

MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NONFORMAL
STUDI KASUS DI DESA BAHASA BOROBUDUR



Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd)

Disusun Oleh:

Muhammad Ridlwan Ali

NIM: 12490052

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

2017

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muahammad Ridlwan Ali
Nim : 12490052
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya yang berjudul Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi Kasus di Desa Bahasa Borobudur adalah hasil penelitian penulis sendiri dan bukan plagiasi karya orang lain kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 29 Maret 2017

Yang Menyatakan,



Muhammad Ridlwan Ali
NIM, 12490052



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
FM-UINSK-BM-05/03/R0

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudara Muhammad Ridlwan Ali
Lamp : 3 Eksemplar

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan bimbingan seperlunya, maka kami selaku Pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudari:

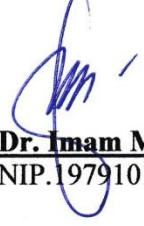
Nama : Muhammad Ridlwan Ali
NIM : 12490052
Judul Skripsi : Manajemen Pemasaran Pendidikan Non Formal Studi Kasus Desa Bahasa Borobudur

Sudah dapat diajukan kepada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Pendidikan.

Dengan ini kami berharap agar skripsi Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 6 April 2017
Pembimbing Skripsi,


Dr. Imam Machali, M. Pd
NIP. 197910112009121005



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
FM-UINSK-BM-05-03/R0

SURAT PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah dilaksanakan munaqasyah pada hari senin 15 Mei 2017, dan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini dinyatakan lulus dengan perbaikan, maka setelah membaca, meneliti, dan mengoreksi perbaikan esensialnya, kami selaku Konsultan berpendapat bahwa Skripsi Saudara:

Nama : Muhammad Ridlwan Ali

NIM : 12490052

Judul Skripsi : Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi Kasus di Desa Bahasa Borobudur

sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Pendidikan.

Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta 23 Mei 2017

Konsultan,

Dr. Imam Machali, M. Pd

NIP.197910112009121005

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: B-20/Un.02/DT/P.00.9/05/2017

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

**Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi Kasus
di Desa Bahasa Borobudur**


Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Muhammad Ridlwan Ali
NIM : 12490052
Telah dimunaqasyahkan pada : Senin, 15 Mei 2017
Nilai Munaqasyah : A-


dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH:

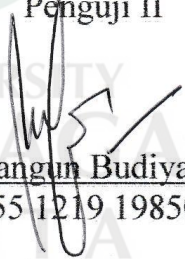
Ketua Sidang


Dr. Imam Machali, M.Pd
NIP. 1979 1011 200912 1 005

Penguji I


Dr. Misbah Ulmunir, M.Si.
NIP.1955 0106 199303 1 001

Penguji II


Drs. H. Mangun Budiyanoto, M.S.I
NIP. 1955 1219 198503 1 001

Yogyakarta, ... 30 MAY 2017

Dekan
Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga


Dr. Ahmad Arifi, M.Ag.
NIP.19661121 199203 1 002

MOTTO

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

**“Sebaik Baik Manusia Adalah Yang Paling
Bermanfaat Bagi Orang Lain”¹**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

¹ Hadist riwayat Ath Thabarani dalam Al Mu`jam Al Awsath no. 5758

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Atas karunia Allah Swt, skripsi ini saya persembahkan
untuk almamater tercinta Fakultas Ilmu Tarbiyah dan
Keguruan UIN Sunan Kalijaga*



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَ أَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا رَسُولُ
اللَّهِ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ
وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ، أَمَّا بَعْدُ.

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah atas limpahan nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis menyadari dengan sepenuh hati bahwa proses penyusunan karya tulis ini tidak terlepas dari kemudahan dan pertolongan dari Allah SWT. Sholawat dan salam dihaturkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW sebagai uswah terdepan dalam memajukan dunia pendidikan islam yang patut ditiru dan di perjuangkan hingga akhir zaman.

Skripsi ini merupakan kajian singkat tentang peningkatan *Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi Kasus di Desa Bahasa Borobudur*. Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat terwujud atas bantuan, bimbingan, dukungan serta doa dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Ahmad Arifi, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan pengarahan yang berguna selama saya menjadi mahasiswa.
2. Dr. Imam Machali M.Pd, selaku ketua prodi dan juga selaku pembimbing skripsi atasa motivasi dan arahan selama penulis berstatus mahasiswa.
3. Zainal Arifin M.SI, selaku Sekretaris Prodi MPI yang telah memberi motivasi dan pengalaman berharga selam penulis berstatus mahasiswa.

4. Drs. Misbah Ulmunir, M. Si. selaku penguji 1 dan Drs. H. Mangun Budiyanto, M.S.I. selaku penguji 2 yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran untuk memberikan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini.
5. Segenap Dosen dan Karyawan fakultas ilmu tarbiyah dan keguruan Universitas Islam Negeri Yogyakarta yang dengan sabar telah mendidik dan membimbing penulis.
6. Hani Sutrisno selaku Founder Desa Bahasa Borobudur yang telah memberikan izin dal kelapangan tempat untuk melaksanakan kegiatan penelitian.
7. Segenap Staf dan Karyawan yang telah meluangkan waktunya selama proses wawancara bersama penulis.
8. Kedua orang tua, Bapak Djuhadi Yusuf dan Ibu Siti Maryatun, saudara-saudara penulis : Siti Yuhanir, Sari Fauzia, M.Zainun Najib yang selalu memotivasi
9. Teman-Teman Desa Temanem. Terimakasih atas bantuan kalian selam penulis mengerjakan skripsi.
10. Sahabat MPI (Blue Community) angkatan 2012. Terima kasih atas kebersamaan kita selama ini. Semoga selalu menjadi kreatif, inifatif, dan produktif.

Penulis berdo`a semoga semua bantuan, bimbingan, dukungan tersebut diterima sebagai amal baik oleh Allah Swt, aamiin.

Yogyakarta, 29 Maret 2017
Yang Menyatakan,

Muhammad Ridlwan Ali
NIM. 12490052

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KEASLIAN	ii
HALAMAN SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN SURAT PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK	xii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	6
D. Kajian Penelitian Terdahulu.....	7
E. Sistematika Pembahasan.....	9
 BAB II LANDASAN TEORI DAN METODE PENELITIAN	 11
A. Landasan Teori.....	11
1. Manajemen	11
2. Pemasaran Pendidikan	13
3. Pendidikan Nonformal.....	22
B. Metode Penelitian.....	29
1. Jenis Penelitian	29
2. Subjek Penelitian	30
3. Metode Pengumpulan Data	31
a. Observasi.....	31
b. Wawancara.....	32
c. Dokumentasi.....	33

d. Triangulasi	34
4. Metode Analisis Data	35
BAB III GAMBARAN UMUM	38
A. Letak Geografis	39
B. Sejarah dan Perkembangan Desa Bahasa Borobudur	40
C. Visi Dan Misi Desa Bahasa Bahasa Borobudur	44
D. Struktur Organisasi.....	44
E. Keadaan SDM Desa Bahasa	45
F. Peserta Didik/Siswa	46
G. Prestasi Desa Bahasa	49
H. Keadaan Sarana dan Prasarana.....	51
BAB IV MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NONFORMAL	
STUDI KASUS DI DESA BAHASA BOROBUDUR	54
A. Bauran Pemasaran Desa Bahasa Borobudur	54
1. Product (Layanan Jasa).....	55
2. Price (Harga).....	57
3. Place (Tempat).....	60
4. Promotion (Promosi)	61
5. People (SDM)	63
6. Physical Evidence (Bukti Fisik).....	65
7. Process (Proses).....	68
B. PERKEMBANGAN PEMASARAN DESA BAHASA	
BOROBUDUR.....	69
1. Perkembangan Product (Layanan Jasa)	70
2. Perkembangan Price (Harga).....	73
3. Perkembangan Place (Tempat)	75
4. Perkembangan Promotion (Promosi).....	76
5. Perkembangan People (SDM)	81
6. Perkembangan Physical Evidence (Bukti Fisik)	80
7. Perkembangan Process (Proses)	81

C. FAKTOR PENDUKUNG DAN FAKTOR PENGHAMBAT DARI PEMASARAN PENDIDIKAN DESA BAHASA BOROBUDUR	82
1. Faktor Pendukung.....	82
2. Faktor Penghambat	84
BAB V PENUTUP.....	87
A. Kesimpulan	87
B. Saran	89
C. Penutup.....	90
DAFTAR PUSTAKA	91
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	93

Daftar Lampiran

Lampiran I	: Surat penunjukan bimbingan
Lampiran II	: Bukti semiar proposal
Lampiran III	: Surat ijin Penelitian
Lampiran IV	: Instrumen pertanyaan
Lampiran V	: Transkrip wawancara
Lampiran VI	: Catatan lapangan
Lampiran VII	: Sertifikat Iqla
Lampiran VIII	: Sertifikat PKTQ
Lampiran IX	: Sertifikat PPL 1
Lampiran X	: Sertifikat Sospem
Lampiran XI	: Foto-Foto Desa Bahasa
Lampiran XI	: Sertifikat KKN
Lampiran XII	: Sertifikat ICT
Lampiran XIII	: Sertifikat Toefl
Lampiran XIV	: Sertifikat Sospem
Lampiran XV	: Foto-foto Desa Bahasa
Lampiran XVI	: Curriculum Vitae

ABSTRAK

Muhammad Ridlwan Ali. Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi kasus Di Desa Bahasa Borobudur. Skripsi. Yogyakarta: Fakultas tarbiyah dan keguruan Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga 2017.

Penelitian ini memiliki latar belakang bahwa dalam kenyataan yang terjadi di Era Globalisasi sekarang ini persaingan dunia pendidikan menjadi tidak dapat terelakan lagi, baik pendidikan formal maupun pendidikan nonformal. Banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan pelangganya karena tidak mampu bersaing dengan lembaga pendidikan lainnya. Persaingan antar lembaga pendidikan nonformal sangatlah ketat, banyak bermunculan lembaga-lembaga nonformal yang baru dan banyak juga lembaga pendidikan yang telah mati. Peneliti tertarik meneliti Desa Bahasa Borobudur sebagai salah satu lembaga pendidikan nonformal yang cukup pesat perkembangannya. Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah: (1) mengetahui taktik pemasaran jasa pendidikan yang di terapkan Desa Bahasa Borobudur; (2) mengetahui perkembangan pemasaran Desa Bahasa Borobudur; dan (3) untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat dalam melakukan pemasaran.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui observasi pasrtisipasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Teknis analisis data melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian adalah: memaparkan pertama: secara tidak langsung Desa Bahasa menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam proses pemasaran pendidikanya. Kedua, dalam perkembangan pemasaran, hampir setiap tahun Desa Bahasa selalu memunculkan sesuatu yang baru, khususnya dalam hal pelayanan dan fasilitas. Dan yang ke tiga, berkaitan dengan faktor pendukung diantaranya; metode pembelajaran yang tidak ada dilembaga manapun yang dipadukan dengan program yang ditawarkan, lokasi yang tidak jauh dari candi Borobudur yang memudahkan para siswanya untuk praktek dengan turis asing, dan garansi mengulang seumur hidup bagi siswa yang belum puas. untuk faktor penghambat diantaranya; kurangnya dukungan dari pemerintah, kurangnya fasilitas, dan kurangnya tenaga pengajar.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Perkembangan Pemasaran, Lembaga Pendidikan Non formal

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pendidikan dipandang sebagai sebuah proses belajar sepanjang hayat manusia. Artinya pendidikan merupakan suatu proses yang terus menerus untuk setiap orang untuk menambah dan menyesuaikan pengetahuan dan ketrampilanya, serta pertimbangan dan kemampuan untuk tindakanya. Hal ini harus memampukan manusia agar sadar akan diri dan lingkunganya, dan untuk memainkan peranan sosial dalam pekerjaan dan dalam lingkungan masyarakat.¹ Keseimbangan akademik dengan ketrampilam/ kecakapan yanag dimiliki manusia akan membuat manusia berkembang untuk menjadi manusia yang lebih baik. Pada saat ini penyelenggaran pendidikan tidak hanya berpusat pada pendidikan sekolah namun juga pada pendidikan luar sekolah. Pendidikan luar sekolah sendiri mempunyai dua macam jenis yaitu pendidikan nonformal dan pendidikan informal. Pendidikan nonformal adalah pendidikan yang diselenggarakan di luar jalur pendidikan sekolah, baik dilembagakan maupun tidak dilembagakan, yang tidak harus berjenjang ataupun berkesinambungan. Sedangkan pendidikan informal adalah jalur pendidikan keluarga dan lingkungan.

Menurut UU No. 20 tahun 2003 pasal 1 (ayat 12) tentang sistem pendidikan nasional menjelaskan bahwa pendidikan nonformal adalah jalur pendidikan diluar pendidikan formal yang dapat dilaksanakan secara terstruktur

¹ Ishak Abdulhak dan Ugi Suprayogi, *Penelitian Tindakan Dalam Pendidikan Nonformal*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), hal. 21.

dan berjenjang.² Ada persamaan diantara keduanya yang memiliki struktur dan juga berjenjang, namun antara keduanya mempunyai fungsi yang berbeda. Pendidikan formal belum menambah kemampuan personal peserta didik karena kompetensi dasarnya masih bersifat umum. Sedangkan kebutuhan peserta didik semakin hari semakin bertambah.

Seiring dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang berubah-ubah terhadap pendidikan menjadikan pendidikan nonformal sebagai salah satu alternatif pilihan untuk menambah kemampuan personal. Pendidikan nonformal di selenggarakan bagi masyarakat yang memerlukan bekal pengetahuan, ketrampilan, kecakapan hidup, dan sikap untuk mengembangkan diri, mengembangkan profesi, bekerja, usaha mandiri dan/melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.³ Hal ini dianggap menjadikan pendidikan nonformal dipandang mampu mencukupi kebutuhan yang tidak diperoleh di jalur pendidikan formal.

Satuan pendidikan formal terdiri atas lembaga kursus, lembaga pelatihan, kelompok belajar, pusat kegiatan belajar masyarakat, majelis taklim, serta satuan pendidikan yang sejenis.⁴ Didalam Peraturan pemerintah No. 73 tahun 1991(pasal 14 ayat 1) tentang pendidikan nonformal memberi batasan bahwa kursus adalah satuan pendidikan nonformal yang terdiri atas sekumpulan warga masyarakat yang memberikan pengetahuan, keterampilan, dan sikap, mental tertentu bagi

²Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (SISDIKNAS) Pasal 1 (Ayat 12)

³ Imam Machali & Ara Hidayat, *The HandBook of Education Manajemen : teori dan raktik pengelolaan madrasah/sekolah di Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia, 2016) hal. 50

⁴Ishak Abdulhak dan Ugi Suprayogi.*Penelitian Tindakan....*, Hal. 52

warga belajar⁵. Kursus diselenggarakan bagi warga belajar yang memerlukan bekal untuk mengembangkan diri, bekerja mencari nafkah, melanjutkan ke tingkat atau jenjang yang lebih tinggi.

Perkembangan kursus saat ini cukup pesat di masyarakat, bahkan sudah dapat dikatakan sebagai usaha rumahan. Di Indonesia sendiri terdapat 13.446 lembaga kursus, dari jumlah tersebut tercatat 11.207 atau sekitar 83,85% lembaga sudah mendapatkan ijin operasional, sisanya 10,20% sedang dalam proses perijinan dan 6,45% belum memiliki ijin. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar lembaga kursus sudah resmi dan dapat dipertanggung jawabkan keberadaannya. Sedangkan sisanya masih harus dibina dan didorong untuk segera mengurus perijinan.⁶ Namun jumlah yang besar tersebut banyak yang masih belum ditopang dengan sistem manajemen yang berkualitas, sehingga tidak berkembang dan relatif *stagnan*. Untuk itu perlu dilakukan inovasi dan upaya yang terus menerus dengan selalu menciptakan hal-hal yang baru dalam kursus yang dikelolanya.

Keberagaman lembaga kursus dengan latar belakang yang sama mengakibatkan adanya persaingan antar lembaga kursus. Hal ini wajar namun perlu dilakukan secara sehat dengan strategi masing-masing. Jika dilihat dari segi positifnya, maka daya saing berpengaruh terhadap usaha antar lembaga untuk berlomba mencukupi kebutuhan masyarakat dalam bidang *life skill*. Lembaga kursus dituntut agar membenahi manajemen kelembagaannya seiring dengan ketatnya persaingan, salah satunya ialah Manajemen pemasarannya. Misalnya

⁵ Peraturan pemerintah No. 73 tahun 1991 (pasal 14 ayat 1)

⁶ Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan Ditjen Pendidikan Anak Usia Dini & Pendidikan Masyarakat Kementerian Pendidikan & Kebudayaan. "Sistem Informasi Eksekutif LPK Jawa Tengah." [http:// www.infokursus.net/stat.php](http://www.infokursus.net/stat.php) (19 September 2016)

saja jika loyalitas siswa menurun maka yang tampak dimata masyarakat ialah bahwa lembaga tersebut kurang baik atau belum bisa memenuhi kebutuhan masyarakat yang belum didapat dari lembaga formal. Namun jika loyalitas siswa meningkat bahkan bertambah maka masyarakat akan memandang bahwa setidaknya lembaga kursus tersebut dapat memberikan efek positif bagi siswanya.

Pemasaran dalam dunia pendidikan dapat diartikan sebagai sebuah proses sosial dan manajerial untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan melalui penciptaan (*creation*) penawaran, pertukaran produk yang bernilai dengan pihak lain dalam bidang pendidikan. Etika pemasaran dalam dunia pendidikan adalah menawarkan mutu layanan intelektual dan pembentukan watak secara menyeluruh.⁷

Sebuah lembaga kursus dan pelatihan agar dapat diminati oleh para konsumen harus memiliki manajemen pemasaran yang baik. Manajemen pemasaran sering dianggap sebagai komersialisasi pendidikan. Hal ini dikarenakan bahwa di benak masyarakat istilah pemasaran masih dikaitkan dengan dunia ekonomi yang serba dikomersilkan. Saat ini masyarakat belum terbiasa dengan istilah pemasaran pendidikan. Pemasaran pendidikan bukan berarti komersialisasi pendidikan namun tentang mengelola pendidikan agar lebih banyak peminatnya. Kegiatan bisnis sekarang telah memasuki dunia pendidikan. Walau dilatar belakangi dunia bisnis, penyelenggaraan pendidikan di lembaga kursus tidak semata-mata hanya mengejar laba atau dalam dunia organisasi seringkali masuk ke dalam jenis organisasi *non profit*. Dengan kata lain

⁷Imam Machali & Ara Hidayat, *The...*, hal. 283

pendidikan yang diselenggarakan tidak semua bertujuan untuk mencari laba, melainkan untuk mewujudkan perubahan pada individu atau komunitas.⁸

Berdasarkan data yang diperoleh dari Direktorat pembinaan Kursus dan Pelatihan, tercatat di Magelang terdapat 9 lembaga kursus bahasa inggris. Salah satunya ialah LPK SPEC (simple dan cepat) yang beralamatkan di Jl. Sudirman, Kecamatan Borobudur, Kabupaten Magelang. LPK SPEC ini mempunyai laboratorium lapangan yang berada di dusun Parakan, Desa Ngargogondo, Kecamatan Borobudur yang diberi nama DESA BAHASA BOROBUDUR. Desa Bahasa Borobudur bergerak dalam bidang pendidikan bahasa inggris yang menawarkan cara mahir bahasa inggris dengan cepat, mudah dan menyenangkan yang di padukan dengan wisata di sekitarnya. Sasaran utamanya ialah para wisatawan candi borobudur dan seluruh elemen masyarakat yang ingin belajar bahasa inggris.

Berdasarkan latar belakang di atas kiranya sudah memberikan gambaran dimana letak signifikasi permasalahan dari topik yang menjadi penelitian. Hematnya, penelitian ini fokus pada Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal di Desa Bahasa Borobudur. Penelitian ini menjadi perlu untuk diteliti dan dikaji lebih dalam, mengingat pendidikan nonformal masih jarang disorot dan kurang diperhatikan eksistensinya. Padahal perlu kita ketahui bahwa sebelum indonesia merdeka pendidikan nonformal sudah eksis dibandingkan dengan pendidikan formal. Selain itu diharapkan dengan penelitian ini menjadikan pendidikan nonformal yang sudah mati ataupun yang sudah mulai tidak terlihat

⁸ Rizka Januarizal. “Organisasi Profit dan Organisasi Non Profit”. <http://dephumsflow.blogspot.co.id/2011/09/organisasi-profit-dan-organisasi-non.html>. (19-September-2016).

eksistensinya akan muncul kembali dengan manajemen pemasaran yang lebih baik.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang dikemukakan di atas, permasalahan yang hendak di jawab melalui penelitian ini dapat di rumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana manajemen pemasaran pendidikan nonformal di Desa Bahasa Borobudur?
2. Bagaimana perkembangan pemasaran Desa Bahasa Borobudur?
3. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat dari pemasaran pendidikan nonformal di Desa Bahasa Borobudur?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui manajemen pemasaran pendidikan nonformal di Desa Bahasa Borobudur.
- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dari manajemen pemasaran pendidikan nonformal di Desa Bahasa Borobudur.
- c. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat pemasaran di Desa Bahasa Borobudur.

2. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan yang signifikan, baik secara teoritis maupun secara praktis, yaitu :

- a. Secara teoritis; untuk pengembangan ilmu pengetahuan, lebih jauh diharapkan dapat memberikan sumbangan akademik tentang model manajemen pemasaran pendidikan nonformal di Desa Bahasa Borobudur.
- b. Secara praktis; diharapkan dapat dijadikan bahan informasi dan evaluasi bagi segenap keluarga besar Desa Bahasa borobudur agar selalu memperbaiki kualitas layanan pendidikannya demi kemajuan lembaga.

D. Kajian Pustaka Terdahulu

Berdasarkan penelusuran terhadap beberapa karya penelitian sebelumnya, peneliti telah menemukan tema yang relevan dengan tema yang peneliti angkat, yakni :

Pertama, penelitian Imam Machali tahun 2012 dengan judul “ Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) untuk peningkatan mutu di SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta, tahun 2012. Dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran (*marketing mix*) dapat dijadikan sebagai alat strategi dalam upaya suatu lembaga untuk meningkatkan mutu layanan lembaga pendidikan yang akan berorientasi pada kepuasan masyarakat/siswa.⁹ Pada penelitian sama –sama menggunakan strategi bauran pemasaran namun dalam penelitian ini juga terdapat perbedaan dari segi objek penelitian. Jika

⁹Penelitian Imam Machali, dengan judul , *Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) untuk peningkatan Mutu di SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta*,(UIN SUNAN KALIJAGA, tahun 2012).

penelitian yang penulis lakukan di lembaga pendidikan nonformal sedangkan penelitian ini dilakukan di lembaga pendidikan formal.

Kedua, penelitian Windu Diyasmoro tahun 2014 dengan judul “Pengembangan Wisata Berkelanjutan Desa Bahasa Ngargogondo Borobudur di Magelang Jawa Tengah”. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Desa Bahasa layak untuk dijadikan tempat pembelajaran bahasa inggris. Adanya Desa Bahasa ini menunjukan bahwa masyarakat juga mendapatkan manfaat dari segi pendidikan bahasa inggris maupun dari segi ekonomi. Pada penelitian ini memang mempunyai kesamaan objek penelitiannya namun dari segi permasalahan jelas berbeda. Jika penelitian ini fokus dalam hal pengembangan nya, penelitian yang peneliti lakukan lebih fokus dalam hal pemasarannya.¹⁰

Ketiga, penelitian Atika tahun 2016 dengan judul “ Upaya Meningkatkan Mutu Pendidikan islam Melalui Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi Kasus Di MAN Yogyakarta III. Pada penelitian ini peneliti berfokus pada segmentasi pasar MAN Yogyakarta III. Segmentasi ini dilakukan dengan beberapa pendekatan diantaranya, segmentasi demografis, segmentasi geogarafis, segmentasi psikografi, segmentasi psikografi, segmentasi psikologi dan segmentasi manfaat. Selain itu MAYOGA memposisikan pemasarannya pada bidang akademik yang mengarah pada visinya. Perbedaan dengan penelitian ini ialah pada rumusan masalahnya. Penelitian ini berfokus pada segmentasi pasar

¹⁰Skripsi Karya Windu Diyasmoro, dengan Judul, “ *Pengembangan Wisata berkelanjutan Desa Bahasa Ngargogondo Borobudur di Magelang Jawa Tengah*”, (STIPRAM, tahun 2014).

sedangkan penelitian yang akan di teliti berfokus pada manajemen pemasaran dengan menggunakan Strategi Bauran penelitian.¹¹

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran secara umum terhadap skripsi ini dan mempermudah dalam penelitian beserta mengetahui pembahasan skripsi secara mendetail. Sistematika pembahasan dalam skripsi ini terdiri 5 bab. Adapun rincian sebagai berikut :

BAB I berisi pendahuluan yang memaparkan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan penelitian. Terdapat juga telaah pustaka yang gunanya untuk mengetahui dan menetapkan perbedaan skripsi penulis dengan hasil penelitian sebelumnya serta terdapat sistematika pembahasan.

BAB II berisi kajian teori dan metode penelitian. Kajian teori merupakan penjelasan tentang teori yang relevan dan fokus penelitian agar diperoleh suatu legitimasi konseptual. Sedangkan metode penelitian berisi uraian tentang jenis penelitian, sumber data penelitian, metode pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB III gambaran umum tentang Desa Bahasa Borobudur, Magelang yang meliputi, letak geografis, sejarah berdiri dan berkembang, visi, misi, struktur organisasi, tenaga pendidik, sarana dan prasarana pendidikan.

BAB IV berisi tentang manajemen pemasaran Desa Bahasa Borobudur yaitu hasil dari penelitian sekaligus menganalisis data yang telah terkumpul dari

¹¹Skripsi Karya Atika, dengan judul, “ *Upaya Meningkatkan Mutu Pendidikan islam Melalui Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi Kasus Di MAN Yogyakarta III*, ,(UIN SUNAN KALIJAGA tahun 2016)

penelitian yang pernah dilakukan yang meliputi 7P, yaitu *product* (produk jasa), harga (*price*), lokasi jasa (*place*), *promotion* (promosi jasa), *people* (sumber daya jasa), *phisycal avidence* (sarana prasarana), dan *process* (proses). Kedua: kekurangan dan kelebihan manajemen pemasaran Desaa Bahasa Borobudur.

BAB V adalah penutup yang berisi kesimpulan dan saran, dalam hal ini penulis akan memaparkan kesimpulan-kesimpulan dan hasil penelitian ini. Selain itu, peneliti juga akan mengemukakan rekomendasi saran atau masukan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dalam penelitian ini, peneliti membahas tiga pokok bahasan, yaitu Strategi pemasaran Desa Bahasa, perkembangan pemasaran Desa Bahasa, dan faktor pendukung maupun faktor penghambat pemasaran. Setelah melalui proses penelitian dan kajian pada bab-bab sebelumnya, peneliti mengambil kesimpulan :

1. streategi pemasaran Desa Bahasa Borobudur secara tidak langsung menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). pertama, produk yang ditawarkan adalah program Reguler yang meliputi level 1, level 2 dan level 3, program Eduwisata yang meliputi 6 hari, dan program Magic Englis Program. Kedua, Harga untuk paket yang di tawarkan berbeda-beda tergantung program yang di ambil. Ketiga, Tempat (place) Desa Bahasa Borobudur bisa dikatakan cukup strategis karena lokasi Desa Bahasa Borobudur terletak tidak begitu jauh dengan terminal Borobudur maupun dari wisata Candi Borobudur. Keempat, Promosi yang dilakukan Desa Bahasa menggunakan berbagai cara baik online maupun offline. Kelima,, SDM (*peaple*) yang dimiliki Desa Bahasa semuanya berasal dari Desa Bahasa. Keenam, bukti fisik (*Physical Evidance*) Desa Bahasa bahwasanya Desa Bahasa telah memiliki fasilitas yang dapat menunjang kegiatan proses belajar seperti ruang kelas, tempat ibadah, tempat oelahraga dan sebagainya.

Ketujuh, proses (*process*) yang dilakukan Desa Bahasa menggunakan strategi-strategi dan metode yang disebut mudah.

2. Perkembangan pemasaran Desa Bahasa jika di lihat dari bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai berikut. Satu, *Product* (Layanan Jasa) pada awal berdirinya hanya khusus untuk warga sekitar, lalu pada tahun 2013 Desa Bahasa memunculkan program reguler untuk umum, berselang setahun Desa Bahasa kembali membuka program baru yang di beri nama Eduwisata. Dalam program ini di bagi menjadi 2 paket yaitu paket 6 hari dan paket 1 hari. Beselang satu tahun Desa Bahasa kembali membuka program baru yaitu paket 10 hari. Kedua harga (*price*), hampir semua program setiap tahunnya mengalami kenaikan biaya, kecuali pada program magic English Program pada tahun 2016 masih sama seperti tahun 2015 (*place*), sekitar tahun 2015 akses menuju Desa Bahasa menjadi semakin mudah. Jalan menuju Desa Bahasa di perbaiki, dan juga jalan dari sekitar terminal Borobudur terdapat papan penunjuk menuju Desa Bahasa. Keempat promosi (*Promotion*), Desa Bahasa mulai mempromosikan jasa pendidikannya setelah program reguler dibuka. Karena sebelumnya memang Desa Bahasa hanya fokus terhadap program reguler untuk warga Ngargogondo. Maka dari itu Desa Bahasa tidak pernah melakukan promosi keluar. Apalagi pada tahun 2014, setelah Desa Bahasa membuka program Eduwisata yang menjadi program andalanya, promosi ke dunia luar menjadi hal yang wajib dilakukan untuk mensosialisasikan program tersebut. Kelima SDM (*people*), semua karyawan Desa Bahasa adalah Alumni Dari Desa

Bahasa itu sendiri dan untuk kesejagteraahnya setiap tahun selalu meningkat. Keenam bukti fisik (Phisycal Evidance), jika dilihat dari tahun 2012, Desa Bahasa banyak melakukan pembangunan diantaranya penambahan ruang kelas, pembangunan gapura, pembuatan modul belajar, dan lain-lain. Ketujuh proses (proses), Setelah adanya program eduwisata dan 10 hari, secara tidak langsung pembelajaran yang dilakukan tidak hanya dilakukan di kelas namun juga dilakukan di berbagai tempat seperti candi Borobudur dll.

3. Faktor pendukung dan penghambat Desa Bahasa Borobudur. Faktor pendukung, fasilitas yang dimiliki, garansi mengulang, sumber daya alam sekitar dan metode pembelajaran yang ditawarkan. Faktor penghambat, kurangnya dukungan dari pemerintah, kurangnya ruang kelas, dan kurangnya tenaga pengajar.

B. Saran

Dalam suatu lembaga pendidikan pemasaran jasa pendidikan harus benar-benar dikonsep atau struktur sebaik mungkin, karena tujuan dari pemasaran itu sendiri adalah memikat konsumen agar tertarik dengan suatu produk dipasarkan. Inti dari pemasan itu sendiri adalah bisa memberikan kepuasan terhadap konsumen. Adapun saran-saran dari penulis untuk Desa Bahasa Borobudur, diantaranya :

1. Menumbuhkan rasa kepedulian dalam diri para pendidik, bahwasanya pemasaran jasa pendidikan itu sangat pening, penting disini bukan untuk individu namun untuk keberlangsungan suatu lembaga.

2. Manajemen/pengelolaan dalam hal pemasaran jasa pendidikan lebih ditingkatkan agar pemasaran yang dilakukan berjalan dengan baik dan lancar.
3. Selain Bahasa Inggris, mungkin Bahasa lain perlu di kembangkan seperti bahasa Prancis, Belanda, Jepang, mandarin, agar lebih bervariasi.

C. Penutup

Alhamdulillah, puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT, karena dengan rahmat dan rahim-Nya lah peneliti bisa menyelesaikan tulisan ini. Peneliti masih menyadari bahwa tulisan ini masih jauh dari kesempurnaan. Namun demikian peneliti berharap sekiranya tulisan ini, setidaknya dapat memberikan manfaat bagi peneliti khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Untuk semua staf Desa Bahasa Borobudur tetap semangat dan optimis dalam memasarkan jasa pendidikannya karena pemasaran adalah pintu pemikat masyarakat agar cenderung ke produk yang di pasarkan. Seandainya ada kesalahan dalam penulis, penulis mohon maaf sebesar-besarnya, dan tak lupa penulis juga ucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terciptanya tulisan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulhak, Ishak dan Ugi Suprayogi, *Penelitian Tindakan Dalam Pendidikan Nonformal*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013
- Ali, Hasymi, *Perencanaan dan Strategi Pemasaran*, Jakarta: Penerbit Rineka Cipta, 1991
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktik*. Cet.ke-15, Jakarta: Rineka Cipta
- Asmani, Jamal, Ma`ruf, *Manajemen Pengelolaan & kepemimpinan Pendidikan Profesional*, Yogyakarta : Diva Press, 2009
- Atika, “ *Upaya Meningkatkan Mutu Pendidikan islam Melalui Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi Kasus Di MAN Yogyakarta III*, UIN SUNAN KALIJAGA tahun 2016
- Baharudin, *Manajemen Pendidikan Islam Tranformasi Menuju Sekolah/Madrasah Unggul*, Malang, UIN MalikiPress, 2010
- Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan Ditjen Pendidikan Anak Usia Dini & Pendidikan Masyarakat Kementerian Pendidikan & Kebudayaan. “Sistem Informasi Eksekutif LPK Jawa Tengah.” [http:// www.infokursus.net/stat.php](http://www.infokursus.net/stat.php)
- Elisa Zakiyarur. “*Manajemen Peserta Didik Anak Jalanan di Sanggar Alang-Alang Surabaya*’a, *Skripsi*, Surabaya: Prodi Manajemen Pendidikan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Ampel Surabaya, 2014
- Hidayat, Ara & Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan; Konsep, prinsip, dan Aplikasi dalam mengelola sekolah dan madrasah*, yogyakarta : Kaukabu, 2012
- Imam Machali, *Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) untuk Peningkatan Mutu di SD Muhammadiyah Sapan Yogyakarta*, UIN SUNAN KALIJAGA, tahun 2012
- Januarizal, Rizka, “*Organisasi Profit dan Organisasi Non Profit*” <http://dephumsflow.blogspot.co.id/2011/09/organisasi-profit-dan-organisasi-non.html>.
- Kamil, Mustofa, *Pendidikan Nonformal Pengembangan Melalui Pusat Kegiatan Belajar Mengajar (PKBM) Di Indonesia (Sebuah Pembelajaran Dari Keminpan Jepang)*, Bandung: Alfabeta, 2009
- Kotler dan Armstrong, *Prinsipprinsip Pemasaran*, Jakarta : Erlangga, 1997

- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, Dan Pengendalian*, Jakarta : fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, 1993
- Machali, Imam & Ara Hidayat, *The HandBook of Education Manajemen : teori dan raktik pengelolaan madrasah/sekolah di Indonesia*, Jakarta, Prenadamedia, 2016
- Miles, Matthew B dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, terj. Oleh Tjejep Rohendi Rohidi, Jakarta: UI Press, 2009, edisi revisi-1992
- Moekijat, *Dasar-Dasar Administrasi dan Manajemen Perusahaan*, Bandung : Mandar Maju, 1989
- Moleong, Lexy J, *penelitian Kualitatif*, cet ke.33, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014
- Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 penyelenggaraan dan Pengelolaan Pendidikan Pasal 21 (ayat 1) tentang Fungsi Pendidikan Nonformal*
- Peraturan pemerintah No. 73 tahun 1991 (pasal 14 ayat 1)
- Saladin, Djasim, *UnsurUnsur Inti Pemasaran dan Manajemen Pemasaran*, Bandung, Penerbit Mandar maju, 1996
- Sugiono, *Metode Penelitian pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R & D)*, (Bandung, Alfabeta, 2010)
- Sukmadinata, Nana, Syaodih, *Metode Penelitian Pendidikan*, cet.ke-8. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Sistem Pendidikan Nasional (SISDIKNAS), Pasal 1 (Ayat 1) Tentang Pengertian Pendidikan Nonformal*
- Windu Diyasmoro, “ *Pengembangan Wisata Berkelanjutan Desa Bahasa Ngargogondo Borobudur di Magelang Jawa Tengah*”, STIPRAM, tahun 2014

Lampiran I : surat penunjukan bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 589621, 512474, Fax. (0274) 586117
<http://tarbiyah.uin-suka.ac.id>. Email: ftk@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

Nomor : UIN.2/KJ.MPI/PP.00.9/209/2016
Lampiran : 1 (Satu) jilid proposal
Perihal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Yogyakarta, 24 Oktober 2016

Kepada Yth. :

Dr. Imam Machali, M. Pd

Dosen Jurusan MPI Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan hasil rapat pimpinan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tanggal 10 Oktober 2016 perihal pengajuan Proposal Skripsi Mahasiswa Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Tahun Akademik 2016/2017 setelah proposal tersebut dapat disetujui Fakultas, maka Bapak/Ibu telah ditetapkan sebagai pembimbing Skripsi Saudara:

Nama : Muhammad Ridlwan Ali
NIM : 12490052
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Judul : MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NONFORMAL
STUDI KASUS DI DESA BAHASA BOROBUDUR

Demikian agar menjadi maklum dan dapat dilaksanakan sebaik-baiknya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

an. Dekan
Ketua Program Studi MPI

[Signature]
Dr. Imam Machali, M. Pd
NIP. 197910112009121005

Tembusan dikirim kepada yth :

1. **Ketua Prodi MPI**
2. Mahasiswa ybs.
3. Arsip TU

Lampiran II : bukti semiar proposal



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 589621, 512474, Fax. (0274) 586117
<http://tarbiyah.uin-suka.ac.id>, Email: ftk@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

BUKTI SEMINAR PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Muhammad Ridwan Ali
Nomor Induk : 12490052
Jurusan : MPI
Semester : IX
Tahun Akademik : 2016/2016
Judul Skripsi : MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NONFORMAL STUDI
KASUS DI DESA BAHASA BOROBUDUR

Telah mengikuti seminar riset tanggal : 1 November 2016

Selanjutnya, kepada Mahasiswa tersebut supaya berkonsultasi kepada pembimbing berdasarkan hasil-hasil seminar untuk penyempurnaan proposal lebih lanjut.

Yogyakarta, 1 November 2016

Ketua Program Studi MPI


Dr. Imam Machali, M. Pd
NIP. 19791011 200912 1 005

Lampiran III : Surat Ijin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 589621, 512474, Fax. (0274) 586117
<http://tarbiyah.uin-suka.ac.id>, Email: fk@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

Nomor : B-4812/Un.02/DT.1/PN.01.1/12/2016
Lamp. : 1 Bendel Proposal
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

29 Desember 2016

Kepada
Yth : Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta
c.q Kepala Baskesbanglinmas DIY
Di Jl. Jenderal Sudirman No. 5
Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan judul : "**MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NONFORMAL STUDI KASUS DI DESA BAHASA BOROBUDUR**", diperlukan penelitian.

Oleh karena itu kami mengharap dapatlah kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin kepada mahasiswa kami :

Nama : Muhammad Ridlwan Ali
NIM : 12490052
Semester : IX (Sembilan)
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Alamat : Temanem, Adikarto, Muntilan, Magelang

untuk mengadakan penelitian di : **Magelang**
dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi.

Adapun waktunya

mulai tanggal : 3 Januari-10 Maret 2017

Demikian atas perkenan Bapak/Ibu, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

[Signature]
Istiningsih

Tembusan :

1. Dekan (sebagai laporan)
2. Kajur PAI
3. Mahasiswa yang bersangkutan (untuk dilaksanakan)
4. Arsip



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
 Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta – 55233
 Telepon : (0274) 551136, 551275, Fax (0274) 551137

Yogyakarta, 11 Januari 2017

Kepada Yth. :

Nomor : 074/ 219/Kesbangpol/2017
 Perihal : Rekomendasi Penelitian

Gubernur Jawa Tengah
 Up.Kepala Badan Penanaman Modal Daerah
 Provinsi Jawa Tengah

Di
 SEMARANG

Memperhatikan surat :

Dari : Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Universitas Islam
 Negeri Sunan Kalijaga
 Nomor : B- 4812 / Un.02/ DT.1/ PN.01.1/ 12/ 2016
 Tanggal : 29 Desember 2016
 Perihal : Rekomendasi Ijin Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal : **"MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NONFORMAL STUDI KASUS DI DESA BAHASA BOROBUDUR "** kepada :

Nama : MUHAMMAD RIDLWAN ALI
 Nim : 12490052
 No. HP/Identitas : 085875403706 / 3303082507940001
 Prodi/Jurusan : MPI (Manajemen Pendidikan Islam)
 Fakultas : Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
 Lokasi Penelitian : Borobudur , Magelang , Provinsi Jawa Tengah
 Waktu Penelitian : 3 Januari 2017 s/d 10 Maret 2017

Sehubungan dengan maksud tersebut, diharapkan agar pihak yang terkait dapat memberikan bantuan / fasilitas yang dibutuhkan.

Kepada yang bersangkutan diwajibkan :

1. Menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian.
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Menyerahkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbangpol DIY.
4. Surat rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

Rekomendasi Ijin Riset/Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.
 Demikian untuk menjadikan maklum.



Tembusan disampaikan Kepada Yth :

1. Gubernur DIY (sebagai laporan)
2. Wakil Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga ;
3. Yang bersangkutan.



PEMERINTAH KABUPATEN MAGELANG
KANTOR KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jl. Soekarno-Hatta No. 007, ☎ (0293) 788616

KOTA MUNGKID 56511

Nomor : 070 / 71 / 47 / 2017

Kota Mungkid, 31 Januari 2017

Lampiran : 1 (satu) buku

Perihal : Rekomendasi.

Kepada :
Kepala Dinas Penanaman Modal
dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
Kabupaten Magelang.
Di -

KOTA MUNGKID

1. Dasar : Surat dari Dinas PMPTSP Provinsi Jawa Tengah
Nomor : 070/0204/04.5/2017
Tanggal : 27 Januari 2017
Tentang : Rekomendasi Penelitian
2. Dengan hormat diberitahukan bahwa kami tidak keberatan atas pelaksanaan Penelitian / Riset / Survey / PKL di Kabupaten Magelang yang dilakukan oleh :
 - a. Nama : MUHAMMAD RIDLWAN ALI
 - b. Pekerjaan : Mahasiswa
 - c. Alamat : Temanen Rt. 002 Rw. 005 Desa Adikarto Kec. Muntilan, Kab. Magelang
 - d. Penanggung Jawab : Imam Machali, S.Pd., M.Pd
 - e. Lokasi : Kabupaten Magelang
 - f. Waktu : 31 Januari s/d 10 Maret 2017.
 - g. Lembaga : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
 - h. Tujuan : Mengadakan Penelitian dengan judul :

**" MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NON FORMAL STUDI KASUS
DI DESA BAHASA BOROBUDUR "**

3. Sebelum melakukan kegiatan, terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat Pemerintah setempat untuk mendapat petunjuk seperlunya.
4. Pelaksanaan Survey/Riset tidak disalah gunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintahan, dan tidak membahas masalah politik dan/atau agama yang dapat menimbulkan terganggunya stabilitas keamanan dan ketertiban.
5. Setelah pelaksanaan selesai agar menyerahkan hasilnya kepada Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Magelang.
6. Surat Rekomendasi ini dapat dicabut dan dinyatakan tidak berlaku apabila pemegang surat ini tidak mentaati / mengindahkan peraturan yang berlaku.

Demikian untuk menjadikan periksa dan guna seperlunya.

An. KEPALA KANTOR KESBANGPOL
KABUPATEN MAGELANG

Kepala Seksi Politik dan Kewaspadaan Nasional


WARDI SUTRISNO, BA

Penata Tk. I

NIP. 19590205 198503 1 01

Tembusan,

1. Bp. Bupati Magelang (sebagai laporan).
2. Kepala Badan / Dinas / Kantor / Instansi Ybs.
(Tanpa Lampiran)



PEMERINTAH KABUPATEN MAGELANG
DINAS PENANAMAN MODAL
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Jl. Soekarno Hatta No. 20 (0293) 788249 Faks 789549
 Kota Mungkid 56511

Kota Mungkid, 02 Pebruari 2017

Kepada :

Nomor : 070 /36/16/2017
 Sifat : Amat segera
 Perihal : Izin Penelitian

Yth **MUHAMMAD RIDLWAN ALI**
 Dsn Temanen Rt 002 Rw 005 Ds Adikarto
 Kec. Muntilan Kab. Magelang
 di

MUNTILAN

Dasar : Surat Kepala Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Magelang Nomor : 070/71/47/2017 Tanggal 31 Januari 2017, Perihal Kegiatan Riset/ Penelitian/ PKL di Kabupaten Magelang.

Dengan ini kami tidak keberatan dan menyetujui atas pelaksanaan Kegiatan Riset/ Penelitian /PKL di Kabupaten Magelang yang dilaksanakan oleh Saudara :

Nama : **MUHAMMAD RIDLWAN ALI**
 Pekerjaan : Mahasiswi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
 Alamat : Dsn Temanen Rt 002 Rw 005 Ds Adikarto Kec. Muntilan Kab. Magelang
 Penanggung Jawab : **Imam Machali, S.Pd, M.Pd**
 Lokasi : Desa Bahasa Borobudur di Dsn Parakan Ds Ngargogondo Kec. Borobudur Kab. Magelang
 Waktu : 31 Januari s.d 10 Maret 2017
 Peserta : -
 Tujuan : Mengadakan Penelitian dengan Judul :
MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN NONFORMAL STUDI KASUS DI DESA BAHASA BOROBUDUR

Sebelum Melaksanakan Kegiatan Penelitian/ PKL agar Saudara Mengikuti Ketentuan- ketentuan sebagai berikut :

1. Melapor kepada Pejabat Pemerintah setempat untuk mendapat petunjuk seperlunya.
2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan yang berlaku
3. Setelah pelaksanaan kegiatan selesai agar melaporkan hasilnya kepada Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Magelang
4. Surat izin dapat dicabut dan dinyatakan tidak berlaku, apabila pemegang surat ini tidak mentaati / menginginkan peraturan yang berlaku.

Demikian untuk menjadikan periksa dan guna seperlunya

a.n. KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
 DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

KABUPATEN MAGELANG

Ub.

Kepala Bidang Pelayanan Perizinan



TRI PURWANTI, S.Sos

Pembina

NIP. 19630811 198607 2 001

TEMBUSAN :

1. Bupati Magelang
2. Kepala Badan/ Dinas.Kantor/Instansi terkait

Lampiran IV : Instrumen Pertanyaan

INSTRUMEN PERTANYAAN I

Rumusan Masalah	Instrumen Pertanyaan
1. Bagaimana manajemen pemasaran pendidikan nonformal di Desa Bahasa Borobudur?	1. Apakah Desa Bahasa Borobudur mempunyai strategi pemasaran yang baku dalam memasarkan lembaganya ? 2. Bagaimana cara Desa Bahasa mengatasi persaingan dengan lembaga lain yang notabnya sama ? 3. Bagaimana grafik peminat layanan setiap tahunnya ? 4. Apa ciri khas yang dimiliki Desa Bahasa yang membedakan dengan lembaga lain yang sejenis ? 5. Bagaimana upaya pihak Desa Bahasa dalam meningkatkan kualitas jasa pendidikannya 6. Adakah jaminan khusus bagi siswan yang belum bisa bahasa inggris secara lancar?
2. Bagaimana perkembangan pemasaran Desa Bahasa Borobudur?	1. Apakah strategi yang digunakan selalu sama dalam mempromosikan lembaga ini? 2. Jika beda, Perubahan apa yang menurut anda sangat terlihat dalam memasarkan lembaga ini? 3. apa yang menjadi pertimbangan perubahan tersebut?

	<p>4. Apakah ada tim promosi setiap ada pembukaan kelas baru?</p> <p>5. Siapa saja yang merumuskan strategi pemasaran pendidikan di Desa Bahasa?</p> <p>6. Bagaimana upaya pihak Mayoga dalam menjaga dan meningkatkan mutu dan kualitasnya?</p> <p>7. Siapa yang merumuskan strategi pemasaran?</p> <p>8. Seperti apa kegiatan pemasaran yang dilakukan Desa Bahasa Borobudur ?</p>
<p>4. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat dari pemasaran pendidikan nonformal di Desa Bahasa Borobudur?</p>	<p>1. Kendala apa saja yang sering muncul saat dalam proses mempromosikan sekolah ini?</p> <p>2. Bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?</p> <p>3. Adakah faktor penghambat dalam mengimplementasikan strategi pemasaran?</p> <p>4. Kenapa hal tersebut dapat menghambat proses pemasaran? Bagaimana cara bapak meanggulangnya?</p> <p>5. Adakah faktor pendukung dalam proses pemasaran?</p> <p>6. Menurut pandangan bapak, mengapa strategi pemasaran yang sudah diterapkan bisa berhasil?</p>

INSTRUMEN II

1. Apakah Desa Bahasa Borobudur menggunakan strategi bauran pemasaran ?
2. Setiap produk jasa Desa Bahasa Borobudur mempunyai kelebihan dan kelemahan, apa kelemahan dan kelebihan produk Desa Bahasa Borobudur?
3. Saat ini apa yang menjadi ancaman produk Desa Bahasa Borobudur ?
4. Apakah semua elemen Desa Bahasa terlibat dalam proses pemasaran?
5. Apa saja yang ditawarkan Desa bahasa?
6. Apa keunggulan Desa Bahasa Borobudur dibandingkan dengan lembaga lain ?
7. Bagaimana Desa Bahasa Borobudur menentukan biaya ?
8. Apa saja yang menjadi pertimbangan Desa Bahasa dalam menentukan biaya?
9. Bagaiman bentuk pelayanan yang diberikan Desa Bahasa?
10. Adakah beasiswa khusus bagi peserta didik ?
11. Pernahkah ada siswa/wali murid yang protes terhadap produk yang di tawarkan tidak sesuai dengan hasil didapatkan ?
12. Siapakah target pemasaran Desa Bahasa Borobudur ?
13. Apa yang membedakan Desa Bahasa Borobudur (ciri khas) dengan lembaga yang memiliki sistem yang sama ?
14. Adakah kriteria tertentu untuk menjadi tenaga pendidik Desa Bahasa Borobudur?
15. Kendala apa yang sering muncul dalam proses mempromosikan lembaga ini ?
16. Bagaimana bapak mengatasi kendala tersebut?
17. Adakah faktor penghambat dalam pengimplementasian strategi pemasaran, dan bagaimana bapak mengatasi hal tersebut?

18. Adakah faktor pendukung dalam pengimplementasian strategi pemasaran ?
19. Apakah sarana dan prasarana yang tersedia sudah cukup menunjang kegiatan belajar mengajar?
20. Siapakah target pemasaran Desa Bahasa Borobudur ?
21. Bagaimana cara Desa Bahasa Borobudur menentukan kelas ?
22. Siapa yang merumuskan strategi pemasaran ?
23. Apakah strategi yang digunakan selalu sama ? berbeda dengan lembaga lain ?
24. Menurut anda, bagaiman perkembangan Desa Bahasa Borobudur saat ini, ada peningkatan atau penurunan ?
25. Bagaimana pelaksanaan dan evaluasi pemasaran dalam upaya meningkatkan pemilat layanan ?

Lampiran V : Transkrip Wawancara

TRANSKRIP

Narasumber : Ibu Nurul, Guru sekaligus Staff TU	Hari/Tanggal : Selasa, 15 Januari 2017
Tempat : Lobi Desa Bahasa	Pukul : 15.45-16.07

HASIL WAWANCARA

- Peneliti kalo mbk e namine sinten mbk ?
- Narasumber Mbk Nurul
- Peneliti Jabatan di sini apa mbk ? pengejar dan juga admistrasi ya ?
- Narasumber Pengajar emmm apa ya.... Ya gitu lah
- Peneliti Dobel ya mbk heheh. Udah berapa tahun disini mbk ?
- Narasumber Udah sekitar tiga tahun
- Peneliti Tiga Thun ya... hari aktifnya senin sampai ahad ?
- Narasumber hahhha kalau ditanya hari aktif kalau musim liburan ada kelas ya full, kalau pas hari-hari biasa ada liburnya, kondisional lah, kalau waktu rame enggak ada libur tapi kalau waktu sepi biasanya ada libur, satu minggu sekali.
- Peneliti kalau orang lain liburan sini masuk ya?
- Narasumber hahhah iya dan kalau orang lain pada masuk sini nyante-nyante
- Peneliti kalau untuk produk yang ditawarkan apa mbk ?
- Narasumber paketnya?
- Peneliti iya
- Narasumber 6 hari, 10 hari, reguler, one day/ satu hari
- Peneliti itu yang reguler itu, 1 bulan , 2 bulan ?
- Narasumber 3 bulan
- Peneliti kalau yang edu itu yang 6, 10, sama 1 ini ya?
- Narasumber 6 hari eduwisata, kalau yang 10 hari itu namanya magic ingglis program, enggak ada wisatanya
- Peneliti oww, yang one day ini masuknya edu atau bukan ?
- Narasumber itu biasanya dari instansi yang ambil paket ini, jadi instansi meh milih pakete sehari full disini bisa atau setengah hari di sini dan setengahnya lagi wisata bisa
- Peneliti untuk biayanya mbk?
- Narasumber yang mana?
- Peneliti yang edu 6 hari itu ?
- Narasumber yang 6 hari harga standar 4 juta, harga promo 3 juta
- Peneliti trus yang magic ingglis ?

- Narasumber yang 10 hari harga standar 6 juta, harga promo 3,5 juta
- Peneliti yang reguler ini ?
- Narasumber bulan 1, bulan 2, bulan 3 beda. Bulan satu 1 juta
- Peneliti maksudnya bulan 1, bulan 2, bulan 3 ?
- Narasumber kan ada 3 level
- Peneliti oh maksudnya ini level 1 2 3
- Narasumber iya, tapi ini tidak wajib diambil, semisal ngambilnya cuman level 1 tok boleh, ngambil level 1 sama level 2 boleh, tapi semua diambil dari level 1
- Peneliti untuk biaya nya mbk ?
- Narasumber 1 juta untuk level 1, 1250.000 untuk level 2, level 3 1.500.000
- Peneliti jadi intinya yang reguler ini untuk yang pertama ambil level 1, trus yang selanjutnya terserah !!!
- Narasumber iya, mau di lanjut juga boleh mau berhenti juga boleh
- Peneliti tapi kalau lanjut ke level 2 ya... enggak boleh langsung ke level 3 ?
- Narasumber iya, gak boleh lompat-lompat
- Peneliti kalau yang campuran ini? Bervariasi anunya, biayanya?
- Narasumber yang mana?
- Peneliti one day ini ?
- Narasumber he,e jadi macem macem, harganya. Itu gak usah dimasukin juga gak papa
- Peneliti brarti kalau yang ini cuman kalau ada permintaan. Biasanya pembukaan pendaftaran ?
- Narasumber pendaftaran emm, setiap saat bukak, tapi untuk pembukaan kelas ,,
- Peneliti kelas itu yang reguler ya ?
- Narasumber ya maksute,, ya mulai, mulai belajarnya yang level 1, kalau yang 6 hari dan 10 hari per tanggal 10 dan 20
- Peneliti setiap bulanya ya ?
- Narasumber he,em
- Peneliti trus kalau yang reguler ini ?
- Narasumber reguler itu level 1 per tanggal 5, level 2 per tanggal 7, level 3 tanggal 12
- Peneliti ini setiap bulan bukak ya mbk ? atau gimana
- Narasumber yang apa ?
- Peneliti yang reguler ini ?
- Narasumber reguler kalau ada pesertanya bukak, tapi untuk bulan ini level 1 nya kosong karena yag kemarinkan kita masih sibuk jadi kita undur tanggal 6, level 2 ada tapi hari minggu ini libur
- Peneliti kan jenengan sebagai mentor disini ya mbk, biasanya ada jaminan supaya lancar atau mengulang ?
- Narasumber ada, kalau reguler misalnya kan ikut level 1 nanti garansi gratis mengulang di level 1 seumur hidup, ikut bayarnya sekali tapi ikut mengulang 10 kali, 15 kali, berapa kali boleh, misal udah lupa trus balik lagi kesini boleh, level 2, level 3 juga seperti itu, nanti di level 3 mau ngulang di level 1 juga bisa, kalau yang 6 hari gratis

- mengulang di reguler level 1, kalau yang 10 hari gratis mengulanginya paket level satu sama level 2
- Peneliti brarti ada garansi ya mbk ?
- Narasumber ada, misal udah ikut 10 hari mau ikut 10 hari lagi itu free untuk biaya pendidikannya, cuman bayar makan, home stay sama misal wisata sama wisatanya
- Peneliti kalau yang ini kan udah komplit ya mbk, yang 6 hari 10 hari ?
- Narasumber udah, paketnya komplit
- Peneliti kalau yang reguler ini komplit ? ada home stay atau gimana
- Narasumber enggak, cuman biaya pendidikan tok, gak ada fasilitas lain-lain gak ada
- Peneliti brati cuman biaya di kelas gitu ya ?
- Narasumber iya
- Peneliti ciri khas Desa Bahasa dibandingkan emm apa ya ? kursusan yang lain yang hampir mirip mbk, kan banyak kan yang kayak gini, mungkin Pare atau mana, ada gak ciri khas ?
- Narasumber kalau di Pare juga udah banyak kok yang belajarnya kayak disini, disini yang terpenting gak ada papan tulis didalam kelas gak ada, hapalin tenses biasanya di sekolahan atau di tempat lain pake rumus disini langsung praktek ke komunikasinya dan duduknya disini juga lesehan jadi lebih nyaman
- Peneliti ada 3 kelas ya mbk kalau gak salah ? 3 kelas atau 4 kelas
- Narasumber ada 5, di sana ada 2, sini 1, sana satu trus di atas satu (sambil nunjukin arah kelas)
- Peneliti di lengkapi proyektor ya ?
- Narasumber enggak, gak ada apa-apa, paling kalau hari pertama itu pake layar
- Peneliti proyektor itu ya ?
- Narasumber iya, itu di hari pertama cuman dari pagi sampai duhur itu mentok, lainnya gak ada
- Peneliti ciri khas atau apa mbk itu ?
- Narasumber apa ya... ada opening mainsade jadi kan gak langsung belajar itu enggak, jadi ada tahap- tahap pengenalan bahasa inggris gitu, semisal mau praktek sama turis asing disini kan deket sama candi borobudur karena kebanyakan emm di Pare pun ada kan yang nanti ujian akhirnya di candi borobudur, kalau disini lebih deket sama candi
- Peneliti itu yang tadi cara menentukan biaya itu musyawarah atau dari mr. Hani ?
- Narasumber itu musyawarah semua staff,
- Peneliti kesepakatan bersama gitu ya mbk ?
- Narasumber iya, mr. Hani biasanya cuman ngasih saran gimana kalo gini gini trus kita musyawarah
- Peneliti selama 3 tahun di sini gimana mbk grafiknya menurut jenengan ?
- Narasumber kalau disini dulu juah gak kayak gini dari segi fasilitas mungkin dulu belajar di saming sini kan pake itu... amben yang pake galar itu sering gejblos-gejblos itu tahun 2013, trus 2014 ada ini belakang

- ini 2014, samping ini ada kandang sapi, trus disini ada perpustakaan, 2015 sudah punya pondok, dan 2016 sudah punya yang sana (sambil menunjukan lokasi pembangunan), kalau tempatnya meningkatnya signifikan menurut aku, kemarin 2015 belajar disini dalam rumah masih bocor ada panci-panci gitu sekarang udah tidak, emm 2015 akhir ini renovasi
- Peneliti itu perekrutan staff itu gimana mbk ? ada lowongan atau giman ?
- Narasumber kalau ini belum sih waktu itu, kalau ada biasanya ditawarkan, tapi pernah terakhir ngambil desainer itu ada lowongan, selain itu tidak
- Peneliti trus ada kaya trainingnya enggak mbk ?
- Narasumber mungkin cuman ada microtiching, jadi training nya berapa bulan ya,, itu sekitar 3 bulan dan nanti di pandu misal ngasih materinya ini dan setelah itu di lepas, dulu waktu aku gak di kasih kayak gitu cuman hari pertama di suruh ngajar langsung di lepas, janjinya sih mau di temenin, tapi waktu itu cuman ditemeninya waktu perkenalan doang setelah itu di tinggal pergi
- Peneliti langsung di lepas ya mbk ? trus untuk target pemasarnya siapa mbk ?
- Narasumber iya, disini kalo marketing keluar enggak ada sih !!! paling emang keluar, jadi waktu liburan mahasiswa mereka keliling kampus nyebarin brosur, cuman di jogja dan magelang sih sejauh ini. Kalau liburan sekolah,,, enggak juga sih. Mungkin kalau paket reguler setiap angkatan kita ngasih gratis, jadi Desa Bahasa peduli pendidikan, itu ngambil dari beberapa instansi, nanti satu instansi kita ambil 2 orang untuk ikut belajar disini gitu.
- Peneliti itu pemasarnya ?
- Narasumber cuman website ya, sama mulut ke mulut, orang ke orang, dari siswa yang udah pernah atau mungkin orang tau dari internet, kita masang iklan di koran tapi jarang orang ke sini karena melihat iklan di koran, itu jat-rang banget
- Peneliti rata-rata dari apa mbk biasanya kalo pada daftar?
- Narasumber website, sama mungkin karna denger temen tentang desa bahasa, dan kebanyakan pada nyari dulu di internet nanti baru telpon
- Peneliti brarti pendaftaran itu bisa via telephone ?
- Narasumber telpon bisa, email bisa
- Peneliti trus nanti bayar administrasinya disini atau ?
- Narasumber iya disini, kalau mau ikut program biasanya kalau daftar itu ada biaya 150.000 untuk modul, tapi untuk biaya pendidikannya ketika masuk kelas. Jadi misal ikut tanggal 25 nah pas mereka datang mau ikut baru daftar, kebanyakan seperti itu tapi ada juga yang transfer
- Peneliti itu siswanya untuk semua kalangan atau gimana ?
- Narasumber kalau untuk anak-anak minimal kelas 4 sd
- Peneliti oh brarti ada batasan umur ya ?
- Narasumber minimal ada tapi kalau untuk maksimal tidak ada, yang sudah sepuh juga ada, dan kelas disini di jadiin satu kelas enggak ada

- pemisahan-pemisahan, yang kecil sendiri yang dewasa sendiri itu tidak,
- Peneliti brarti tidak ada penentuan kelas gitu ?
- Narasumber ho.o kayak mungkin tempat lain kelas smp sendiri, sma sendiri itu tidak ada, untuk apaya emmm untuk melatih mental peserta dari yang kecil jadi gak takut sama yang gede dan yang gede biar gak malu “masa aku sama yang kecil kalah” jadi sama-sam belajar seperti itu
- Peneliti ada biasiswa khusus enggak mbk, untuk apa ya emm misalnya kan tadi untuk para instansi, kalau yang lain ada enggak ?
- Narasumber kalau itu warga sini satu kelurahan gratis,
- Peneliti untuk kelurahan ngargogondo ya ?
- Narasumber iya semuanya gratis
- Peneliti itu udah dari dulu ya mbk ?
- Narasumber he,em dari sejak ada ...jadi semisal mau stay disini lkut paket 6 hari kan itu edu wisatanya, nah untuk wisata, stay dan makan itu enggak gartis, karena kalau home stay gratis kan repot juga kita bayar ke warga
- Peneliti itu udah ada berapa mbk home staynya ?
- Narasumber udah ada berapa ya... 20 ada
- Peneliti 20 tempat tinggal ya ?
- Narasumber iya, malahan lebih kayaknya
- Peneliti tiap rumah satu kamar atau berapa mbk ?
- Narasumber macem-macem, ada yang 1,2,3 rata-rata itulah
- Peneliti pernah ada yang komplain enggak mbk mengenai home stay ?
- Narasumber kalau sekarang jarang, tapi kalau dulu sering
- Peneliti karena apa misalnya ?
- Narasumber mungkin kok kamar mandinya di luar, trus mungkin kasusnya kurang empuk, tapi untuk sekarang udah lebih bagus lah di bandingkan dulu
- Peneliti itu kayaknya juga ada bantuan langsung dari sini ya mbk untuk warga, kasur atau apa ya? Pernah denger aku
- Narasumber ho.o kasur, tapi itu dulu dapetnya dari csr BRI kalau gak salah, eh itu kalau enggak csr pnpm, nah itukan dapet bantuan untuk Desa Bahasa nah itu kita salurkan ke warga (kasur)
- Peneliti kalau untuk makan itu di rumah warga atau sini mbk ?
- Narasumber disini
- Peneliti oh brati tidurnya di rumah warga tapi untuk kegiatan lainnya disini
- Narasumber iya, kalau di rumah warga nanti menunya beda-beda kan kasian
- Peneliti dan disinipun memberi vi kepada warga ya mbk kalau misalnya tempatnya digunakan ?
- Narasumber he,em !! dan itu tergantung dengan bagus enggaknya kamar, kalau kamarnya bagus biasanya tinggi, tapi kalau bisa-biasa aja ya honornya biasa
- Peneliti tergantung kualitas ya brarti ?
- Narasumber he,em biasanya seperti itu

- Peneliti ini semua kelas praktek di candi ?
- Narasumber yang 6 hari sama 10 hari itu udah dari kita, tapi untuk yang reguler semisal kok mau praktek harus bayar sendiri
- Peneliti maksudnya bayar sendiri ?
- Narasumber harus bayar tiket, maksudnya harus ngomong ke kita mau praktek dan kita sediakan tiket supaya berangkat bareng-bareng, tapi gak ada fasilitas dari kita dapet apa itu,, emm praktek ke candi borobudur . 1 juta iu hanya untuk belajar saja bukan trus dapet free ke candi atau free outbond atau apa gitu
- Peneliti kalau yang edu wisata itu tempatnya mana aja mbk ?
- Narasumber Candi Borobudur, gerabah, gerabah tau enggak ?
- Peneliti enggak mbk hehehe
- Narasumber emm tau Sukmojoyo? Pernah dengar kan
- Peneliti oh iya tau mbk
- Narasumber pokoke daerah gak jauh dari situ, Gerabah nya trus rafting, artos, candi mendut sama kerajinan tangan
- Peneliti kalau yang Artos itu gimana mbk ?
- Narasumber belajar belanja ke carefur, belajar belanja sama teman-temanya jadi tawar menawar sama temanya, kan ada harga yang di templek-templek itu to nah brarti belajar tentang harga dan juga belajar tawar menawar. Itu ben gak isin sih sebenere tujuane, kan itu banyak orang, nak semisal disitu udah pede Insyallah belajar dimana aja tetap pede, apalagi bulan libur akhir tahun kan rame banget
- Peneliti trus yang eduwisata itu gimana mbk roses pembelajaranya ?
- Narasumber belajar nya pagi sampe siang biasanya di kelas, nah kegiatan keluarnya sore hari
- Peneliti di luar sama praktek ya mbk ?
- Narasumber he, em ya intinya belajar sih, kan nanti ke candi borobudur ke gerabah kan praktek membuat grabah juga, nah ini praktek sambil belajar bahasa inggris tapi sambil refresing
- Peneliti kalau tim pemasaran ada sendiri ya mbk ?
- Narasumber itu biasanya yang ngurus-ngurus surat,, kan tadi ada Desa Bahasa peduli pendidikan ya itu biasanya bagian mas azis, nanti targetnya kemana aja kayak gitu
- Peneliti kalau menurut jenengan keunggulan Desa Bahasa dibanding dengan yang lain apa mbk ?
- Narasumber dibanding tempat lain ?
- Peneliti iya yang maskudya sejenis kayak disini
- Narasumber kalau disini... pulang dari sini biasanya mereka udah bisa langsung bisa cas cis cus pake bahasa ingris, tapi yang sepuluh hari semisal target materi terpenuhi nanti ada microteaching, jadi belajar mengajar, trus kalo untuk converseason Insyallah bisa di bandingkan dengan tempat lain karena memang fokus ke converseason, disini kan ada praktek sama turis asing di candi Borobudur itu juga tidak kita setting di sana harus ketemu ini

- ketemu ini itu tidak, nanti seberuntungnya di lapangan ketemu dengan siapa dan biasanya mereka yang harus aktif karena kita di sana hanya pendamping, misal ada kesulitan nanggung kita bantu tapi untuk aktivnya ya harus dari mereka sendiri. Biasanya kasih target juga minimal berapa turis gitu.
- Peneliti
Narasumber
Peneliti
Narasumber
- kalau sini inggrisnya britania atau amerika ? kan beda ya kayaknya indonesia maksudnya kalau ditanya britis atau amerika kita pakenya inggrisnya orang Indonesia, jadi enggak berpatoakan sama britis enggak nerpatokan sama amerika yang penting peserta ngomong, yang penting gak takut salah yang penting gak takut nyoba kita anggap itu yang paing bener
- Peneliti
Narasumber
- inggris Indonesia gitu ya he,em... kan juga di inggris britis kan banyak macem banyak lokatnya banyak,,, kan di Indonesia kan banyak macem-macem, Indonesianya orang jawa, Indonesianya orang batak
- Peneliti
Narasumber
- tadi kan faktor krlrbihanya ya mbk, kalo kekurangan nya apa mbk ? tempatnya, kalau di desa kan jauh dari keramaian biasanya mereka ingin ke minimarket kan disini gak ada harus keluar, kalau makanan sih InsyaAlooh udaah pada cocok, mungkin kalau orang sunda ke sini kan biasanya suka lalap-lalapan dan di sini jarang dikasih lalapan, kalau tempat InsyaAlloh udah lumayan sih kalau menurut aku udah bagus
- Peneliti
Narasumber
- tempat ibadah juga ada ya mbk ? mushola masjid ada ya mushola ada masjid juga ada gak jauh juga, itu cuman kalo mau le mini market kalau gak bawa kendaraan sendiri harus pinjem karena memang di sini gak ada minimarket, mau beli pulsa pun disini gak ada. Disini gak ada orang jualan pulsa, harus ke kujon yang deket bu bidan atau keluar
- Peneliti
Narasumber
Peneliti
Narasumber
- tapi di sini free wifi kan mbk ? disana (kedai 3 bahasa) disini enggak ? enggak, peserta kalau yang 6 hari sama 10 hari kan dari jam 8 sampe jam 5 gak boleh bawa hp, jadi hp kalo tidak ditinggal di home stay kita sita, tapi kalau malem boleh, kan malem cuman istirahat
- Peneliti
- ini baru po mbk mobilnya ?
- Narasumber
- udah lama, udah sekitar 2 bulanan kalo gak salah, tidak baru sih itu mobilnya, second
- Peneliti
Narasumber
- enggak maksudnya kan disini he,e itu kejar untuk desember kan banyak tamu, kalo pas musim hujan pake dokar kan ada yang masih kehujanan, jadi solusinya kita harus beli itu
- Peneliti
- biasanaya di jemput ya mbk ? misalnya hujan sini jemput gitu ya

- Narasumber kalo hujan ke home stay biasanya iya. Di home stay gak ada payung kita jemput pake payung, malem pun pulang gak berani kita antar
- Peneliti harapan jenengan untuk Desa Bahasa ke depan apa mbk ?
- Narasumber kalo bisa nanti bisa go internasional, karena kan murid dari luar udah banyak yang kesini, nah kalau bisa sih seluruh Indonesia ada gituloh sampe ke ujung ujung sabang , merauke , disanakan ada tempat-tempat wisata yang cukup terkenal di dunia bisa juga pelayanannya pake bahasa ingris
- Peneliti oh ya uudah mbk, makasih atas waktunya terimakasih
- Narasumber sama-sama mas

TRANSKRIP

Narasumber : Mas Aziz, Marketing	Hari/Tanggal : Selasa, 17 Januari 2017
Tempat : Lobi Desa Bahasa	Pukul : 12.40-13.57

HASIL WAWANCARA

- Peneliti jenengan disini udah berapa tahun mas ?
- Narasumber saya disini dari tahun 2012 atau 2011, kalau inikan saya masuk sini tahun 2011, nah tahun 2011 itu kebetulan sini ngundang para alumni kebetulan kelas 2 SMK waktu itu, diundang dapet undang ternyata undangan kursus gratis tak coba masuk lagi dan ternyata memang gratis itu kelas 2 tapi belum terlalu aktif. Kelas 2 , 3 itu masih metode belajar sama mengajar, intinya kalau waktu pagi kesini belajar dan sorenya buat ngisi kelas, pagi belajar sorenya buat ngisi kelas.
- Peneliti dari dulu pegang pemasaran atau ?
- Narasumber sebenarnya dulu enggak, pas ... mas febril dulu. orang sraten tapi beliau keluar trus saya sebagian tugas, mas febril terus saya. Kalau sekarang semua staff wajib ikut marketing. Ikutnya ya gimanapun, kalau bisa ya ikut keluar atau kalau pas libur(bawa mobil lembaga) siapapun dimanapun kapanpun tetep marketing. Kita coba begitu karena kalau misal ada yang tanya kita tau
- Peneliti itu brarti tiap tahunnya bentuk tim atau ?
- Narasumber kalau itu belum, masih saya yang pegang, tapi kan kalau kita pengen keluar promosi nembusi sama beliau (Mr Hani) biasanya kita keluar kita ngajuin atau yang dapat perintah, kalau kita usul sendiri kadang kita kalau nglakuin, jangan dulu karena wong ini baru ini, baru ini kan kita emggak enak jadinya. Sekarang marketingnya masih wait and see, tapi

- kalau yang sudah berjalan itu yang reguler kita ajukan kalau reguler itu ada kelas gratisan, maksudnya ketika ada yang bayar empat kita cari temen gratis yang lain, 5, 7, 8 biar jadi kelasnya semakin hidup.
- Peneliti bayar 4 gratis 1 gitu ?
- Narasumber ho.o... bisa gitu, tapi kalau yang empat udah pada bayar dan hanya itu dari pada hanya ada 4 dikelas sepi kita tarik gratisan sekalian promosi. kayak kemarin ke desa wisata, kita undang 2 orang untuk belajar disini mereka puas mereka kesini lagi. Kita nyari kehotel 2 tapi Cuma 5 kali pertemuan.
- Peneliti lima hari brarti?
- Narasumber kalau programnya 20 kali. Tapi kita cuman gratiskan 5 kali, nah biasanya kalau pengen lanjut ya bayar. Kan lumayan, karena biasanya kalau kita kasih yang, kalau merekaa belum tau proses belajarnya ya mereka gak tertarik. Ya modelnya kita gratis dulu baru mereka bayar.
- Peneliti tapi untuk yang free itu juga home stay makan ?
- Narasumber enggak. Itu paket sore jam 3-5
- Peneliti brati kayak reguler gitu ya ?
- Narasumber ini kebetulan reguler lagi bukak kelas, ada yang dari kendal
- Peneliti kalau reguler itu, kalau misalnya reguler 3 brarti lanjutan reguler 2 atau bebas?
- Narasumber itu level 1, level 2, level 3. Level 1 lulus ke level 2, level 2 lulus ke level 3. Kebetulan level 3 ini ketika mau mulai dari kemari-kemarin gak ada temen-temenya, mau mau lai baru ada 2 censi, mau mulai baru ada 3 censi, mau mulai baru ada 5 tapi yang 2 gak jadi censi, pas bukak nya baru ini bulan ini. Itupun yang bayar cuman 4 ada sekitar 9 peserta brati yang 5 gratis. Dulu pernah ikut level 3 tapi karena dia pas libur kuliah dia ngulang lagi. Ada yang dari tahun 2012 yang sekarang ikut lagi ada
- Peneliti dulu langsung ngajar atau gimana ?
- Narasumber dulu enggak. Dulu pertama kesini itu ya cuman belajar, undangan gratis itu. Dulu kan pernah ikut yang tahun 2004, tapi belum model rumah seperti ini hanya di rumah mr. Hani. Hanaya untuk warga sini gratis, itu 7 dusun waktu itu saya kelas 5 Sd. Masih ada fotonya kalau minta hehehe. Itu 2 jam tapi tahun 2007 itu kita mati suri, kemarin seperti yang mbk nurul cerita waktu kolep itu, tapi kalau yang kemarin,, saya keluar sebelum tahun 2007. Karenakan warga disini kan ketika satu berangkat semua berangkat, ah ijin ah besok saya mau ada acara ini, ah besok gak usah pada berangkat jadinya kayak musiman seneng-seneng enggak-enggak
- Peneliti kalau disini pemasarnya menganut salah satu teori enggak mas ?
- Narasumber enggak. Teorinya teori mr Hani
- Peneliti kan yang tadi saya bilang teori yang saya ambil itu..
- Narasumber oh yang 7 tadi ?
- Peneliti iya, produk ...
- Narasumber oh.. apaan tadi yang 7 itu ? kayajnya disitu masuk semua kok

- Peneliti produk, place, price, promotion physical eviden sama proses. Intinya kan ini emm produk, harga, terus tempat lokasinya, promosi, people SDM, sarana prasaranya, sama proses. Intinya pake itu semuanya ada ya disini mungkin ?
- Narasumber kalau semuanya.... Mungkin yang belum ini (proses). Kalau yang diteori itu maksudnya bagaimana? karena kan disini kita kayak kemarin ada dinas pariwisata, kita disuruh ikut kayak program sapta personal gitu. Ternyata setelah kita ikut sapta personal ohhh sapta personal itu yang penting ada amanya ada nyamanya ada kesanya dan lain sebagainya, ternyata kita setelah flessback kebelakang itumah didesa bahasa semuanya ada, namanya gak pake sapta personal disini juga seperti itu kebersihan dan sebagainya ada.
- Peneliti kalau disini proses intinya mekanisme dalam rangkaian aktivitas belajar.
- Narasumber metode brarti ?
- Peneliti mungkin lebih ke metodenya untuk menyampaikan jasanya
- Narasumber nah kan ada produk ya, produknya kan kita ada pembelajaran yang singkat tadi, kita bikin konsepnya produknya sama harga. Kalau produk itu ada program yang lama sebulan, itu masuk ke reguleh nah misalnya” kan saya butuh waktu singkat” yaudah itu kan haarganya murah yang 3 bulan, ada yang mahal ini 10 hari sama 6 hari”loh kok semakin singkat semakin mahal, kok bisa “ karena kita kondisikan 6 hari sama 10 hari lebih intensip, kalau yang 3 bulan kan mungkin kita katakan bertele tele, harusnya kita kasih sehari kita kasih 3 hari materinya, jadi kalau temen-temen bilang “mas disini kok mahal pembelajarannya” enggak kalau yang murah ada pakatnya, paket 3 bulan, sama mau milih 6 hari mas, kalau yang 6 hari, kalau yang 6 hari ya seperti itu, karena kita kondisikan all in one komplit
- Peneliti kalau tempat nya ?
- Narasumber kalo kita katakan tempat mungkin banyak orang kesini bingung, “ kok bisa disini ada tempat seperti itu” karena kemarin anak-anak yang datang kesini dari jakarta kan sampe sini sore biasanya habis magrib, setelah magrib hujan waktu dulu jalanya rusak mereka pada minta balickbilang buk kita pulang aja katanya kita mau liburan plus belajar bahasa inggris kok tempatnya kayak gitu, itu pas samai depan oh ternyata ohhh ternyata ada tempat seperti ini. Mereka bilang gitu kalau udah sampe sini, Tapi kalau emang pertama otw kesini kebanyakan komenya itu.
- Peneliti oh brarti insfratuktur eh maksudnya jalan ya ?
- Narasumber tapi kemarin banyak yang protes dari orang tua maupun siswa kita sampeikan keatas Alhamdulillah sekarang di aspal.
- Peneliti kalau dari promosi mas ?
- Narasumber kalau promosi mungkinkan kita misiman, karenakan kalau tempat kursis kalau bukandi luar mahasiswa biasanya orang sudah bekerjaa libur terus ikut progam biasanya pesiar kebanyakan. Kalau untuk ramenya biasanya

- musiman karenakan tempat kursus ramenya libur sekolah kita biasanya bukannya 6 hari sama 10 hari
- Peneliti program andalan ya ?
- Narasumber iya program andalan. Kalau pas golden momentnya pas pangsa pasarnya itu pas libur sekolah ramenya ti disini. Ini kebetulan pas libur mahasiswa, lekas rame lagi. Biasanya mulai sepi itu bulan april, mei atau apa ? pas gak ada linur-libur nya, mahasiswa gak libur, sekolah gak libur. Itu kebanyakan yang ikut sepuh-sepuh semua karena mereka katanya tuntutan kerja biasanya mau besok mau tes atau apa. Ketika pertama kesini pun kita anjurkan tidak langsung ikut program, daftar dulu aja nanti ketika mungkin kapan bisanya kita infokan. Kan sayang udah sampe sini mereka mau daftar tapi takut kapan waktunya gak tau. Peaple mungkin masuk sama selain itu
- Peneliti kalau peaple itu mungkin ke staffnya
- Narasumber kalau disini kalau ditanya kalau mungkin di.. hari pertma itu kita tanya mudah hafal cepet lupa atau cepet hafal mudah lupa “saya itu sulit menghafal yo kadang cepet lupanya juga mister “ katanya gitu ya brarti sama kaya orang desa bahas. Lo kak bisa? Kenapa kita bisa bikin metode kenapa orang-orangnya juga katakan bisa bahasa ingris karena kita kursusan bahasa ingris kita susah bahasa inggris kita bikin metode yang gampang. Nah kalo disini ditanya “ mas trus kalau disini yang ngajar orangnya gimana? Kan kebanyakan tanya begitu, Alahamdulillah disini lulusan Desa Bahasa semua, s3 semua SD,SMP,SMA. Kalau untuk sarjana kita gak gambil karena kalau kemarin mister hanipun bilang, besok kalau kamu mau bukak kursusan jangan ambil dari mahasiswa, kalau mahasiswa tanda tangan dulu diaatas materai 6000 ikut peraturan jenengan. Tapi kalau sarankan jangan, trus nanti yang lulus SMA mereka mau niat sukses diajak karena lebih gampang ngajarin orang dari nol dari pada yang bisa. Mahasiswa kan kebanyakan... kemarin saya sampaikan mahasiswa kan sukanya ngeyel, kok bisa mister ? la orang belajar suruh nyanyi aja bilang massa belajar kayak gitu. Justru malah anak SMP, SMA yang notabnya masih semangat semangatnya bercanda mereka malah cepet bisa, disinikan kita ngmabilnya bukan dari mahasiswa tapi dari temen-temen yang belajar disini kita lihat attitude nya bagus, kesabrabya bagus kita kasih ngulang ke level mereka mau ngulang kita tawari, mau lanjut jadi siswa sampe level 3 atau mau belajar sambil mengajar. Mister miftah juga dulu gitu kebanyakn semua staff begitu, dari pelajar dulu biasanya minimal 2 bulan kita lihat siswanya bagus kita tawarin, mau level 3 atau sambil ngajar. Maksudnya gimana mister, belajar jadi staff. Kan saya nggak bisa ngajar bahasa ingris mister ? ya nanti kita ajarin caranya ngasih pelajaran. Karena kebanyakan orang bisa bahasa inggris tapi belum bisa ngasihnya.
- Peneliti oh brarti itu kalau pelajarnya itu enggak,,, maksudnya gimana ya em pelajarnya itu gak nyebar lowongan atau apa gitu ?

- Narasumber kalau dulu enggak. Karena step prosesnya dari siswasini dari siswa. Sebenarnya Desa Bahasa dilakukan oleh 5 atau 3 orang pun bisa, tapi saya pengen regenerasi kalian semua(kata Mr Hani). Siswa masuk, biasanya kalau pas kayak kita kurang staff biasanya kan ada laporan, biasanya kalau pas kelas ini kita kurang ini ya, kurang ini ya. Biasanya kalau ada siswa bagus kita tawarin reguler, 6 hari, 10 hari, ketika kita bikin gak lulus tapi tetep lanjut ini orangnya bagus ni attitude juga bagus biasanya kita ambil. Kayak kemarin temen sekelas SMA dulu, dia kerja di malaysia tak tawarin program” saya pulang dari malaysia mau ngapain ya” kursus saja nanti kali aja mau kerja di hotel tak gituin to, kemudian dia kesini ambil kursus 6 hari. 6 harinya dia itu luar biasa, jadi ketika temen-temen breakfirs, makan siang, makan malem bantuin yang masak. Biasanya kan kok belum ada piringnya ya? Dia yang nyari piringnya dia yang nyari lain sebagainya, buk ini tak tarus sini tak cuci ya, dia yang nyuci. Mr hani kan kadang em oh mis nurulkan sendiri perempuan, kebetulan yang ini perempuan tawarin, mas tolong temenmu ditawarkan mau kerja enggak trus kita tawarin kerja Alhamdulillah mau tapi sekarang keluar ada beberapa penyakit dan mungkin saya katakan menular. Jadinya kan kita... bukan kita keluarkan ya tapi kita tawarkan sembuh dulu, istirahat dulu secukupnya kita kasih waktu istirahat nanti kalau memang mau masuk, masuk lagi gak papa. Alhamdulillah sampe sekarang belum ada kabar. Mungkin kalau nyari yang perempuan biar miss nurul gak paling cantik terus hahaha.
- Peneliti kalau untuk harga produk kan ada 6 hari, 10 hari, reguler dan one day, kalau itu harganya ?
- Narasumber kalau mungkin itu juga metodei marketing kita, program sama harga masuk. Kenapa, karena mungkin gini, ada baju tebal, bagus harganya 200.000, bikin tempat jualan baju harga 200.000, cuman itu tok gak ada yang lain, kan otomatis orang mau masuk” ah itu mahal” kan gitu , tetapi ketika orang masuk tanya ini berapa? 200.000 aduh uangnya gak cukup, itu 200.00 kalau agak yang murah ini ! kalau enggak yang ini aja, kalau gak bisa kita juga punya yang ini ! sama produaknya tapi beda kulaitas. Inikan kalau kita... harganyakan kalau 3 bulan (reguler) harganya tiap level 1 1.000.000, level 2 1.250.000, level 3 1.500.000, kalau di total habisnya sekitar 3.750.000
- Peneliti untuk lulus yang reguer itu ya ?
- Narasumber iya itu reguler sampai level 3, itu gratis mengulang seumur hidup, nanti level 1 gak lulus yaudah ngulang lagi, trus gimana mister kalau gak bisa? Brarti ngulang lagi , kalau gak bisa brarti kebangeten hehehe kan gitu. Kita kasih gratis mengulang seumur hidup, sampe mereka bener-bener bisa bahasa inggris. Trus nantikan biasanya kan itu 3.000.000 kita buat closing. Wah ini yang 6 hari dan 10 hari mahal (kata caalon siswa) brarti yang reguler aja, “ emangnya brapa yang reguler ?” kalau reguler 1.000.000, yaudah saya ambil reguler, ketika dia sudah minat reguler

- tetapi ada sinyal-sinyal 10 hari, 6 hari kita pancing lagi “ apa gak rugi jauh-jauh sampe sini cuman ikut reguler” padahal kalau ikut yang 10 hari atau 6 hari nanti bisa di ngulang di reguler. Harganya pun hampir sama, kalo 6 hari 4 juta jumlahnya promonya 3 juta, kalau di reguler itu berapa ? 3.750.000 belum ada makan belum ada lain sebagainya, kalau 6 hari komplit, mereka mikir lagi, yaudah kalau 6 hari takut kerena ada wisata ambil yang 10 hari aja, 10 hari itu memang bener-bener belajar plus nanti ketika 10 hari belum puas merekan bisa mengulang di reguler 2 bulan (level 1 dan 2) nah seperti ini (nunjuk yng lagi di kelas) 10 hari selesai, dia masih libur kuliah ada level 1 pembukaan dia ikut lagi gratis tapi gak ada makan gak ada lain sebagainya , bangkrut kita kalau begitu
- Peneliti brarti cuman pendidikanya doangkan ?
- Narasumber cuman belajarnya. ketika dia mau ngulang di 10 hari juga bisa juga, jadi bisa ngulang di 10 hari tapi nanti catetanya mau dapat makan enggak ? enggak mister saya cumsn mau belajarnya, brarti gak ada tambahan biaya, mau ada kegiatan ini gak ? enggak mister kemarin udah pernah, yaudah brarti otomatis dia free. Disinkan juga ada kaos Desa Bahasa sama yang kerah, kalau yang kaos itu murah kalau yang mahal yang kerah.
- Peneliti brati tadi yang reguler itu tiap level 1 1.000.000, level 2 1.250.000, level 3 1.500.000 ya ?
- Narasumber iya.
- Peneliti trus ini ada garansi ya itu ?
- Narasumber garansi mengulang seumur hidup. Kok bisa sih brani-braninya ngasih garansi seumur hidup? Bangkrut nanti mister, Biasanya kan tanya seperti itu. Kan mereka bisa contoh kasarnya kan mereka ikut level 1, gak lulus level 1 bulan depannya ada lagi ternyata siswanya kurang , yang tadi kan mau ngulang !ngulang saja sekalian biar kelasnya tambah rame. Dan disini pun ada yang namanya Desa Bahasa peduli pendidikan, itu masuk ke program yang reguler jadinya 7 dusun di sini gratis itu masuk kesitu Desa Bahasa peduli pendidikan, parakan, kujon, wagean, malangan, kuncen, wonosari dukoh (Desa Ngargogondo) itu masuk Desa Bahasa peduli pendidikan. Ada juga progrmanya... kadang kita gilir bulan ini kita ke sekolah, bulan besok kita ke pemerintahan, bulan besok kita ke Desa Wisata, bulan besok kita ke rumah sakit-rumah sakit, bulan besok kita ke hotel-hotel puter terus, sampe kemarin itu kita ada dari nah ini salah satu marketing yang simpel tapi hasilnya banyak, kita undang di reguler, sebenarnya di reguler itu 20 kali pertemuan kita kasih gratis 5 kali. Saya masuk di balai diklat kepemimpinan sebelah utara alun-alun Magelang, jadinya kementrian keuangan yang mau naik ke exselon 3 ke 4 itu semuanya dari seluruh indonesia kumpulnya disitu, ketika kita masuk ke situ ternyata yang dateng kesini yang survey yang ikut program itu atasanya langsung di bagian kordinator bagian pelatihan kepemimpinan itu 3 orang. Dateng kesini hari pertama telat jam 3 mulai dia dateng jam

4, jam 5 selesai dia pulang jam 4.30 karena absen. Kita katakan wah orang ini gak niat, ternyata setelah mereka ikut yang reguler itu 5 kali dia cuman dateng 2 kali, setelah itu dia gak dateng. Tapi hari selanjutnya mereka kordinasi, mister saya ada tamu ni saya ada temen-temen nih mau ke Desa Bahasa tapi programnya 1 hari, akhirnya sampe sekitar 7 angkatan kementrian keuangan. dari program gratisan yang 3 hari mereka bayar 1 hari, biasanya per angkatan itu 20 sampe 30 peserta exselon 3. Nah disini mister tapi nanti paketnya kita gak ada buku lo kita cuman belajar disitu satu hari sama outbond mungkin, trus bukunya ? terserah mister mau di causing disana. Biasanya kalau di sini datang satu hari kita closing semuanya beli buku. Buku, kaos, semuanya tentang Desa Bahasa di beli sama mereka. Artinya kita, mereka modal nganter kesini open mansade agaimana kok bisa Desa Bahasa inovsinya seperti apa kita kasih satu lagi bagian terakhir pas jam terakhir kita closing “ kalau yang pengen ke singapur, kalau pengen yang kesini, kalau penegen yang ini mungkin besok kalau ada yang mau ikut program dapet diskon beli buku yang ini ni satu paket yang itu, biasanya gitu. Kebetulan kemarin yang ke singapur ini (nunjukin foto) juga dari kementrian keuangan karena beliau juga ikut yang satu hari. Dari yang 3 kali pertemuan gratis, jadi 7 angkatan one day, jadi juga kemarin yang ikut program 6 hari sama 10 hari.

Peneliti

jadi intinya kita kasih gratis dulu baru...

Narasumber

ho,o. kasarnya kalau yang kementrian keuangan gak gratis mereka bayar, tapi seiklasnya mereka. Kadang Cuma mohon maaf kadang cumsn 100.000 kadang cuman e 50 orang itu 300.000 seperti itu. Karena mereka paketnya hanya open mansade. Kita oke sajalah karena kita mungkin lebih hasilnya di buku. Kebanyakan mereka beli buku kita closing ya kebanyakan mereka beli buku, kita closing mereka ngecak e mereka daftar untuk anaknya, kita closing mereka malah lari ke produk 10 hari barati cuman singkat 1 hari, kan lumayan kita gak perlu bla bla bla bla mereka datang sendiri, tapi kemari yang tiga itu yang pengurus yang kesini pertama dinas di jakarta, hampir sekitar 4 angkatan gak dibawa kesini. Kalau schedule nya sampe pertengahan dari awal 2016 sampe akhir 2016 sudah ada, tapi di censel semua gara-gara yang 3 itu ke jakarta. Di censel di pindah di panti asuhan nah mulut ke mulutnya keluar, yang exselon 3 mau ke 4 mereka ikut kesini trus balik ke kantornya masing-masing, ada yang di aceh ada yang di kalimantan, yang exselon 2 ke 3 kan kesini juga sama yang 3 dan 4 dibilangi “ kamu kalau ke magelang kalau enggak ke Desa Bahasa namanya kamu enggak ke Magelang” di gituin, kan mereka penasaran Desa Bahasa tu apa to ? akhirnya sampe sini gak jadi kesini karena dari pengurus yang baru di lempar ke panti asuhan, jadinya cuman dateng ke panti asuhan ngasih seperti sumbangan, acara biasa finis itu kelar. Gak ada kegiatan seperti belajar dan sebagainya. Yang tiga di jakarta pas pulang loh ini kok kayak gini karena kemarin konsepnya gak dibikin seperti Desa Bahasa karena

katanya waktunya terlalu mepet terlalu lam di sana makanya kita persingkat waktunya di panti asuhan. Gak bisa kayak gitu, gak bisa pak itu udah dari atasan, yaudah kalau gitu. Nak siswa yang exselon 2 ke 3 yang udah di komporin atasanya di kapal di bilangin ini besok gak jadi ke Desa Bahasa. Loh gimana to kemarin kan saya udah kepengen kesini, kesini. Nah itu mereka bikin komunitas sendiri, artinya temen-temen ada sekitar 25 merekaa ngumpul sendiri, yok kita besok ke panti asuhan, hari besok nya kita gak ada kegiatan, giman kalau kita ke Desa Bahasa aja, tapi dari kantor gak biayain kan biasanya ada senek, yang 25 orang ini mereka urunan sendiri, beli senek sendiri, nyari tranpot sendiri, mereka kesini. Kenapa ? karena mereka penasaran Desa Bahasa itu seperti apa ? karena di kompori atasanya tadi, seperti itu. Kayak mungkin simbiosis mutualisme, dari program gratisan, murahan naik lagi ke one day, one day ke 6 hari. Kemarin itu yang pak puput dari jakarta, satu keluarga. Beliau, istri, 3 anak ambil paket 10 hari, nginep disini. Kalau kasarnya kita biayainlah 3 jutalah, 3 juta kali 5 orang 15 juta dari 1 keluarga itu baru yang itu, ada lagi temen-temen yang lain.

Peneliti kalau itukan brarti dilihat... emm dari mulut ke mulut tadi ya?

Narasumber he,em. kepuasan

Peneliti kalau yang tadi itu mas apa... maksudnya mter-muter instansi, sekolahan, besok intansi pemerintah itu gimana itu, maksudnya di gratisin atau ?

Narasumber kita gratisin.

Peneliti di ambil berapa orang ?

Narasumber biasanya kalau ke sekolah ! kita... kan ada sekolah ada 3 kriteria, ada dari pihak guru/karyawan, ada dari pihak siswa dan dari pihak OSIS. Biasanya kita tawarin ke guru-guru, pak buk ini dari kita ada program tanggal sekian dari Desa Bahasa kursus bahasa Inggris tapi khusus untuk guru selain bahasa inggris, loh kan untuk bahasa inggris kenapa bukan guru bahasa inggris ? saya takutnya di kira saya guruin, disana kan ita belajar metodenya pak bukan bahasa inggrisnya. Biar nanti, kalau mungkin kasarnya bisa, mohon maaf pak cari guru yang gak suka bahasa inggris, yang gak suka bahasa inggris kita bikin suka bahasa inggris dan bisa bahasa inggris. Kita padukan nanti sama guru bahasa inggris disana,biasanya seperti itu. Beliau cuman dateng gratis, kalau dulu itu cuma 3 kali pertemuan, 3 kali kok kayaknya kurang ya, kesanya mereka belum... em metode sama temen-temen kurang lama gitu, trus kita jadiin masuk 5 hari dan itu ada beberapa yang masuk dan ada beberapa gak lanjut. Kita masuk 10 hari kan kalo udah 10 mau ke 20 kan kurang 10 hari, kok nanggung tu, ini udah separuh perjalanya lo biasanya 1 juta jadi 500.000 gak papa, biasanya gitu, mereka lanjutnya seperti itu. Jadinya gitu, kita pertama menggeratiskan.

Peneliti itu jangka waktunya... ngambil dari sekolahan, ngambil dari instansi, hotel itu pertahun, tiap tahun atau berapa bulan ?

- Narasumber perbulan.
- Peneliti brati tiap bulan itu ada yang di gratisi ?
- Narasumber iya tiap bulan. Setiap ada pembukaan level 1, tapi catatanya itu ada 4 sampai 8 siswa kalo itu ada kita cari gratisanya. Gak mungkin kita gratisan semua gak ada yang, maksudnya gak ada yang daftar. Itukan sebagai temen di kelas biar rame. Seperti itu. Intinya perbulan jadi, em la ini kemarin kita bikin sekolah, tapi kendalanya sekolah itu di liburkan kebanyakan untuk uji coba kelas 3, ada beberapa sekolah di liburkan karena kelas 3 mau uco. Kita kan ribet, dan guru biasanya lagi pusing-pusingnya mikirin siswanya biar lulus. Jadi jangan ke seolah dulu, bulan besok cari dari Desa Wisata. Biasaya kalo ikut gratis 10 hari, kalo mau lanjut ya nambah 10 hari dengan biayanya. Tapi kalo Desa Wisata itu biasanya 10 hari minta diskon, apalagi yang namanya keluarga, sebenarnya yang bikin gak maju itu ya itu.
- Peneliti nganu ya,,, em brani untuk nawar gitu ya ?
- Narasumber iya. Kan lebih gimana ya, biasanya bilang lo kan ini keluarga masa harganya segini, atau ini kan temen masa harganya segini.
- Peneliti harusnya ada paket keluarga atau temen. Hahaha
- Narasumber hahahah. Kalo yang biasanya em kok lupa to saya, kalo yang biasanya Desa Bahasa peduli pendidikan kan biasanya ketika keputusan dari manajemen. Ini coba program yang besok masuk di panti asuhan, kita yang gratis ya cuman dari panti asuhan. Coba masukin ke guru-guru SMA, kita yang gratis ya cuman dari guru SMA. Jadi ya ketika guru SMA periodenya ada dari siswa panti asuhan mau daftar ya bayar. Ini anak panti lo masa di suruh bayar? Bukan masalah panti lo, untu yang sekarang ini kita kondisikan guru, kalo mau yang gratis Insyaalloh besok kita kondisikan dengan manajemen. Atau panjenengan pindaj KTP orang Ngargogondo, gratis pak hahaha biasanya kan gitu. Jadinya kan kalo untuk kerabat maupun sodaraketika ikut program ya bayar. Bayarnya gima? Kan ada harga standar ada harga promo? Yaudah karena panjenengan sodara atau kerabat bayarnya seiklasnya. Tapi gak ada kata gratis, tetep bayar. Mungkin seperti misalnya jenengan jadi sodaranya Mister Hani, katakanlah ada warga sini pindah warga Desa tapi sodaranya mister Hani ingin ikut program, KTPnya bukan Ngargogondo otomatis dia tetp bayar. Lo ini kan saya kenal sama mister Hani. Iya itu kakak saya mas itu trus giman ? yaudah ikut tapi gak gratis, lo kan kakak jenengan mister ? iya suruh bayar seiklasnya gak papa, Biasanya seperti itu.
- Peneliti kalo untuk penentuan harganya itu biasanya dari mister Hani langsung atau staff ?
- Narasumber musyawarah manajemen. Kan di sisini ada grup WA, misalnya kan hari ini Ms Nurul gak masuk orang tuanya jatuh patah tulang, cukup nulis di grup. Mohon maaf temen-temen hari ini saya gak masuk karena ada ini, ini. Jadinya ketika ada siswa dateng, dia minta diskon katanya kan ada beberapa yang ngaku-aku, saya itu temenya mister Hani, saya itu

warganya mister Hani, saya minta diskon. Kita gak berani langsung jawab ya pak jenengan gratis, biasanay kita bilang ya pak daftar dulu aja 150.000 semuanya sama kok pak mau itu dapat harga diskon, promo semuanya harus daftar 150.000, karena itu buat buku sama kaos pak nanti kita kasih, itu juga buat pesen kursi kan begitu. Nanti kalo mereka udah bayar 150.000 nanti saya dapat harga berapa, ya nanti saya bicarakan sama manajemen pak, biasanya kita sampaikan ke WA tadi. Misalnya juga ada tamu warga sini, atas nama ini, katanya seperti ini, bisa ga mister dapat diskon, kalau beliau bilang itu keluarga saya, ya dikasih harga segitu gak papa, dikasih seiklasnya gak papa. Itu bisa kita kasih. Tapi niasanya kan ada beberapa ya tadi sok kenal tadi, wah mas itu kenalan lama saya mungkin udah lama gak ada komunikasi, itu kita serahkan kemanajemen juga.

Peneliti itu harga tiap tahun berubah atau?

Narasumber tiap tahun berubah, sampai ke harga setandar. Kalo yang program reguler tahun 2013 itu kita bukak untuk luar itu harganya masih 500.000.

Peneliti perpaket ya ?

Narasumber level 1. Level 2 itu 500.000 oh kayaknya sama semua 500.000. di tahun 2014 kita naik jadi 750.000, 1.000.000, trus 1.250.000, itu di tahun 2014, di tahun 2015 kita naiakin itu 1 juta, 2015, 2016, 2017.

Peneliti dari tahun 2015 ya yang satu juta itu ?

Narasumber ho,o. maka kebanyakan ketika mereka mau daftar wah kok mahal ! pak bisa dapat harga murah lo pak, gimana caranya ? daftarnya tahun kemarin pak hehehe. Lo kok gitu ? tahun kemarin kita harga reguker masih 500.000 lo pak. Kalau mau ikut yang tahun kenarin... nah makanya kita sarankan panjenengan gak tau kapan mau ikutnya, daftar dulu dapet tiket tahun 2016 mau jenengan ikut tahun2020, harganya mungki sudah 10 juta untuk yang 10 hari, karena perhari kita sudah 1 juta, jenengan daftar tahun 2016 biayanya tahun 2016. Tahun depan saya ikut, harganya sudah 5 juta, masuk oh pak kemarin saya sudah daftar, mana buktinya ? ini, atas nama siapa ? kita cari ada, oh ya pak mohon maaf, bararti bapak fasilitas sama, kegiatan sama, full seperti harga yang 5 juta, tapi jenengan cuman bayar 3 juta kasarnya seperti itu. Karena mereka lebih menghormati waktu sama disiplin. Yaudah lah saya daftar dulu, pesen tiketnya, kasarnya mereka pesen 150 mereka belum bisa ikut, contohnya kita tanggal 10 ada pembukaan, beliau udah pesen dari jauh-jauh hari belum ada konfirmasi, tiba-tiba dateng kelas penuh tetep gak bisa ikut. Tapi ketika beliau belum pernah daftar hari H dia datang, daftar, dan bayar kelas peneh kita geser ke periode berikutnya. Kita katakan lebih ke dapet tiket.

Peneliti intinya tiket dulu ya ?

Narasumber he,em tiket dulu. Karena kita kalo lasarnya kita pembukaan tanggal ini, berapa yang ikut ? kita gambaranya dari yang sudah daftar. Kita full up dari yang sudah daftar biasanya kita telpon. Tanggal 10 besok kita ada

- kelas yang 10 hari bapak daftar, biasanya kita gak tawarin, mau tanggal itu pak ya, tanggal itu pak ya ? kan mereka lebih taunya wah saya ikut tanggal itu, bahasanya kita balik, ikut tanggal itu aja pak.
- Peneliti tapi udah pernah ada yang kejadian kayak gitu belum mas ? maksudnya mungkin daftar tahun 2014, lktunya 2016
- Narasumber ada. Kemarin yang tahun 2016 tapi, daftar tahun 2014 itu program 6 hari buat harga itu tahun 2016 itu 3.500.000, dia cuman bayar sekitar 1.750.000
- Peneliti fasilitasnya sama ?
- Narasumber sama. Dapat tiket candi, dapat rafting, dapet makan, dapat home stay, dapat belajar, sama. Jadikan mereka udah daftar yaudah gak papa. Tapi kebetulan Alhamdulillah temen-temen yang seangkatan itu mereka dapatnya harga yang setandar. Jadinya kita gak terlalu jauh nutupnya. Jadinya kan kita nutup, selagi ada yang nutup kita gak papa. Seperti Desa Bahasa peduli kan kita kondisikan nutup. Mungkin yang bayar 8 bisa nutup yang gratisanm gak papa lah.
- Peneliti kalo untuk perkembangan programnya mungkin dari tahun 2012 ya?
- Narasumber iya 2012, 2012 masih reguler, Hanya untuk warga sekitar. 2013 baru kita mulai, kok kayaknya kalau hanya warga sini staffnya gak sejahtera ya ? staff saja mau makan bingung, mau dapat uang saja dari mana la wong programnya gratis semua. Kalo yang dulu itu dari reguler warga sini dan untuk luar. Jadinya belum ada 6 hari belum ada 10 hari. Kita mulai bukak tahun 2013 untuk luar, sekarang orang-orang bisa daftar, harganya berapa ? ya tadi 500.000 tadi. Trus tahun 2014 kita mulai bikin program 6 hari, karena banyak yang bilang” mas anak saya pengen ikut pas liburan ni, dirumah ngapain, masa ikut yan 3 bulan kan gak mungkin, sekolah. Dipikir-pikir kita bikin paket 6 hari. 6 hari seperti apa paketnya, 6 hari kita bikin paket eduwisata. Karenakan kita ambil konsep dari orang jakarta yang mau liburan tapi pengen belajar bahasa inggris, Yaudah belajar sambil wisata edu dan wisata EDUWISATA 6 hari.
- Peneliti itu harganya awalnya berapa itu mas ?
- Narasumber harganya awalnya itu 1.750.000, naik jadi 2.000.000
- Peneliti 2015 itu jadi 2.000.000 ?
- Narasumber ho.o, trus naik jadi 2.500.000 tahun 2016, kemarin 2016 akhir udah naik jadi 3.000.000,
- Peneliti itu tahun 2014 ya ?
- Narasumber he.em. tahun 2014 kita juga sudah mulai one day. Sebelunya dulu mohon maaf, tahun 2011 itu kita ada program baru, namanya SPEC by phone. Kan disitu masih ada poksi telponya, kita bikin ruangan, kita bikin raung kedap suara ala desa biar gak keganggu motor atau yang lainnya. Kita bikin belajar tapi pakai telpon. Itu pengalaman pertama kalai saya ngajar. Itu dulu dari Pati atau mana saya lupa.
- Peneliti tapi untuk sekarang masih jalan atau udah ?

- Narasumber kita... ada konsepnya tapi belum kita jalankan karena kita kualahan. Staff nya gak ada, masalahnya kalo kita adakan staff gak ada namanya istirahat. Contohnya ini saja (nunjuk kelas yang sedang belajar) kita 2 orang sehari gak bisa istirahat. Mungkin cuman istirahat 2 jam gantian lagi ngisi lagi. Disinikan belajarnya power full.
- Peneliti harus semangat ya ?
- Narasumber he,em. Brarti kan kita 2011 by phone, 2012 reguler, 2013 reguler keluar, 2014 6 hari, 2015 kita udah mulai 6 hari sama One day, 2015 itu kiita udah mulai fleksibel, tidak harus ikut 6 hari ada permintaan paket 3 hari yaudah 3 hari, ada permintaan paket 2 hari yaudah 2 hari. Biayanya gimana ? kita kondisikan fasilitas apa saja kita kasih harga setandar. Tahun 2016, emm tahun 2015 akhir kita bikin program 10 hari.
- Peneliti brarti itu baru ya yang 10 hari ?
- Narasumber baru, itu baru angkatan 27. Kalo yang 6 hari udah sekitar angkatan 50 an lebih, kalo yang ini baru angkatan 27. Program 10 hari awalnya gak ada, cuman 6 hari. Kita bikin program 10 hari awalnya dari kebumen. Ada guru-guru Kebumen di sana, guru-guru MI, kita di undang selama 10 hari nginep disana, sebenarnya kan gak boleh. Tapi kan karna itu guru ngisi di sana. Jadinya berawal dari kebumen itu. Kita di undang ke kebumen kita nginep selama 10 hari, guru-guru MI sekitar 5 kabupaten, eh sekitar 5 kecamatan. Angkatan pertama itu kita ngumpul jadi satu nginep disitu, belajar di situ, dari jam 8 sampai jam 5 sore. Hasilnya luar biasa, meskipun itu guru-guru, dapat bahasa inggris dapet asmaul husna 99 itu angkatan pertama. Angkatan ke-2 kita diundang lagi, kemarin itu luar biasanya MI di kebumen kata notabnya zero siswanya, katakan mungkin angkatan kelas 1 cuman 5 orang, kelas 2 mungkin cuman 3 orang, seperti itu alhamdulillah sekarang yang SD pindah ke MI. kok bisa, sekarang di MI itu ada Bahasa Inggris sam asmaul husna. Asmaul husna mah biasa tapi ada bahasa inggrisnya itu apa lagi di kombinasi sama asmaul husna sama bahasa inggris. Kok bisa, jadinya ketika promosinya tidak terlalu yok pindah ke sini yok disini ada bahasa inggrisnya itu enggak. Jadi ada acara 17-san, tampil di atas panggung, kebanyakan nari sma nyanyi. Anak-anak kebumen itu ambil nari sama nyanyi, mereka bareng kompak 99 asmaul husna di tarjema ke bahasa Indonesia dan bahasa inggris. Jadinya satu Indonesia satu bahasa Inggris, satu indonesia satu inggris. Jadinya Ya Rohman Maha Pengasih, Ya Rohin the marci full, Ya Malik yang merajai, Ya kudu is the holis, sampai 29 anak-anak kecil itu. Orang tua pada itu sekolah mana, MI semilir pindah semua kebanyakan. Yang katakanlah kemarin MI itu gak punya mobil antar jemput, kemarin kesini pamer pakai mobil antar jemput. Ini obil baru kami mister, karena cara Desa Bahasa kita kebanyakan siswa. Selain dari kebumen, 10 hari juga berawal dari SMK Sirampok brebes, SMK Ma`arif. Itu sekolah Ma`arif pertama yang katakanlah itu minim biaya di seklah, Ma`arif mereka mau bayar. Itu sekolah pertama Ma`arif. kebanyakan mohon maaf, di tawarin

- gratis pun mereka gak mau. Disini katakanlah basisnya NU, tapi ketika sekolah-sekolah kita masukin kita gratisin mereka gak mau. Alhamdulillah kebanyakan yang di sini tu mohon maaf Muhammadiyah. Dari jogja itu banyak, jakarta, yang NU yang bagus itu ya itu, yang bikin kita 10 hari ya brebes itu, sirampong itu. Kita bikin program 10 hari garagar itu juga. Terus yang Ma`arif lagi itu dari MAN kota Magelang.
- Peneliti MAN karet itu ?
- Narasumber iya MAN karet. Tapi sepesial untuk englis club, jadinya englis club sana datang kesini 1 hari.
- Peneliti kalau untuk promosinya itu kan pada umumnya nyebar brosur, presentasi di sekolah-sekolah kalau sini ?
- Narasumber kita ada nyebar brosur, jadinya ketika ada pas pangsa pasar. Ini bulan depan liburan anak sekolah, yuk kita nyabar brosur sebanyak-banyaknya tentang Desa Bahasa. Hari ini minggu ini kita lari ke magelang, sebar brosur targetnya 5 ratus habis di situ. Hari besok karena masih ada 15 hari kita ke jogja. jadinya kita nyebar di jogja di bangjo, kan ada yang 120 ada yang 160, disitu kita berhenti ke mobil, mobil pak mohon maaf ini dari Desa Bahasa, Kita ada juga itu. Trus nyebar ke ... kalo pas pangsa pasarnya liburan mahasiswa, kita masuk ke mahasiswa, kita nyebar brosur ke mahasiswa. Sekalian kita sharring program itu nyebar brosur. Presentasi ada, tapi baru kita mulai akhir tahun kemarin. Sebenarnya kita sudah mau go ke jakarta, itu kayaknya pas sayaa oprasi kayaknya, itu kepending. Artinya kita gak jadi ke jakarta ke jogja dulu. Kasarnya kalau di jakarta itu kita salah ngomong di marahin, kalo di jogja kita salah ngomong mohon maaf pak, oh mboten nopo-nopo biasanya kan gitu. Katakanlah jogja lebih lembut lah, kita promosi ke jogja ke SMA sama SMP, SMA sam Universitas.
- Peneliti itu ada target kusus dari kalangan apa-kalangan apa atau bebas itu ?
- Narasumber kita lebih bebas. Tapi kebanyakan sih dari SMP, SMA, Mahasiswa. Kalau bapak-bapak biasanay minat khusus. Biasanay karena mereka tau info dan waktunya mepet pengen cepet bisa, kemarin rekor itu 70 tahun dari bondowoso. Itu pak kyai, beliau sering ngisi ceramah lintas negara lintas agama juga. Tapi karena istrinya kan 3, 3 atau 2 ya, yang satu ngurus rumah, yang satu ngurus bahasa arab, yang satu ngurus bahasa inggris. Jadinya setiap pergi keluar yang di ajak yang bahasa inggris, jadi ketika beliau kurang paham istrinya yang jelasin. Itukan beliau kepepet, masa saya gak bisa bahasa inggris ! nah sekalian sama putra-putranya, sama gus-gusnya lah.
- Peneliti kalau batas minimal ?
- Narasumber batas minim kelas 4 Sd. Kadang ada juga yang, mas anak saya baru kelas 2 pengen ikut program 6 hari pas libur sekolah mungkin bisa ikut, boleh enggak ? boleh gak papa lah belajarnya gak usah bayar mungkin cuman kalo ada makan makanya aja sama home stay. Biasanya gitu, kok bisa gitu ? karena mungkin kalo anak kecil belajar di kelas kalau sekedar ikut

kan gak ada target di kelas. Dia biar tau dulu, tapi kalo ada orang tua ke sini, mas anak saya kelas 3 ni MI/SD, bisa gak ikut program ? biasanya kita tolak, satu tahun lagi pak. Kecuali kelas 3 sd, kalau orang jauh-jauhkan biasanya orangnya gede-gede, badanya oke, terus sudah mulai paham ketika ajak ngobrol kok tanggepanya bagus, oh brarti kalo kita motivasi ini bisa masuk yaudah gak papa. Tapi kalau yang... kebanyakan sih kelas 4 dan 5. Karena sekarang kelas 4, 5 anaknya kecil-kecil. Masih anak-anak, kecil kayak kio itu lo (anak mister hani) kan kecil kecil. Anak kelas 3 atau 4 kan masih suka rame muter-muter gitu. Terlalu beresiko kalau di ikutkan. Kalo yang kelas 5 kelas 6 kan kasarnya ketika kita kasih materi kita bilang orang tua, buk itu kok kayak gini, kayak gini, gak popo mas dilanjutin aja, oke kita lanjutin. Kita kasih reward, kalau anak kecil enak kita kasih permen kita kasih hadiah dia diem. Tapi kalau mahasiswa agak ngeyel, kalau gak mau kita harus kasih reward, kan gak mungkin. Kita lebi masuknya kalau mahasiswa kita kasih motivasi, yang butuh tu jenengan. Kok bisa saya mister ? ini loh jaug=h-jauh dari sana gini-gini masok 10 hari kalah sama embah-embah makanya kita lebih ke motivasi. Yang angkatan ini aja kemarin ada yang hari pertama gak mau ngomong, maksudnya ketika kita nanya dia diem. Di kelas itu kelihatan banget di gak mau gerak, seperti yang saya sampaikan di awal di sini 98% praktek, kalau itu hilang otomatis nanti susah. Target anda 10 hari, mau enggak, siap capek enggak, siap haus enggak, naik ke candi aja kalo 5 menit capek ya kalau mau 1 jam ya bebas muter-muter tapi lama. Sama disini, kalau mau cepet bahasa Inggrisnya ya harus berani capek, saya gak mau capek ! yaudah masuk yang reguler aja lebih enak santai enjoi cuman 2 jam per hari, hari Kamis cuman sampe setengah lima kan enak, seperti itu ada juga brosur sama seminar. Kebanyakan em kemarin kita juga di undang sama dinas pariwisata, yang di sawitan itu. Kita ada road show Jakarta, tapi kita belum ada kegiatan di Jakarta. Kan Desa Bahasa masuk kayak pariwisata, minat khusus katanya, kita diundang untuk sekalian kita promosi sama ngisi kegiatan di road show itu. Ke Jawa Timur, kita kemarin ikut ke Jawa Timur, di Jawa Timur kita disana paling muda itu mister Miftah, yang lain itu udah usia 30, 40 semua. Dan anehnya ketika mister Miftah, sebelum mister Miftah mungkin ini terlalu acaranya terlalu tekstual, kayak di bikin konsepnya serius. Jadinya ada tamu dari dinas pariwisata di suruh ke gedung di idi materi, mereka cuman duduk dengerin, makan, duduk dengerin, makan, pas di idi mister Miftah itu kan kebetulan kan di taruh paling akhir. Dia ngisi, ko anak kecil yang ngisi, trus di suruh ke prakteknya. Pelaku pariwisata kan lebih kita tampilkan, jenengan lo yang butuh, gini loh, gini loh. Caranya gimana ? bisa 16 tenses ? oh bisa, coba bersama-sama kan mereka lebih seneng. Tapi mislanya kalau ini lo, mohon maaf biasanya kalau pelaku pariwisata, ketep pas di ketep pas tu ada ini, ada ini, kan mungkin orang kan cuman lihat saja kan kurang menarik. Tapi gak bisa hidup dendiri

- mister, kita kan ada program 6 hari, jadikan kita kondisikan dengan lingkungan. Ada andong kita manfaatkan, ada tempat ini kita manfaatkan, ada tempat gerabah kita pakai, ada warga yang punya sapi kita pakai, jadinya enggak.. kan jenengan bisa bayangkan, Desa bahasa di ujung Desa, disana tempat wisatanya apa? Kan gak ada disini, tapi kita bisa bikin wisata, sunrise borobudur banyak kita gak usah bikin tempat sunrise udah ada yang di pakai kenapa harus bikin, raffting ada. Kita bikinya kemasan paket.
- Peneliti jadi secara tidak langsung promosinya juga melalui wisata ini ya ?
- Narasumber iya. Karena ada juga supir-supir andong yang kemarin hanya kita undang, biasanya kan kita ngundang ketika ada tamu, pak mohon maaf ketua paguyuban kita minta tolong kita ada tamu sekian bisa gak nganter kesini, harganya berapa pak, sekian ya uadah gak papa, kita pakai ini. Alhamdulillah dari itu ternyata dari paguyuban andong juga kepenegen bisa bahasa inggris, ikut program juga, itu pas puasa malammalam jam 9 sampai jam 12. Dari umur 25 sampai umur 55 tahun ada, Dari yang udah tua ikut semua yang andong. Ambil paket itu sekitaar seminggu. Mereka seneng dengan kita, karena sering di undang, ketika dia ada acara tour the vilage ! di borobudur kan ada namanya tuor the vilage, tilek ndeso po opo hehehh. Jadinya kalo di Borobudur itu, tamu Borobudur naik andong bisa keliling sekitar situ. Biasanya disitu supir andong pada crewet, kadang pakai bahasa inggggris sambil promosi Desa Bahasa. Secara tidak langsung mereka juga promosi. pakai mobil juga efektif. Kita bawa mobil itu buat jalan-jalan, pas mavet itu ada, pas parkir itu juga ada, mas kemarin saya lihat mobil Desa Bahasa, mohon maaf mas saya dapat nomer Desa Bahasa dapet dari mobil pas parkir di depan kolam renang atau apa, ini bener desa Bahasa ya. Iya buk, gimana ada yang bisa saya bantu ? gitu. Tapi untuk yang sekarang kebanyakan dari mulut ke mulut. Karena cepet nyebarnya, ada jeleknya ya cepet nyebarnya juga.
- Peneliti kalo untuk stafnya mas ? kan kalo tadikan perekrutanya secara langsung ya, gak ada lowongan, la disitu itu ada pelatihanya dulu, atau apa gitu ?
- Narasumber kalo stafnya kan tadi ngambilnya dari siswa ya. Artinya ya kalo ada yang keliatan bagus kita ambil. Sebenarnya bukan karna dia cerdas atau enggaknya, dia pinter atau tidak, tapi yang attitudenya. Biasanya kita cari yang orangnya sabar, karenakan bahasa inggrisikan ketika ada program 6 hari ada anak yang cepet bisa, ada yang lama bisanya. Kalo orang yang gak sabarkan biasanya, ihhh kayak gini aja gak bisa, kasarnya hiihhh materi kayak gini aja gak bisa. Kita lebih ke yang penting mereka sabar, trus kita latinya biasanya seperti ini , mister Mulazin yang tadi disini itu kan berawal dari santri, kalo sekarang mungkin kita gak adalah cari lowongan untuk staf. Karena kita udah bikin regenerasi dari santri. Kalo mau ikut Desa Bahasa daftar santri saja program satu tahun minimal. Kita ambil dari santri, kita latih, biasanya kalo dari santri di program awal kita masukan ke 10 hari, trus kita coba, bisa gak ini,ini,ini kalo bisa langsung

besok kalo ada kelas baru ngisi kelas baru. Gimana caranya ? praktek dulu, biasanya hari pertama keringatnya gedegede, tapi kalau udah dari situ mereka mulai berani. Tapi step by step, ini ada level 1 materinya masih tentang ajektiv kita malemnya biasanya kan tentor sama guru kan bisanya karena lebih duluan mereka. Karena kita bisa duluan yang belum tau kita kasih tau. Biasanya kita latih duluan, kalo besok ngjar, hari ini udah kita tata sama malemnya biasanya. Jadi gini sudah saya sampaikan di awal, maaf apapun, siapapun, wajib ngasih materi sesuai metode Desa Bahasa. Kalau nanti nyleweng kita pindah. Pindah bagian apa mister ? bagian kebersihan, tapi ya itu lebih kita tonjolkan ke metode. Kasarnya berhitungpun ada metodenya, jadinya gak bisa one two tri four five six seven eight neni ten, salah biasanya di ujian kalau seperti itu kita coret, enggak lulus. Bukan cuman udah bisanya , tapi metodenya. One two tri four five - six seven – eight nine ten, jadinya ada kayak stop-stopnya dan itupun juga kita bikin level. Jadinya gak langsung bisa one two tri four five six seven eight neni ten enggak. Nanti lama-lama malah hilang sendiri.

Peneliti kalo untuk kesejahteraan ?

Narasumber alhamdulillah bagus, Luar biasa, tapi kita step by step. Dari gaji awal dulu kan kita program reguler ya, jadinya kita mohon maaf uangnya pun dari situ. Ada 6 hari ada 10 hari kalo untuk kesejahteraanya sekrang kita ada bpjs, staf yang sudah senior kita masukan ke bpjs. Yang nanggung siapa ? ya Desa Bahasa, plus 2 orang tua. La besok kalo udah punya suami udah punya istri ? di maukan didaftarkan sekalian. Jadikan udah ada bimbingan sendiri staf sama orang tua. Fungsi sekali bpjs itu, karenakan, kasarnya kita oprasi, oprsikan biayanya mahal ya, bapak kemarin juga oprasi pake bpjs juga lancar, terus saya oprasi juga pake bpjs juga lancar jadinya kepake.

Peneliti UMR mas ?

Narasumber iya UMR. Kita gak berani lebih dari UMR, lebihnya mungkin kita katakan bonus. Kadang juga, tapi biasanya kita gelontorkan, gaji besok kita bsa gak ya ? tapi biasanya kita flesback, Desa Bahasa kalo ada tamu banyak kurangnya apa ? temen-temen biasanya kumpul bareng, kita diskusi. Kelas mister, panas mister, makanya kita berikan seperti kipas dan sebagainya. Jadi kita belajr ngampet dulu, kebanyakan saya pengen gajinya segini, enggak. Kita lebih milih, mister kenapa kita gak bikin kelas dulu ? masalah gaji kan gampang, nanti kalo kelas bagus, murid banyak kan otomatis gaji bisa nambah. Kita lebih utamakan ke pembangunan.

Peneliti sarana prasarna ya ?

Narasumber ho`o. makanya kan kita dapat liburan ke singapur semua staf. Padahalkan ada staf yang baru, yang baru sekitar 4 bulan itu bisa ikut ke singapur. Kok bisa ? itu hampir sekitar... biasanya kan kita perbulan dapat kegiatan refresing. Jadinya kan staf ada liburnya, staf kita ajak nonton film atau

- kepantai lah. Itu berawal dari bznngun pondok sampai bangun wetan deso itu, ndak ada yang namanya refresing, gak ada namanya libur. Nah kita kan miker, kenapa besok kita gak bikin konsep kalau udah kegiatan kita liburan sekalian. Kebetulan kita kemarin milih ke singapur. Jadinyakan gajinya tetep, liburnya kita kurangi karena pas rame-ramenya dan pas waktu bangun, yang pasti kesepakatan di awal, eh besok kita ke sini gimana, yaudah gak papa.
- Peneliti terjamin ya ?
- Narasumber iya terjamin. Sebenarnya sinipun dari tahun berapa ya ? 2013, eh 2013. Sebenarnyakan semuanya berangkat tapi kan ada yang bermsalalah sama paspor, telat, saya bikinya telat, 3 orang kayaknya, akhirnya kita bikin 2 periode. Periode pertama berangkat, saya dapet sekitar tahun 2015 akhir berangkat itu waktu sama istrinya mister Hani. Katakanlah orang-orang ndeso tapi udah sampai sana. Kalo mister Hani bilang “orang ndeso rejeki koto”. Tapi jangan anak kota rejeki ndeso, itu bahaya haahha.
- Peneliti kalo faktor penghambat dalam pemasaran ada enggak ?
- Narasumber kalo faktor prnghambat mungkin tempat. Karena kita belum berani nyari siswa. Takutnya banyak, komplin karena tempatnya kurang bagus atau kurang nyaman. Karenakan kemarin di belakang belum ada kipas, pas banyak tamu mereka malah komplin takutnya kan gak ada full up gak ada kabar maksudnya. Trus yang kemarin itu, kita udah mulai batasi sekarang, kendalanya biasanya intensif di kelas. Kita bikin, kemarin kita nerima dari UNSIKA Karawang, mohon maaf itu(sambil nunjuk foto) foto waktu main di air, angkatan pertama itu 98 peserta ! oke, gelombang kedua 115! Okey. Alhamdulillah sampe sekarang katakanlah yang dateng kesini, dari mana ? dapat info dari kakak UNSIKA, gak ada. Kok bisa ? karena mereka mungkin terlalu banyak. Makanya mulai dari sekarang kita batasi. Kalo ada program dari sekolah, kalo itu lebih dari satu hari di bagi. Maksimal itu 30 pserta, perangkatan. Dari... kemarin dari jogja ni SMA 2 jogja yang besok 252, karena cuman 1 hari kita trima. Tapi kalo misalnya, mas saya amau tinggal 6 hari, ada brapa ? 500 siswa, oh bisa pak, ya tapi nati dibagi dulu. Dibagi gimana ? perangktan maksimal 30, 40 atau 50 baru bisa ikut. Loh kok gitu ? kita lebih ke hasil pak, karena kita savety. Kayak kemarin itu dari UNSIKA itu kebanyakan, per kelas itu di isi satu staff, 115 di bagi jadi 6 kelas, staf dari pagi sampe malem gak ada yang g entiin, selam 6 hari. Sampai kita nyewa rumah warga karena kekurangan kelas, itu ada, kerumah tetangga sebelah itu nyewa rumah. Nak mulai sekarang kita batasi, alhamdulillah hasilnya luarbiasa. 60 puluh pun kita bagi jadi 2 kelas. Ini saya punya kelas satu tapi cuman 3 kelas, 40,30 sama 20. Yaudah kita bagi 3 kelas saja, angkatan pertama 20, angkatan ke-2 30, angkatan ke-3 40. Biar metodenya kita sampaikan biar tak ada kendala.
- Peneliti trus kalo... tadi kan faktor penghambat ya, kalo untuk faktor pendukung?

Narasumber kalo kasaranya kita masuk ke sekolah pake motor revo atau vario, biasanya sekolah gak grubis. Nah yuk kita coba yang bikin inventaris yang menarik apa ? nah kita coba ninja. Kita ke sekolah pake ninja Alhamdulillah disambut nya luar biasa. Karenakan orang pertama melihat dari staile nya dulu. Desa Bahasa, mosok mau gratisin guru-guru kesininya pake motor vario. Kasaranya imposible lah masak disana ada bahasa inggris. Kalo kita biasanya,, pake mobil. Kan kasaranya biasr gampang, kalo mau ketemu kepala sekolah kalau pake motor kan malah sebagian ini dulu, sebagian ini dulu. Tapi kan kalo pake mobil kan, oh iya silahkan tunggu dulu kita carikan. Trus tempat kalo kita ceritakan kan malah bilang mosok sih di sana ada kayak gitu, nak mungkin kalo tempat mungkin masuknya malah penghambat kalau mereka balem tau tempatnya. Biasanya kita ungunya malah ke metodenya, kalo kita keluar kita metodenya beda. Pak kalo belajar disana itu tidak pake white board dan lain sebagainya, loh balejar kok gitu, itu namanya gak belajar itu. Belajar pak, karena kita lebih ke speckingnya. Kok bisa ? contoh kasaranya gini pak, bapak sudah mohon maaf pak, dulu pernah SMP ya ? iya. Ada bahasa inggris ? ada. Udah Puas pak ? belum. SMA berapa tahun pak ? 3 tahun. udah erapa tahun kalo dari SMP ? 6 tahun. udah bisa bahasa Inggris pak ? belum, katanya gitu. Kuliah gak pak ? kuliah, kalo gak kuliah saya gak bisa jadi guru. Tambah kuliah, saya tanya lagi, udah tau nama-nama tanses gak pak ? tanses, tau. Ada berapa pak ? tiga. Lph kok 3 ? iya, prasen, pas, trus viwce. Tanses itu ada 16 lo pak. Lo kok 16 ? trus gimana maksudnya. Gini lo pak, kita bisa bikin konsep 6 tahun di sekolah kasaranya SMP dan SMA yang mungkin bahasa inggrisnya belum puas kita disana cukup 6 hari aja sudah bisa lo pak. Tanses yang kasaranya mungkin jenengan dari SMP sampe sekarang belum hafal-hafal dalam waktu 10 menit kita bisa bikin paham lo pak. Lo kok bisa ? gini lo pak, simple presen, simple pas (sambil menggunakan jari), coba bapak, oh iya yaudah besok saya kesana.biasanya gitu, kita langsung praktekkan gitu.

Peneliti langsung ke prakteknya ya ?

Narasumber he,em. Kan jadinya waw gitu. Kemarin ada penyiar radio sekarang jadi MC keliling. Kesini tapi gak mau daftar, trus kita panggili, Mosok sih 6 hari bisa ? saya sebenarnya gak minat 6 hari, tapi saya minat 3 bulan. Tapi disini kan gak jauh beda sama yang di pare ? katanya gitu. Ya beda lah pak, la kok bisa. Mas coba sini mas (manggil salah satu siswa) coba present do does evriday, lalu dia presentai yang sudah di berikan sambil menggunakan tanganya gitu. Trus ada siswayang lewat pun kita suruh praktek di depannya, pake it dengan tangan kanan setiap hari one two tri go, where do you it evriday, where do yo wher doyo, langsung dia bilang mas saya daftar yang ini, ini. Karena mereka langsung melihat bukti. Yang lebih gila lagi kemarin tu yang Wonosobo, dia msuk ke kapal pesiar Alhamdulillah sekarang sudah berangkat. Namanya pak yoyok karyadi,

- dia di jogja udah habis sekitar 6 juta, ternyata masih zero. Terus pak itu datang kesini, kan ada gus yusuf, ternyata yang mau kursus itu, kakaknya temanya gus yusuf. Mau ke Pare, Borobudur ada, trus kesini dan belum ada ini (nunjukin bangunan yang baru) masih di rumahnya mister Hani, sampai ke sini ketemu dengan mister Tri. Pak disini kita ada program 6 hari. Gak mungkin, 6 hari bisa, saya tu udah 3 bulan gak bisa, udah habis 5 juta. Dia marah-marah karena udah karena habis banyak gakbisa-bisa. Mister Tri gak bisa ngomong waktu itu, mister Hani denger, keluar. Kenapa to kok marahmarah pak ? la ini staf jenengan bilang 6 hari bisa bahasa inggris, harganya segitu pula, mososk bisa. Ya sekarang duduk dulu, sama mister Hani di kasih sekitar 3 tances, dia bisa ngomong 3 tances, langsung daftar waktu itu, ambil 6 hari. Dia nambah lagi 2 bulan sekrang udah di pesiar. Alhamdulillah, kemarin kesini lagi ketika anggota DPR wonosobo, kan dia mau jadi panitia atau juru seagame di jakarta tapi harus bisa bahasa inggris, dia kendalanya disitu. Dia ambil 2 hari, sama yang belum bisa bahasa Inggris itu di ajak kesini. Kalaau cuman Desa Bahasa mah saya tau pak ! nah itu juga mulut-ke mulut, dari Gus Yusuf.
- Peneliti gus Yusuf garjo itukan ?
- Narasumber iya. Beliau juga belajar dsini juga tapi langsung dengan Mister Hani. Tapi sekarang kita cut karena beliau jarang punya waktu. Kemarin pengen ikut karena pengen ke luar negeri, bisa ikut lagi, udah keluarnegri pulang lupa lagi. Saya pengen belajar lagi mister hani, ada waktu gak gis ? mungkin seminggu cuman 2 hari, yauadah gak usah belajar gus gak usah bisa. Gak kita trima, yang pentingkan punya waktu. Seperti itu mister.
- Peneliti terakhir mister, harapan untuk Desa Ba..
- Narasumber jangan terakhir.
- Peneliti maksudnya untuk season ini, harapan kedepan Desa Bahasa ?
- Narasumber kita rencana ingin go publik, go publik itu ya kasarnya kita nyampe Nasional, tingkat Nasional. Rencan besok kan disini ada beberapa staff seneor, mohon maaf kan saya, mas miftah, mas rahmad, itu kita coba bikin tempat kursusan dilain sini, di lain borobudr Magelang. karenanan Desa Bahasa kalau pake metode ini baru disini. Di lain belum ada, rencananya kan kita pake di kota-kota besar, jakarta, Semarang, Jogja, Surabaya. Kita lempar nanti, disini namaya Dsa Bahasa, nanti di jogja kita bikin nama Desa bahasa 1, di Surabaya mungkin Desa Bhasa 2, di semarang mungkin Desa Bahasa 3, seperti itu.
- Peneliti jadi tetep nganu disini ya, anakan disini ?
- Narasumber iya tetep didini, Akarnya disini, pusatnya disini. Trus nanti keika di sana, mungkin saya pegang semarang, saya baru pegang staf satu, saya butuh 3 staff. Gak bisa otomatis kita ambil siswa baru kita ambil enggak, kita ambil dari pusat . pusat aya butuh 3 staff, dari pusat bilang ya tak kirim 3 sabtri saya, kitakan bikin produk disini. Santrinya kita kirim, jadinya santrinya gak selalu disini. Nanti di lempar kamu ikut di jogja, kamu ikut disana, kamu ikut disana. Smape disana kita fungsikan juga biar gak

gampang kena santet, yuk kita ngji, yuk ikut tirakatan, maksudnya gimana ? nyari 2 santri masukan kesini, nati ikut pelatihan disini, kita gembeleng Bhasa Inggrisnya, kita latih Interprenursip. udah bisa bukak cabang bahasa inggris, oh sana, yaudah kamu yang berangkat, gitu. Kalo untuk yang target dekat-dekat ini ya intinya finis dulu yang disana (kedai Bahasa) finis, kita promo keluar. Kayaknya mister hani juga sudah pengen keluar, inikan sebenarnya gampang kalo pengen biki staf Desa Bahasa loyo selama satu bulan gak ada istirahatnya, itu paling gampang. Kita bikin seminar kayak di Aceh kemarin, kanbiasanya peserta 1000 sampe 2000 peserta untuk sekali semniar. Kasarnya mau nyari siswa disitupun gampang, kita kasih clossing di seminarnya mister Hani, pasti disini sampe amburadol, gak kopen, tapi kita belum siap makanya kita step by step biar gak terlalu keteteran.

Narasumber yaudah mas makasih atas waktunya,
 Narasumber sama-sama, kalau mungkin ada yang kurang kesni lagi
 Peneliti oh ya nanti, gitulah. Kalau ada kekurangan tak kesini lagi.

TRANSKRIP

Narasumber : Bapak Hani Sutrisno, Direktur Utama Desa Bahasa	Hari/Tanggal : Selasa, 17 Januari 2017
Tempat : Lobi Desa Bahasa	Pukul : 14.10-14.29

HASIL WAWANCARA

Peneliti untuk sejarah berdirinya mister ?
 Narasumber tadi sudah di terangkan sama mister azis belum ?
 Peneliti kalau sejarah belum ya mister. (bicara sama nister Azis
 Narasumber sejarahnya itu panjang dan pendek, tergantung siapa yang tanya. Kalau wartawan kan pendek karena butuh waktu yang singkat. Nah dulu bermula ketika saya dengan bahasa inggris ala kadarnya, saya menjadi guide di borobudur SMP kelas 1 saya bisa biaya sekolah sendiri SMP, saya bisa bantu orang tua, saya ingin masyarakat sini juga pinter Bahasa Inggris. Tapi kan beda dengan saya, karena saya belajar bahasa inggris bayar bayar pun mau, maka ketika saya ingin belajar bahasa inggris harus kerja 4 tahun, tamat SMA. La setelah 4 tahun kerja dapat duit buat kursus, pulang tak didik gak mau, apalagi bayar. Kenapa karena mereka gak butuh, nah maka kita pendekatan kepada mereka bahwa Inggris tu pentingnya luar biasa, pokoknya kalo Inggrisnya bagus cari pekerjaan pasti mudah. Pengalaman saya cari duit tu enak, dari pada orang yang

tidak bisa bahasa inggris, gitu. Maka saya pendekatan pada mereka anak-anak muda, Alhamdulillah bakda isyak pada belajar sarungan, Lama-lama makin banyak la trus ualang lagi. Nah jadi mengajari orang gratis itu lebih susah dari pada yang bayar, itu realita dilapangan. Saya merasa belajar bahasa inggris tu butuh komitmen, maka saya coba memberikan apa... em waktu itu namanya simple Inglis couse sec. itu S E C, tapi yang gak moco S E C ya SEX, nah maka kita rubah sec jadi SPEC. nah itu cikal bakalnya, SPEC nya ntuk lari ke profit dan disini kita jadikan Desa em apa itu Padepokan Bahasa, saya pikir Padepokan Bahasa gak bisa ngangkat Desa, nah maka tak bikin namanya Desa Bahasa, nah prosesnya begitu prosesnya lama. Trus saya pendekatan kepada masyarakat nawarin ke orang tua,”yok putra-putranya suruh belajar bahasa Inggris” sudah tak suruh tapi gak mau, nah akhirnya saya minta orang tua belajar, “ayo orang tua pada belajar”, ora iso westuo, sek penting belajar saja, engko nak wes belajar imingimingke nang anak ke, “ lo le bapak wes tuo we belajar kok” lak isin, nah dari kerono isin itu nanti mau belajar. Nah itu awal mula kita minta ke masyarakat untuk belajar. Alhamdulillah mereka seneng belajar janjinya 3 kali belajar tapi malah setahun. Nah orang tua malam hari, sampai sekarang pun kalo di kasih pelajaran masih mau mereka. Karena belajar kami metodenya menyenangkan. Setelah mereka belajar 3 kali di kasih tau anaknya akhirnya mereka pada malu, “lo brarti saya tak belajar kalau bapak belajar” nah itu, itu sejarahnya anak-anak mau. Itu sedikit sejarah tentang Desa bahasa dan tujuan saya yaitu agr mereka punya keahlian Bahasa Inggris, dengan Bahasa Inggris akan memudahkan segala sesuatu. Dan itu betul, udah banyak yang sudah kerja, gara-gara bahasa inggris banyak yang menjadi pegawai negeri, menjadi guru, menjadi guide, pergi ke luar negeri, nah inilah nilai-nilai yang tak terhingga. Demikian trimakasih semoga manfaat.

Peneliti hahaha belum, baru beberapa menit ini kok.

Narasumber ya saiki arep takon opo meneh ?

Peneliti visi-misi dari Desa Bahasa ?

Narasumber nisi-misinya ada didalam itu. Intinya ya sama “kemaslahatan, bermaanfaat” jadoi saya ingin... visinya ya Desa Bahasa menjadi lembaga pendidikan yang mudah dan... belajar bahasa inggris yang mudah, cepat dan menyenangkan dan mandiri. Misinya ya mensukseskan terhadap mereka, tentang satu, mereka harus kaya ilmu, jadi bagaimana kita mengaplikasikan ilmu itu, ke-2 ya kaya amal, kita amalalkan, wes sugeh ilmu ra di amalke yo podo wae nanti keo bendone malaikat, karena konsep hidup itu harus memanfaatkan, kamu kuliah nak ra manfaat yo nanti kamu di bendo karo moloikat, pertanggung jawaban ilmu kamu untuk apa ? nah itu amal. Yang ke-3 kalo udah kaya ilmu kaya amal ya harus kaya harta, masa kita mau naik haji ngrampok kan gak mungkin, kalau bisa kita menaikan haji orang lain, bantu orang lain, jangan kita terima zakat tai kita malah memberi zakat kan kita harus kaya, makanya

kita harus Man Jadda Wa Jadda, harus sungguh-sungguh. Dengan ilmunya diamalkan maka kita dapat harta, itu otomotif, saya itu sodara biar untuk mengecek bagaimana harta itu tidak membunuh kita di dalam kebahagiaan dunia dan akhirat. Karena banyak orang gak pengen banyak harta, orang miskin, tapi mengeluh terus nah itu yang di larang oleh Allah, “Allah paling benci pada orang miskin tapi sombong” sebaliknya juga Allah tidak suka dengan orang yang kaya tapi sombong tapi lebih benci sama orang miskin tapi sombong, maka jadi orang kaya itu harus tau, kewajiban pertama ya zakat, yang kedua kemaslahatan ! ada dua hal yang harus di perjuangkan dari harta itu yaitu mengurangi kemiskinan dan mengurangi kebodohan. Maka dari staf-staf kami ada yang loyal ada yang tidak, yang loyal kita pertahankan, kita didik, kita besarkan, kita sukseskan mereka, ketika mereka udah sukses, udah besar pasti mereka akan mensukseskan orang lain. Nah itu namanya ilmu multi marketing yang halal, selama ini kan capnya multi marketing MLM kan haramnah kita ada yang halal, itu konsep kita visi-misi jadi jelas kalau enggak ya repot, kita lebih condong “bahwa hidup ini bermanfaat” nah manfaat apa, apa yang kita dapatkan harus kita pertanggung jawabkan, sebelum malaikat menanyakan pertanggung jawaban ilmu yang kita dapatkan. Jadi gal usah menempuh pendidikan s1,s2,s3, s pong, percuma nanti di akhirat juga akan di pertanggung jawabkan, maka jangan banyak teori “praktekan” kata Rasulullah ka begitu. Itu visimisinya, Apa lagi ?

Peneliti

Narasumber

emmm promosi ?
 kan udah sama mas aziz. promosi ada banyak hal, tapi kita ada satu hal, kita promosi jarang door to door. Kalau kita... saya punya pendapat kalo kita ingin besar kita harus punya trust (kepercayaan), nah kepercayaan itu hal yang bersifat positif, kelola dulu jasa pendidikannya secara berkualitas, kalau bisa jangan sampai ada tempat lain yang ada seperti kita, mudah cepet dan menyenangkan itulah promosi. Kalo kita namanya marketing, marketing itu beda dengan sales. Kalo kita marketingnya dari saya sendiri, temen-temen dan banyak hal lah, bagaimana kita optimis, kita positif thingking. Nah kita marketingnya melalui buku yang tanpa duit. Karena saya penulis buku di gramedia di Indonesia Tera, di Agro Media grup, setiap buku saya mempunyai jatah 3 halaman, og 4 lembar jadi malah 8 halaman. 8 halaman itu kita isi promonya Desa Bahasa, maka ketika orang membeli buku saya, otomatis dia akan membuka brosurnya saya. Yang cetak buku siapa? penerbit, yang masarin siapa ? distributor sama Gramedia, maka brosur saya sudah saya siapkan di seluruh toko Gramedia. Ketika orang membeli buku saya maka dia akan membuka brosurnya Desa Bahasa, dan itu tidak keluar duit sama sekali malah dapat duit 10% royaltikan. Sampe detik ini buku saya sudah 9, jadi kalau dihitung kok rata-rata buku saya itu dapat 5000, itu ada 8 halaman brarti berapa itu 40, 40 kali 5000 berapa, kali 9, berapa ribu itu bisa ratusan ribu. Saya satu rupiahpun gak nyetak, la ini bukan akal-akalan

tapi ini sinergi. Sinergi antara orang yang gak punya duit tapi harus kaya dengan cara tidak modal. Maka saya bilang” nak kepingen dadi wong sugih ki dudu masalah modal, modal ki terakhir”, orang yang selalu bicara tentang modal sebagai tolak ukur jadi orang sukses itu wong goblok. Karena modal itu bukan bicara masalah tentang strategi, jadi orang sukses itu kemauan bukan modal duit, saya dari kecil tidak pernah modal banyak. Orang yang pengen modal bersama kami banyak, antri, tapi saya gak mau dengan investor. Tahapan, pelan-pelan, berkembang, tapi orang luar biasanya bilang saya itu cepat, wuh wes ono iki, wuh wes ono iki, karena orang lain tidak pernah berpikir. Saya waktu tidurnya kan cuman 4 jam dulu 2 tahun lalu, tapi kalau sekarang udah normal 6 jam, karena asam lambung saya udah gak ini, la itu. Tadi apa promosiya. Yang jelas 80% yang masuk sini rekomendet, rekomendasi. Selain itu juga melalui facebook, media sosial seng mesti ora bayar lah. Kadang-kadang kita juga pasang iklan. Kadang kita pasang baliho di jogja 3 bulan ukuran 6x8, ya ben keren lah meningkatkan branded, pernah pasang di koran, ya gak tentu tapi itu cuman supaya meningkatkan branded gitu aja. Kalo untuk siswa sih jarang, jarang berhasil itu malah rugi, gak sesuai dengan uan yang di keluarkan. Ya intinya itu trust itu, akhirnya di rekomendasikan, eh kamu ke SPEC aja, eh kamu ke Desa Bahasa aja, mulut ke mulut.

Peneliti kalo untuk kendala... faktor pendukung sama faktor penghambat dalam pemasaran ?

Narasumber faktor penghambat gak ada. Biasanya penghambatnya itu kita kekurangan tempat dan juga kekurangan guru. Makanya kita gak masarin wong waktu pas rame aja kita nolak-nolak. Karena kita udah menunjukan tentang kualitas, tentang uang wong kita gak menunjukan tentang uang, apa ya.. wong disini kita gak pernah memikirkan tentang hambatan ya, maju terus, ada apa pun kita beliin kita blanjakan, ono det sakyuto blanjak e, ono det satus yuto blanjak e, ono duit setengah milyat balanjake, karena apa? Karena kita makin lama makin banyak. La nanti kita marketing dapet modal nanti kita gak kuat mental, nah kita gak mau hal seperti itu. Karena kita mendidik tementemen juga, supaya pintar, punya logika, punya target, punya sistem, punya manajemen yang jelas, ojo mengkatanya, kayaknya, nah itu seg gak jelas. Kendala yang paling utama tu pemerintah kurang peduli terhadap pendidikan seperti ini, itu kendala yang paling utama. Coba kalau pemerintah itu peduli seperti di china, sepperri di australia, setiap potensi di deketin, kalo sini mah di jauhkan kalo pas bagus baru di deketin trus bilang ini loh anak didik saya la hahaha. La ono pak presiden, ono pak mentri la ini loh hasil didikan saya, la ndidik we ra tau malah mau menghambat kok anak didik saya. Nah itu kendala.

Peneliti faktor pendukung nya ?

Narasumber kita punya candi borobudur, memudahkan untuk praktek ke candi. Kita punya anakanak muda yang bodo iso dakali hahaha guyon-guyon. Kita

punya candi borobudur faktor keuntungan, jadi kita mau praktek sangat mudah. Dan wisata Candi Borobudur juga sangat mendukung kita, kalo orang umum masuknya lewat pintu umum kalo saya lewat pintu yo aaa ini pendukung yang bagus saya seneng ini, coba pemerintah seperti ini wah dahsyat ini Desa Bahasa, semua potensi-potensi yang ada di lokal di kondisikan, wah ngeri cepet maju dari pada Amerika. Karena orang Indonesia itu cerdas-cerdas, cuman seng oon-oon ki pejabat. Tapi gak semuanya, ada pejabat yang bagus. Ya sebagian mungkin, sebagian besar hahaha. Itu pendukungnya, kecandi. Nah Bahasa Inggris itu penting, dalam keadaan krisis pun orang butuh, karena kalo krisis, ada apa-apa itu sini rame kenapa ? karena orang pengen pada ke luar negeri, keluar negri itu butuh Bahasa Inggris nah ramenya tu di situ. Oh saya pengen ke kapal pesiar, oh saya pengen ke luar negri, rata-rata kalo kita krisis moneter atau apa-apa itu malah kita rame. Itu pendukung jua, tapi saya gak doain krisis terus, sakke lah masarakat. Artinya kita gak ada kendala lah, pendukung ! la krisis aja ppendukung kok. Apa lagi gaji pegawai negri, huru-guru naik, wahh saya malah soyo okeh. Wah saya tak kursus ini, saya tak kursus ini soyo okeh seperti itu. La pendukungnya ada itu Pare, yang udah ada ke pare kecewa pasti pada sini. Itu pendukung, karena mereka udah 3 bulan disan gak dapet apa-apa, 6 hari disan gak dapet apa-apa dan kesini Alhamdulillah. Banyak yang seperti itu seperti SMk AL FATH, SMP apa itu em Bekasi itu, SD Assuhadak, itu ke pare udah berapa kali, karena mereka gak ada progres nya merak datang kesini, kalo udah kesini gak mau keluar langganan terus setiap tahun dan tambah terus jumlahnya. Nah itu pendukung mas karena kita menjaga kualitas. Apa yang kita jaga di Desa Bahasa ? mudah, cepat dan menyenangkan. Kayaknya udah lebih dari 10 menit ya ?

- Peneliti kayaknya kurang satu menit ? terakhir, bedanya sini sama Pare?
- Narasumber ya jauh, nak Pare itu Jawa timur, nak Desa Bahasa itu Jawa tengah. Ya beda kan.
- Peneliti hahahah tapi ya dari segi?
- Narasumber kabupatennya itu sana Kediri sini Magelang. kan jelas beda
- Peneliti dari metode mungkin?
- Narasumber oh metodenya, kalo di pare untuk mencapai menjadi guru bahasa Inggris butuh waktu 9 bulan. Kalo disini cukup paling lama 1 bulan. Rata-rata 10 hari semua materi sudah di berikan, kita mudah, kita cepat, kita menyenangkan. Yang kedua fasilitas kita seperti vila, resort, kamu bisa lihat sendiri kayak vila kan. Betul-betul exelent, itu fasilitas. Gurunya masih muda-muda, kita gak ngambil orang akademisi, karena lebih condong mereka males untuk menerangkan. Karena kita butuh energi mengajar yang luar biasa, apalagi seperti mas Ridwan pasti malesan. Makanya aku wegah, nompo sampean ki rugi besar, maka kita orang praktisi. Itu bedanya sini sam Pare, yang pertama lokasinya beda, kabupatennya beda, metodenya beda, kalau Pare praktek ke candi butuh 8

jam sekali berangkat, kalo disini cuman 8 menit, kan deket kita pemilik kok. Trus kalo disini all in one, kalo orang kesini masuk prioritasnya belajar, nanti kalo dia gak bisa, pusing, gara-gara materinya gak bisa di trima bisa marahin gurunya. Kalo di temoat lain gak gurunya yang marahmarah, kenap kamu kayak gini aja gak bisa?. Kalo disini muridnya yang marahin gurunya, karena orang dateng kesini harus bisa, mudah. Opo meneh ?oh ya ada lagi, disini gurunya ganteng-ganteng, cantikcantik.

Peneliti di sini gak ada lowongan guru ya ?

Narasumber kita gak mau nrima, tapi kalo orang yang covok kita ambil. Orang harus lulusan dari sini, harus lulusan dari Desa bahasa. Tidak menerima yang non tidak lulusan dari kita, rusak nanti poro rawuh

Peneliti biasanya di trainng dulu ya ?

Narasumber oh iya.

Peneliti brapa bulan trainingnya ?

Narasumber itu tergantung, kalu yang cepet 1 bulan, kalau yang biasa 3 bulan, Kalau luar biasa 6 bulan.

Peneliti udah kayak nya.

Narasumber udah. Makasih ya.

Peneliti besok lagi kalo kurang kesini lagi.

Narasumber besok ya bayar hahaha

Peneliti hahahah

Lampiran VI : Catatan Lapangan

Catatan Lapangan 1**Metode Pengumpulan Data : Wawancara****Hari/Tanggal : Minggu, 15 Januari 2017****Jam : 15.45-16.12****Lokasi : Lobi Desa Bahasa Borobudur****Sumber Data : Nurul Faidah****Deskripsi Data**

Informan merupakan penagajar serta menjadi staf tata usaha Desa Bahasa Borobudur sekaligus informan pertama yang peneliti wawancara. Wawancara berlangsung selama 27 menit di ruang lobi Desa Bahasa. Pertanyaan yang disampaikan terkait dengan, kegiatan-kegiatan siswa saat berada di Desa Bahasa dan penentuan biaya.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kegiatan siswa mengacu pada program yang diambil. Untuk keseluruhan kegiatan pembelajaran, harus sejalan dengan moto yang di ambil, mudah, cepat dan menyenangkan. Terkait dengan biaya, Desa Bahasa menentukanya melalui musyawarah semua staf beserta direktur utama.

Interpretasi

Dengan Moto mudah, cepat dan menyenangkan diharapkan para siswa mampu menguasai materi yang telah disampaikan. Desa Bahasa tidak sekedar mengajarkan pendidikan bahasa Inggris, namun juga pendidikan keterampilan hidup, dan pengembangan sumber daya masyarakat

Catatan Lapangan 2

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari/Tanggal : Selasa, januari 2017
Jam : 12.40-13.57
Lokasi : Lobi Desa Bahasa Borobudur
Sumber Data : Azis

Deskripsi Data

Informan merupakan staf marketing yang juga sebagai guru Desa Bahasa sekaligus sebagai informan ke dua yang peneliti wawancarai. Wawancara berlangsung kurang lebih selam 76 menit di ruang lobi Desa Bahasa. Pertanyaan yang disampaikan terkait dengan strategi pemasarran dan jamina yang diberikan kepada para siswa.

Hasil wawancara menunjukan bahwa penggunaan media sebagai salah satu cara mempromosikan jasanya cukup berhasil. Keberhasilan Desa bahasa bisa dilihat dengan banyaknya siswa yang mencoba jasa yang diberikan. Desa Bahasa juga memberikan jaminan kepada seluruh siswanya untuk bisa berbicara Bahasa inggris

Interpretasi

Ada beberapa cara yang dilakukan Desa Bahasa dalam mepromosikan jasa pendidikanya, baik menggunakan online (web Desa Bahasa) maupun offline (brosur, baliho dll). Jaminan untuk bisa Bahasa inggris di tunjukan Desa Bahasa dengan Gratis mengulang di paket yang di ambil.

Catatan Lapangan 3

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari/Tanggal : Selasa, januari 2017
Jam : 14.10-14.29
Lokasi : Lobi Desa Bahasa Borobudur
Sumber Data : Hani Sutrisno

Deskripsi Data

Informan merupakan direktur utama yang juga sebagai guru Desa Bahasa sekaligus sebagai informan ke ke tiga yang peneliti wawancarai. Wawancara berlangsung kurang lebih selam 19 menit di ruang lobi Desa Bahasa. Pertanyaan yang peneliti ajukan berkaitan denagan sejarah dan juga promosi yang dilakukan Desa Bahasa.

Hasil wawancara menunjukan bahwa Bukanlah sebuah perjuangan yang mudah untuk mengembangkan Desa Bahasa seperti sekarang ini. Pengelolaan lembaga yang baik yang di barengi dengan pendidikan yang berkualitas menjadi hal yang penting dalam pengembangan lembaga. Kegiatan promosi dilakukan oleh tim semua staff yang di pandu langsung oleh beliau.

Interpretasi

Pada awal berdirinya Desa Bahasa adalah lembaga pendidikan sosial, namun untuk menunjang kinerja para guru kemudian Desa Bahasa membuka program berbayar. Setelah mati suri sekitar 5 tahun Desa Bahasa kembali lahir Dengan pengelolaan lembaga yang baik. Hal ini dapat dilihat dari siswa yang hampir tiap tahunnya bertambah.

Catatan Lapangan 4

Metode Pengumpulan Data : Wawancara

Hari/Tanggal : Rabu, 1 Januari 2017
Jam : 14.25-14.33
Lokasi : Lobi Desa Bahasa Borobudur
Sumber Data : Abdullah

Deskripsi Data

Informan merupakan pengajar yang Desa Bahasa sekaligus sebagai informan ke empat yang peneliti wawancarai. Pertanyaan yang peneliti ajukan berkaitan dengan strategi pemasaran. Selain itu peneliti juga menyinggung mengenai proses penyampaian jasa.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa Desa Bahasa menggunakan berbagai media sebagai cara mempromosikan lembaga. Proses penyampaian jasa harus sesuai metode yang telah menjadi ciri dari Desa bahasa itu sendiri.

Interpretasi

Ada beberapa cara yang dilakukan Desa Bahasa dalam mempromosikan jasa pendidikannya, baik menggunakan media online maupun off line. Kegiatan ini di rasa berhasil untuk menarik minat siswa dari berbagai wilayah bahkan dapat menarik minat siswa dari luar pulau Jawa.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
 SUNAN KALIJAGA
 YOGYAKARTA

Lampiran VII : Sertifilat Iqla

وزارة الشؤون الدينية
جامعة سونان كاليجاجا الإسلامية الحكومية بجوكاكرتا
مركز التنمية اللغوية



شهادة
اختبار كفاءة اللغة العربية
الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.49.22.14235/2016

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Muhammad Ridlwan Ali
تاريخ الميلاد : ٢٥ يوليو ١٩٩٤

قد شارك في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٣١ مارس ٢٠١٦، وحصل على درجة :

٥٠	فهم المسموع
٥٥	التركيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٤٩	فهم المقروء
٥١٣	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكرتا، ٣١ مارس ٢٠١٦
المدير


Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥






Lampiran VIII : Sertifikat PKTQ



Lampiran IX : Sertifikat PPL 1




Lampiran X : Sertifikat Sospem



Lampiran XI : Sertifikat KKN



Lampiran XII : Sertifikat ICT



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
Pusat Teknologi Informasi dan Pangkalan Data

SERTIFIKAT

Nomor: UIN-02/L3/PP.00.9/2.49.11.9/2016

UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Muhammad Ridwan Ali

NIM : 12490052

Fakultas : Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan


Jurusan/Prodi : Manajemen Pendidikan Islam

Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	85	B
2.	Microsoft Excel	25	E
3.	Microsoft Power Point	80	B
4.	Internet	100	A
5.	Total Nilai	72.5	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	

Standar Nilai:

Angka	Huruf	Predikat
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang



Kepala PTIPD

Agung Fatwanto, Ph.D.
NIP. 19770103 200501 1 003

Yogyakarta, 28 Maret 2016

Lampiran XIII : Sertifikat Toefl



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
CENTER FOR LANGUAGE DEVELOPMENT

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.49.9.17/2017

Herewith the undersigned certifies that:


Name : **Muhammad Ridlwan Ali**
 Date of Birth : **July 25, 1994**
 Sex : **Male**

took Test of English Competence (TOEC) held on **February 03, 2017** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	42
Structure & Written Expression	41
Reading Comprehension	40
Total Score	410

Validity: 2 years since the certificate's issued

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA





Yogyakarta, February 03, 2017

Director,



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19680915 199803 1 005





Lampiran XIV : Sertifikat Sospem

Sertifikat
 NO: 119.PAN-OPAK.UNIV.YK.AA.09.2012
 Diberikan kepada

Dalam Orientasi Pengenalan Akademik & Kemahasiswaan (OPAK) 2012
 yang diselenggarakan oleh Panitia Orientasi Pengenalan Akademik & Kemahasiswaan (OPAK) 2012 dengan tema:

**MEMUPUK NILAI-NILAI NASIONALISME DALAM RUANG KAMPUS ;
 UPAYA MEMPERKOKOH INTEGRITAS BANGSA**

pada tanggal 5-7 September 2012 di Kampus UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Sebagai
Peserta OPAK 2012

Mengetahui,

Pembantu Rektor 3/3
 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
[Signature]
 Dr. H. Ahmad Rifa'i, M.Pd.
 NIP. 196009051986031006

Dean Eksekutif Mahasiswa (DEMA)
 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
[Signature]
 Abdul Khalid
 Presiden Mahasiswa

Panitia OPAK 2012
 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
[Signature]
 Ronel Masphuri
 Ketua Panitia

Yogyakarta, 7 September 2012

Lampiran XV : Foto-foto Desa Bahasa



Salah satu denah lokasi menuju Desa Bahasa Borobudur



Ruang pendaftaran Desa Bahasa Borobudur



Denah lokasi menuju Desa Bahasa Borobudur



Tugu ucapan selamat datang di Desa Bahasa Borobudur



Salah satu contoh Brosur Desa Bahasa

Holiday English Program 6 Hari		Magic English Program 10 Hari				Ramadhan	
10 Januari	10 Agustus	10 Januari	10 April	10 Agustus	20 November	6 Hari	10 Hari
20 Januari	20 Agustus	20 Januari	20 April	20 Agustus	5 Desember	1 - 6 Juni	1 - 10 Juni
10 Februari	10 September	10 Februari	10 Mei	10 September	10 Desember	10 - 15 Juni	10 - 19 Juni
20 Februari	20 September	20 Februari	20 Mei	20 September	15 Desember	15 - 20 Juni	
10 Maret	10 Oktober	10 Maret	10 Juni	10 Oktober	20 Desember		
20 Maret	20 Oktober	20 Maret	20 Juli	20 Oktober	25 Desember		
10 April	10 November			10 November	30 Desember		
20 April	20 November						
10 Mei	5 Desember						
20 Mei	10 Desember						
10 Juni	15 Desember						
15 Juni	20 Desember						
10 Juli	25 Desember						
20 Juli	30 Desember						

**Pembukaan Kelas Tahun 2017
Desa Bahasa Borobudur**
Cara Cepat Mahir Bahasa Inggris Tanpa Banyak Mikir

Regular 1st Level	Regular 2nd Level	Regular 3rd Level	Contact Us
5 Januari	7 Januari	12 Januari	 - 085712069998 (WA) - 081215733245 (WA) - 087834294749 (WA)
5 Februari	7 Februari	12 Februari	
5 Maret	7 Maret	12 Maret	
5 April	7 April	12 April	
5 Mei	7 Mei	12 Mei	
5 Juni	7 Juni	12 Juni	
5 Juli	7 Juli	12 Juli	
5 Agustus	7 Agustus	12 Agustus	
5 September	7 September	12 September	
5 Oktober	7 Oktober	12 Oktober	
5 November	7 November	12 November	
5 Desember	7 Desember	12 Desember	

www.desa-bahasa.com
Desa Bahasa Borobudur
desabahasa

Parakan Rt.02/Rw.02 Ngargogondo Borobudur Magelang, Jawa Tengah.

Praktek dengan turis di Candi Borobudur



Salah satu rumah yang dijadikan home stay



Beberapa ruang kelas yang di gunakan dalam proses pembelajaran



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Lampiran XVI: CURICULUM VITAE

A. DATA PRIBADI

1. Nama Lengkap : Muhammad Ridlwan Ali
2. Tempat, Tanggal Lahir : Magelang, 25 Juli 199
3. Jenis Kelamin : Laki-laki
4. Agama : Islam
5. Alamat : Temanem RT 02/ RW 01, Adikarto,
Muntilan, Magelang, Jawa Tengah
6. No.Telp/HP : 085875403706
7. Email : ridwanali449@gmail.com

B. DATA ORANG TUA

1. Nama Ayah : Djuhadi Yusuf
2. Nama Ibu : Siti Maryatun
3. Alamat : Temanem RT 02/ RW 01, Adikarto,
Muntilan, Magelang, Jawa Tengah

C. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD : SD Negeri Adikarto
2. SMP : SMP 2 Kalibawang
3. SMA : MAN 1 Kalibawang

Magelang, 25 Mei 2017



Muhammad Ridlwan Ali
12490052