

**MANAJEMEN PEMASARAN BIMBINGAN BELAJAR EQUINOX
DI DESA SEGOROYOSO PLERET BANTUL YOGYAKARTA**



SKRIPSI

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:

Chussen

NIM: 12490119

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

2019

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Chussen

Nim : 12490119

Prodi : Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi saya ini adalah hasil penelitian penulis sendiri dan bukan plagiasi karya orang lain kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 5 Maret 2019

Yang Menyatakan,



Chussen
NIM. 12490119



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

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi saudara Chussen

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 pembimbingan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Chussen

NIM : 12490119

Judul Skripsi : MANAJEMEN PEMASARAN BIMBINGAN BELAJAR
EQUINOX DI DESA SEGROYOSO PLERET BANTUL
YOGYAKARTA

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 Islam.

Dengan ini kami mengharap agar Skripsi Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 28 maret 2019
Pembimbing skripsi

Miftahus sa'adah S.Pd.I., M.Ed.
NIP. 19821019 201503 2 001

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: **B.120/Un.02/DT.PP09/5/2019**

Skrripsi/Tugas akhir dengan judul : Manajemen Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar
Equinox Di Desa Segoroyoso, Pleret, Bantul, Yogyakarta

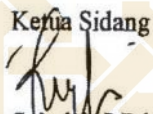
Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Chussen
NIM : 12490119
Telah dimunaqasyahkan pada : Kamis 18 April 2019
Nilai Munaqasyah : 80 (B+)

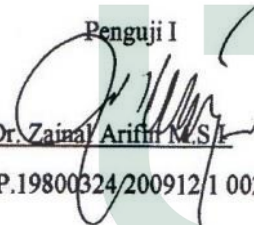
Dan dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga.

TIM MUNAQASYAH

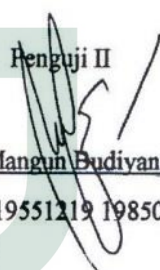
Ketua Sidang


Miftahus Sa'adah S.Pd.I., M.Ed.
NIP. 19821019 201503 2 001

Penguji I


Dr. Zainal Arifin M.S.I
NIP.19800324/2009121 002

Penguji II


Drs. Mangun Budiyanto, M.S.I
NIP.19551219 1985031 001

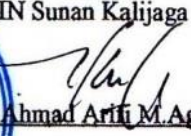
Yogyakarta 16 MAY 2019

Dekan

Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan

UIN Sunan Kalijaga




Dr. Ahmad Arif M.Ag.
NIP.19661121 199203 1 002

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah kondisi suatu kaum sampai mereka mengubah keadaan mereka sendiri”

(Q.S. Ar-Ra’d 11).¹

¹ Al-Qur’an terjemahan surat Ar-Ra’d ayat 11. Departemen Agama RI. Bandung: 2015
cv Darus Sunnah

HALAMAN PERSEMBAHAN

*Atas karunia Allah Swt, skripsi ini saya
persembahkan untuk almamater tercinta
USN 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 kehadiran 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 *Manajemen Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar Equinox*, 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 Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga.
2. Dr. Imam Machali M.Pd, selaku ketua prodi MPI yang telah memberi motivasi dan pengalaman berharga selama penulis menjadi mahasiswa.
3. Dr. Zainal Arifin S.Pd.I., M.S.I, selaku Sekretaris Prodi MPI yang telah memberi motivasi dan pengalaman berharga selama penulis berstatus mahasiswa.

4. Miftahus sa'adah S.Pd.I., M.Ed. selaku pembimbing skripsi atas motivasi dan arahan selama penulis menjadi mahasiswa.
5. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Yogyakarta yang dengan sabar telah mendidik dan membimbing penulis.
6. Bapak Jamiat Iswandi S.Pd selaku kepala bimbel Equinox yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di Bimbel Equinox.
7. Segenap Staf dan Karyawan yang telah meluangkan waktunya selama proses wawancara bersama penulis.
8. Kedua orang tua, Bapak Khawadis dan Ibu Sarji Astuti, saudara-saudara penulis : Haryati, Ahmad Mujab yang selalu memotivasi
9. Teman-Teman RSC. Terimakasih atas bantuan kalian selama penulis mengerjakan skripsi.
10. Sahabat MPI (Blue Community) angkatan 2012. Terima kasih atas kebersamaan kita selama ini. Semoga selalu menjadi kreatif, inovatif, dan produktif.

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

Walaikumsalam Wr. Wb.

Yogyakarta, 22
Februari 2019
Yang Menyatakan,

Chussen
NIM, 12490119

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KEASLIAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
HALAMAN MOTTO.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.	xiv
ABSTRAK	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
D. Kajian Penelitian Terdahulu	5
E. Sistematika Pembahasan	7

BAB II LANDASAN TEORI DAN METODE PENELITIAN	8
A. Landasan Teori	8
1. Pendidikan Nonformal	8
2. Manajemen	12
3. Pemasaran Pendidikan	14
B. Metodologi Penelitian	17
1. Jenis Penelitian	17
2. Subjek Penelitian	18
3. Metode Pengumpulan Data	18
4. Metode Analisis Data	20
BAB III GAMBARAN UMUM	23
A. Letak Geografis	23
B. Sejarah berdirinya Equinox	23
C. Visi, Misi dan, Motto bimbel Equinox	24
D. Struktur Organisasi	24
E. Keadaan SDM Desa Bahasa	25
F. Peserta Didik/Siswa	25
G. Sarana prasarana	26

BAB IV MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN DI
LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR EQUINOX 27

A. Manajemen Pemasaran Lembaga Bimbingan Belajar

Equinox di Desa Segoroyoso Pleret Bantul 27

1. Product (Layanan Jasa) 27

2. Price (Harga) 28

3. Place (Tempat) 29

4. Promotion (Promosi) 30

5. People (Sumber Daya Manusia) 30

6. Physical Evidence (Bukti Fisik) 32

7. Process (Proses) 33

B. Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat Pemasaran

Equinox 34

1. Faktor-faktor pendukung manajemen pemasaran

Equinox 34

2. Faktor-faktor penghambat manajemen pemasaran

Equinox 38

C. Hasil pemasaran bimbingan Belajar Equinox 2 tahun

terakhir 43

BAB V PENUTUP	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran	46
C. Penutup	46
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN-LAMPIRAN	50



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Struktur organisasi di bimbel Equinox.....	43
Tabel 2. Peserta didik dari tahun 2015-2016 sampai 2017-2018....	44
Tabel 3. Biaya kelas privat.....	49
Tabel 4. Biaya kelas privat.....	50
Table 5. Biaya kelas reguler.....	51
Tabel 6. Daftar tentor Equinox.....	54
Tabel 7. Grafik Peserta didik dari tahun 2015-2016 sampai 2017- 2018.....	81

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Surat Penunjukan Pembimbing
Lampiran II	: Berita Acara Seminar Proposal
Lampiran III	: Surat Ijin Penelitian
Lampiran IV	: Pedoman Wawancara
Lampiran V	: Hasil Wawancara
Lampiran VI	: Kartu Bimbingan Skripsi
Lampiran VII	: Surat Keterangan Bebas Nilai E
Lampiran VIII	: Sertifikat PLP I
Lampiran IX	: Sertifikat PPL-KKN Intregatif
Lampiran X	: Sertifikat ICT
Lampiran XI	: Sertifikat IKLA
Lampiran XII	: Sertifikat TOEC
Lampiran XII	: Sertifikat PKTQ
Lampiran XIV	: Sertifikat SOSPEM
Lampiran XV	: Foto Lokasi
Lampiran XVI	: Curriculum Vitae

ABSTRAK

Chussen. Manajemen Pemasaran Bimbingan Belajar Equinox Segoroyoso Pleret Bantul Yogyakarta. Skripsi. Yogyakarta: Fakultas tarbiyah dan keguruan Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Negeri Sunan Kalijaga 2019.

Penelitian ini memiliki latar belakang bahwa dalam kenyataan yang terjadi di Era Globalisasi sekarang, persaingan antar dunia pendidikan menjadi tidak dapat terelakan lagi, baik pendidikan formal maupun pendidikan non formal. Banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan konsumennya sehingga banyak dinamika negatif dari beberapa lembaga pendidikan. Persaingan antar lembaga pendidikan nonformal sangatlah pesat, banyak bermunculan lembaga-lembaga non formal yang baru dan banyak juga lembaga pendidikan yang telah mati. Peneliti tertarik meneliti Bimbingan Belajar Equinox sebagai salah satu lembaga pendidikan non formal yang masih berdiri sampai saat ini. Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah: (1) mengetahui manajemen pemasaran bimbingan belajar Equinox; (2) mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat pemasaran Equinox; dan (3) bagaimana hasil pemasaran lembaga bimbingan belajar Equinox 3 tahun terakhir.

Penelitian ini merupakan penelitian data kualitatif. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah metode interview kepada narasumber, metode observasi lingkungan, dan metode dokumentasi berupa foto/gambar, serta menguji validitas data dengan triangulasi sumber dengan dikombinasikan dengan teori.

Hasil penelitian adalah pertama: manajemen pemasaran bimbingan belajar Equinox masih memiliki banyak kekurangan dilihat dari 7 faktor bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu *product* (produk), *price* (biaya), *place* (tempat), *physical evidence* (bukti fisik), *people* (sumber daya manusia), *promotion* (promosi), dan *process* (proses) dalam pemasaran pendidikannya. Kedua, faktor pendukung pemasaran di Equinox adalah faktor *product* (produk), *price* (biaya), *place* (tempat), dan faktor-faktor penghambat pemasaran di Equinox adalah faktor *physical evidence* (bukti fisik), *people* (sumber daya manusia), *promotion* (promosi), dan *process* (proses). Dan yang ke tiga, yaitu hasil pemasaran bimbel Equinox selama 3 tahun terakhir mengalami penurunan sebesar 15.5%.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, manajemen 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 keterampilannya serta pertimbangan dan kemampuan untuk tindakannya. Hal ini agar manusia sadar akan diri dan lingkungannya, dan untuk memainkan peranan sosial dalam pekerjaan dan lingkungan masyarakat.¹ Keseimbangan antara bidang akademik dengan keterampilan yang dimiliki oleh seseorang manusia dapat meningkatkan kualitas diri dalam berinteraksi sosial dalam masyarakat. Dewasa ini penyelenggaraan pendidikan tidak hanya berpusat pada pendidikan di sekolah saja, namun juga pendidikan di luar sekolah mulai berkembang dengan pesat. Pendidikan diluar sekolah berkembang pesat sejalan dengan meningkatnya kebutuhan akan pendidikan, yang mana pendidikan di sekolah dirasa belum cukup untuk bersaing di era globalisasi sekarang. Pendidikan luar sekolah sendiri mempunyai dua macam jenis yaitu pendidikan nonformal dan pendidikan informal. Pendidikan nonformal adalah pendidikan yang diselenggarakan di luar jalur sekolah, baik dilembagakan maupun tidak dilembagakan dan yang berjenjang ataupun tidak berjenjang.

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

Sedangkan pendidikan informal adalah jalur pendidikan yang ada didalam keluarga dan lingkungan.

Dalam UU No. 2 tahun 2003 pasal 1 (ayat 10,11 dan 12) tentang pendidikan nasional dijelaskan bahwa satuan pendidikan adalah kelompok layanan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan pada jalur formal, nonformal, dan informal pada setiap jenjang dan jenis pendidikan. Pendidikan formal adalah jalur pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri atas pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi, sedangkan pendidikan nonformal adalah jalur pendidikan di luar jalur formal yang dapat dilaksanakan secara terstruktur dan berjenjang.² Pada jalur pendidikan formal dan nonformal secara proses pelaksanaan hampir memiliki tujuan dan manfaat yang sama, namun seiring dengan berkembangnya zaman, banyak orang yang memandang pendidikan formal tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan akan pendidikan, dikarenakan pada pendidikan formal kompetensi dasarnya masih bersifat umum, sehingga jalur pendidikan nonformal dipilih sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan akan pendidikan tersebut. Pendidikan nonformal diselenggarakan 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 Dengan

² Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (Sisdiknas) Pasal 26 ayat (4 dan 5).

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

demikian pendidikan nonformal dianggap mampu untuk mencukupi kebutuhan akan pendidikan yang terus berubah-ubah.

Satuan pendidikan nonformal dalam UU No 20 tahun 2003 tentang SIDIKNAS pasal 26 ayat (4 dan 5) terdiri atas lembaga kursus, lembaga pelatihan, kelompok belajar, pusat kegiatan belajar masyarakat, dan majlis ta'lim, serta satuan pendidikan yang sejenis. Kursus dan pelatihan diselenggarakan bagi masyarakat yang memerlukan bekal pengetahuan, keterampilan, kecakapan hidup, dan sikap untuk mengembangkan diri dan/atau melanjutkan pendidikan ke jenjang lebih tinggi.⁴

Menjamurnya pendidikan nonformal dewasa ini menjadi perhatian khusus bagi masyarakat luas tentang betapa pentingnya untuk memenuhi kebutuhan akan pendidikan. Salah satu satuan pendidikan nonformal yaitu Lembaga bimbingan belajar menjadi salah satu lembaga favorit bagi masyarakat yang masih usia sekolah. Selain sebagai lembaga pendidikan, bimbingan belajar juga berfungsi sebagai pembimbing konseling bagi siswa atas masalah-masalah yang dihadapi di sekolah. Dalam journal yang ditulis oleh Mudzalifah Mayasari dan M. Fatchurahman mengatakan bahwa :

Peran layanan bimbingan belajar sangat diperlukan dalam membantu meningkatkan motivasi siswa yang tinggi dalam belajar baik di rumah maupun di sekolah dan dapat meraih prestasi yang lebih baik, belajar juga tidak lepas dari motivasi karena sebagai daya upaya yang mendorong seseorang melakukan sesuatu.⁵

⁴ Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (Sisdiknas) Pasal 26 ayat (4 dan 5).

⁵ Mudzalifah Mayasari dan M. Fatchurahman, "Pengaruh Layanan Bimbingan Belajar Terhadap Motivasi Belajar Peserta Didik di MTs Muslimat NU Palangkaraya". *pedagogik jurnal pendidikan*, maret 2014, volume 9 No 1, hal (39-45)

Lembaga Bimbingan Belajar (LBB) atau sering disingkat Bimbel sedang menjamur di Indonesia, baik dikelola oleh perseorangan atau kelompok. Mulai dari privat sampai proses pembelajaran di ruko yang berAC, di lembaga khusus, dan sampai ada yang berkeliling di lembaga pendidikan formal. Fenomena Lembaga Bimbingan Belajar di Indonesia memang sangatlah kental hingga banyak masyarakat luas yang berpendapat bahwa Lembaga Bimbingan Belajar adalah kunci sukses dalam belajar.

Berdasarkan data Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan, pada tahun 2012 tercatat Lembaga Bimbingan Belajar sebanyak 13.446, sebanyak 11.207 Lembaga atau 83,35% diantaranya telah memiliki izin operasi. Sementara jumlah peserta Bimbingan belajar mencapai 1.348.565 orang. Terdiri dari siswa SD sampai jenjang Pendidikan Tinggi. Siswa pada jenjang SMA menempati urutan pertama yaitu 45,51%, kemudian diikuti tingkat pendidikan SMP sebesar 22,97%, SD 17,84%, S1, S2, dan S3 sebanyak 10,11%.⁶ Hal ini menunjukkan bahwa Lembaga Bimbingan Belajar sudah menunjukkan tren positif jika dilihat jumlah usia pendidikan di Indonesia, dan keberadaan Lembaga Bimbingan Belajar sebagian besar telah resmi dan dapat dipertanggung jawabkan. Namun dengan jumlah yang besar tersebut masih banyak yang belum di topang dengan sistem manajemen berkualitas, sehingga tidak jarang Lembaga Bimbingan Belajar masih *stagnan*. Untuk itu perlu dilakukan inovasi dan upaya yang terus menerus dengan selalu menciptakan hal-hal baru dalam Lembaga Bimbingan Belajar yang dikelolanya.

⁶ Lumban, Ratna Tobing. "Mengkritisi Menjamurnya Bimbel di Indonesia." *Wawasan Plus*. 2013. <http://ratnalumbantobing.blogspot.co.id/2013/01/mengkritisi-menjamurnya-bimbel-di.html> [01 November 2017]

Banyaknya lembaga Bimbingan Belajar dengan latar belakang yang sama mengakibatkan adanya persaingan antar Lembaga Bimbingan Belajar. Hal ini memanglah wajar jika suatu lembaga ingin menjadi yang terdepan dari pada yang lainnya, namun untuk bersaing dengan lembaga lain harus memiliki strategi-strategi khusus. Manajemen adalah hal yang sangat penting untuk dapat bersaing untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam semua bidang yang ada dalam lembaga tersebut. Dengan adanya persaingan ini Lembaga Bimbingan Belajar dituntut untuk terus menerus membenahi manajemen dalam kelebagaanya. Salah satu bidang manajemen kelembagaan Lembaga Bimbingan Belajar yang diperlukan untuk memperjualkan, mengenalkan, dan menjaga loyalitas konsumen lembaga ialah dalam memperbaiki manajemen pemasaran lembaga tersebut. Misalnya saja jika loyalitas konsumen lembaga tersebut menurun maka pandangan masyarakat luas atas lembaga tersebut masih kurang dan belum bisa memenuhi kebutuhan masyarakat, dan sebaliknya jika loyalitas konsumen lembaga meningkat dan nilai jual lembaga tersebut meningkat, maka lembaga bimbingan belajar tersebut memiliki efek positif.

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

Pendidikan adalah produk jasa yang dihasilkan dari lembaga pendidikan yang bersifat non profit, sehingga hasil dari proses pendidikan kasat mata. Dan ketika melihat lembaga pendidikan itu sendiri dari kaca mata sebuah korporasi, maka lembaga pendidikan adalah suatu organisasi produksi yang menghasilkan jasa pendidikan yang dibeli oleh para konsumen. Apabila produsen tidak mampu memasarkan hasil produksinya, dalam hal ini jasa pendidikan, dikarenakan mutunya tidak dapat memuaskan konsumen, maka produksi jasa yang ditawarkan tidak laku. Berbeda dengan produk yang bersifat profit, suatu jasa layanan pendidikan tidak bisa disimpan, ia diproduksi dan dikonsumsi secara bersama. Dampaknya terjadi pada sistem pemasaran, terutama pada sisi permintaan. Jika permintaan stabil akan memudahkan penyedia jasa pendidikan untuk melakukan persiapan, baik dari sarana prasarana maupun peralatan teknologi pendidikan lainnya. Jika permintaan fluktuatif, lebih sulit bagi penyedia jasa layanan pendidikan untuk melakukan strategi pemasaran. Karena pendidikan tidak bisa dilihat dan dirasakan oleh konsumen sebelum membeli atau mendapatkan jasa layanan pendidikan secara langsung. Konsumen juga tidak dapat memprediksi apa hasil yang akan diperoleh dengan mengkonsumsi jasa pendidikan tersebut, kecuali setelah membelinya.⁸

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

⁸ Muliadi, Erlan. "Pemasaran Pendidikan." 2011. <http://erlanmuliadi.blogspot.co.id/2011/06/pemasaran-pendidikan.html> [05 November 2017]

Manajemen Pemasaran dirasa sangatlah penting bagi lembaga Bimbingan Belajar dikarenakan fungsi pemasaran di lembaga pendidikan adalah untuk membentuk citra baik dan menarik minat sejumlah calon siswa.⁹ Manajemen ini juga menjadi penentu hidup mati bagi lembaga tersebut, karena persaingan di dunia pendidikan saat ini sangatlah ketat, ditandai dengan banyaknya lembaga-lembaga nonformal yang gulung tikar karena tidak bisa bersaing dengan lainnya.

Berdasarkan data dari Direktorat Kursus dan Pelatihan di kabupaten Bantul terdapat lebih dari 70 lembaga pelayanan pendidikan nonformal. Salah satunya adalah lembaga bimbingan belajar Equinox yang berada di desa Segoroyoso, kecamatan Pleret, Kabupaten Bantul, Provinsi Yogyakarta. Lembaga bimbingan belajar ini berkonsentrasi untuk sukses akan ujian nasional, yang sampai saat ini masih menjadi momok bagi sebagian besar siswa diseluruh Indonesia.¹⁰ Lembaga ini memiliki penawaran 3 jenjang pendidikan, yaitu bimbingan terhadap siswa usia SD, siswa usia SMP, dan siswa usia SMA. Lembaga ini tidak hanya berkonsentrasi penuh akan Ujian Nasional namun juga aktif untuk mendampingi belajar para siswa untuk dapat memahami pelajaran yang di ajarkan di sekolah formal. Salah satu yang membuat perbedaan bimbingan belajar Equinox dengan yang lain adalah jaminan uang kembali apabila peserta bimbel tidak sukses belajar dan puas dengan pelayan di bimbel ini.

⁹ Muhaimin, Sutiah, dan Sugeng Listyo Parabowo. 2010. Manajemen Pendidikan “Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah”. Jakarta: Kencana Prenada Media Group hal 101

¹⁰ Direktorat pembinaan kursus & pelatihan. <http://www.infokursus.net.html> [05 November 2017]

Berdasarkan latar belakang di atas kiranya sudah memberikan gambaran dimana letak signifikansi permasalahan dari topik yang menjadi penelitian. Hematnya, penelitian berfokus pada Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal di Lembaga Bimbingan Belajar Equinox 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 ini sudah eksis dibandingkan dengan pendidikan formal yang telah ada. Selain itu diharapkan dengan penelitian ini menjadikan dapat memicu tumbuh dan berkembangnya pendidikan nonformal di masyarakat yang lebih luas dengan manajemen pemasaran yang sesuai dengan berkembangnya jaman.

B. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana manajemen pemasaran pendidikan nonformal di lembaga bimbingan belajar Equinox?
2. Apa faktor pendukung dan penghambat dari pemasaran pendidikan nonformal di lembaga bimbingan belajar Equinox?
3. Bagaimana hasil pemasaran lembaga bimbingan belajar Equinox 2 (dua) tahun terakhir?

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 lembaga bimbingan belajar Equinox.
- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat dari manajemen pemasaran pendidikan nonformal di lembaga bimbingan belajar Equinox.
- c. Untuk mengetahui hasil pemasaran lembaga bimbingan belajar Equinox selama dua tahun terakhir.

2. Kegunaan penelitian

a. Kegunaan teoritis

- 1). Penelitian ini dapat menambah wawasan pengembangan ilmu dan pengetahuan di bidang manajemen pendidikan, terkhusus dalam manajemen pemasaran sebuah lembaga pendidikan nonformal
- 2). Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan masukan untuk pengembangan keilmuan bagi pihak-pihak yang berkepentingan agar dapat melaksanakan penelitian lebih lanjut terhadap objek sejenis yang belum tercakup dalam penelitian ini.

b. Kegunaan praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi lembaga bimbingan belajar Equinox dalam bidang manajemen pemasaran lembaga bimbingan belajar.

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.¹¹ Penelitian ini sama-sama menggunakan strategi bauran pemasaran, namun dalam penelitian yang penulis lakukan di lembaga pendidikan nonformal sedangkan penelitian ini dilakukan di lembaga pendidikan formal.

Kedua, 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 geografis, segmentasi psikografi, segmentasi psikologi, dan segmentasi manfaat. Selain itu MAN Yogyakarta III memposisikan pemasarannya pada bidang akademik yang sejalan dengan visi Madrasah

¹¹ Imam Machali, *Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) untuk peningkatan Mutu di SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta*, (UIN SUNAN KALIJAGA, tahun 2012).

tersebut.¹² Perbedaan dengan penelitian ini terdapat pada rumusan masalahnya. Penelitian ini berfokus pada segmentasi pasar sedangkan penelitian yang akan diteliti berfokus pada pemasaran dengan menggunakan Strategi Bauran Pemasaran.

Ketiga, skripsi milik Fitriana Ahmad, dengan judul: “manajemen pemasaran dalam peningkatan penerimaan peserta didik di MI Darul Hikmah Bantarkosa Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas” pada penelitian ini berfokus pada manajemen pemasaran MI Darul Hikmah untuk meningkatkan penerimaan peserta didik baru dengan analisis menggunakan manajemen bauran pemasaran/*marketing mix*.¹³ secara teori memiliki kesamaan dengan penelitian yang akan dilakukan karena menggunakan teori yang sama, yaitu manajemen bauran pemasaran, namun berbeda dengan obyek yang akan diteliti, yaitu penelitian yang akan dilakukan di Bimbingan Belajar Equinox.

Keempat, skripsi milik Eni Murwati tahun 2016 dengan judul “Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam studi tentang pemasaran MTsN Maguoharjo” Pada penelitian ini berfokus tentang manajemen pemasaran pendidikan Islam di MTs N Maguoharjo dengan cara mensosialisasikan kepada masyarakat dengan memaksimalkan manajemen pemasarannya.¹⁴ Jadi

¹² Skripsi 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).

¹³ Skripsi karya Fitriana Ahmad, dengan judul: “manajemen pemasaran dalam peningkatan penerimaan peserta didik di MI Darul Hikmah Bantarkosa Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas” (IAIN Purwokerto tahun 2016).

¹⁴ Skripsi karya Eni Murtia, dengan judul: “Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam studi tentang pemasaran MTsN Maguoharjo” (UIN Sunan Kalijaga, 2016)

penelitian sama-sama mencoba mengetahui manajemen pemasaran suatu lembaga namun berbeda obyek yang akan diteliti. Penelitian yang akan dilakukan di Lembaga Bimbingan Belajar Equinox.

Kelima, skripsi milik M. Ridwan Ali tahun 2017 dengan judul “Manajemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi Kasus di Desa Bahasa Borobudur”. Pada penelitian ini peneliti berfokus pada manajemen strategi pemasaran Desa Bahasa tersebut, tentang bagaimana cara untuk mengembangkan lembaga kursus dengan cara memperbaiki bidang manajemen peasarannya.¹⁵ Jadi penelitan yang akan dilakukan mempunyai kesamaan dari segi permasalahan namun berbeda dari subjek penelitian. Penelitian ini dilakukan di Desa Bahasa Borobudur sedangkan penelitian yang akan dilakukan di Bimbingan Belajar Equinox. Fokus dari penelitian yang akan dilakukan untuk mengetahui manajemen pemasaran di Equinox dengan kacamata Strategi Bauran Pemasaran, faktor-faktor pendukung dan penghambat pemasaran, dan manfaat bimbel Equinox bagi masyarakat sekitar.

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 rinciannya sebagai berikut :

BAB I berisi pendahuluan yang memaparkan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, dan tujuan penelitian. Terdapat juga kajian

¹⁵ skripsi karya M. Ridwan ali, dengan judul, *Manajeemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi Kasus di Desa Bahasa Borobudur*, (UIN Sunan Kalijaga tahun 2017)

pustaka terdahulu untuk mengetahui dan menetapkan perbedaan skripsi penulis dengan hasil penelitian sebelumnya, serta sistematika pembahasan.

BAB II berisi kajian teori dan metodologi 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 Bimbingan Belajar Equinox yang meliputi letak geografis, sejarah berdiri, visi, misi, struktur organisasi, tenaga pendidik, sarana dan prasarana pendidikan.

BAB IV berisi tentang manajemen pemasaran Bimbingan Belajar Equinox, yaitu hasil dari penelitian sekaligus menganalisis data yang telah terkumpul dari penelitian yang dilakukan yang meliputi 7P, yaitu produk jasa (*product*), harga (*price*), lokasi jasa (*place*), promosi jasa (*promotion*), sumber daya jasa (*people*), sarana prasarana (*physical evidence*), dan proses (*process*). Kedua kekurangan dan kelebihan manajemen pemasaran Bimbingan Belajar Equinox, beserta apa saja manfaat manajemen pemasaran bagi Bimbingan Belajar Equinox dilihat dari 7 unsur pokok dalam strategi Bauran Pemasaran.

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. Kesimpulan

1. Manajemen pemasaran pendidikan di Equinox masih belum maksimal, secara keseluruhan manajemen pemasaran di bimbel Equinox masih memiliki banyak kekurangan, dilihat dari strategi bauran pemasaran di Equinox mengenai 7 faktor penting mulai dari produk/layanan jasa (*product*) yang memuaskan mulai dari jaminan sukses belajar, harga (*price*) yang murah, lokasi (*place*) yang strategis bertempat di pusat pemerintahan dan berada di jalur jalan raya, promosi jasa (*promotion*) masih belum maksimal karena hanya memaksimalkan dengan media social saja, sumber daya jasa (*people*) yang minim skill, tidak ada penyaringan tutor berdasarkan skill mengajar melainkan dengan batasan pendidikan minimal semester 6 di Universitas, sarana prasarana (*physical evidence*) kurang baik, mulai dari bangunan kelas yang sempit, ruang kelas yang panas dan gaduh akibat dekat dengan jalan raya, dan proses (*process*) belum di maksimalkan dalam proses pembelajaran.
2. Faktor-faktor yang mendukung dan menghambat pemasaran di Equinox
 - a. Equinox juga memiliki kelebihan tersendiri yang bisa dimanfaatkan menjadi faktor pendukung pemasaran yaitu:
 - 1) Faktor *product* (produk), jaminan sukses belajar dengan cara mengembalikan uang pendidikan jika konsumen merasa tidak puas

belajar di Equinox dan Equinox memberikan bimbingan sesuai dengan keinginan peserta didik tidak hanya pelajaran yang di UNkan saja.

- 2) Faktor *place* (tempat), yaitu tempat yang strategis di pusat pemerintahan di desa dan berdekatan dengan banyak sekolah-sekolah formal.
 - 3) Faktor *price* (biaya), biaya yang terbilang murah bagi masyarakat desa.
- b. Bimbel Equinox masih beberapa kekurangan yang dapat menjadi penghambat pemasaran Equinox yaitu :
- 1) Faktor *pyhisical advidence* (bukti fisik), masih terdapat kekurangan soal ruang kelas yang sempit, hawa panas saat siang hari, dan bising karena dekat dengan jalan raya dan parkir yang sempit
 - 2) Faktor *promotion* (promosi), masih terdapat banyak kekurangan mulai promosi yang kurang maksimal, hanya memaksimalkan promosi di media sosial.
 - 3) Faktor *people* (sumber daya manusia), yaitu kekurangannya semua bidang manajemen pemasaran di rangkap oleh satu orang saja, dan penyaringan tutor yang hanya berdasarkan strata pendidikan tidak berdasarkan skill mengajar tutor tersebut.
 - 4) Faktor *process* (proses), masih juga memiliki kekurangan yaitu keaktifan tutor saat pelajaran dan tersedianya modul pelajaran bagi tutor agar pembelajaran dapat di maksimalkan.

3. Hasil pemasaran lembaga bimbingan belajar Equinox dalam 2 tahun terakhir yaitu mengalami penurunan sekitar 15,5% dilihat dari peserta didik yang masuk dari tahun ajaran 2015-2016 sampai 2017-2018.

B. Saran

Dalam pemasaran jasa pendidikan di suatu lembaga pendidikan harusnya terstruktur dengan baik, jika dilihat dari strategi pemasaran marketing mix (bauran pemasaran) ada 7 faktor penting yang harus dimaksimalkan dengan baik yaitu *product* (produk), *price* (biaya), *place* (tempat), *people* (sumber daya manusia), *promotion* (promosi), *physical evidence* (bukti fisik), *process* (proses). Dari ketujuh faktor itu harus bisa dimaksimalkan agar konsumen dapat tertarik untuk menggunakan layanan bimbingan di Equinox ini. Adapun saran-saran dari penulis untuk Bimbel Equinox diantaranya:

1. Faktor *physical evidence* (bukti fisik), membuat ruang kelas lebih nyaman untuk belajar dan membuatkan parkir yang lebih luas agar peserta didik/orang tua wali lebih nyaman untuk parkir kendaraan.
2. Faktor *promotion* (promosi), yaitu memaksimalkan segala bentuk promosi mulai dari penyebaran brosur, pamflet, di media sosial, dan menjalin hubungan dengan sekolah-sekolah formal.
3. Faktor *people* (sumber daya manusia), yaitu menambah jumlah karyawan yang menangani manajemen kelembagaan supaya tidak dirangkap oleh administrator dan dapat fokus pada bidangnya masing-masing, serta

membuatkan standar penerimaan tentor yang tidak berdasarkan strata pendidikan saja namun di uji dengan skill mengajar dari tentor tersebut.

4. Faktor *process* (proses), evaluasi dari setiap proses pembelajaran mulai dari keaktifan guru dan tersedianya modul belajar.

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 sekecil apapun tulisan ini, setidaknya dapat memberikan mafaat bagi peneliti khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.

Untuk semua staf Bimbel Equinox tetap semangat dan optimis dalam memasarkan jasa pendidikanya karena pemasaran adalah pintu pemikat masyarakat agar cenderung ke produk yang diapasarkan. Seandainya ada kesalahan dalam penulis, penulis mohon maaf sebesarbesarnya, dan tak lupa penulis juga ucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu terciptanya tulisan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulahak, Ishak dan Ugi Suprayogi, *Penelitian Tindakan Dalam Pendidikan Nonformal*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013).
- Ahmad, Fitriana. manajemen pemasaran dalam peningkatan penerimaan peserta didik di MI Darul Hikmah Bantarkosa Kecamatan Purwokerto Barat Kabupaten Banyumas” *Skripsi*, Purwokerto: IAIN Purwokerto 2016.
- Alma, Buchari, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2005).
- Al-Qur'an terjemahan 2015. Departemen Agama RI. Bandung: CV Darus Sunnah
- Ali, M. Ridwan, “Manajeemen Pemasaran Pendidikan Nonformal Studi Kasus di Desa Bahasa Borobudur”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga 2017.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu pendekatan Praktik*. Cet.ke-15. (Jakarta: Rineka Cipta).
- Asmani, Jamal Mā mur, *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”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2016.
- B.miles, Matthew dan A. Michael Huberman. *Analisis Data Kualitatif*, terj.Oleh Tjejep Rohendi Rohidi. (Jakarta:UI Press, 2009, edisi revisi-1992).
- Baharudin, *Manajemen Pendidikan Islam Tranformasi Menuju Sekolah/Madrasah Unggul* (Malang: UIN MalikiPress, 2010).
- Direktorat pembinaan kursus & pelatihan. <http://www.infokursus.net>.
- Hidayat, Ara dan Imam Machali, *pengelolaan pendidikan,konsep, prinsip, dan aplikasi dalam mengelola sekolah dan madrasah* (Yogyakarta: penerbit Kaukaba,2012).
- Imam Machali, *Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) untuk Peningkatan Mutu di SD Muhammadiyah Sapeen Yogyakarta*, (UIN Sunan Kalijaga, tahun 2012).

Kamil, Mustofa, *Pendidikan Nonformal Pengembangan Melalui Pusat Kegiatan Belajar Mengajar (PKBM) Di Indonesia (Sebuah Pembelajaran Dari Keminpan Jepang)*. (Bandung: Alfabeta, 2009).

Kotler, Philips, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: SMTG Desa Putra, 2002).

Lumban, Ratna Tobing. "Mengkritisi Menjamurnya Bimbel di Indonesia." *Wawasan Plus*. 2013. <http://ratnalumbantobing.blogspot.co.id/2013/01/mengkritisi-menjamurnya-bimbel-di.html> [01 Noember 2017]

Machali, Imam & Ara Hidayat, *The Hand Book of Education Manajemen: Teori dan Raktik Pengelolaan Madrasah/Sekolah Di Indonesia*, (Jakarta: Prenadamedia, 2016)

Machali, Imam, *Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) untuk peningkatan Mutu di SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta*, Laporan penelitian. UIN SUNAN KALIJAGA, 2012.

Meleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif*, cet..ke.33. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014)

Mudzalifah Mayasari dan M. Fatchurahman, "Pengaruh Layanan Bimbingan Belajar Terhadap Motivasi Belajar Peserta Dididk di MTs Muslimat NU Palangkaraya". *pedagogik jurnal pendidikan*, maret 2014, volume 9 No 1, hal (39-45)

Muhaimin, Sutiah, dan Sugeng Listyo Parabowo. *Manajemen Pendidikan "Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/ Madrasah"*. (Jakarta: Kencana Prenada Media Group 2010)

Muliadi, Erlan. "Pemasaran Pendidikan." 2011. <http://erlanmuliadi.blogspot.co.id/2011/06/pemasaran-pendidikan.html> [05_november 2017]

Murwati, Eni. "Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam studi tentang pemasaran MTsN Maguoharjo" *Skripsi*, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga 2016.

Khasanah, Siti Nur, "Optimalisasi Manajemen Sarana dan Prasarana dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Santri di Madrasah Diniyyah Nurul Ummah Putri Kotagede Yogyakarta", *Skripsi*. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, UIN Sunan Kalijaga, 2016.

Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 Tentang penyelenggaraan Pendidikan

Sugiono, *Metode Penelitian pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)*, (Bandung, Alfabeta, 2010).

Sukmadinata, Nana Syoadih. *Metode Penelitian Pendidikan*, cet.ke-8.(Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012).

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (SISDIKNAS).

Zakiyarur, Elisa. *Manajemen Peserta Didik Anak Jalanan di Sanggar Alang-Alang Surabaya*, Skripsi. (Surabaya: Prodi Manajemen Pendidikan Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Ampel Surabaya, 2014).



LAMPIRAN-LAMPIRAN



LAMPIRAN I

SURAT PENUNJUKAN PEMBIMBING

**KEMENTERIAN AGAMA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
YOGYAKARTA

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto Telp. 513056, 7103871, Fax. (0274) 519734 E-mail : ftk@uin-suka.ac.id
YOGYAKARTA 55281

Yogyakarta, 20 November 2017

Nomor : UIN.2/KJ/PP.00.9 /41/2016
Lampiran : -
Hal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth
Miftahus Sa'adah S.Pd.I., M.Ed
Dosen Prodi MPI Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

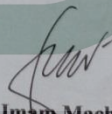
Berdasarkan pengajuan judul dan hasil seleksi terhadap judul proposal skripsi yang diajukan mahasiswa Prodi Manajemen Pendidikan Islam (MPI), Bapak ditetapkan sebagai pembimbing Saudara:

Nama : Chussen
NIM : 12490119
Fak./Prodi : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan/Manajemen Pendidikan Islam
Judul Skripsi : **Manajemen Pemasaran Bimbingan Belajar Equinox Di Desa Segoroyoso Pleret Bantul Yogyakarta**

Demikian surat penunjukan pembimbing skripsi ini disampaikan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Ketua Prodi
Manajemen Pendidikan Islam


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

Tembusan:

1. Ketua Prodi MPI
2. Bina Riset Skripsi
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

LAMPIRAN III

SURAT IJIN PENELITIAN



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, 27 Februari 2018

Kepada Yth. :

Nomor : 074/2330/Kesbangpol/2018
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Bupati Bantul
Up. Kepala BAPPEDA Bantul
di Bantul

Memperhatikan surat :

Dari : Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Nomor : B-671/Un.02/DT.1/PN.01.1/02/2018
Tanggal : 19 Februari 2018
Perihal : Permohonan Izin 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 BIMBINGAN BELAJAR EQUINOX DI DESA SEGOROYOSO PLERET BANTUL YOGYAKARTA"** kepada :

Nama : CHUSSEN
NIM : 12490119
No.HP/Identitas : 089630490554/3402111509950001
Prodi/Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Lokasi Penelitian : Bimbingan Belajar Equinox Di Desa Segoroyoso Pleret Bantul
Waktu Penelitian : 27 Februari 2018 s.d 27 April 2018

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 selambat-lambatnya 6 bulan setelah penelitian dilaksanakan.
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. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga;
3. Yang bersangkutan.

SURAT KETERANGAN/IZIN

Nomor : 070 / Reg / 0679 / S1 / 2018

Dasar : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 jo Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
2. Peraturan Bupati Bantul Nomor 12 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kabupaten Bantul
3. Peraturan Bupati Bantul Nomor 108 Tahun 2017 tentang Pemberian Izin Penelitian, Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan Praktik Kerja Lapangan (PKL)
4. Surat Keputusan Kepala Bappeda Nomor 120/KPTS/BAPPEDA/2017 Tentang Prosedur Pelayanan Penelitian, KKN, PKL, Survey, dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Kabupaten Bantul.

Memperhatikan : Surat dari : Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Pemerintah Daerah DIY
Nomor : 074/2330/Kesbangpol/2018
Tanggal : 27 Februari 2018
Perihal : **Rekomendasi Penelitian**

Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kabupaten Bantul, memberikan izin kepada :

1 Nama : CHUSSEN
2 NIP/NIM/No.KTP : 3402111509950001
3 No. Telp/ HP : 089630490554

Untuk melaksanakan izin Penelitian dengan rincian sebagai berikut :

a. Judul : MANAJEMEN PEMASARAN BIMBINGAN BELAJAR EQUINOX DI DESA SEGOROYOSO PLERET BANTUL YOGYAKARTA
b. Lokasi : BIMBEL EQUINOX DESA SEGOROYOSO KECAMATAN PLERET
c. Waktu : 01 Maret 2018 s/d 01 September 2018
d. Status izin : Baru
e. Jumlah anggota : -
f. Nama Lembaga : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, UIN Sunan Kalijaga

Ketentuan yang harus ditaat :

1. Dalam melaksanakan kegiatan tersebut harus selalu berkoordinasi dengan instansi terkait untuk mendapatkan petunjuk seperlunya;
2. Wajib mematuhi peraturan perundangan yang berlaku;
3. Izin hanya digunakan untuk kegiatan sesuai izin yang diberikan;
4. Menjaga ketertiban, etika dan norma yang berlaku di lokasi kegiatan;
5. Izin ini tidak boleh disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu ketertiban umum dan kestabilan pemerintah;
6. Pemegang izin wajib melaporkan pelaksanaan kegiatan bentuk *softcopy* (CD) dan *hardcopy* kepada Pemerintah Kabupaten Bantul c.q Bappeda Kabupaten Bantul setelah selesai melaksanakan kegiatan
7. Surat izin dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat izin sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat izin; dan
8. Izin dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak memenuhi ketentuan tersebut di atas;

Dikeluarkan di : Bantul
Pada tanggal : 01 Maret 2018

A.n. Kepala,
Kepala Bidang Pengendalian Penelitian
dan Pengembangan u.b. Kasubbid
Pengendalian



Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Bupati Bantul (sebagai laporan)
2. Ka. Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Bantul
3. Ka. Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olahraga Kab. Bantul
4. Ka. Bimbingan Belajar Equinox
5. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta

LAMPIRAN IV

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana manajemen pemasaran pendidikan nonformal di lembaga bimbingan belajar Equinox?

1. Apakah lembaga bimbingan belajar Equinox mempunyai strategi pemasaran untuk memasarkan lembaganya ?
2. Bagaimana cara Equinox mengatasi persaingan dengan lembaga lain yang notabnya sama ?
3. Bagaimana grafik peminat layanan setiap tahunnya ?
4. Bagaimana upaya pihak Equinox dalam meningkatkan kualitas jasa pendidikannya ?
5. Apa ciri khas yang dimiliki Equinox yang membedakan dengan lembaga lain yang sejenis ?
6. Adakah jaminan khusus bagi siswa untuk bisa sukses belajar dengan mengikuti lembaga ini?

2. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat dari pemasaran pendidikan nonformal di lembaga bimbingan belajar Equinox?

1. Kendala apa saja yang sering muncul saat dalam proses mempromosikan lembaga ini?
2. bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?
3. adakah faktor penghambat dalam mengimplementasikan strategi pemasaran?
4. kenapa hal tersebut dapat menghambat proses pemasaran? Bagaimana cara pihak lembaga menanggulangnya?
5. Adakah faktor pendukung dalam proses pemasaran?
6. Mengapa strategi pemasaran yang sudah diterapkan bisa berhasil?

1. Produk

- a. Setiap produk jasa Equinox mempunyai kelebihan dan kelemahan, apa kelemahan dan kelebihan produk Equinox?
- b. Saat ini apa yang menjadi ancaman produk Equinox ?
- c. Apa keunggulan Equinox dibandingkan dengan lembaga lain ?
- d. Apa yang membedakan Equinox (ciri khas) dengan lembaga yang memiliki sistem yang sama ?
- e. Pernahkah ada siswa/wali murid yang protes terhadap produk yang ditawarkan tidak sesuai dengan hasil didapatkan ?

2. Price

- a. Bagaimana Equinox menentukan biaya ?
- b. Apa saja yang menjadi pertimbangan Equinox dalam menentukan biaya?
- c. Apakah sebanding biaya yang dikeluarkan dengan apa yang bisa didapat siswa?

3. Place

- a. Apakah tempat didirikan lembaga ini sudah cukup strategis?
- b. Adakah intervensi dari lembaga-lembaga lain yang sejenis?

- c. Bagai mana tanggapan masyarakat sekitar?
- d. Apa saja manfaat lembaga ini bagi masyarakat sekitar?

4. Promotion

- a. Bagaimana cara mempromosikan lembaga ini ?
- b. Siapakah target promosi lembaga ini?
- c. Apa saja yang ditawarkan oleh lembaga ini?
- d. Apakah promosi lembaga ini sudah maksimal?

5. People

- a. Apakah tenaga pendidik dan administrator serta karyawan sudah memenuhi kebutuhan lembaga?
- b. Adakah kriteria tertentu untuk menjadi tenaga pendidik?
- c. Apakah ada kendala saat tenaga pendidik berhalangan hadir?
- d. Adakah keluhan dari para siswa tentang pelayanan lembaga ini?
- e. Apa saja yang dapat dilakukan lembaga untuk menjawab keluhan siswa?

6. Physical eviedence

- a. Apakah sarana prasarana lembaga ini sudah memadai?
- b. Apa saja masalah yang sering dialami siswa mengenai sarana prasarana?
- c. Bagaimana penanggulangan terhadap masalah siswa tersebut?

7. Proses

- a. Bagaimana proses pelayanan pendidikan lembaga ini berjalan?
- b. Apa saja masalah yang sering muncul selama proses pembelajaran?
- c. Bagaimana penanggulangan terhadap masalah tersebut?
- d. Apakah ada masalah yang muncul dari external lembaga?

- e. Apakah proses pembelajaran lembaga ini sudah maksimal?
- f. Apakah ada keluhan dari siswa dalam proses pembelajaran?
- g. Bagaimana menanggulangi keluhan siswa tersebut?



LAMPIRAN V

HASIL WAWANCARA

Ahmad fauzan

Smp 1 Dlingo bantul

Alamat: Terong Dlingo Bantul

Hasil wawancara bersama Ahmad Fauzan, peserta didik jenjang SMP pada tanggal 19 juli 2018 jam 17.30-17.42 WIB

Peneliti : Bagaimana pelayanan jasa pendidikan di Equinox?

Narasumber : Playanannya sudah baik mas, gurunya pada sangat perhatian mas, trus kalo jelasin pelajtan tu sampe semua bisa paham mas

Peneliti : Apakah ada kendala saat proses bimbingan berlangsung?

Narasumber : kalo kendalanya apa ya? Anu itu maas, kendalanya ruangnya kan agak kecil trus berdekatanan dengan ruang kelas lain, jadi pas kalo sama ada pelajaran yang berlangsung jadi kurang bisa fokus mas

Peneliti : Apa yang dilakukan pihak Equinox untuk mengatasi kendala tersebut?

Narasumber : kalo pihak bimbelnya karena mungkin masih terbatas ya mas, jadi maklum aja

Peneliti : Bagaimana sarana prasarana yang ada di bimbel ini?

Narasumber : kalo sarana prasarananya sudah lengkap mas menurut saya. Ada perpustakaan toilet musola dan ruang tunggu mas.

Peneliti : Apa saja kekurangan dari sarana prasarana di bimbel ini?

Narasumber : kalo kekurangannya tu mas, Susananya mungkin mas, kan kalo pas sore agak panas disini. Kalo pas malem enak mas

Peneliti : Apa yang membuat anda memutuskan untuk ikut bimbingan disini tidak di bimbel lain?

Narasumber : dulu kan bingung mas, mau cari bimbel dimana? Karena ini yang paling deket ya coba dulu mas disini.

Peneliti : Apa keunggulan dan kelemahan di bimbel ini?

Narasumber : kalo keunggulan dan kelemahannya gak begitu tahu mas, kalo dari pelajarannya kan kalo bimbel lain mungkin hanya materi-materi yang diUNkan saja mas, kalo disini semua bisa dibimbingkan mas, mungkin itu

Peneliti : Apakah anda merasa kecewa setelah mengikuti bimbel ini?

Narasumber :ngak mas, malah bersyukur mas, dapat bimbel yang deket dan juga bagus mas.

Peneliti : Apakah ada manfaat bagi anda selama megikuti bimbel ini?

Narasumber : banyak mas, yang jelas apa yang saya kurang pahami disekolah bisa saya tanyakan semua disini mas.

Ana ibatul khoiriyah

Alamat, plosor rt 03 wonolelo pleret bantul

Tempat bimbel equinox 17 juli 2018 pukul 16.00 WIB

Orang tua dari Azad El Ajwad Muhammad

Peneliti : Apa biaya yang dikeluarkan ibu, sebanding dengan pelayanan yang ditawarkan?

Narasumber : Ya Menurut saya sebanding mas

Peneliti : Kalau dengan lembaga yang lain lebih murah? Atau..

Narasumber : Ya saya tau ya mas, menurut saya disini, disini itu sudah, ya sama dengan yang lain, kalau bimbel ada yang mahal ada yang murah

Peneliti : Kenapa ibu memilihkan dan mengijinkan anak ibu untuk ikut belajar disini, tidak di bimbel lain?

Narasumber : Masalahnya sesuai...! Saya baru pertama kali mas, jadi belum tau gimana yang lain gitu, besok tujuannya apa, tapi yang jelas lebih dekat mas seperti itu.

Peneliti : Apakah sarana prasarana di bimbel ini sudah memenuhi?

Narasumber : Menurut saya sudah,

Peneliti : Apakah pelayanan di bimbel ini sudah baik mbak?

Narasumber : Kalau pelayanan jelas sudah baik, pembelajarannya ya sudah baik , dah seperti itu.

Peneliti : Adakah keluhan apa gitu mbak?

Narasumber : Ini baru mulai beberapa minggu ini, jadi masih kurang paham! Selama ini belum ada keluhan apapun, Mungkin hanya pesen pada gurunya kalo anak saya itu agak suka malu-malu gitu.

Peneliti :ok makasih mbak

Esti mustia

Alamat : Banten

Tentor bimbel Equinox

Hasil wawancara bersama Esti Mustia , tentor bimbel Equinox pada tanggal 18 juli 2018 jam 15.00-15.15 WIB

Peneliti :apa saja kendala dalam proser pembelajaran terhadap siswa ?

Narasumber : Kendalanya.? Gak ada kendalanya mas. Alhamdulillah semua lancar, Cuma karna anaknya beda-beda sifatnya to mas, jadi harus bisa ngikutin semua mas.

Peneliti : apa upaya yang anda lakukan untuk menanggulangi hal-hal tersebut?

Narasumber : Upayanya ya kita harus bisa seimbang mas. Ya kan semisal anak yang ini suka menghitung dan yang lainnya suka membaca , maka ya harus di turutin semua, entah membaca dulu baru menghitung apa sebaliknya gitu mas.

Peneliti : apakah sarana prasarana sudah memenuhi kebutuhan pembelajaran?

Narasumber : Sarana prasarana, menurut saya pribadi dengan harga yang ditawarkan segitu ya sudah cukup mas, kan hubungannya langsung ke administratornya aja

Peneliti : apakah pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal mbk?

Narasumber : Keluhan dari siswa? Gak ada sih mas. Malah ada yang yang mempercayakan anaknya sampai kelas 6 padahal anaknya mualai masuk dari kelas 4.

Peneliti : bagaimanakah cara agar pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal

Narasumber : Kalau maksimal sih belum mas. Kan belajar itu tidak boleh ada kata puasnya, harusnya selalu lebih-lebih, dan lebih. Kita harus terus gali-gali lagi semauanya agar lebih baik lagi

Peneliti : bagaimana caranya agar pembelajaran disini bisa maksimal?

Narasumber : Ya kita berusaha semaksimal mungkin, yng bisa kita ajarkan ya kitamaksimalkan, dengan berbagai cara salah satunya ya selalu membuat kelas itu

nyaman, dalam artian mereka suka sama kita dan tau apa yang kita ajarkan kan gitu.

Intan aulia putri

Smp 2 pleret bantul

Alamat: Bawuran Segoroyoso Pleret Baantul

Hasil wawancara bersama Intan Aulia Putri, peserta didik jenjang SMP pada tanggal 19 juli 2018 jam 17.15-17.30 WIB

Peneliti : Bagaimana pelayanan jasa pendidikan di Equinox?

Narasumber : Playanannya sudah baik mas, gurunya pada sangat perhatian mas, trus kalo jelasin pelajarannya tu sampe semua bisa paham mas

Peneliti : Apakah ada kendala saat proses bimbingan berlangsung?

Narasumber : kalo kendalanya apa ya? Anu itu maas, kendalanya ruangnya kan agak kecil trus berdekatanan dengan ruang kelas lain, jadi pas kalo sama ada pelajaran yang berlangsung jadi kurang bisa fokus mas

Peneliti : Apa yang dilakukan pihak Equinox untuk mengatasi kendala tersebut?

Narasumber : kalo pihak bimbelnya karena mungkin masih terbatas ya mas, jadi maklum aja

Peneliti : Bagaimana sarana prasarana yang ada di bimbel ini?

Narasumber : kalo sarana prasarananya sudah lengkap mas menurut saya. Ada perpustakaan toilet musola dan ruang tunggu mas.

Peneliti : Apa saja kekurangan dari sarana prasarana di bimbel ini?

Narasumber : kalo kekurangannya tu mas, Suhuannya mungkin mas, kan kalo pas sore agak panas disini. Kalo pas malem enak mas

Peneliti : Apa yang membuat anda memutuskan untuk ikut bimbingan disini tidak di bimbel lain?

Narasumber : dulu kan bingung mas, mau cari bimbel dimana? Karena ini yang paling dekat ya coba dulu mas disini.

Peneliti : Apa keunggulan dan kelemahan di bimbel ini?

Narasumber : kalo keunggulan dan kelemahannya gak begitu tahu mas, kalo dari pelajarannya kan kalo bimbel lain mungkin hanya materi-materi yang diUNkan saja mas, kalo disini semua bisa dibimbingkan mas, mungkin itu

Peneliti : Apakah anda merasa kecewa setelah mengikuti bimbel ini?

Narasumber :ngak mas, malah bersyukur mas, dapat bimbel yang dekat dan juga bagus mas.

Peneliti : Apakah ada manfaat bagi anda selama megikuti bimbel ini?

Narasumber : banyak mas, yang jelas apa yang saya kurang pahami disekolah bisa saya tanyakan semua disini mas.

Khoirul fitiayani

Alamat: Semunten jatimulyo dlingo

Orang tua wali dari Nada fadhila nugraha

Tempat bimbel equinox 17 juli 2018 pukul 16.00 WIB

Peneliti : Apa biaya yang dikeluarkan ibu, sebanding dengan pelayanan yang ditawarkan?

Narasumber : Gimana ya mas, kalo aku pribadi yang terpenting pendidikannya anak mas, kalau biayanya sih gak terlalu dilihat yang terpenting pendidikan anak mas.

Peneliti : Kalau dengan lembaga yang lain lebih murah? Atau..

Narasumber : ya lebih murah disini ya mas

Peneliti : Kenapa ibu memilihkan dan mengijinkan anak ibu untuk ikut belajar disini, tidak di bimbel lain?

Narasumber : Dekat, terus hasilnya cukup memuaskan

Peneliti : Apakah sarana prasarana di bimbel ini sudah memenuhi?

Narasumber : Kalau aku pribadi sudahh yamas, kalau masalah ruang kurang dikit mas

Peneliti : Apakah pelayan di bimbel ini sudah baik mbak?

Narasumber : Sudah puas, sudah mas

Peneliti : Adakah keluhan apa gitu mbak?

Narasumber : Keluhan apa ya mas, ya paling jam masuknya mas, kalau sore ginikan biasanya di desa ada TPA mas, jadi yap pinter-pinteran atur jadwal mas, kalau bimbel disini kan seminggu 3 kali masuknya mas, jadi kalau sore masuk di bimbel malamnya setelah magrib ngaji sendiri, Keluhan Kalau keluhan anaaknya gak ada ada mas, semuanya udah baik, gurunya juga baik-baik kog semua.

Zidny luayi

Administrator bimbel Equinox

Hasil wawancara bersama Zidny Luayi, Administrator Bimbel Equinox pada tanggal 22 juli 2019 jam 13.30-14.30 WIB

Peneliti : apakah bimbel Equinox memiliki strategi pemasaran?

Narasumber : kalo untuk strategi pemasarannya baru sekedar menyebar brosur, membuat iklan di media sosial, fokusnya masih di media soasial mas.

Peneliti : bagaimana equinox mengatasi pesrsaingan dari lembaga lain yang sejenis?

Narasumber : cara megatsi persaingan samapai sejauh ini belum ada mas, paling yang dilalukan Equinox dengan promosinya digencar aja.

Peneliti : bagaimana grafik peminat setiap tahunnya ?

Narasumber : kalo grafik setiap tahunnya kadang naik kadang turun mas, tahun kemaren ada penurunan mas, mulai tahun ini baru ada kenaikan.

Peneliti : bagaimana pihak equinox menjaga kualitas pendidikannya?

Narasumber : untuk menjaga kualitas mungkin dengan cara menyaring guru/tentor dengan mengedepankan skillnya mas, kalau yang lain dengan meningkatkan sarana prasarana

Peneliti : apa ciri khas pembelajaran yang ada Equinox ?

Narasumber : ciri khasnya mungkin kita memberikan pendampingan disemua mata pelajaran yang ada mas, jadi setiap siswa dapat membawa masalah pembelajaran di sekolahnya yang belum bisa untuk di bimbingan disini

Peneliti : apakah ada jaminan sukses ikut bimbingan belajar disini?

Narasumber : ada mas, misalnya jaminan kalau tidak naik kelas/ lulus UN uang kembali secara utuh.

Peneliti : apa saja kendala yang suka muncul dalam proses pemasaran?

Narasumber : itu mas gak ada yang bagian kusur buat promosi seperti nyebarin brosur, padahal banayak pihak dari sekolah-sekolah yang mendukung untuk diajak bekerja sama, tapi ya itu mas. kalo yang di media sosial itu kendalanya mungkin jangkauanya masih kurang luas mas.

Peneliti : upaya upaya pa saja yang dilakukan Equinox untuk meningkatkan pasarnya?

Narasumber : ya mungkin dengan meloby sekolah-sekolah dekat sini mas, kan kemarin tanggapan dari sekolahnya kan positif, jadi besok mau mencoba untuk meloby banyak sekolah lagi.

Peneliti : adakah faktor yang menghambat mengimplementasikan strategi pembelajaran?

Narasumber : SDMnya gak ada yang khusus ngurusin pemasaran mas, jadi kurang bisa fokus aja mas, kan disini saya menjadi administrator sekaligus bagian pemasarannya mas.

Peneliti : apakah nanti mungkin ditambahkan SDM khusus untuk bagian pemasarannya mbk?

Narasumber : ya mungkin bisa mas, kalau bimbel ini sudah besar, jadi biar fokus di bidang masing-masing.

Peneliti : mengapa strategi pemasaran bisa berhasil?

Narasumber : sejauh ini berhasil apa belummnya masih kurang yakin mas, kalau yang lewat sosmed kan bisa di lihat ada fallbacknya langsung, kalo yang lain kurang paham mas, ini juga grafik peminatnya masih naik turun mas.

Peneliti : setiap produk jasa layanan pasti memiliki kelebihan dan kekurangan, apa saja kelebihan dan kekurangan equinox ini mbak?

Narasumber : kelebihananya kalo dari segi pembayarannya dapat dicicil tiap bulan mas, kalo kekurangannya harganya ya masih terlalu murah mas, jadi sulit untuk dinaikkan dari dulu.

Peneliti : secara jasanya mbak..?

Narasumber : anu mas, kalau secara jasanya, eh.. kalo kelebihananya anu, mungkin.... Kurang tau e mas, tapi kalau kekurangannya dalam pembelajaran semisalnya ada tentor yang enggak masuk, ya sempat kosong mas. dan juga kadang tidak ada tentor yang menggantikan. Kalo kelebihananya kurang tau e mas.

Peneliti : saat ini apa yang menjadi ancaman bagi produk equinox mbak?

Narasumber : eh... kurang tau juga mas, baru 2 tahun disini mas, jadi kurang tau

Peneliti : apa keunggulan equinox di banding bimbel lain?

Narasumber : mungkin murahanya itu mas..

Peneliti : apa yang menjadi ciri khas produk equinox dengan lembaga lain yang memiliki system yang sama

Narasumber : ciri khas... em,, maksudnya ciri khas dalam apa mas?

Peneliti : dalam pembelajarannya mbak?

Narasumber : oh... dalam pembelajaran

Peneliti : mengenai sistemnya atau yang lain gitu mbak?

Narasumber : kalo disini semisal regular itu pembelajarannya tidak satu materi khusus yang di bimbing tapi sesuai dengan anak-anaknya, kalau pingin Tanya apa gitu ya,

yang dibimigkan itu. Kelas privat juga gak khusus untuk yang UN saja, tapi apa yang kurang paham disekolah bisa ditanyakan disini mas. Jadi nurut sama anak2nya.

Peneliti : pernahkah ada murid-murid bimbel atau orang tua wali yang mengeluh terhadap pelayanan equinox yang ditawarkan tidak sesuai hasil yang didapatkan?

Narasumber : ehm, protes disini gitu, mungkin gini mas kalau semisal ada kelas yang digabung, kelas satu di gabung ma kelas dua pas gak ada gurunya, itu kadang ada orang tuanya siswa mengeluh, ada pas saat digabung.

Peneliti : bagaimana tanggapan pihak lembaga sini mengenai itu mbak?

Narasumber : tanggapannya...? Tanggapannya ya sini sebisa mungkin ya di pisah tow mas, tapi kadang kalo siswanya tidak lebih dari 5 dikelas ya digabung akhirnya.

Nada fadhila nugraha

Smp 1 Dlingo bantul

Alamat: temuwuh Dlingo Bantul

Hasil wawancara bersama Nada Fadhila Nugraha, peserta didik jenjang SMP pada tanggal 19 juli 2018 jam 17.00-17.12 WIB

Peneliti : Bagaimana pelayanan jasa pendidikan di Equinox?

Narasumber : Kalo pelayanan disini baik mas, orang2nya baik-baik dan perhatian mas.

Kadang juga sering curhat mas sama guru-gurunya bukan soal masalah pelajaran saja. Kalo masalah pelajaran sudah baik mas pelayanannya.

Peneliti : Apakah ada kendala saat proses bimbingan berlangsung?

Narasumber : Ehm, kendalanya sih kayaknya gak ada mas. Seneng kog saya belajar disini

Peneliti : Apa yang dilakukan pihak Equinox untuk mengatasi kendala tersebut?

Peneliti : Bagaimana sarana prasarana yang ada di bimbel ini?

Narasumber : Srana prasarananya sudah baik sih mas, tapi kalo pas masuk sore tu kadang terasa panas di ruang kelas, ma agak berisik kendaraan di depan mas.

Peneliti : Apa saja kekurangan dari sarana prasarana di bimbel ini?

Narasumber : Mungkin ac ya mas,hhee. Ma itu parkirannya mas sempit, kadang harus parkir di seberang jalan kalo pas penuh

Peneliti : Apa yang membuat anda memutuskan untuk ikut bimbingan disini tidak di bimbel lain?

Narasumber : Ngikut temen mas, katanya bagus gitu. Dan deket juga dari rumah mas

Peneliti : Apa keunggulan dan kelemahan di bimbel ini?

Narasumber : Keunggulannya..? kurang tau e mas, mungkin dah banyak yang mencoba dan bilang bagus gitu mas.

Peneliti : Apakah anda merasa kecewa setelah mengikuti bimbel ini?

Narasumber : Ya tidak to mas, seneng kog belajar disini

Peneliti : Apakah ada manfaat bagi anda selama megikuti bimbel ini?

Narasumber : Manfaatnya ya banyak mas. Kadang kalo disekolahkan banyak pelajaran yang kurang saya pahami, jadi disini saya minta guru disini untuk menjelaskan agar bisa paham mas.

Narasumber : umi salamah

Tempat : rumah ibu umi salamah

Status : orang tua wali dari muhammad nouval

Hasil wawancara bersama Umi Salamah, orang tua wali dari Muhammad Nouval pada tanggal 5 juli 2018 jam 17.05-17.20 WIB.

Peneliti : apakah pelayanan bimbel Equinox ini sudah dirasa cukup baik?

Narasumber : kalau dari segi pelayanan pembelajaran sudah baik, selain pelayan siswa gak tau

Peneliti : kenapa ibu memilihkan atau mengijinkan anak ibuk untuk belajar di bimbel ini?

Narasumber : ingin anak lebih lebih giat dalam belajar, biasanya di rumahkan susah, kalau disuruh belajar sendiri, kadang-kadang saya repot tidak sempat ngajari anak.

Peneliti : kenapa ibu memilih bimbel ini , tidak di bimbel lain?

Narasumber : lebih dekat dari rumah..!

Peneliti : apakah sarana prasarana di bimbel ini sudah baik?

Narasumber : saya kira sudah.

Peneiti : apakah biaya yang dikeluarkan ibu, itu sudah sebanding dengan pelayan yang ditawarkan bimbel?

Narasumber : kalau dibandingkan dengan yang lain, sama sih perbandingan dengan bimbel yang lain masalah biaya sama.

Peneliti : kalau perbandingan dengan pelayanan yang ditawarkan?

Narasumber : maksudnya memuaskan enggak gitu?

Peneliti : iya. Kalau dengan biaya segitu sudah pantas atau belum?

Narassumber : kalau bisa ya harus ditingkatkan lagi suapaya lebih ... apa ya..??, hasilnya lebih memuaskanlah.

Peneliti : tapi nanti kalau biayanya ditambahkan gimana?

Narasumber : yang penting hasilnya memuaskan.

Vicky hidantikarnillah

Tentor

Tangerang banten

Hasil wawancara dengan vicky hidrantikanillan di Bimbel equinox pada tanggal 5 juli 2018 jam 17.05-17.20 WIB.

Peneliti : apa saja kendala dalam proses pembelajaran terhadap siswa ?

Narasumber : ide...!ide, kadang-kadang siswa itu masih ada, kadang kalau kita mengajar itu ,memang guru itu disuruhnya harus kreatif ya, ya kadang kalau idenya guru itu ngak kreatif jadi idenya tidak bisa membangun siswa itu, jadi harus sesuai keadaanya itu kaya apa, bagaimana cara guru itu membawa harus sesuai dengan siswa, kendalanya tu disitu, kalau siswa nakal itu bukan kendala, memang semua siswa itu nakal, gitu.

Peneliti : apa upaya yang anda lakukan untuk menanggulangi hal-hal tersebut?

Narasumber : ya gimana caranya , kita kaya harus bikin game-game kecil entah nyayi entah apa gitu yang kreatif yang bisa bikin siswa itu enggak ngantuklah, dengan bercerita atau apapun gitu. Kadangkan kalau siswa diceritain tentang ini, siswa jadi pingin tahudan tertarik gitu, jadi dalam pembelajaran itu diutamakan adalah mood siswa dulu, bukan pelajaran

Peneliti : apakah sarana prasarana sudah memenuhi kebutuhan pembelajaran?

Narasumber : sarana prasarnya ya udah sih ,karan memang bimbel itu lebih kepada adanya spidol, trus apa namanya papan tulis, trus ada kipas angin biar gak panas, juga

harus ada mejanya ya udah banyak, ya dah lumayan mas. Yang agak mengganggu
Cuma suara kendaraan motor yang agak mengganggu karna deket jalan

Peneliti : tapi sudah memenuhi

Narasumber : ya udah tapi gak perlu seperti bimbel yang sudah besar, kalo di bimbel ini sudah memenuhi sih

Peneliti : apakah oembeljaran di bimbel ini sudah maksimal mbk?

Narasumber : saya yang ngajar gitu

Peneliti : iya , emmbak

Narasumber : kalo saya belum

Peneliti : bagaimanakah cara agar pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal

Narasumber : ya itu tadi, kalo kita gak maksimal gitu lebih kaya siswanya tadi enggak betah atau minta ganti gitu, ya nanti itu kalau misalnya saya abis ngajar siswa biasanya Tanya apa gitu pada orang tuanya, nanti saya cek anaknya gimana mau minta lanjut atau enggak, ya kaya gitu, atau Tanya saya marah-marah atau enggak, ya jadi ada feedbacknya dari ibunya , biar saya bisa berubah.

Yuni riawati S.Pd.

Alamat: Selopamioro imogiri bantul

Status: Tentor bimbel Equinox

Hasil wawancara bersama Yuni Riawati S, tutor bimbel Equinox pada tanggal 18 juli 2018 jam 16.00-16.15 WIB

Peneliti : apa saja kendala dalam proses pembelajaran terhadap siswa ?

Narasumber : Muridnya gak niat belajar, biasanya yang niat memasukkan anaknya ke bimbel kan orang tuanya tapi anaknya sendiri kurang niat belajar mas. Jadi agak susah mas mengajar disini, perlu ide-ide khusus untuk membuat anaknya giat belajar

Peneliti : apa upaya yang anda lakukan untuk menanggulangi hal-hal tersebut?

Narasumber : Untuk menanggulangnya pakai metode yang gak begitu tegang, misalnya nyantai dulu setelah penjelasan materi, lalu di kerjakan bareng-bareng, gak langsung nyuruh ngerjain sendiri-sendir

Peneliti : apakah sarana prasarana sudah memenuhi kebutuhan pembelajaran?

Narasumber : Sarana prasarana disini, kalau materi bawa sendiri, kalau untuk soal-soal latihan download-download sendiri, disini banyak buku-buku tapi baru, jadi harus nyari-nyari sendiri juga Kalau bangunan dan prasarana lain sudah mencukupi mas, cukuplah pokoknya.

Peneliti : apakah pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal mbk?

Narasumber : Ehm, maksimal mas. Kalau untuk kelas 4 udah masimal mas, tapi untuk kelas 6 karena materinya banyak dan pembelajarannya hanya 3 kali dalam seminggu dengan waktu 90 menit tatapmuka kayaknya masih kurang Kalau masalah materi pelajaran yang tidak terjadwal, kalo di kelasku terjadwal mas, jadi tiap hari senin khusus untuk matematika, jadi biar bisa fokus pada pembelajaran yang berlangsung, kalo untuk hari rabu dan jumat baru fokus untuk tematik.

Peneliti : bagaimanakah cara agar pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal

Narasumber : Yang penting harus ada kerjasamanya mas, semuanya mulai dari rumah dan disini, siswanya harus kondusif saat pelajaran. Yang terpenting harus bisa mengontrol siswa apa ada yang celelekan, harus bisa di control agar bisa kondusif dan tidak mengganggu yang lain.

:

LAMPIRAN V

HASIL WAWANCARA

Ahmad fauzan

Smp 1 Dlingo bantul

Alamat: Terong Dlingo Bantul

Hasil wawancara bersama Ahmad Fauzan, peserta didik jenjang SMP pada tanggal 19 juli 2018 jam 17.30-17.42 WIB

Peneliti : Bagaimana pelayanan jasa pendidikan di Equinox?

Narasumber : Playanannya sudah baik mas, gurunya pada sangat perhatian mas, trus kalo jelasin pelajtan tu sampe semua bisa paham mas

Peneliti : Apakah ada kendala saat proses bimbingan berlangsung?

Narasumber : kalo kendalanya apa ya? Anu itu maas, kendalanya ruangnya kan agak kecil trus berdekatanan dengan ruang kelas lain, jadi pas kalo sama ada pelajaran yang berlangsung jadi kurang bisa fokus mas

Peneliti : Apa yang dilakukan pihak Equinox untuk mengatasi kendala tersebut?

Narasumber : kalo pihak bimbelnya karena mungkin masih terbatas ya mas, jadi maklum aja

Peneliti : Bagaimana sarana prasarana yang ada di bimbel ini?

Narasumber : kalo sarana prasarananya sudah lengkap mas menurut saya. Ada perpustakaan toilet musola dan ruang tunggu mas.

Peneliti : Apa saja kekurangan dari sarana prasarana di bimbel ini?

Narasumber : kalo kekurangannya tu mas, Susananya mungkin mas, kan kalo pas sore agak panas disini. Kalo pas malem enak mas

Peneliti : Apa yang membuat anda memutuskan untuk ikut bimbingan disini tidak di bimbel lain?

Narasumber : dulu kan bingung mas, mau cari bimbel dimana? Karena ini yang paling dekat ya coba dulu mas disini.

Peneliti : Apa keunggulan dan kelemahan di bimbel ini?

Narasumber : kalo keunggulan dan kelemahannya gak begitu tahu mas, kalo dari pelajarannya kan kalo bimbel lain mungkin hanya materi-materi yang diUNkan saja mas, kalo disini semua bisa dibimbingkan mas, mungkin itu

Peneliti : Apakah anda merasa kecewa setelah mengikuti bimbel ini?

Narasumber :ngak mas, malah bersyukur mas, dapat bimbel yang dekat dan juga bagus mas.

Peneliti : Apakah ada manfaat bagi anda selama megikuti bimbel ini?

Narasumber : banyak mas, yang jelas apa yang saya kurang pahami disekolah bisa saya tanyakan semua disini mas.

Ana ibatul khoiriyah

Alamat, plosor rt 03 wonolelo pleret bantul

Tempat bimbel equinox 17 juli 2018 pukul 16.00 WIB

Orang tua dari Azad El Ajwad Muhammad

Peneliti : Apa biaya yang dikeluarkan ibu, sebanding dengan pelayanan yang ditawarkan?

Narasumber : Ya Menurut saya sebanding mas

Peneliti : Kalau dengan lembaga yang lain lebih murah? Atau..

Narasumber : Ya saya tau ya mas, menurut saya disini, disini itu sudah, ya sama dengan yang lain, kalau bimbel ada yang mahal ada yang murah

Peneliti : Kenapa ibu memilihkan dan mengijinkan anak ibu untuk ikut belajar disini, tidak di bimbel lain?

Narasumber : Masalahnya sesuai...! Saya baru pertama kali mas, jadi belum tau gimana yang lain gitu, besok tujuannya apa, tapi yang jelas lebih dekat mas seperti itu.

Peneliti : Apakah sarana prasarana di bimbel ini sudah memenuhi?

Narasumber : Menurut saya sudah,

Peneliti : Apakah pelayanan di bimbel ini sudah baik mbak?

Narasumber : Kalau pelayanan jelas sudah baik, pembelajarannya ya sudah baik , dah seperti itu.

Peneliti : Adakah keluhan apa gitu mbak?

Narasumber : Ini baru mulai beberapa minggu ini, jadi masih kurang paham! Selama ini belum ada keluhan apapun, Mungkin hanya pesen pada gurunya kalo anak saya itu agak suka malu-malu gitu.

Peneliti :ok makasih mbak

Esti mustia

Alamat : Banten

Tentor bimbel Equinox

Hasil wawancara bersama Esti Mustia , tentor bimbel Equinox pada tanggal 18 juli 2018 jam 15.00-15.15 WIB

Peneliti :apa saja kendala dalam proser pembelajaran terhadap siswa ?

Narasumber : Kendalanya.? Gak ada kendalanya mas. Alhamdulillah semua lancar, Cuma karna anaknya beda-beda sifatnya to mas, jadi harus bisa ngikutin semua mas.

Peneliti : apa upaya yang anda lakukan untuk menanggulangi hal-hal tersebut?

Narasumber : Upayanya ya kita harus bisa seimbang mas. Ya kan semisal anak yang ini suka menghitung dan yang lainnya suka membaca , maka ya harus di turutin semua, entah membaca dulu baru menghitung apa sebaliknya gitu mas.

Peneliti : apakah sarana prasarana sudah memenuhi kebutuhan pembelajaran?

Narasumber : Sarana prasarana, menurut saya pribadi dengan harga yang ditawarkan segitu ya sudah cukup mas, kan hubungannya langsung ke administratornya aja

Peneliti : apakah pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal mbk?

Narasumber : Keluhan dari siswa? Gak ada sih mas. Malah ada yang yang mempercayakan anaknya sampai kelas 6 padahal anaknya mualai masuk dari kelas 4.

Peneliti : bagaimanakah cara agar pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal

Narasumber : Kalau maksimal sih belum mas. Kan belajar itu tidak boleh ada kata puasnya, harusnya selalu lebih-lebih, dan lebih. Kita harus terus gali-gali lagi semauanya agar lebih baik lagi

Peneliti : bagaimana caranya agar pembelajaran disini bisa maksimal?

Narasumber : Ya kita berusaha semaksimal mungkin, yng bisa kita ajarkan ya kitamaksimalkan, dengan berbagai cara salah satunya ya selalu membuat kelas itu

nyaman, dalam artian mereka suka sama kita dan tau apa yang kita ajarkan kan gitu.

Intan aulia putri

Smp 2 pleret bantul

Alamat: Bawuran Segoroyoso Pleret Baantul

Hasil wawancara bersama Intan Aulia Putri, peserta didik jenjang SMP pada tanggal 19 juli 2018 jam 17.15-17.30 WIB

Peneliti : Bagaimana pelayanan jasa pendidikan di Equinox?

Narasumber : Playanannya sudah baik mas, gurunya pada sangat perhatian mas, trus kalo jelasin pelajarannya tu sampe semua bisa paham mas

Peneliti : Apakah ada kendala saat proses bimbingan berlangsung?

Narasumber : kalo kendalanya apa ya? Anu itu maas, kendalanya ruangnya kan agak kecil trus berdekatan dengan ruang kelas lain, jadi pas kalo sama ada pelajaran yang berlangsung jadi kurang bisa fokus mas

Peneliti : Apa yang dilakukan pihak Equinox untuk mengatasi kendala tersebut?

Narasumber : kalo pihak bimbelnya karena mungkin masih terbatas ya mas, jadi maklum aja

Peneliti : Bagaimana sarana prasarana yang ada di bimbel ini?

Narasumber : kalo sarana prasarananya sudah lengkap mas menurut saya. Ada perpustakaan toilet musola dan ruang tunggu mas.

Peneliti : Apa saja kekurangan dari sarana prasarana di bimbel ini?

Narasumber : kalo kekurangannya tu mas, Suananya mungkin mas, kan kalo pas sore agak panas disini. Kalo pas malem enak mas

Peneliti : Apa yang membuat anda memutuskan untuk ikut bimbingan disini tidak di bimbel lain?

Narasumber : dulu kan bingung mas, mau cari bimbel dimana? Karena ini yang paling dekat ya coba dulu mas disini.

Peneliti : Apa keunggulan dan kelemahan di bimbel ini?

Narasumber : kalo keunggulan dan kelemannya gak begitu tahu mas, kalo dari pelajarannya kan kalo bimbel lain mungkin hanya materi-materi yang diUNkan saja mas, kalo disini semua bisa dibimbingkan mas, mungkin itu

Peneliti : Apakah anda merasa kecewa setelah mengikuti bimbel ini?

Narasumber :ngak mas, malah bersyukur mas, dapat bimbel yang dekat dan juga bagus mas.

Peneliti : Apakah ada manfaat bagi anda selama megikuti bimbel ini?

Narasumber : banyak mas, yang jelas apa yang saya kurang pahami disekolah bisa saya tanyakan semua disini mas.

Khoirul fitiayani

Alamat: Semunten jatimulyo dlingo

Orang tua wali dari Nada fadhila nugraha

Tempat bimbel equinox 17 juli 2018 pukul 16.00 WIB

Peneliti : Apa biaya yang dikeluarkan ibu, sebanding dengan pelayanan yang ditawarkan?

Narasumber : Gimana ya mas, kalo aku pribadi yang terpenting pendidikannya anak mas, kalau biayanya sih gak terlalu dilihat yang terpenting pendidikan anak mas.

Peneliti : Kalau dengan lembaga yang lain lebih murah? Atau..

Narasumber : ya lebih murah disini ya mas

Peneliti : Kenapa ibu memilihkan dan mengijinkan anak ibu untuk ikut belajar disini, tidak di bimbel lain?

Narasumber : Dekat, terus hasilnya cukup memuaskan

Peneliti : Apakah sarana prasarana di bimbel ini sudah memenuhi?

Narasumber : Kalau aku pribadi sudahh yamas, kalau masalah ruang kurang dikit mas

Peneliti : Apakah pelayan di bimbel ini sudah baik mbak?

Narasumber : Sudah puas, sudah mas

Peneliti : Adakah keluhan apa gitu mbak?

Narasumber : Keluhan apa ya mas, ya paling jam masuknya mas, kalau sore ginikan biasanya di desa ada TPA mas, jadi yap pinter-pinteran atur jadwal mas, kalau bimbel disini kan seminggu 3 kali masuknya mas, jadi kalau sore masuk di bimbel malamnya setelah magrib ngaji sendiri, Keluhan Kalau keluhan anaaknya gak ada ada mas, semuanya udah baik, gurunya juga baik-baik kog semua.

Zidny luayi

Administrator bimbel Equinox

Hasil wawancara bersama Zidny Luayi, Administrator Bimbel Equinox pada tanggal 22 juli 2019 jam 13.30-14.30 WIB

Peneliti : apakah bimbel Equinox memiliki strategi pemasaran?

Narasumber : kalo untuk strategi pemasarannya baru sekedar menyebar brosur, membuat iklan di media sosial, fokusnya masih di media soasial mas.

Peneliti : bagaimana equinox mengatasi pesrsaingan dari lembaga lain yang sejenis?

Narasumber : cara megatsi persaingan samapai sejauh ini belum ada mas, paling yang dilalukan Equinox dengan promosinya digencar aja.

Peneliti : bagaimana grafik peminat setiap tahunnya ?

Narasumber : kalo grafik setiap tahunnya kadang naik kadang turun mas, tahun kemaren ada penurunan mas, mulai tahun ini baru ada kenaikan.

Peneliti : bagaimana pihak equinox menjaga kualitas pendidikannya?

Narasumber : untuk menjaga kualitas mungkin dengan cara menyaring guru/tentor dengan mengedepankan skillnya mas, kalau yang lain dengan meningkatkan sarana prasarana

Peneliti : apa ciri khas pembelajaran yang ada Equinox ?

Narasumber : ciri khasnya mungkin kita memberikan pendampingan disemua mata pelajaran yang ada mas, jadi setiap siswa dapat membawa masalah pembelajaran di sekolahnya yang belum bisa untuk di bimbingan disini

Peneliti : apakah ada jaminan sukses ikut bimbingan belajar disini?

Narasumber : ada mas, misalnya jaminan kalau tidak naik kelas/ lulus UN uang kembali secara utuh.

Peneliti : apa saja kendala yang suka muncul dalam proses pemasaran?

Narasumber : itu mas gak ada yang bagian kusur buat promosi seperti nyebarin brosur, padahal banyak pihak dari sekolah-sekolah yang mendukung untuk diajak bekerja sama, tapi ya itu mas. kalo yang di media sosial itu kendalanya mungkin jangkauanya masih kurang luas mas.

Peneliti : upaya upaya pa saja yang dilakukan Equinox untuk meningkatkan pasarnya?

Narasumber : ya mungkin dengan meloby sekolah-sekolah dekat sini mas, kan kemarin tanggapan dari sekolahnya kan positif, jadi besok mau mencoba untuk meloby banyak sekolah lagi.

Peneliti : adakah faktor yang menghambat mengimplementasikan strategi pembelajaran?

Narasumber : SDMnya gak ada yang khusus ngurusin pemasaran mas, jadi kurang bisa fokus aja mas, kan disini saya menjadi administrator sekaligus bagian pemasarannya mas.

Peneliti : apakah nanti mungkin ditambahkan SDM khusus untuk bagian pemasarannya mbk?

Narasumber : ya mungkin bisa mas, kalau bimbel ini sudah besar, jadi biar fokus di bidang masing-masing.

Peneliti : mengapa strategi pemasaran bisa berhasil?

Narasumber : sejauh ini berhasil apa belummnya masih kurang yakin mas, kalau yang lewat sosmed kan bisa di lihat ada fallbacknya langsung, kalo yang lain kurang paham mas, ini juga grafik peminatnya masih naik turun mas.

Peneliti : setiap produk jasa layanan pasti memiliki kelebihan dan kekurangan, apa saja kelebihan dan kekurangan equinox ini mbak?

Narasumber : kelebihanannya kalo dari segi pembayarannya dapat dicicil tiap bulan mas, kalo kekurangannya harganya ya masih terlalu murah mas, jadi sulit untuk dinaikkan dari dulu.

Peneliti : secara jasanya mbak..?

Narasumber : anu mas, kalau secara jasanya, eh.. kalo kelebihanannya anu, mungkin.... Kurang tau e mas, tapi kalau kekurangannya dalam pembelajaran semisalnya ada tentor yang enggak masuk, ya sempat kosong mas. dan juga kadang tidak ada tentor yang menggantikan. Kalo kelebihanannya kurang tau e mas.

Peneliti : saat ini apa yang menjadi ancaman bagi produk equinox mbak?

Narasumber : eh... kurang tau juga mas, baru 2 tahun disini mas, jadi kurang tau

Peneliti : apa keunggulan equinox di banding bimbel lain?

Narasumber : mungkin murahannya itu mas..

Peneliti : apa yang menjadi ciri khas produk equinox dengan lembaga lain yang memiliki system yang sama

Narasumber : ciri khas... em,, maksudnya ciri khas dalam apa mas?

Peneliti : dalam pembelajarannya mbak?

Narasumber : oh... dalam pembelajaran

Peneliti : mengenai sistemnya atau yang lain gitu mbak?

Narasumber : kalo disini semisal regular itu pembelajarannya tidak satu materi khusus yang di bimbing tapi sesuai dengan anak-anaknya, kalau pingin Tanya apa gitu ya,

yang dibimigkan itu. Kelas privat juga gak khusus untuk yang UN saja, tapi apa yang kurang paham disekolah bisa ditanyakan disini mas. Jadi nurut sama anak2nya.

Peneliti : pernahkah ada murid-murid bimbel atau orang tua wali yang mengeluh terhadap pelayanan equinox yang ditawarkan tidak sesuai hasil yang didapatkan?

Narasumber : ehm, protes disini gitu, mungkin gini mas kalau semisal ada kelas yang digabung, kelas satu di gabung ma kelas dua pas gak ada gurunya, itu kadang ada orang tuanya siswa mengeluh, ada pas saat digabung.

Peneliti : bagaimana tanggapan pihak lembaga sini mengenai itu mbak?

Narasumber : tanggapannya...? Tanggapannya ya sini sebisa mungkin ya di pisah tow mas, tapi kadang kalo siswanya tidak lebih dari 5 dikelas ya digabung akhirnya.

Nada fadhila nugraha

Smp 1 Dlingo bantul

Alamat: temuwuh Dlingo Bantul

Hasil wawancara bersama Nada Fadhila Nugraha, peserta didik jenjang SMP pada tanggal 19 juli 2018 jam 17.00-17.12 WIB

Peneliti : Bagaimana pelayanan jasa pendidikan di Equinox?

Narasumber : Kalo pelayanan disini baik mas, orang2nya baik-baik dan perhatian mas.

Kadang juga sering curhat mas sama guru-gurunya bukan soal masalah pelajaran saja. Kalo masalah pelajaran sudah baik mas pelayanannya.

Peneliti : Apakah ada kendala saat proses bimbingan berlangsung?

Narasumber : Ehm, kendalanya sih kayaknya gak ada mas. Seneng kog saya belajar disini

Peneliti : Apa yang dilakukan pihak Equinox untuk mengatasi kendala tersebut?

Peneliti : Bagaimana sarana prasarana yang ada di bimbel ini?

Narasumber : Srana prasarananya sudah baik sih mas, tapi kalo pas masuk sore tu kadang terasa panas di ruang kelas, ma agak berisik kendaraan di depan mas.

Peneliti : Apa saja kekurangan dari sarana prasarana di bimbel ini?

Narasumber : Mungkin ac ya mas,hhee. Ma itu parkirannya mas sempit, kadang harus parkir di seberang jalan kalo pas penuh

Peneliti : Apa yang membuat anda memutuskan untuk ikut bimbingan disini tidak di bimbel lain?

Narasumber : Ngikut temen mas, katanya bagus gitu. Dan deket juga dari rumah mas

Peneliti : Apa keunggulan dan kelemahan di bimbel ini?

Narasumber : Keunggulannya..? kurang tau e mas, mungkin dah banyak yang mencoba dan bilang bagus gitu mas.

Peneliti : Apakah anda merasa kecewa setelah mengikuti bimbel ini?

Narasumber : Ya tidak to mas, seneng kog belajar disini

Peneliti : Apakah ada manfaat bagi anda selama megikuti bimbel ini?

Narasumber : Manfaatnya ya banyak mas. Kadang kalo disekolahkan banyak pelajaran yang kurang saya pahami, jadi disini saya minta guru disini untuk menjelaskan agar bisa paham mas.

Narasumber : umi salamah

Tempat : rumah ibu umi salamah

Status : orang tua wali dari muhammad nouval

Hasil wawancara bersama Umi Salamah, orang tua wali dari Muhammad Nouval pada tanggal 5 juli 2018 jam 17.05-17.20 WIB.

Peneliti : apakah pelayanan bimbel Equinox ini sudah dirasa cukup baik?

Narasumber : kalau dari segi pelayanan pembelajaran sudah baik, selain pelayan siswa gak tau

Peneliti : kenapa ibu memilihkan atau mengijinkan anak ibuk untuk belajar di bimbel ini?

Narasumber : ingin anak lebih lebih giat dalam belajar, biasanya di rumahkan susah, kalau disuruh belajar sendiri, kadang-kadang saya repot tidak sempat ngajari anak.

Peneliti : kenapa ibu memilih bimbel ini , tidak di bimbel lain?

Narasumber : lebih dekat dari rumah..!

Peneliti : apakah sarana prasarana di bimbel ini sudah baik?

Narasumber : saya kira sudah.

Peneiti : apakah biaya yang dikeluarkan ibu, itu sudah sebanding dengan pelayan yang ditawarkan bimbel?

Narasumber : kalau dibandingkan dengan yang lain, sama sih perbandingan dengan bimbel yang lain masalah biaya sama.

Peneliti : kalau perbandingan dengan pelayanan yang ditawarkan?

Narasumber : maksudnya memuaskan enggak gitu?

Peneliti : iya. Kalau dengan biaya segitu sudah pantas atau belum?

Narassumber : kalau bisa ya harus ditingkatkan lagi suapaya lebih ... apa ya..??, hasilnya lebih memuaskanlah.

Peneliti : tapi nanti kalau biayanya ditambahkan gimana?

Narasumber : yang penting hasilnya memuaskan.

Vicky hidantikarnillah

Tentor

Tangerang banten

Hasil wawancara dengan vicky hidrantikanillan di Bimbel equinox pada tanggal 5 juli 2018 jam 17.05-17.20 WIB.

Peneliti : apa saja kendala dalam proses pembelajaran terhadap siswa ?

Narasumber : ide...!ide, kadang-kadang siswa itu masih ada, kadang kalau kita mengajar itu ,memang guru itu disuruhnya harus kreatif ya, ya kadang kalau idenya guru itu ngak kreatif jadi idenya tidak bisa membangun siswa itu, jadi harus sesuai keadaanya itu kaya apa, bagaimana cara guru itu membawa harus sesuai dengan siswa, kendalanya tu disitu, kalau siswa nakal itu bukan kendala, memang semua siswa itu nakal, gitu.

Peneliti : apa upaya yang anda lakukan untuk menanggulangi hal-hal tersebut?

Narasumber : ya gimana caranya , kita kaya harus bikin game-game kecil entah nyayi entah apa gitu yang kreatif yang bisa bikin siswa itu enggak ngantuklah, dengan bercerita atau apapun gitu. Kadangkala kalau siswa diceritain tentang ini, siswa jadi pingin tahudan tertarik gitu, jadi dalam pembelajaran itu diutamakan adalah mood siswa dulu, bukan pelajaran

Peneliti : apakah sarana prasarana sudah memenuhi kebutuhan pembelajaran?

Narasumber : sarana prasarnya ya udah sih ,karena memang bimbel itu lebih kepada adanya spidol, trus apa namanya papan tulis, trus ada kipas angin biar gak panas, juga

harus ada mejanya ya udah banyak, ya dah lumayan mas. Yang agak mengganggu
Cuma suara kendaraan motor yang agak mengganggu karna deket jalan

Peneliti : tapi sudah memenuhi

Narasumber : ya udah tapi gak perlu seperti bimbel yang sudah besar, kalo di bimbel ini sudah
memenuhi sih

Peneliti : apakah oembeljaran di bimbel ini sudah maksimal mbk?

Narasumber : saya yang ngajar gitu

Peneliti : iya , emmbak

Narasumber : kalo saya belum

Peneliti : bagaimanakah cara agar pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal

Narasumber : ya itu tadi, kalo kita gak maksimal gitu lebih kaya siswanya tadi enggak betah
atau minta ganti gitu, ya nanti itu kalau misalnya saya abis ngajar siswa biasanya
Tanya apa gitu pada orang tuanya, nanti saya cek anaknya gimana mau minta
lanjut atau enggak, ya kaya gitu, atau Tanya saya marah-marah atau enggak, ya
jadi ada feedbacknya dari ibunya , biar saya bisa berubah.

Yuni riawati S.Pd.

Alamat: Selopamioro imogiri bantu

Status: Tentor bimbel Equinox

Hasil wawancara bersama Yuni Riawati S, tentor bimbel Equinox pada tanggal 18 juli 2018 jam 16.00-16.15 WIB

Peneliti : apa saja kendala dalam proses pembelajaran terhadap siswa ?

Narasumber : Muridnya gak niat belajar, biasanya yang niat memasukkan anaknya ke bimbel kan orang tuanya tapi anaknya sendiri kurang niat belajar mas. Jadi agak susah mas mengajar disini, perlu ide-ide khusus untuk membuat anaknya giat belajar

Peneliti : apa upaya yang anda lakukan untuk menanggulangi hal-hal tersebut?

Narasumber : Untuk menanggulangnya pakai metode yang gak begitu tegang, misalnya nyantai dulu setelah penjelasan materi, lalu di kerjakan bareng-bareng, gak langsung nyuruh ngerjain sendiri-sendir

Peneliti : apakah sarana prasarana sudah memenuhi kebutuhan pembelajaran?

Narasumber : Sarana prasarana disini, kalau materi bawa sendiri, kalau untuk soal-soal latihan download-download sendiri, disinikan banyak buku-buku tapi baru, jadi harus nyari-nyari sendiri juga Kalau bangunan dan prasaran lain sudah mencukupi mas, cukuplah pokoknya.

Peneliti : apakah pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal mbk?

Narasumber : Ehm, maksimal mas. Kalau untuk kelas 4 udah masimal mas, tapi untuk kelas 6 karena materinya banyak dan pembelajarannya hanya 3 kali dalam seminggu dengan waktu 90 menit tatapmuka kayaknya masih kurang Kalau masalah materi pelajaran yang tidak terjadwal, kalo di kelasku terjadwal mas, jadi tiap hari senin khusus untuk matematika, jadi biar bisa fokus pada pembelajaran yang berlangsung, kalo untuk hari rabu dan jumat baru fokus untuk tematik.

Peneliti : bagaimanakah cara agar pembelajaran di bimbel ini sudah maksimal

Narasumber : Yang penting harus ada kerjasamanya mas, semuanya mulai dari rumah dan disini, siswanya harus kondusif saat pelajaran. Yang terpenting harus bisa mengontrol siswa apa ada yang celelekan, harus bisa di control agar bisa kondusif dan tidak mengganggu yang lain.

:

LAMPIRAN VII

SURAT KETERANGAN BEBAS NILAI E





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

SURAT KETERANGAN
NOMOR : B. 176 /UN.02/TT/PP.09/4/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini, menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : **Chussen**
NIM : 12490119
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Semester : XIV (Empat Belas)

Telah menyelesaikan semua beban SKS dengan :

Nilai C- sebanyak - (Nihil) tanpa nilai E dan telah menyelesaikan tugas Praktek PPL I dan (PPL- KKN Terintegrasi).

Jumlah Mata Kuliah Wajib : 133 SKS
Jumlah Mata Kuliah Eleksi : 8 SKS
Jumlah : 141 SKS

IP Kumulatif : 3,25 (Tiga Koma Dua Lima)

Dan memenuhi persyaratan untuk mengikuti sidang munaqasyah.

Demikian agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 11 April 2019

Kepala Bagian Tata Usaha

Petugas Pengecek Nilai
Program Studi MPI

Drs. Ahmadi, MM
NIP. : 19621112 198703 1 002


Marzudi Nur
NIP. : 19711007 200701 1 039

SERTIFIKAT PLP 1


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

Sertifikat

Nomor: UIN.02/DT.1/PP.00.9/2488/2015

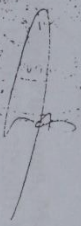
Diberikan kepada:

Nama : CHUSSEN
NIM : 12490119
Jurusan/Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Nama DPL : Dr. Hj. Juwariyah, M.Ag.

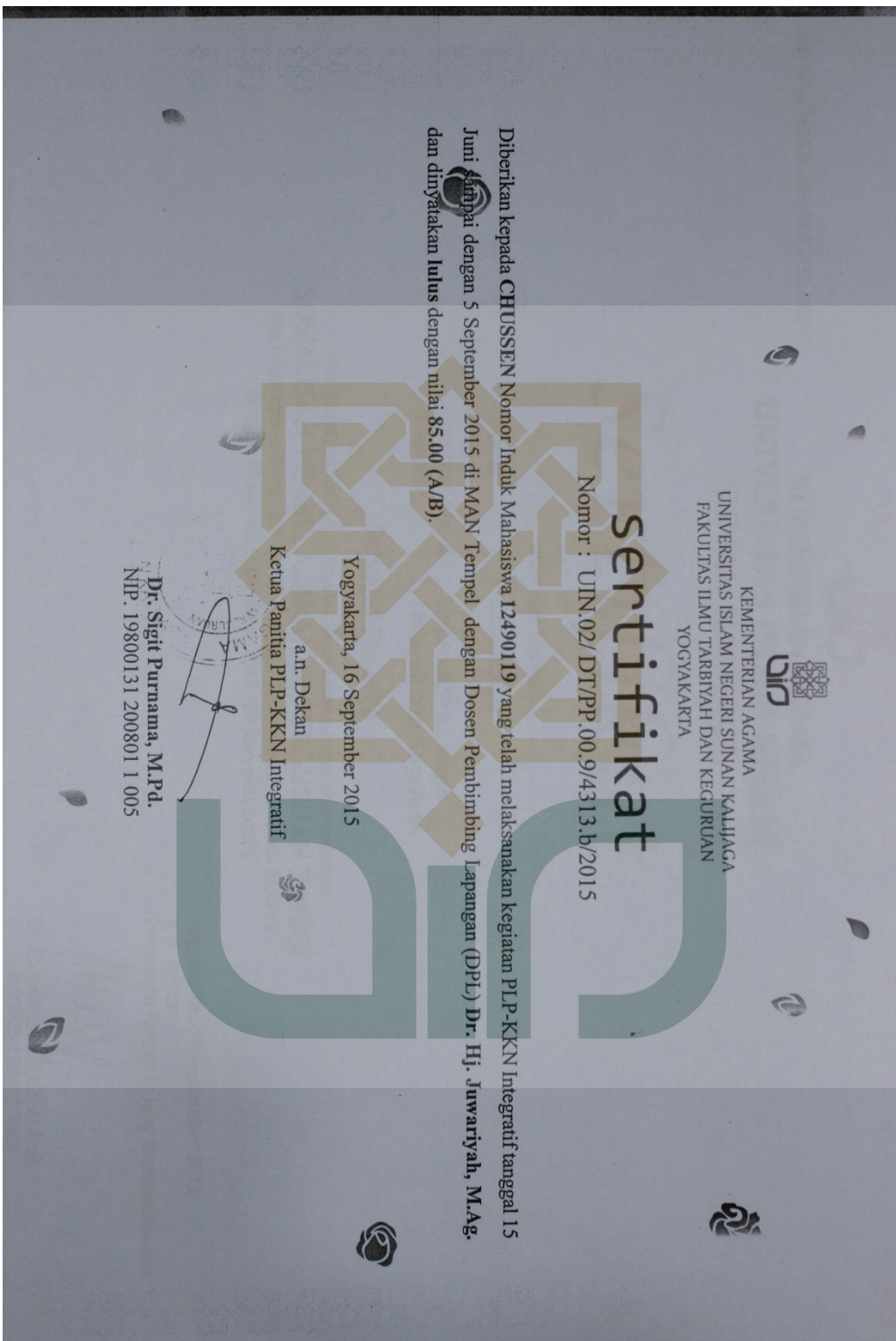
yang telah melaksanakan kegiatan Program Latihan Profesi 1 (PLP 1) pada tanggal 14 Februari s.d. 30 April 2015 dengan nilai 80 (B+). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti lulus PLP 1 sekaligus sebagai syarat untuk mengikuti Program Latihan Profesi 2 (PLP 2).

Yogyakarta, 8 Juni 2015

a.n. Wakil Dekan Bidang Akademik
Ketua Panitia,

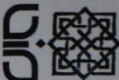

Dr. Syarif Purnama, M.Pd.
NIP. 19800131 200801 1 005

SERTIFIKAT PLP KKN



LAMPIRAN X

SERTIFIKAT ICT



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

SERTIFIKAT
Nomor: UIN-02/L3/PP.00.9/49.2.1/2019

UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

Nama : Chussen

NIM : 12490119

Fakultas : Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan

Jurusan/Prodi : Manajemen Pendidikan Islam

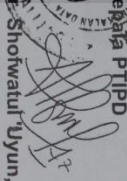
Dengan Nilai :

diberikan kepada

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	90	A
2.	Microsoft Excel	40	E
3.	Microsoft Power Point	80	B
4.	Internet	75	B
5.	Total Nilai	71,25	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	



Yogyakarta, 6 Februari 2019


De Shotwatu, Uyun, S.T., M.Kom.
NIP. 19820511 200604 2 002

Standard Nilai:

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

LAMPIRAN XI

SERTIFIKAT IKLA

وزارة الشؤون الدينية
جامعة سونان كاليجاكا الإسلامية الحكومية بجوكجاكرتا
مركز التنمية اللغوية

شهادة
اختبار كفاءة اللغة العربية
الرم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.49.2.1/2019

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Chussen
تاريخ الميلاد : ١٥ سبتمبر ١٩٩٥

قد شارك في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٢٩ يناير ٢٠١٩، وحصل على درجة :

٤٨	فهم المسموع
٣٠	التركيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٢٦	فهم المقروء
٣٤٧	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكرتا, ٢٩ يناير ٢٠١٩

المدير

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
رقم التوظيف : ١٩٦٨.٩١٥١٩٩٨.٣١.٠.٥

SERTIFIKAT TOEC



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

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE
No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.49.10.18/2017

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **Chussen**
Date of Birth : **September 15, 1995**
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:

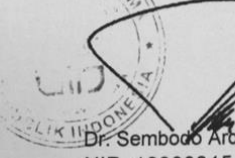
CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	42
Structure & Written Expression	44
Reading Comprehension	42
Total Score	427

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, February 03, 2017
Director,

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



SERTIFIKAT SOSPEM

Nomor: UIN.02/R.3/PP.00.9/2753.C/2012


KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA

Sertifikat

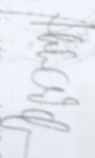
diberikan kepada:

Nama : CHUSSEN
NIM : 12490119
Jurusan/Prodi : Kependidikan Islam
Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan

Sebagai Peserta

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas dan kegiatan
SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI
Bagi Mahasiswa Baru Uin Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2012/2013
Tanggal 10 s.d. 12 September 2012 (20 jam pelajaran)

Yogyakarta, 19 September 2012
a.n. Rektor
Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan


Dr. H. Ahmad Rifai, M. Phil.
NIP. 19600905 198603 1006

LAMPIRAN XIV

FOTO LOKASI











LAMPIRAN XVI

Curriculum vitae

1. Nama : Chussen
 2. No Telp/HP : 089630490554
 3. Tempat, Tgl Lahir : Bantul, 15 September 1995
 4. Progam Studi : Manajemen Pendidikan Islam
 5. Fakultas : Tarbiyah dan Keguruan
 6. Agama : Islam
 7. Alamat di Yogyakarta : Jati, wonokromo, Pleret, Bantul
 8. Pendidikan : Sarjana
 9. Orang Tua
 - a) Ayah : Khawadis umur: 60
Pekerjaan : petani
 - b) Ibu : Sarji Astuti umur: 45
pekerjaan : Ibu rumah tangga
- Alamat orang tua : Banjarharjo 2, Muntuk, Dlingo, Bantul
NO Telp/HP : 084225673452



Yogyakarta, 20 April 2019
Yang membuat

Chussen