Islam ini. Selain itu, sumber daya manusia dalam kegiatan pemasaran lembaga pendidikan Islam juga menentukan keberhasilan lembaga pendidikan dalam meningkatkan pemanfaatan jasa pendidikan. Oleh karena itu, perlu dibentuk tim pemasaran yang handal dan bertanggung jawab agar proses promosi penjualan ini sesuai dengan harapan.

Menurut kajian Tjiptono, setiap lembaga pendidikan hendaknya mempunyai kompetensi dalam memajukan lembaga pendidikannya agar sumber daya manusia dan kualitas lembaga pendidikannya dapat berkembang dan maju, sehingga setiap lembaga pendidikan memerlukan strategi promosi pendidikan agar lembaga pendidikan dapat bertahan dan berkembang. . Periklanan merupakan upaya untuk menginformasikan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya.<sup>102</sup>

MA Miftahurroja Lebakmuncang Ciwidey dalam penelitiannya, terdapat dua strategi periklanan yang sering digunakan oleh para pemasar jasa pendidikan, yaitu strategi pemasaran di bawah garis dan di atas garis. MA Miftahurroja Lebakmuncang Ciwidey merupakan sekolah yang memasarkan jasa pendidikannya dengan konsep pertama yaitu dibawah ini. Sistem pemasaran di bawah ini memasarkan jasa pendidikan melalui kegiatan yang menggambarkan

---

<sup>102</sup> Imam Turmudzi, *Strategi Pemasaran di lembaga pendidikan islam (studi kasus di MTs Ihsanniat Jombang)*, Jurnal penelitian manajemen terapan (PENATARAN), vol 2 No. 2, 2017, 192

dan menunjukkan prestasi dan bakat sekolah, seperti kegiatan kemasyarakatan, perayaan hari besar Islam, bermain musik dalam berbagai kegiatan, mengajak siswa mengikuti berbagai perlombaan. Sistem yang diperkenalkan MA Miftahurroja Lebakmuncang Ciwidey dalam promosi layanan pendidikan mungkin tidak langsung memberikan hasil, tetapi melalui tahapan yang ditentukan dan juga menunjukkan kualitasnya. Sebab, prinsip yang mendasari madrasah ini adalah sekolah ingin memberikan pendidikan yang bermutu kepada masyarakat dengan harga yang relatif terjangkau.<sup>103</sup>

Tjipton berpendapat bahwa promosi terhadap lembaga pendidikan mutlak diperlukan, karena persaingan antar lembaga pendidikan semakin ketat, hal ini terlihat dengan bermunculannya berbagai lembaga pendidikan yang selalu menawarkan keunggulan tersendiri. Lembaga pendidikan sebagai penyelenggara pendidikan memerlukan pembelajaran dan inisiatif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan pelajar, karena pendidikan umum merupakan suatu proses yang berkesinambungan. Setiap lembaga pendidikan harus mempunyai strategi promosi pendidikan untuk mengatasi kompetensi antar lembaga pendidikan dan mempercepat peningkatan mutu manajemen lembaga pendidikan.<sup>104</sup>

Kegiatan promosi sekolah merupakan salah satu strategi yang penting untuk melaksanakan strategi promosi yang baik, sekolah dapat mencapai tujuan dan sasaran yang diharapkan. Salah satu bagian terpenting dari strategi promosi penjualan untuk dipertimbangkan adalah bagian perencanaan. Bagian ini

---

<sup>103</sup>

<sup>104</sup> Rabial Kanada, *Tren promosi perguruan tinggi yang ampuh dalam menarik minat mahasiswa baru (studi kasus di perguruan tinggi di kota Palembang)*, Jurnal of islamic education management, vol 5 No. 1 Desember 2019, 82



menentukan cara menyelesaikan langkah dan langkah berikut. Pada tahap ini dibahas tujuan dan metode yang digunakan untuk mencapainya.<sup>105</sup>

Sebagai kepala sekolah, pengawas dan guru, Anda berperan penting dalam kegiatan promosi sekolah. Sekolah juga dapat menganalisis permasalahan institusi atau pemasaran sekolah dengan cara berdiskusi dengan berbagai kelompok kepentingan untuk memecahkan permasalahan dan selalu menjalin hubungan baik dengan seluruh lapisan masyarakat serta terus mempererat hubungan/hubungan kerja dengan lembaga pendidikan yang lebih berkompeten di bidang penjaminan mutu dan pemasaran sekolah. Sehubungan dengan pesatnya perkembangan teknologi dan informasi, maka kegiatan pemasaran sangat diperlukan untuk menyesuaikan sumber informasi dengan kebutuhan siswa saat ini.<sup>106</sup>

Oleh karena itu perkembangan teknologi saat ini memberikan dampak yang besar terhadap pemasaran, dengan pemanfaatan teknologi yang maksimal dan tuturan yang baik maka kegiatan pemasaran sekolah dapat terkoordinasi sehingga tujuan tercapai dengan lebih *efisien* dan *efektif*.<sup>107</sup>

---

<sup>105</sup> Dian, Ilis Rosbia & Ari Prayoga, *Implementasi strategi pemasaran di sekolah*, Dirasah, vol 3 No. 1 Februari 2020, 10

<sup>106</sup> Rabial Kanada, *Tren promosi perguruan tinggi yang ampuh dalam menarik minat mahasiswa baru (studi kasus di perguruan tinggi di kota Palembang)*, Jurnal of islamic education management, vol 5 No. 1 Desember 2019, 83

<sup>107</sup> Ibrah Mustafa Kamal & Nursahwal, *Strategi Promosi dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di Sekolah Aliyah Harun Ar-Rasyid Bontonompo Kabupaten Goa*, Jambura Economic Educational Journal, Vol. 5 No. 1 Januari 2023, 67