

PEMASARAN MUTU AKADEMIK BERBASIS MADRASAH RISET DALAM MENINGKATKAN MINAT PELANGGAN DI MA UNGGULAN JABAL NOOR

DWIANA NOVITASARI¹, PRIM MASROKAN MUTOHAR²
UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Jawa Timur, Indonesia^{1,2}
Email: dwiananovitasari602@gmail.com¹, pmutohar@gmail.com²

ABSTRAK

Untuk meningkatkan mutu lembaga pendidikan, diperlukan strategi yang efektif agar kualitasnya dapat meningkat secara nyata, yang pada akhirnya akan memperkuat eksistensi lembaga tersebut. Salah satu strategi yang terbukti efektif adalah melalui pemasaran pendidikan yang bertujuan untuk menciptakan input, output, dan hasil pendidikan yang berkualitas tinggi. MA Unggulan Jabal Noor adalah salah satu madrasah yang telah berhasil menerapkan strategi pemasaran ini dengan baik untuk meningkatkan mutu pendidikannya. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif berbasis field research, yaitu jenis penelitian yang mencoba mendeskripsikan strategi pemasaran pendidikan berbasis madrasah riset yang telah dilakukan oleh MA Unggulan Jabal Noor dalam peningkatan mutu pendidikan secara apa adanya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program madrasah riset merupakan salah satu inisiatif unggulan dari MA Unggulan Jabal Noor. Program ini bertujuan untuk mengasah pola pikir dan minat siswa dalam melakukan penelitian ilmiah guna menghasilkan karya dan inovasi baru yang bermanfaat bagi masyarakat dan perkembangan ilmu pengetahuan. Dengan melalui program madrasah riset ini, MA Unggulan Jabal Noor berhasil meningkatkan mutu madrasah dengan mencatat prestasi dari para siswa. Di samping itu, program madrasah riset juga menjadi salah satu strategi efektif dalam menarik minat calon wali murid, yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah siswa secara signifikan.

Kata Kunci: Madrasah Riset, Strategi Pemasaran, Mutu Pendidikan

ABSTRACT

To improve the quality of educational institutions, an effective strategy is needed so that the quality can improve significantly, which will ultimately strengthen the existence of the institution. One strategy that has proven effective is through educational marketing which aims to create high quality educational input, output and results. Jabal Noor Superior MA is one of the madrasah that has succeeded in implementing this marketing strategy well to improve the quality of its education. The type of research used in this research is descriptive qualitative field research-based, namely a type of research that tries to describe the research madrasah-based education marketing strategy that has been carried out by MA Unggulan Jabal Noor in improving the quality of education as it is. The research results show that the research madrasa program is one of the superior initiatives of the Jabal Noor Superior Academy. This program aims to hone students' mindset and interest in conducting scientific research in order to produce new works and innovations that are beneficial to society and the development of science. Through this madrasa research program, MA Unggulan Jabal Noor succeeded in improving the quality of its madrasahs by recording the achievements of the students. Apart from that, the research madrasa program is also an effective strategy in attracting the interest of prospective parents, which will ultimately increase the number of students significantly.

Keywords: Madrasah Research, Marketing Strategy, Quality of Education

PENDAHULUAN

Di era 5.0, transformasi digital telah membawa perubahan besar dalam hampir semua aspek kehidupan manusia, termasuk dalam sektor pendidikan. Pendidikan tidak lagi hanya berfokus pada penyampaian informasi, tetapi juga menekankan pada pengembangan keterampilan, pemikiran kritis, dan inovasi. Dalam konteks pendidikan di Indonesia, madrasah memiliki peran penting dalam mempersiapkan generasi muda yang berkualitas dan berakhlak. Dalam era 5.0 yang ditandai oleh integrasi teknologi canggih dengan nilai-nilai manusia yang mendalam, pendidikan menjadi satu bidang yang mengalami perubahan revolusioner. Di tengah persaingan yang semakin ketat, madrasah tidak terkecuali MA Unggulan Jabal Noor, dihadapkan pada tuntutan untuk mengoptimalkan pemasaran mutu akademik guna meningkatkan minat pelanggan, yakni para siswa dan orang tua mereka. Namun, dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, MA Unggulan Jabal Noor perlu terus berinovasi dalam strategi pemasaran untuk menjaga daya saingnya. Salah satu pendekatan yang dapat diambil adalah melalui pemasaran mutu akademik berbasis madrasah riset.

Pemasaran mutu akademik berbasis madrasah riset merupakan paradigma baru yang menekankan pada penggabungan antara keunggulan akademik dengan nilai-nilai keislaman yang kokoh. Dalam konteks MA Unggulan Jabal Noor, hal ini mencakup pengembangan kurikulum yang inovatif, peningkatan kualitas pengajaran yang berbasis riset, serta pemanfaatan teknologi untuk memfasilitasi pembelajaran yang interaktif dan berdaya guna. Studi terdahulu telah menyoroti pentingnya penerapan pendekatan pemasaran mutu akademik dalam meningkatkan minat pelanggan di lembaga pendidikan. Penelitian oleh Jones et al. (2018) menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran mutu akademik yang komprehensif dapat meningkatkan citra sekolah, menarik minat calon siswa, dan meningkatkan retensi siswa yang sudah ada. Selain itu, penelitian oleh Smith et al. (2020) menyoroti bahwa integrasi teknologi dalam proses pembelajaran dapat meningkatkan keterlibatan siswa dan memperbaiki kualitas pendidikan. Hal ini sejalan dengan konsep madrasah riset, di mana penggunaan teknologi menjadi salah satu komponen penting dalam memfasilitasi pembelajaran yang interaktif dan inovatif.

Berdasarkan penelitian Harsoyo(2023), program madrasah riset merupakan salah satu kegiatan yang ditonjolkan sebagai suatu kegiatan pengasahan pola pikir dan minat siswa dalam penelitian ilmiah guna menghasilkan sebuah karya dan inovasi yang baru sehingga dapat bermanfaat bagi masyarakat dan pengembangan ilmu pengetahuan. Melalui program madrasah riset ini, madrasah dapat meningkatkan mutu madrasah dengan indikator prestasi para siswa-siswinya yang semakin berkembang pesat baik dari tingkat kabupaten hingga kancah internasional. Melalui program ini pula diharapkan menjadi salah satu cara jitu dalam menarik minat calon wali murid sehingga dapat meningkatkan input siswa secara signifikan.

Meningkatnya minat pelanggan tidak hanya berarti meningkatnya jumlah pendaftar, tetapi juga memperkuat citra dan reputasi madrasah sebagai lembaga pendidikan yang unggul. Dalam artikel ini, kami akan mengeksplorasi berbagai strategi pemasaran mutu akademik berbasis madrasah riset yang dapat diterapkan oleh MA Unggulan Jabal Noor guna memperkuat daya saingnya di era 5.0 yang penuh tantangan ini. Dengan demikian, diharapkan artikel ini dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi pemahaman dan pengembangan praktik pemasaran pendidikan yang lebih efektif di masa depan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif berbasis *field research* (Roni, 2020), yaitu jenis penelitian yang mencoba mendeskripsikan strategi pemasaran pendidikan berbasis madrasah riset yang telah dilakukan oleh MA Unggulan Jabal

Noor dalam peningkatan mutu pendidikan secara apa adanya. Untuk mendapatkan data yang komprehensif, prosedur pengumpulan datanya menggunakan observasi, interview dan dokumentasi (Arikunto, 2010). Sedangkan teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan model interaktif Miles, Huberman dan Saldana yang terdiri dari pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi (Mathew, 2014).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa informan, munculnya program madrasah riset di MA Unggulan dipicu oleh prestasi siswa yang meraih juara dalam Lomba Karya Ilmiah Remaja yang diadakan oleh Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) tahun 2016. Dengan adanya prestasi ini, pihak Kementerian Agama memberikan kesempatan kepada MA Unggulan Jabal Noor untuk mengembangkan dan mengintegrasikan program madrasah riset mulai tahun 2019. Perbedaan utama dalam strategi pemasaran jasa pendidikan MA Unggulan Jabal Noor dengan lembaga pendidikan lainnya terletak pada ragam program yang dimilikinya, termasuk program tahfidz, madrasah riset, dan keterampilan tata busana, otomotif, multimedia serta teknik computer dan jaringan. Siswa MA Unggulan Jabal Noor, yang berasal dari berbagai lapisan masyarakat di Indonesia, didorong untuk mengembangkan potensi pribadi mereka sesuai dengan tuntutan zaman yang berkembang, dengan fokus pada pengembangan kreativitas dan inovasi melalui pendekatan berpikir kritis dan ilmiah.

Program madrasah riset di MA Unggulan Jabal Noor dijadwalkan sebagai bagian dari kurikulum lokal, dengan harapan bahwa mata pelajaran ini akan mendukung pengembangan program madrasah riset yang baru diperkenalkan sejak tahun 2019. Melalui implementasi program ini dalam kegiatan pembelajaran sehari-hari, diharapkan siswa akan terbiasa dengan konsep riset dan dapat mengembangkan karya ilmiah mereka untuk meningkatkan mutu pendidikan di MA Unggulan Jabal Noor. Kemudian untuk mendalami program tersebut, bagi para siswa yang terpilih dan berminat menekuni program riset nantinya akan dibimbing melalui kegiatan ekstrakurikuler riset di MA Unggulan Jabal Noor.

Perencanaan Madrasah Riset Sebagai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan di MA Unggulan Jabal Noor

Metode dalam memperkenalkan dan menawarkan layanan pendidikan dalam mengembangkan peluang di pasar global disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristiknya (Aditia, 2020) Posisi konsumen sebagai fokus utama dalam pemasaran ini menekankan pentingnya memahami persepsi dan keinginan mereka, serta melibatkan kegiatan negosiasi dan pertukaran yang berkelanjutan. Peremajaan strategi pemasaran pendidikan menjadi semakin penting mengingat persaingan yang semakin ketat di pasar global (Afidatun, 2015). Hal ini menjadi tanggung jawab dari lembaga pendidikan, terutama bagian personel, untuk merancang dan menerapkan program-program yang dapat mengungguli kompetitor. Dalam memasarkan layanannya, setiap lembaga pendidikan harus memiliki strategi yang menyoroti keunggulan yang dimilikinya melalui bukti konkret dan fakta yang dapat meyakinkan calon konsumen tentang nilai tambah pendidikan yang diberikan (Frizkania, 2020).

Berdasarkan hasil wawancara dan data yang diperoleh, dalam perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan madrasah, tim sukses atau panitia bertanggung jawab untuk merumuskan ide-ide dengan langkah-langkah penyusunan program, mencari lembaga pendidikan yang akan dituju untuk promosi langsung, serta mengidentifikasi keadaan dan kebutuhan masyarakat terkait layanan pendidikan. Ini dilakukan melalui rapat kerja antar tim untuk membahas struktur dan program kerja, serta pertukaran informasi antar tim, yang kemudian diakhiri dengan evaluasi.

Tabel 1. Langkah Pemasaran MA Unggulan Jabal Noor

| No | Langkah Pemasaran | Keterangan |
|----|---------------------------|--|
| 1 | Mengidentifikasi pasar | Pada tahap awal perencanaan, tim panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) akan melakukan kegiatan untuk memahami kebutuhan dan minat masyarakat. Hal ini bertujuan agar pihak madrasah dapat menyesuaikan layanan dan kondisi yang akan disediakan sesuai dengan kebutuhan yang teridentifikasi. |
| 2 | Segmentasi pasar | Kegiatan ini bertujuan untuk memilih konsumen yang menggunakan jasa pendidikan dan dapat disesuaikan dengan layanan yang ditawarkan oleh madrasah. |
| 3 | Diferensiasi produk pasar | Kegiatan ini dilakukan untuk menciptakan produk yang menjadi pembeda dan unggul dibandingkan dengan lembaga pendidikan lainnya. |
| 4 | Progam layanan | Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan layanan yang optimal agar masyarakat setempat, sebagai konsumen jasa pendidikan, merasa puas. |

Pengorganisasian Madrasah Riset Sebagai Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan di MA Unggulan Jabal Noor

PPDB, yang merupakan singkatan dari Penerimaan Peserta Didik Baru, adalah proses tahunan yang dilakukan oleh semua lembaga pendidikan untuk memilih calon konsumen jasanya melalui penilaian terhadap keterampilan akademis dan minat bakat mereka, dengan tujuan untuk mengukur seberapa sesuai calon peserta didik tersebut dengan perkembangan lembaga pendidikan, serta diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan (Nurdian, 2019) Analisis kebijakan PPDB harus memperhitungkan rasio antara jumlah siswa dan tenaga pendidik agar seimbang dengan visi, misi, dan tujuan lembaga pendidikan tersebut.

Proses PPDB menggunakan media riset sebagai alat untuk memasarkan produk atau layanan yang dimiliki, melalui berbagai media seperti media cetak, online, pamflet, spanduk, brosur, dan informasi dari para alumni. PPDB online memungkinkan calon pengguna jasa pendidikan (orang tua, siswa, masyarakat) untuk mendaftar secara mandiri dari rumah, dengan bantuan admin atau kontak person panitia PPDB jika mengalami kesulitan (Tri, 2019).

Berdasarkan wawancara dengan salah satu anggota panitia PPDB MA Unggulan Jabal Noor, tahap awal perencanaan melibatkan koordinasi antara wakil kepala bidang kesiswaan, humas, kurikulum, dan pengembang kurikulum lainnya untuk menetapkan struktur kerja tim selama kegiatan PPDB. Media yang digunakan untuk mempublikasikan kegiatan pemasaran PPDB di MA Unggulan Jabal Noor meliputi media cetak, situs web, dan platform media sosial milik madrasah.

Tabel 2. Strategi Pemasaran Tim Panitia MA Unggulan Jabal Noor

| No | Bentuk Strategi | Keterangan |
|----|-----------------------------|---|
| 1 | Penargetan sasaran konsumen | Proses pengidentifikasi kriteria yang diperlukan oleh lembaga pendidikan |
| 2 | Pembuatan media pemasaran | Pembuatan dilakukan baik dengan menggunakan media cetak maupun teknologi. |

| | | |
|---|--------------------------------------|--|
| 3 | Mempromosikan hasil secara langsung | Semua sumber daya manusia berpartisipasi dalam pelaksanaan promosi layanan pendidikan. |
| 4 | Proses kegiatan publikasi keunggulan | Mengumumkan prestasi yang dicapai oleh siswa-siswa lembaga pendidikan tersebut untuk menarik minat masyarakat di sekitarnya. |
| 5 | Pelatihan tenaga kependidikan | Pelatihan yang terstruktur diberikan kepada staf pendidikan yang terpilih untuk menjadi tim sukses dalam pelaksanaan PPDB. |
| 6 | Proses kegiatan pemasaran dalam PPDB | Pendaftaran dimulai 2 Januari 2024 |

Lembaga pendidikan MA Unggulan Jabal Noor berupaya menyiapkan dan merencanakan strategi pemasaran untuk penerimaan siswa baru pada awal tahun ajaran. Proses promosi dilakukan melalui pamflet yang menjelaskan prestasi siswa sebagai cara untuk menarik minat calon siswa baru di tahun ajaran berikutnya. Tidak hanya menggunakan media cetak, tetapi juga memanfaatkan teknologi. Panitia PPDB MA Unggulan Jabal Noor mempromosikan layanan pendidikan madrasah melalui media sosial untuk memberikan informasi lebih lanjut tentang PPDB dan menarik minat masyarakat. Akun YouTube, Instagram, dan Facebook lembaga madrasah diisi dengan informasi dan video singkat tentang kegiatan serta prestasi, yang dapat menjadi referensi bagi calon siswa dan orang tua untuk memilih MA Unggulan Jabal Noor. Selain itu, semua sumber daya manusia turut serta dalam promosi layanan pendidikan untuk mendukung PPDB melalui partisipasi tenaga pendidikan, siswa, alumni, dan lingkungan masyarakat.

Tabel 3. Unsur Marketing MA Unggulan Jabal Noor

| No | Unsur | Keterangan |
|----|------------------------------|---|
| 1 | Produk (<i>Product</i>) | Layanan jasa pendidikan madrasah yang ditawarkan ditujukan kepada calon pembeli, terutama kepada masyarakat, khususnya kepada orang tua siswa. Strategi Pemasaran Pendidikan Berbasis Madrasah Riset di MA Unggulan Jabal Noor dirancang secara cermat untuk menarik minat mereka agar mendaftarkan anak-anak mereka di MA Unggulan Jabal Noor. Sekolah ini menawarkan berbagai program, seperti madrasah riset, program unggulan tahfidz dan keterampilan (tata busana, otomotif, TKJ dan Multimedia). |
| 2 | Harga (<i>Price</i>) | Pengaturan harga pendidikan disesuaikan dengan baik agar calon konsumen pendidikan dapat mendapatkan layanan dengan fasilitas terbaik. Biaya tersebut dirancang untuk memenuhi kebutuhan fasilitas yang akan digunakan oleh siswa-siswi. |
| 3 | Lokasi (<i>Place</i>) | MA Unggulan terletak di Jl. Raya Ngetal Km 05 Pogalan Trenggalek |
| 4 | Promosi (<i>Promotion</i>) | Promosi dilakukan baik secara daring melalui platform media sosial maupun secara langsung dengan menyebarkan pamflet di sekolah/madrasah yang menjadi target. Kegiatan promosi dilaksanakan dengan kreativitas tinggi untuk menarik minat konsumen untuk memanfaatkan layanan MA Unggulan Jabal Noor, terutama melalui program madrasah riset. Jika siswa |

| | | |
|---|---|--|
| | | dapat mengembangkan keahlian ini, akan memberikan manfaat dalam melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi. |
| 5 | Manusia (<i>People</i>) | Sumber Daya Manusia (SDM) di MA Unggulan Jabal Noor terus ditingkatkan potensinya dan diberi fasilitas terbaik untuk meningkatkan kualitas pendidikan melalui berbagai kegiatan seperti pelatihan khusus, supervisi, pertukaran pengalaman antara sesama, Program Pembinaan Guru (PPG), Musyawarah Guru Mata Pelajaran (MGMP), dan sebagainya. |
| 6 | Bukti Fisik (<i>Physical Evendance</i>) | Ruang untuk proses belajar mengajar di MA Unggulan Jabal Noor disiapkan dengan baik untuk memberikan pengalaman yang nyaman bagi konsumen dalam memanfaatkan layanan pendidikan yang memadai. |
| 7 | Proses (<i>Process</i>) | Proses Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) di MA Unggulan Jabal Noor mengikuti Kurikulum Merdeka untuk kelas X dan K-13 untuk kelas XI dan XII |

Pelaksanaan Madrasah Riset Sebagai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan di MA Unggulan Jabal Noor

Madrasah riset diinterpretasikan sebagai bagian dari sistem pembelajaran madrasah di mana pendekatan pembelajarannya tidak hanya berfokus pada pemahaman materi, tetapi juga melibatkan pengembangan aspek akademis dan intelektual siswa, yang memungkinkan pengasahan kemampuan analisis, pemecahan masalah, serta berpikir kritis terhadap fakta empiris di sekitarnya (Umul, 2019). Kementerian Agama merespons program madrasah riset ini dengan mengadakan berbagai perlombaan akademik, seperti Kompetisi Sains Madrasah (KSM), untuk mata pelajaran inti setiap jenjang jurusan, sebagai langkah dalam pengembangan program ini.

Kegiatan KBM di institusi pendidikan harus dipersiapkan dan didesain sedemikian rupa agar dapat mengikuti perkembangan teknologi pendidikan saat ini dan di masa depan, guna meningkatkan mutu pendidikan dengan memanfaatkan potensi siswa melalui madrasah riset dalam penelitian ilmiah, sehingga dihasilkan lulusan yang memiliki keterampilan literasi tinggi, berpikiran kritis, dan mampu mengembangkan karakter. Evaluasi yang dilakukan oleh lembaga pendidikan terhadap program madrasah riset menunjukkan bahwa program ini mendukung pencapaian visi, misi, dan tujuan sekolah dalam mengembangkan penelitian, serta memberikan penggalan potensi siswa. Program ini diharapkan dapat menjadi induk riset untuk mendukung kebijakan yang dikeluarkan oleh Direktur Jenderal Pendidikan Islam pada tahun 2020 (Reny, 2021).

Ide dasar untuk menerapkan program madrasah riset di MA Unggulan Jabal Noor adalah untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dengan melibatkan siswa secara aktif dalam proses penelitian dan penggalan inovasi yang bermanfaat bagi diri mereka dan lingkungan sekitarnya. Motivasi untuk melakukan riset di madrasah adalah untuk mengembangkan potensi siswa dalam kompetisi penelitian ilmiah, seperti KSM dan Lomba Karya Tulis Ilmiah (LKTI), serta Olimpiade Sains yang dapat meningkatkan citra madrasah di masyarakat.

Melalui kegiatan riset, pembelajaran menjadi lebih terarah dan dinamis, serta memberikan manfaat bagi peserta didik dalam melatih keterampilan menulis yang diperlukan di perguruan tinggi. Pelaku riset dalam mata pelajaran KIR di MA Unggulan Jabal Noor membutuhkan dukungan dari pihak yang terlibat, seperti pengelola, pembimbing, dan pelaksana yang bertanggung jawab atas proses tersebut, khususnya guru mata pelajaran Biologi, Kimia dan Sosiologi.

Mata pelajaran Riset/Penelitian Ilmiah (KIR) diajarkan kepada semua siswa di setiap tingkat kelas (X, XI, dan XII), dengan alokasi waktu mingguan yaitu dua jam pelajaran. Mata pelajaran ini merupakan bagian dari kurikulum inti dan harus diambil oleh semua siswa. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan siswa dalam berpikir kritis, kreatif, analitis, dan inovatif. Tingkat kompetensi siswa dalam program penelitian riset ilmiah dianggap tinggi, sehingga kegiatan ini tidak hanya dijalankan sebagai ekstrakurikuler, tetapi juga sebagai mata pelajaran baru dalam kurikulum lokal MA Unggulan Jabal Noor sejak tahun 2019, setelah ditugaskan untuk melaksanakan program riset. Berbagai kompetisi diikuti oleh siswa untuk mengembangkan keterampilan riset mereka, yang diharapkan dapat memberikan manfaat di masa depan dan membangun rasa percaya diri terhadap potensi yang dimiliki.

Pengendalian Madrasah Riset Sebagai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan di MA Unggulan Jabal Noor

Kurikulum yang diterapkan untuk mata pelajaran muatan lokal riset dan penulisan karya ilmiah bertujuan untuk mengasah potensi siswa dalam pengembangan kepribadian yang kritis dan terampil dalam melakukan riset ilmiah, dengan harapan mereka menjadi generasi penerus yang dapat berinovasi dalam menyelesaikan berbagai masalah. Program riset ini diakui oleh MA Unggulan Jabal Noor, yang telah diterima dari Kementerian Agama dalam Surat Keputusan (SK), sebagai bagian dari upaya mempersiapkan lulusan yang berkualitas untuk kontribusi yang optimal di Kota Trenggalek.

Kontinuitas dalam tradisi kegiatan ilmiah yang terintegrasi dalam program riset di MA Unggulan Jabal Noor diharapkan akan menghasilkan peningkatan kualitas dan kuantitas dalam prestasi siswa. Hal ini sesuai dengan perkembangan pendidikan yang selaras dengan kemajuan global dalam ilmu pengetahuan dan teknologi (Khoiriyah, 2022). Untuk memenuhi kebutuhan pasar, baik dalam pendidikan lanjutan maupun langsung ke dunia kerja, MA Unggulan Jabal Noor mengadopsi berbagai strategi. Meskipun demikian, MA Unggulan Jabal Noor masih menghadapi kendala dalam pemasaran PPDB terkait penggratisan biaya pendidikan. Dalam hal ini, solusi yang diambil adalah meningkatkan promosi program madrasah dan prestasi siswa untuk menarik minat masyarakat.

KESIMPULAN

Setiap institusi pendidikan, baik itu sekolah umum maupun madrasah, memiliki beragam strategi untuk meningkatkan manajemen pemasaran pendidikan, di antaranya adalah melalui program penerimaan siswa baru. Setiap institusi memiliki keunikan tersendiri yang diunggulkan guna menarik minat masyarakat sebagai konsumen jasanya. Kompetisi sehat antar lembaga pendidikan mendorong peningkatan citra diri di masyarakat serta mengoptimalkan potensi siswa, baik yang bersifat akademik maupun non-akademik, dengan harapan akan melahirkan generasi yang siap berkontribusi pada negara. Program madrasah riset di MA Unggulan Jabal Noor menjadi fokus penting sebagai wadah bagi siswa untuk mengembangkan pola pikir dan minat dalam penelitian ilmiah, menciptakan inovasi baru, dan berkontribusi pada pengetahuan yang bermanfaat bagi pembaca atau peneliti lainnya. Keberhasilan program madrasah riset di MA Unggulan Jabal Noor menjadi bukti nyata akan komitmen lembaga ini dalam meningkatkan kualitas mutu pendidikan, sejalan dengan perkembangan prestasi siswanya yang terus meningkat. Dengan keberadaan berbagai program ini, diharapkan dapat menjadi strategi efektif bagi MA Unggulan Jabal Noor dalam menarik perhatian calon wali murid.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditia Fradito et al., "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah," *Al Idarah : Jurnal Kependidikan Islam* 10, no. 1 (2020): 12–22, <https://doi.org/https://doi.org/10.24042/alidarah.v10i1.6203>.
- Afidatun Khasanah, Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturaden, *el-Tarbawi*, Volume VIII, No.2, 2015, 166
- Arikunto Suharsimi, "Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik (Edisi Revisi)," Rineka Cipta, 2010.
- Baryanto, Baryanto, and Irwan Fathurrochman. "Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Minat Sekolah Di Madrasah Aliyah Negeri Insan Cendekia Bangka Tengah." *Edukasi Islami: Jurnal Pendidikan Islam* 11.02 (2022).
- Faizin, Imam. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah." *Madaniyah* 7, no. 2 (2017): 261–283
- Frizkania Lutfi Annisa Fira et al., "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Menarik Minat Masyarakat Melalui Program Kelas Khusus," *Jurnal Administrasi dan Manajemen Pendidikan* 3, no. 3 (2020): 245
- Harsoyo, Roni, and Aprilia Dian Sukmawati. "Strategi Pemasaran Pendidikan Berbasis Madrasah Riset dalam Peningkatan Mutu Pendidikan di MAN 1 Ngawi." *Al-Idaroh: Jurnal Studi Manajemen Pendidikan Islam* 7.1 (2023): 61-77. Huda, A., Rahman, M. A., & Yusoff, R. Z. (2020). Pemasaran jasa pendidikan berbasis mutu dalam konteks pendidikan menengah atas di Malaysia. *Jurnal Pendidikan Malaysia*, 13(2), 45-58.
- Jones, A. (2018). The Impact of Comprehensive Academic Quality Marketing Strategies on School Image, Prospective Student Interest, and Student Retention. *Journal of Education Marketing*, 42(3), 321-335.
- Khasanah, Afidatun. "Pemasaran jasa pendidikan sebagai strategi peningkatan mutu di SD Alam Baturraden." *El-Tarbawi* 8.2 (2015): 161-176.
- Khatib, Ach, and Masyhuri Masyhuri. "Pemasaran Jasa Pendidikan Berbasis Mutu: Studi Kasus Institut Ilmu Keislaman Annuqayah (INSTIKA) Guluk-Guluk Sumenep." *Jurnal Pemikiran dan Ilmu Keislaman* 3.1 (2020): 82-107.
- Khoiriyah, "Aplikasi Pembelajaran Ektrakurikuler Kir Berwawasan Setsterintegrasi Mata Pelajaran Untuk Membangun Tradisi Ilmiah Siswa Di Smp Muhammadiyah 1 Surakarta.", 202.
- Masrokan, Prim, and Agus Eko Sujianto. "MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN BERBASIS MUTU." *BUANA ILMU* 8.1 (2023): 130-145.
- Mathew B. Miles, A. Michael Hubberman, and Johnny Saldana, *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook*, Terj. Tjetjep Rohindi Rohidi, 3rd ed. (Jakarta: UI Press, 2014), 31.
- Nurdian Ramadhani Ansar, "Implementasi Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru Berbasis Online di SMK Negeri 6 Makassar," *Jurnal Dinamika Manajemen Pendidikan* 4, no. 1 (2019): 65.
- Prihatin, Rani Putri, and Iqbal Faza Ahmad. "Strategi pemasaran jasa pendidikan dalam upaya meningkatkan minat siswa baru di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta." *Journal Evaluasi* 4.2 (2020): 173.
- Pujiharti, Endang Sih. "STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT DI SMP ISLAM MUQORROBIN

- SINGOSARI MALANG." An-Nahdliyah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam 2.2 (2023): 33-49.
- Reny Refitaningsih Peby Ria, "Evaluasi Program Kelas Riset Di MAN 2 Ponorogo Pada Masa Pandemi COVID-19", Jurnal Evaluasi Pendidikan, Volume 12, Nomor 2 (2021): 48
- RI Kemenag, Petunjuk Teknis Pengelolaan Pembelajaran Riset Di Madrasah, (2019), 4-5.
- Roni Harsoyo, Sulistyorini, and Samsudin, "Pengembangan Budaya Organisasi Dalam Mewujudkan Lembaga Pendidikan Islam Unggulan: Studi Deskriptif Kualitatif Di Sekolah Dasar Islam Terpadu Darul Falah Sukorejo Ponorogo," Jurnal Pemikiran Keislaman 31, no. 1 (2020): 39, <https://doi.org/https://doi.org/10.33367/tribakti.v31i1.959>.
- Saidah, Sahra Rohmatas, et al. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah 02 Cakru Kencong Jember." LEADERIA: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam 3.1 (2022): 22-36.
- Saleh, M. Y., & Said, M. (2017). Strategi pemasaran berbasis mutu di sekolah menengah atas di Indonesia. Jurnal Pendidikan, 10(2), 123-135.
- Setiyani, Meita Sari. "ANALISIS SWOT DALAM PENENTUAN STRATEGI PEMASARAN UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN MESIN DIESEL Studi Pada Toko Sinar Teknik Kutoarjo" (2020): 1-9.
- Smith, J. (2020). The Impact of Technology Integration on Student Engagement and Educational Quality: A Review. Journal of Educational Technology, 15(2), 123-137.
- Tri Novia Rosalinda, "Sistem Penerimaan Peserta Didik Baru Berbasis Online Dan Offline Di Sekolah Menengah Kejuruan", Ilmu Pendidikan: Jurnal Kajian Teori Dan Praktik Kependidikan, Volume 4, Nomor 2 (2019): 93-94.
- Umul Hidayati, "Inovasi Madrasah Melalui Penyelenggaraan Madrasah Riset", Edukasi: Jurnal Penelitian Pendidikan Agama Dan Keagamaan, Volume 17, Nomor 3 (2019): 244-245.