

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat

23 Oktober 2021, Hal. 1473-1480

e-ISSN: 2686-2964

Pelatihan pemasaran pendidikan *online* SD Muhammadiyah Kalangan dalam rangka meningkatkan animo siswa baru

Tri Kuat¹, Arief Kurniawan²

Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Pramuka No.42, Pandeyan, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55161
Email: tri.kuat.mpgv.uad.ac.id

ABSTRAK

Pemasaran jasa pendidikan di SD Muhammadiyah Kalangan, selama ini belum memanfaatkan media sosial secara *online* tapi masih dilakukan secara sederhana dan off line. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pengetahuan tentang pemasaran jasa pendidikan *online*, melatih guru membuat flyer dan brosur, mendampingi membuat web site dan video profil sekolah yang di upload di youtube atau media sosial lainnya sebagai pemasaran *online*. Metode pengabdian dilakukan dengan tiga cara yaitu pertama kegiatan penyuluhan melakukan pemasaran jasa pendidikan secara *online*, kedua pelatihan membuat flyer, brosur dan cara mengupload ke media sosial, ketiga mendampingi dalam membuat web site dan video profil sekolah. Kegiatan pengabdian dilaksanakan di SD Muhammadiyah Kalangan yang di laksanakan 6 dan 7 Juli 2021 serta 5 dan 10 Agustus 2021 diikuti 10 peserta, dalam kegiatan melibatkan dua mahasiswa Magister Pendidikan Guru Vokasi yaitu Agus Widodo dan FX Theo Raharjo yang membantu dalam penyiapan kegiatan dan pengambilan gambar serta video kegiatan. Hasil dari pengabdian bertambahnya pengetahuan guru tentang pentingnya pemasaran jasa pendidikan, guru mampu membuat brosur dan flyer yang di upload di media sosial, berdasarkan hasil pre tes dan pos tes menunjukkan dampak kegiatan yaitu adanya peningkatan pemahaman tentang pemasaran jasa pendidikan secara *online*, serta peningkatan ketrampilan guru.

Kata kunci : pemasaran, jasa pendidikan, media sosial

ABSTRACT

Marketing of educational services at SD Muhammadiyah Kalangan, so far has not used social media online but is still done simply and off line. The purpose of this community service is to provide knowledge about marketing online educational services, train teachers to make flyers and brochures, assist in making web sites and school profile videos uploaded on YouTube or other social media as online marketing. The service method is carried out in three ways, namely firstly counseling activities to market educational services online, secondly training to make brochures, flyers, and how to upload them to social media, thirdly assisting in making a web site and school profile videos. The service activity was carried out at SD Muhammadiyah Kalangan which was held on 6 and 7 July 2021 and 5 and 10 August 2021 followed by 10 participants, in the activity involving two Master of Vocational Teacher Education students, namely Agus Widodo and FX Theo Raharjo who assisted in the preparation of activities and taking pictures and videos. activity. The results of the service increase teachers' knowledge about the importance of marketing educational services, teachers are able to make brochures

and flyers that are uploaded on social media, based on the results of pre-test and post-test shows the impact of the activity, namely an increase in understanding of online marketing of educational services, as well as teacher skills. increase,

Keywords : Include a maximum of five keywords or phrases

PENDAHULUAN

Pimpinan Cabang Muhammadiyah Banguntapan Utara mengelola sebanyak 6 SD Muhammadiyah yaitu SD Muhammadiyah Bodon, Karang Turi, Banguntapan, Karangbendo, Mertosanan dan Kalangan. SD Muhammadiyah Kalangan memiliki 158 siswa yang terdiri dari kelas 1 sebanyak 26 siswa, kelas II sebanyak 27 siswa, Kelas III sebanyak 27 siswa. Kelas IV sebanyak 19 siswa, kelas V sebanyak 21 dan kelas VI sebanyak 38 siswa. Jika dilihat dari perkembangan siswa dari tahun ke tahun masih belum bisa meningkat secara signifikan.

SD Muhammadiyah Kalangan belum dikenal oleh masyarakat luas karena belum mempunyai website sekolah yang handal dan belum memanfaatkan perkembangan teknologi dalam mengenalkan sekolahnya, Hal ini berdampak pada jumlah siswa yang stagnan dan ada kecenderungan menurun. Termasuk dalam melakukan penerimaan peserta didik baru masih menggunakan cara-cara tradisional belum memanfaatkan media sosial yang ada dan belum melakukan pemasaran pendidikan secara *online*, Padahal keberadaan sekolah swasta sangat tergantung dari jumlah siswanya.

Oleh karena itu pengabdian kepada masyarakat sarasannya adalah SD Muhammadiyah Kalangan Desa Baturetno, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul yang kami lakukan adalah memberikan penyuluhan berupa penyampaian informasi tentang bagaimana melakukan pemasaran jasa pendidikan yang efektif, mengadakan pelatihan pembuatan flyer, brosur sampai up load di media sosial dan mendampingi membuat web site dan video profil sekolah.

Sebaik apapun kegiatan sekolah, seberapa banyak prestasi sekolah yang telah di capai tetapi kalau tidak diinformasikan kepada masyarakat luas maka tidak banyak yang mengetahui maka pemasaran jasa pendidikan adalah upaya untuk mengenalkan dan mempromosikan sekolah ke stake holder (Widianingsih 2018) . Pemasaran jasa pendidikan merupakan kegiatan lembaga pendidikan memberi layanan atau menyampaikan layanan jasa pendidikan kepada konsumen dengan cara yang memuaskan (Alma, 2008). Pemasaran jasa pendidikan merupakan suatu proses yang harus dilakukan oleh lembaga sekolah/madrasah untuk memberikan kepuasan kepada masyarakat.(Sayyid,2020) Jika dianalogikan dengan usaha bisnis maka pelanggan jasa atau masyarakat akan mempersepsikan sistem penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri (Luthfi, 2012).

METODE

Pengabdian ini menggunakan metode sosialisasi, pelatihan dan pendampingan kepada SD Muhammadiyah Kalangan. Metode pertama yaitu sosialisasi untuk menyampaikan materi pemasaran jasa pendidikan online yang efektif yang disampaikan oleh Dr. Tri Kuart, M.Pd. pada hari Selasa, 6 Juli 2021 jam 09.30 – 12.00 bertempat di Aula SD Muhammadiyah Kalangan diikuti oleh Kepala sekolah dan guru berjumlah 10 peserta.

Metode kedua yaitu pelatihan membuat flyer dan brosur disampaikan oleh Arief Kurniawan M.Pd. yang disampaikan secara teori melalui daring sedangkan praktek dilakukan secara luring, secara teori disampaikan hari Selasa 6 Juli 2021 jam 12.30 sampai dengan jam 14.30 serta praktik membuat flyer dan brosur serta bagaimana mengupload di media sosial sebagai pemasaran *online* dilaksanakan hari Rabu 7 Juli 2021 jam 10.00 sampai dengan jam 12.00.

Metode ke tiga yaitu metode pendampingan, membuat profil sekolah dan web site sekolah kegiatan ini dilakukan pada hari Kamis 5 Agustus 2021 dan Selasa 10 Agustus 2021

oleh Dr, Tri Kuat, M.Pd, Arief Kurniawan, M.Pd dibantu oleh mahasiswa Agus Widodo dan FX Theo Raharjo. Kegiatan berupa pengumpulan data, pengambilan gambar dan editing sampai terbentuknya profil sekolah dan *website* sekolah serta meng upload profil sekolah ke *youtube*.

Dari ketiga metode tersebut di atas langkah pertama kegiatannya dimulai dari perencanaan yaitu membuat surat kesediaan mitra sebagai tempat kegiatan PPM, dilanjutkan langkah kedua, mengadakan rapat koordinasi dengan mitra untuk mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan dari kegiatan pengabdian masyarakat, dilanjutkan langkah ketiga, menetapkan nama peserta yang akan diundang, membuat surat undangan dan menyampaikan ke masing- masing peserta yang akan diundang, dan mempersiapkan link zoom untuk daring dan mempersiapkan tempat, *sound system*, LCD dan layar proyektor, untuk kegiatan luring. Langkah keempat pelaksanaan yaitu melaksanakan kegiatan PPM diawali sambutan dari Kepala sekolah Bp. Andi Budi Rahmanto, M.Pd. dilanjutkan pemaparan sosialisasi pemasaran jasa pendidikan *online*, dilanjutkan pelatihan pembuatan *flyer* dan brosur dan pendampingan pembuatan profil sekolah, pengeditan dan upload ke youtube, dan pembuatan web site sekolah. Langkah kelima adalah evaluasi kegiatan untuk mengetahui keterlaksanaan program dan keberhasilan program, dengan mengadakan pre tes dan postes serta analisisnya, serta memberikan instrumen kepada mitra untuk mengetahui ketercapaian tujuan kegiatan pengabdian masyarakat.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Pelaksanaan pengabdian terbagi menjadi tiga program untuk solusi pemecahan masalah yang dilaksanakan dalam tiga kali kegiatan. Pelaksanaan kegiatan pertama adalah tanggal 6 Juli 2021 pembukaan oleh kepala sekolah dilanjutkan sambutan kaprodi Magister Pendidikan Guru Vokasi, dilanjutkan penyampaian materi sosialisasi mengenai pemasaran jasa pendidikan secara *online* dilaksanakan jam 09.30 sampai dengan jam 12.00, oleh Dr. Tri Kuat, M.Pd.. Kegiatan berikutnya pelatihan tentang pembuatan flyer dan brosur secara teori yang dilaksanakan jam 12.30 sampai dengan jam 14.00 oleh Arief Kuriawan, M.Pd.dilanjutkan dengan pemantapan sampai jam 15.15. Kegiatan kedua dilaksanakan pada tanggal 7 Juli 2021 jam 09.00 sampai dengan 12.00 dengan kegiatan praktik membuat *flyer* dan brosur dan cara pengupload ke media sosial oleh Arief Kurniawan, M.Pd. Sedangkan Dr. Tri Kuat dibantu mahasiswa Agus dan Theo Raharjo membantu pengambilan video pembuatan profile sekolah dan *website* sekolah, dilanjutkan pemantapan sampai jam 15.00. Kegiatan ketiga 5 Agustus dan 10 Agustus 2021 membantu pengeditan *flyer*, brosur, video profil dan *website* sekolah dan meng upload ke youtube dan media sosial lainnya.

Kegiatan pertama penyampaian materi Pemasaran *online* dan pelatihan pembuatan *flyer* dan brosur sebagai pemasaran *online*. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Selasa, tanggal 6 Juli 2021. Dimulai jam 08.30 sd jam 14.30 secara daring, acara dimulai dengan presensi secara daring dengan mengisi google *form* kehadiran peserta jam 08.30-09.00. Acara dibuka oleh kepala sekolah Bapak Andi Budi Rahmanto M.Pd., dilanjutkan sambutan Kaprodi MPG V UAD dilanjutkan penyampaian materi tentang pemasaran jasa pendidikan oleh Dr. Tri Kuat, M.Pd. yang dilaksanakan jam 9.30 – 12.00 dilanjutkan ishoma. Kegiatan Pelatihan pembuatan *flyer* dan brosur secara teori disampaikan oleh Arief Kurniawan, M.Pd dilaksanakan jam 12.30 sampai dengan jam 14.00. dan dilanjutkan kegiatan pemantapan sampai jam 15.15. Gambar 4.1.a menunjukkan kegiatan penyampaian materi pemasaran jasa Pendidikan Gambar 4.1.b menunjukkan kegiatan pelatihan pembuatan flyer dan brosur *online* gambar 4.1.c menunjukkan peserta kegiatan dan 4.1.d Bapak Kepala sekolah memberikan sambutan dan membuka kegiatan pengabdian masyarakat.



Gambar 1.a.
Penyampaian Materi Pemasaran Jasa Pendidikan



Gambar 1.b
Pelatihan Pembuatan *Flyer* dan Brosur



Gambar 1.c
Peserta Kegiatan Pelatihan Pemasaran Jasa Pendidikan *online*



Gambar 1.d.
Pembukaan Kegiatan oleh Kepala SD Muh Kalangan

Kegiatan kedua Pelatihan Pembuatan flyer, brosur, dan upload ke media sosial sebagai pemasaran jasa pendidikan *online*. Kegiatan ini dilakukan pada hari Rabu 7 Juli 2021, pendampingan pembuatan *flyer* dan brosur secara praktik oleh Arief Kurniawan, M.Pd, sedangkan Dr. Tri Kuat, M.Pd dibantu dua mahasiswa yaitu saudara Agus Widodo dan Theo Raharjo mendampingi dalam pengambilan gambar video profile sekolah dan bahan web site sekolah. Saat sosialisasi dan pelatihan dilaksanakan, peserta antusias dengan memberikan pertanyaan seputar materi dan juga soal yang berkaitan dengan pelatihan. Pada saat sebelum pelatihan dimulai, peserta diberikan lembar pre test untuk mengetahui pemahaman peserta tentang pemasaran jasa pendidikan dan bagaimana membuat *flyer* dan brosur. Setelah pemberian materi berupa sosialisasi pemasaran jasa pendidikan dan pelatihan peserta kemudian diminta untuk mengisi *posttest* untuk melihat dampak sosialisasi dan pelatihan kepada peserta.

Kegiatan ke tiga Pendampingan pembuatan video profil sekolah dan *website* sekolah, pengeditan dan pengunggahan ke youtube. Kegiatan ini dilaksanakan tanggal 5 Agustus dan 10 Agustus 2021. Hasil praktik pembuatan brosur gambar 4.2.a dan flyer 4.2.b. yang kemudian di upload ke media sosial. Hasil Pendampingan untuk pengeditan pembuatan profil pembuatan *website* sekolah. Adapun link dapat dilihat di bawah ini:

- a. Brosur : <https://www.instagram.com/sdmoekal>
- b. *Flyer* : <https://www.instagram.com/sdmoekal/>
- c. Profil sekolah : <https://youtu.be/qK9CMW6d8-I>
- d. *Website* sekolah : sdmkalangan.sch.id
- e. Kegiatan PPM : <https://youtu.be/bYvNnpaPu5k>



Gambar 2.a
Contoh Brosur



Gambar 2 b
Contoh Flyer

Permasalahan yang dihadapi SD Muhammadiyah Kalangan kecamatan Banguntapan Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta adalah jumlah pendaftar siswa baru yang belum mengalami kenaikan signifikan dari tahun ke tahun karena dalam melakukan promosi masih secara konvensional. Untuk itu perlu diberikan solusi dengan pemberian materi sosialisasi tentang pemasaran jasa pendidikan yang efektif dengan menggunakan media *online*, serta pelatihan bagaimana membuat *flyer* dan brosur yang bisa dipakai sebagai promosi dengan mengupload di media sosial seperti *whatsapp*, *facebook*, *instagram* dan lainnya.

Pemahaman tentang pemasaran jasa pendidikan akan membuka wawasan kepala sekolah, guru dan karyawan SD Muhammadiyah Kalangan akan pentingnya sekolah melakukan promosi karena sebaik apapun suatu sekolah jika tidak dipromosikan dan dipasarkan ke masyarakat luas maka keberadaan sekolah tidak akan diketahui oleh masyarakat. Pemasaran jasa pendidikan bukanlah untuk komersialisasi sekolah tetapi untuk membranding sekolah, hal ini sesuai dengan hasil penelitian (Faizin, 2017) yang menyatakan bahwa pemasaran jasa pendidikan di madrasah tidak berarti komersialisasi, tetapi mengutamakan kualitas pendidikan, dan memberikan pelayanan prima kepada para pemangku kepentingan sehingga memberikan kepuasan kepada masyarakat, yang dapat meningkatkan nilai jual madrasah. Pemasaran jasa pendidikan dengan menggunakan strategi agar berhasil yaitu pemasar melalui *online* dengan memanfaatkan media sosial yang ada, hal ini sesuai dengan hasil penelitian (Ma'mun 2018) yang menyatakan bahwa Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan yang dilakukan Madrasah Tsanawiyah Diniyah Al-azhar Muara Bungo adalah: (a). Pemasaran secara langsung, yaitu dengan pemanfaatan IT, media cetak maupun elektronik. (b). Pemasaran tidak langsung yaitu dengan mengadakan sosialisasi ke SD/MI dan kepada masyarakat. Dan didukung juga oleh, (Kustian, 2018) yang menyatakan bahwa strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kuantitas siswa di MA Daarul Uluum Bantar Kemang dengan menggunakan fungsi manajemen. Disamping itu pemasaran jasa pendidikan juga akan berdampak pada mutu sekolah hal ini sesuai hasil penelitian (Khasanah, 2015). Pemasaran jasa pendidikan merupakan strategi peningkatan mutu pendidikan yang merupakan elemen terpenting bagi kualitas serta taraf pendidikan pada suatu lembaga pendidikan. Selain itu Jasa pemasaran pendidikan dikelola dengan manajemen yang baik agar menghasilkan hasil yang optimal, Hal ini sesuai dengan hasil penelitian (Supriyanto, 2020), yang menyatakan bahwa perencanaan yang dilakukan SMPN 7 Muaro Jambi adalah menyusun perangkat pemasaran, strategi dan program yang akan ditawarkan. Pelaksanaan pemasaran dilakukan sesuai dengan rencana dengan melakukan pemasangan spanduk, pamflet, brosur dan *website* sekolah.

Pelatihan yang dilakukan secara luring berdampak pada kemampuan peserta untuk bisa membuat *flyer* dan brosur yang kemudian di up load di media sosial masing- masing guru sehingga guru ikut serta dalam pemasaran sekolah, flyer dan brosur juga bisa dicetak dan di bagi ke masyarakat. Hal ini sesuai penelitian (Elytasari, 2017), Promosi yang dilakukan TK Amal Insani melalui *public relations* (bazar dan sembako murah), brosur dan *website* sekolah.

Penjelasan mengenai dampak dari kegiatan dibagi menjadi dua bagian yaitu dampak sosialisasi pemasaran jasa pendidikan dan pelatihan pembuatan flyer dan brosur untuk pemasaran *online*.

1. Sosialisasi Pemasaran Jasa Pendidikan

Kegiatan ini memberikan dampak berupa peningkatan pengetahuan yang terukur dari peserta, peserta yang awalnya kurang memahami pentingnya pemasaran jasa pendidikan menjadi paham akan pentingnya promosi sekolah karena sebaik apapun lembaga sekolah apabila tidak diinformasikan ke masyarakat pelanggan maka sekolah tersebut tidak diketahui kegiatan dan keunggulannya. Berdasarkan hasil *pre tes* dan *posttest* yang diberikan dari pertanyaan terkait materi pemasaran jasa pendidikan yang diberikan kepada peserta. Ada kenaikan hasil *posttes* dengan pre tesnya

Tabel 1 Hasil *pre tes* dan *post tes*

| No Soal | Tema soal | Pre Tes | Post Tes | Kenaikan % |
|---------|----------------------------------|---------|----------|------------|
| 1 | Pentingnya Promosi | 90 | 97.5 | 8,33 |
| 2 | Arti Pemasaran Jasa Pendidikan | 70 | 95 | 35,71 |
| 3 | Tujuan Pemasaran Jasa Pendidikan | 75 | 92,5 | 23,33 |
| 4 | Cara Pemasaran Jasa Pendidikan | 64.5 | 90 | 43,20 |
| 5 | Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan | 52.5 | 85 | 61,90 |

Dari table 1 dapat diketahui bahwa hasil *pre tes* dan *post tes* mengalami peningkatan ini berarti bahwa sebelum diberi sosialisasi dan sesudah diberi sosialisasi pemahaman peserta meningkat. Ada kenaikan pengetahuan tentang pentingnya sekolah melakukan promosi sebesar 8,33%, mengenai pemahaman arti dari pemasaran jasa pendidikan juga mengalami kenaikan sebesar 35,71 %, sedangkan pemahaman tentang tujuan pemasaran jasa pendidikan mengalami kenaikan 35.33%, untuk cara pemasaran meningkat 43,20 %, sedangkan yang mengalami kenaikan signifikan tentang pemahaman bauran pemasaran meningkat sebesar 61,90%.

2. Pelatihan Pembuatan flyer dan brosur untuk pemasaran *online*

Dari pelatihan pembuatan flyer dan brosur dampaknya sangat jelas bahwa sebelum ada pelatihan guru belum mengetahui bagaimana cara membuat flyer dan brosur dan bagaimana mengupload flyer dan brosur ke media sosial seperti whatsapp, facebook, instagram sebagai bentuk promosi secara *online* setelah mengikuti pelatihan guru faham dan bisa membuat flyer dan brosur serta meng upload ke media sosial. Hasil pre tes dengan post tes ada perbaikan pengetahuan dan ketrampilan peserta hal ini bisa dilihat dari table 2.

Tabel 2 Hasil *pre tes* dan *post tes*

| No. Soal | Tema soal | Pre Tes | Post Tes | Kenaikan % |
|----------|-------------------------|---------|----------|------------|
| 1 | Membuat flyer | 50 | 90 | 40 |
| 2 | Membuat brosur | 45 | 90 | 100 |
| 3 | Up load ke media sosial | 60 | 95 | 58,33 |

Dari tabel 4.1 b dapat diketahui bahwa peserta sebelum mendapat penjelasan bagaimana membuat flyer tingkat pemahaman dan ketrampilannya hanya mendapat nilai 50 tetapi setelah diadakan pelatihan meningkat menjadi 90 kenaikannya 40 atau secara

prosentasi 80 %, sedangkan tingkat pemahaman dan ketrampilan membuat brosur meningkat awalnya 45 setelah diadakan pelatihan menjadi 90 naik 45 atau 100%, kemampuan mengupload baik *flyer* maupun brosur ke media sosial awalnya 60 setelah pelatihan menjadi 95 mengalami kenaikan 35 atau 58.33%.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dikatakan bahwa terdapat peningkatan keberdayaan masyarakat. Tabel 3 menunjukkan keberdayaan mitra kegiatan PPM Pejabat. Hasilnya menunjukkan adanya pengetahuan dan keterampilan yang meningkat.

Tabel 3 Keberdayaan Mitra Kegiatan PPM Pejabat

| No | Jenis Mitra | Jenis Keberdayaan | Ada | Tidak |
|----|--------------------------------|---|--------|-------|
| 1 | Mitra Non Produktif Ekonomi | Pengetahuannya meningkat Keterampilannya meningkat | V V | |

SIMPULAN

Dengan adanya pengabdian masyarakat terdapat peningkatan pemahaman mengenai pemasaran jasa pendidikan dan membuat *flyer* maupun brosur dan menguploadkan ke media sosial sebagai pemasaran/promosi *online*. Berdasarkan hasil *pre-test* dan *post tes* yang dilakukan, dapat disimpulkan terdapat peningkatan pengetahuan peserta dalam pemahaman pemasaran jasa pendidikan. Terdapat peningkatan ketrampilan peserta dalam membuat flyer dan brosur dan meng upload ke media sosial. dari hasil *pos tes* ada kenaikan dari *pre tes* berarti peserta pelatihan lebih meningkat ketrampilannya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan pengabdian masyarakat telah selesai dan berhasil dengan baik, hal ini atas bantuan dari berbagai pihak, untuk itu kami mengucapkan terima kasih kepada Kepala LPPM Univexrsitas Ahmad Dahlan yang telah mendanai kegiatan ini, Kepala sekolah, guru dan tenaga kependidikan SD Muhammadiyah Kalangan, yang telah memfasilitasi sehingga kegiatan berjalan lancar. Saudara Agus Widodo dan FX Theo Raharjo sebagai mahasiswa yang telah membantu dalam persiapan sampai pelaksanaan kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afidatun Khasanah (2015), Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Di Sd Alam Baturraden. Jurnal eL-Tarbawi, Vol. VIII. No. 2.
- Asep supriyanto (2020), Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Di Sekolah Menengah Pertama Negeri 7 Muaro Jambi. Tesis Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
- Buchari Alma, Pemasaran Strategi Jasa Pendidikan, Bandung: Alfabeta, 2008
- Eldi Kustian. (2018) Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Siswa. Jurnal Tadbir Muwahhid, Vol.2. No. 2.
- Elytasari (2017), Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Untuk Meningkatkan Kepercayaan (*Trust*) *Stakeholders* di TK Amal Insani Depok Yogyakarta, Jurnal Warna, vol. 1. No 1.
- Humam Abid Luthfi” Pengaruh Pemasaran Jasa Pendidikan Terhadap Citra Lembaga Dalam Perspektif Masyarakat Pengguna Di Smp Islam Al Azhar 14 Semarang”, (Semarang:Jptiain Walisongo Semarang 2012), hlm.24.
- Imam Faizin (2017). Strategi asa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah, Jurnal Madaniyah. volume 7 Nomor 2 Edisi Agustus.
- Ma'mun (2018). Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Madrasah Tsanawiyah Diniyah Al- Azhar Muara Bungo Tesis UIN Sulthan Thaha Syaifudin Jambi.
- Sayyid, M. (2020). Strategi Pemasaran Bisnis Farmasi Zifatama Jawara.

Widaningsih. (2018). *Aspek Hukum Kewirausahaan* Polinema Press, Politeknik Negeri Malang.