

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA
PENINGKATAN ANIMO PESERTA DIDIK (STUDI KASUS DI SMP
MUHAMMADIYAH 1 DEPOK YOGYAKARTA)**



SKRIPSI

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

Disusun oleh:

EVA ZATUL AZIZAH
NIM: 12490071

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Eva Zatul Azizah
NIM : 12490071
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

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

Yogyakarta, 8 Maret 2016

Yang Menyatakan,



Eva Zatul Azizah
NIM.12490071

SURAT PERNYATAAN BERJILBAB

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Eva Zatul Azizah
NIM : 12490071
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

menyatakan dengan sesungguhnya bawa saya tidak menuntut kepada Prodi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, atas pemakaian jilbab dalam ijazah Strata Satu saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan dengan penuh kesadaran mengharap Ridla Allah SWT.

Yogyakarta, 8 Maret 2016

Yang Menyatakan,



Eva Zatul Azizah
NIM. 12490071



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

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudari Eva Zatul Azizah
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 Saudari:

Nama : Eva Zatul Azizah

NIM : 12490071

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok 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 berharap agar Skripsi Saudari tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 10 Maret 2016
Pembimbing Skripsi,

Drs. Misbah Ulmunir, M.Si
NIP. 19550106 199303 1 001



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

SURAT PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

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

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah dilaksanakan munaqasyah pada hari Kamis tanggal 24 Maret 2016, dan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini dinyatakan lulus dengan perbaikan, maka setelah membaca meneliti dan mengoreksi perbaikan seperlunya, kami selaku Konsultan berpendapat bahwa Skripsi Saudari:

Nama : Eva Zatul Azizah
NIM : 12490071
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok Yogyakarta)

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

Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 31 Maret 2016
Konsultan,

Drs. Misbah Ulmunir, M.Si
NIP. 19550106 199303 1 001



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

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: UIN.02/DT/PP.01.1/21/2016

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul :

STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA
PENINGKATAN ANIMO PESERTA
DIDIK (STUDI KASUS DI SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK
YOGYAKARTA)

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :
Nama : Eva Zatul Azizah
NIM : 12490071
Telah dimunaqasyahkan pada : 24 Maret 2016
Nilai Munaqasyah : A-

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

TIM MUNAQASYAH:
Ketua Sidang

Drs. Misbah Ulmunir, M.Si
NIP. 19550106 199303 1 001

Penguji I

Dr. Subiyantoro, M.Ag
NIP.19590410 198503 1 005

Penguji II

Zainal Arifin, S.Pd.,M.S.I
NIP.19800324 200912 1 002

Yogyakarta, 04 APR 2016

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga



Dr. H. Tasman, M.A
NIP. 19611102 198603 1 003

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ۲۹

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (An-nisa’: 29).”¹

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-qur’an dan terjemahnya, (Surabaya: Surya Cipta Aksara, 1993), hal. 122.

PERSEMBAHAN

SKRIPSI INI SAYA PERSEMBAHKAN

KEPADA

ALMAMATER TERCINTA,

Prodi Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

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، أَمَا بَعْدُ.

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas limpahan nikmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Penulis menyadari dengan sepenuh hati bahwa dalam proses penyusunan karya sederhana ini tidak terlepas dari kemudahan dan pertolongan dari Allah SWT. Shalawat dan salam semoga dihaturkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai figur teladan dalam dunia pendidikan Islam yang patut ditiru dan perjuangakan hingga akhir zaman.

Skripsi ini merupakan kajian singkat tentang strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok. Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat terwujud atas bantuan, bimbingan, dukungan serta doa dari berbagai pihak. Sehingga, dengan kerendahan hati penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Tasman, M.A., selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan pengarahan kepada penulis selama menempuh studi.
2. Bapak Dr. Subiyantoro, M.Ag selaku Ketua Prodi MPI dan Bapak Zainal Arifin, M.SI, selaku Sekretaris Prodi MPI yang telah memberi motivasi dan arahan selama penulis menempuh studinya.

3. Bapak Drs. Misbah Ulmunir, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Skripsi sekaligus Dosen Penasehat Akademik yang dengan penuh kesabaran telah memberikan arahan, bimbingan, motivasi, serta doa untuk kelancaran penyusunan skripsi ini.
4. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang dengan sabar telah mendidik dan membimbing penulis.
5. Bapak Abdulah Mukti, S.Pd.I selaku kepala sekolah, Bapak Abidin Fuadi N, M.S.I selaku Waka kurikulum, Bapak Sudarsono selaku Waka Humas, Bapak Moh. Aris Prasetyanto, S.Pd selaku Waka kesiswaan dan para Bapak Ibu guru karyawan beserta civitas akademika SMP Muhammadiyah 1 Depok yang telah bekerjasama selama penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Muh Sodik dan Ibu Rubiyati yang senantiasa memberikan doa restu dan dukungan baik dalam bentuk materi maupun non materi. Terimakasih atas semua yang bapak ibu lakukan, semoga Allah SWT memberi pahala dan barakahnya.
7. Kakak dan adiku tercinta Nanang Wahyu Aryadi dan Nur Afiz Zuhroh yang selalu memberikan motivasi dan mendukung baik dalam keadaan senang maupun susah. Semoga kita bisa menjadi orang yang sukses nantinya dan bisa memberikan kebahagiaan untuk bapak dan ibu.
8. Sahabat-sahabatku tersayang Kuni, Netty, Oly, Dani, Imro', Aeni, Siti Nur, In Imanatun, Atika, Dini Dahlia, Hestiana dan semua sahabat MPI *Blue Community* (2012). Terimakasih untuk kebersamaan selama 4 (empat) tahun

terakhir ini. Semoga Allah membalas kebaikan kalian dengan kesuksesan dunia-akhirat. Aamiin.

9. Teman-teman rumah Ika, Husna, Dita, Diah, Riyadi, Ari serta teman kos khairunnisa Yanti, Elma, Ria, Iil, Eni, Devi, Amel, Galuh, Wiwik, Mudma dan Sarah. Terimakasih banyak atas motivasi dan semangat yang telah diberikan. Semoga kita bisa dipertemukan di SurgaNya.
10. Semua pihak yang telah ikut berjasa dalam penyusunan skripsi ini yang tidak mungkin disebutkan satu persatu.

Semoga semua bantuan, bimbingan, dukungan amal baik yang telah diberikan dapat diterima di sisi Allah SWT dan mendapat limpahan rahmat dari-Nya. Amin.

Yogyakarta, 8 Maret 2016

Penulis,

Eva Zatul Azizah
NIM. 12490071

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN | ii |
| HALAMAN PERNYATAAN BERJILBAB..... | iii |
| HALAMAN SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING | iv |
| HALAMAN SURAT PERSETUJUAN KONSULTAN | v |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | vi |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | viii |
| KATA PENGANTAR | ix |
| DAFTAR ISI..... | xii |
| DAGTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xv |
| DAFTAR LAMPIRAN..... | xvi |
| ABSTRAK..... | xvii |
| BAB I: PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 7 |
| C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian | 8 |
| D. Kajian Penelitian Terdahul..... | 10 |
| E. Sistematika Pembahasan..... | 13 |
| BAB II: LANDASAN TEORI DAN METODE PENELITIAN | 15 |
| A. Kajian Teori..... | 15 |
| 1. Tinjauan Tentang Strategi | 15 |
| 2. Tinjauan Tentang Pemasaran Jasa Pendidikan..... | 16 |
| 3. Tinjauan Tentang Peningkatan Animo Peserta Didik | 29 |
| B. Metode Penelitian | 32 |
| 1. Jenis Penelitian | 32 |
| 2. Subyek Penelitian | 34 |
| 3. Teknik Pengumpulan Data | 36 |
| 4. Teknik Validitas dan Keabsahan Data..... | 39 |
| 5. Teknik Analisis Data | 39 |
| BAB III: GAMBARAN UMUM SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK..... | 43 |
| A. Letak Geografis | 43 |
| B. Sejarah Berdirinya SMP Muhammadiyah 1 Depok | 44 |
| C. Visi, Misi dan Tujuan SMP Muhammadiyah 1 Depok | 49 |
| D. Struktur Organisasi..... | 50 |
| E. Data Guru, Karyawan dan Siswa..... | 52 |

| | |
|--|------------|
| F. Kondisi Sarana dan Prasarana..... | 56 |
| G. Ekstrakurikuler | 58 |
| H. Prestasi SMP Muhammadiyah 1 Depok | 58 |
| BAB IV: IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN ANIMO PESERTA DIDIK DI SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK | 60 |
| A. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok | 63 |
| 1. <i>Product</i> (Produk) | 64 |
| 2. <i>Price</i> (Harga) | 71 |
| 3. <i>Place</i> (Lokasi)..... | 75 |
| 4. <i>Promotion</i> (Promosi) | 76 |
| 5. <i>People</i> (SDM)..... | 81 |
| 6. <i>Physical Evidance</i> (Bukti Fisik)..... | 86 |
| 7. <i>Process</i> (Proses) | 90 |
| B. Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok | 92 |
| C. Hasil Peningkatan Animo Peserta Didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok | 97 |
| D. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik | 101 |
| BAB V: PENUTUP | 104 |
| A. Simpulan..... | 104 |
| B. Saran | 110 |
| C. Kata Penutup..... | 110 |
| DAFTAR PUSTAKA | 111 |
| LAMPIRAN – LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | | |
|----------|--|-----|
| Tabel 1 | : Daftar Pendidik dan Tenaga Pendidikan tahun 2015/2016..... | 52 |
| Tabel 2 | : Daftar Nama Guru, Tugas dan Jenjang Pendidikan..... | 53 |
| Tabel 3 | : Daftar Nama Karyawan dan Tugasnya | 55 |
| Tabel 4 | : Daftar Keadaan Siswa SMP Muhammadiyah 1 Depok | 56 |
| Tabel 5 | : Daftar Sarana Prasarana | 57 |
| Tabel 6 | : Daftar Rincian Biaya Administrasi tahun 2015/2016 | 72 |
| Tabel 7 | : Daftar Perolehan Beasiswa | 74 |
| Tabel 8 | : Daftar Tugas Mengajar Guru | 84 |
| Tabel 9 | : Hasil Teori <i>Marketing Mix</i> | 98 |
| Tabel 10 | : Hasil Peningkatan Peserta Didik..... | 100 |

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|----------|---|----|
| Gambar 1 | : Struktur Organisasi SMP Muhammadiyah 1 Depok..... | 51 |
| Gambar 2 | : Koleksi Penghargaan SMP Muhammadiyah 1 Depok..... | 69 |
| Gambar 3 | : Sertifikat Akreditasi Sekolah | 70 |
| Gambar 4 | : Lapangan Olahraga | 87 |
| Gambar 5 | : Perpustakaan | 88 |
| Gambar 6 | : Kantin Sekolah..... | 88 |
| Gambar 7 | : Musholla SMP Muhammadiyah 1 Depok..... | 89 |
| Gambar 8 | : Laboratorium Komputer..... | 90 |
| Gambar 9 | : Brosur Sekolah tahun 2014/2015 | 93 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|----------------|---|
| Lampiran I | : Surat Penunjukan Pembimbing |
| Lampiran II | : Bukti Seminar Proposal |
| Lampiran III | : Berita Acara Seminar |
| Lampiran IV | : Surat Izin Penelitian ke Sekolah |
| Lampiran V | : Surat Izin Penelitian ke Gubernur |
| Lampiran VI | : Surat Izin Penelitian dari Gubernur |
| Lampiran VII | : Surat Izin Penelitian dari Bapeda Sleman |
| Lampiran VIII | : Pedoman Pengumpulan Data |
| Lampiran IX | : Pedoman Wawancara |
| Lampiran X | : Catatan Lapangan |
| Lampiran XI | : Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian |
| Lampiran XII | : Kartu Bimbingan Skripsi |
| Lampiran XIII | : Sertifikat PLP 1 |
| Lampiran XIV | : Sertifikat PLP – KKN Integratif |
| Lampiran XV | : Sertifikat ICT |
| Lampiran XVI | : Sertifikat IKLA |
| Lampiran XVII | : Sertifikat TOEC |
| Lampiran XVIII | : <i>Curriculum Vitae</i> |
| Lampiran XIX | : Foto Lokasi SMP Muhammadiyah 1 Depok |

ABSTRAK

Eva Zatul Azizah, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016.

Latar belakang penelitian ini bermula dari ketertarikan peneliti terhadap kurangnya animo peserta didik karena sekolah pernah mengalami masa kepurukan dan sekarang mulai berkembang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peningkatan animo peserta didik melalui strategi pemasaran jasa pendidikan menggunakan teori *marketing mix* yang meliputi *product, price, place, promotion, people, physical evidence*, dan *process* di SMP Muhammadiyah 1 Depok.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan mengambil latar di SMP Muhammadiyah 1 Depok. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam (*in depth interview*) dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan cara reduksi data, *display data* dan menarik kesimpulan. Teknik penentuan validitas dan keabsahan data dengan cara triangulasi sumber dan triangulasi teknik serta disandarkan pada teori.

Hasil penelitian menunjukkan: (1) pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan sekolah dalam mengenalkan sekolah melalui mengikuti lomba-lomba tingkat kecamatan, kabupaten, provinsi dan nasional serta mengadakan event-event yang mendukung promosi sekolah. (2) Implementasi strategi pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok melalui teori *marketing mix* adalah: a) *product* yang ditawarkan yaitu meningkatkan produktivitas peserta didik dan sekolah pilihan pertama serta sekolah favorit, b) *price* yang ditawarkan terjangkau bagi masyarakat dan penentuannya melalui musyawarah, c) *place* yang cukup strategis dan lingkungan yang kondusif, d) *promotion* yang dilakukan melalui kegiatan yang berguna memperkenalkan sekolah dan melalui periklanan atau media masa, e) *people/SDM* yang ditekankan bersifat komitmen, loyalitas dan profesional, f) *physical evidence* yang dimiliki sarana prasana dan fasilitas lain sudah memadai dan meningkat setiap tahunnya, g) *process* jasa pendidikan melalui pembelajaran yang efektif dan efisien dengan memanfaatkan fasilitas sekolah. (3) Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan animo peserta didik adalah: a) *door to door* di SD/MI, b) mengadakan try out di SD/MI, c) mengadakan lomba *minisoccer* antar SD dan FAS, d) pengajian dengan menghadirkan tokoh penting, e) kegiatan yang melibatkan masyarakat Baksos, qurban, bazar, jalan santai dan donor darah, f) menjemput langsung siswa yang tidak diterima di SMP/MTS sekitar, g) prinsip AIDA+S adalah *attention*: orang tua memperoleh informasi dari alumni dan wali murid, *interest*: mencari informasi lebih lanjut, *desire*: wali murid menanyakan syarat-syarat pendaftaran, *action*: diterima dan mengikuti proses pembelajaran, *satisfaction*: konsumen akan merasa puas atau kecewa.

Kata kunci: Pemasaran Jasa Pendidikan, Teori *Marketing Mix*, Prinsip AIDA+S

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sekolah merupakan kebutuhan mendasar bagi semua orang, seperti di zaman sekarang ini yang semakin mengedepankan pendidikan sebagai salah satu tolok ukur dan penilainnya. Sekolah juga dianggap sebagai rumah kedua untuk mendapatkan pendidikan setelah pendidikan pertama yang diperoleh melalui keluarga. Sekolah adalah suatu lembaga yang dirancang khusus untuk pengajaran para murid (siswa) di bawah pengawasan para guru. Sekolah yang pada dasarnya sebagai sarana untuk melaksanakan pendidikan diharapkan bisa menjadikan masyarakat yang lebih maju, oleh sebab itu sekolah menjadi pusat pendidikan harus melaksanakan fungsinya dengan optimal dan perannya mampu menyiapkan para generasi muda terjun dalam proses pembangunan masyarakat. Di sekolah pula nilai kehidupan masyarakat dan pribadi, peluang pengembangan diri serta peningkatan produktivitas bisa digali dan kemudian dikembangkan.

Sekolah yang bernaung dalam lembaga pendidikan Islam merupakan lembaga pendidikan bersifat *non profit*. Lembaga pendidikan Islam yang bersifat *non profit* tidak lepas dari fenomena dalam hal lembaga pendidikan. Lembaga tersebut harus mengetahui berbagai harapan dan kebutuhan *stakeholder* (pengguna pendidikan).¹ Dengan demikian, sekolah harus mampu menarik peserta didik dengan memenuhi berbagai harapan-harapan yang diinginkan oleh

¹ Muhaimin, *Manajemen Pendidikan : Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal.23.

pengguna pendidikan di masyarakat sekitar sekolah tersebut. Sekolah juga berupaya untuk meningkatkan mutu pendidikan dan mampu berkembang dengan berbagai animo peserta didik.

Sekolah berkembang artinya berubah menjadi sekolah yang lebih baik, misalnya sekolah berubah dari kurangnya animo peserta didik menjadi sekolah yang diminati oleh peserta didik. Perubahan yang ada di sekolah selalu melibatkan banyak pihak diantaranya peran kepala sekolah, guru, siswa, tenaga administrasi, orang tua siswa dan sebagainya. Sedangkan, tugas dari kepala sekolah adalah sebagai agen utama perubahan yang mendorong dan mengelola agar semua pihak termotivasi dan berperan aktif dalam perubahan tersebut.²

Setiap perubahan memerlukan agen perubahan yang melibatkan semua pihak dalam membangun perubahan tersebut. Sekolah yang mampu berkembang harus adanya peran dari agen perubahan³ yaitu sebagai (1) *Catalyst* merupakan peran yang mampu menyakinkan orang lain bahwa pentingnya perubahan pada kondisi lebih baik, (2) *solution givers* berperan untuk mengingatkan tujuan akhir dari perubahan yang dilaksanakan, (3) *process helpers* berperan membantu kelancaran proses perubahan, khususnya menyelesaikan masalah yang muncul dan membina hubungan antara pihak-pihak terkait, (4) *resource linkers* berperan menghubungkan orang dengan pemilik sumber dana/alat yang diperlukan.

² Muchlas Samani, dkk, *Manajemen Sekolah : Panduan Praktis Pengelolaan Sekolah*, (Yogyakarta: Adicita Karya Nusa, 2011), hal.181.

³ *Ibid.*, hal.182.

Pendidikan merupakan suatu proses terhadap anak didik yang berlangsung sampai anak didik mencapai pribadi dewasa.⁴ Proses pendidikan anak ini berlangsung dalam jangka waktu yang panjang. Apabila anak didik sudah mencapai pribadi dewasa, maka sepenuhnya mampu bertindak sendiri bagi kesejahteraan hidup dan masyarakatnya. Pendidikan juga merupakan fenomena manusia yang fundamental dan mempunyai sifat konstruktif dalam hidup manusia. Oleh karena itu, sekolah mampu mengadakan refleksi ilmiah tentang pendidikan tersebut, sebagai pertanggungjawaban terhadap perbuatan yang bersifat mendidik dan dididik.

Lembaga pendidikan pada hakekatnya bertujuan untuk memberikan layanan baik terhadap *stakeholder*, karena *stakeholder* membayar dengan cukup mahal terhadap lembaga pendidikan tersebut. Layanan dapat dilihat dari berbagai bidang, mulai dari layanan dalam bentuk fisik bangunan, sampai layanan berbagai fasilitas dan guru yang bermutu. Konsumen akan menuntut layanan pendidikan yang kurang memuaskan karena konsumen lebih memperhatikan layanan pendidikan yang akan diminatinya. Dalam berbagai segi misalnya, fasilitas di lingkungan maupun di dalam sekolah/madrasah, proses pembelajaran dan guru yang bermutu. Semuanya akan bermuara pada sasaran memuaskan *stakeholder*. Inilah tujuan dari marketing lembaga pendidikan.⁵

⁴ Hasbullah, *Dasar-dasar Ilmu Pendidikan*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), hal.5.

⁵ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan: Fokus pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hal.30.

Pada dasarnya dukungan masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam menyimpan banyak potensi yang besar⁶ karena secara umum, sebagian masyarakat sudah menaruh kepercayaan terhadap lembaga pendidikan Islam yang akan memberikan dukungan pada sekolah/madrasah agar mampu berkembang menjadi sekolah yang unggul.

Pemasaran pendidikan bukan bekerja dengan iklim dan promosi yang menjanjikan bagi masyarakat, tapi mendidik dan menyakinkan masyarakat kearah yang benar. Masyarakat juga percaya bahwa sekolah/madrasah ini bermutu dan unggul.⁷ Pemasaran pendidikan tidak hanya berorientasi pada peningkatan keuntungan lembaga, akan tetapi bagaimana menciptakan layanan yang mampu diminati bagi peserta didik dan *stakeholder* merasa puas terhadap layanan pendidikan atas mutu dan output dari peserta didiknya.

Pada dasarnya fungsi pemasaran di lembaga pendidikan adalah untuk membentuk citra baik terhadap lembaga dan menarik sejumlah calon siswa. Citra baik salah satunya dilakukan dengan cara mempengaruhi kebutuhan dan harapan *stakeholder* agar sesuai dengan produk dan layanan yang ada di sekolah. Citra positif merupakan aset yang sangat berharga di pasar (*market place*). *Image* positif juga modal yang kuat dalam mempengaruhi harapan *stakeholder*. Sehingga, calon siswa berminat untuk masuk ke sekolah tersebut, akhirnya lebih

⁶ Baharudin, *Pengembangan Lembaga Pendidikan Islam: Menuju Pengelolaan Profesional dan Kompetitif*, (Malang: UIN Malang, 2011), hal.52.

⁷ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Coorporate...*, hal.14.

menguntungkan lembaga pendidikan dan pengembangan sekolah dapat dilakukan sebagaimana yang telah direncanakan.

Mengenal perilaku konsumen tidaklah mudah, kadang terus terang menyatakan kebutuhan dan keinginannya, namun sering pula bertindak sebaliknya. Mungkin konsumen tidak memahami motivasinya secara mendalam, sehingga sering bereaksi untuk mengubah pikirannya pada menit-menit terakhir sebelum melakukan keputusan pembelian. Untuk itu para pemasar perlu mempelajari keinginan, persepsi, preferensi dan perilakunya dalam berbelanja. Sehingga, para pemasar dapat mempersiapkan seperangkat kebijakan pemasarannya, seperti pengembangan produk beserta ciri-cirinya, harga, saluran distribusi, penyampaian pesan periklanannya dan unsur-unsur detail dari bauran pemasaran.⁸

Pemasaran yang tidak hanya berfungsi menyampaikan produk atau jasa sampai ke tangan konsumen, tetapi bagaimana produk atau jasa dapat memberikan kepuasan pelanggan dengan menghasilkan laba. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan (peserta didik).⁹

⁸ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal.1.

⁹ Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan : Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, (Yogyakarta: KAUKABA, 2012), hal.224.

Pada tahun 2008 SMP Muhammadiyah 1 Depok mengalami keterpurukan dalam masalah jumlah peserta didik yang mempengaruhi sekolah itu mampu untuk berkembang atau mati. Apabila pada tahun 2009/2010 jumlah peserta didik tidak mencapai 10 peserta didik maka sekolah ini akan ditutup. Namun, dengan berbagai usaha, upaya dan tekad sekolah ini mampu berkembang dari setiap tahunnya. Pada tahun 2009/2010 sekolah ini mampu meningkatkan animo peserta didik yang berjumlah 61 orang.¹⁰ Dengan demikian, peningkatan animo peserta didik dari setiap tahunnya mengalami peningkatan. Sehingga, bagaimana manajemen pengelolaan dari bidang pemasaran pendidikan yang mempengaruhi peningkatan animo peserta didik dari tahun 2009 sampai tahun 2015.

Data tabel jumlah siswa di SMP Muhammadiyah 1 Depok dari tahun 2009 sampai 2015, yaitu :

| Tahun Ajaran | Kelas I | Kelas II | Kelas III | Jumlah (Kls. I + II + III) | |
|----------------------|---------|----------|-----------|-------------------------------|---------------|
| | | | | Jml Siswa | Jumlah Rombel |
| Th. 2008/2009 | 10 org | 28 org | 31 org | 69 org | 3 rbl |
| Th. 2009/2010 | 61 org | 10 org | 28 org | 99 org | 5 rbl |
| Th. 2010/2011 | 51 org | 61 org | 10 org | 106 org | 5 rbl |
| Th. 2011/2012 | 43 org | 51 org | 49 org | 143 org | 6 rbl |
| Th. 2012/2013 | 109 org | 54 org | 53 org | 216 org | 8 rbl |
| Th. 2013/2014 | 102 org | 109 org | 45 org | 256 org | 10 rbl |
| Th. 2014/2015 | 118 org | 118 org | 110 org | 348 org | 12 rbl |
| Th.2015/2016 | 146 org | 122 org | 112 org | 380 org | 12 rbl |

¹⁰ Wawancara dengan Pak Abdullah Mukti selaku Kepala Sekolah di Ruang Kepala Sekolah pada hari Senin tanggal 6 Oktober 2015 pukul 09:25.

Berdasarkan uraian diatas, secara keseluruhan masalah menjadi fokus penelitian adalah penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik terhadap lembaga pendidikan Islam. Penelitian ini perlu diangkat demi perbaikan dan peningkatan mutu lembaga pendidikan Islam. Selain itu, hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat pada lembaga pendidikan Islam untuk memperhatikan dan meningkatkan animo layanan pendidikan sehingga konsumen pendidikan akan tetap berempati pada lembaga pendidikan Islam yang nantinya memberikan umpan balik yang positif terhadap lembaga pendidikan Islam tersebut. Sehingga eksistensi lembaga pendidikan Islam dapat terjaga dan meningkatkan kualitas baik mutu maupun pelayanan pendidikan. Adanya hasil temuan latar belakang masalah tersebut, peneliti tertarik untuk mengkaji lebih lanjut informasi yang ada di sekolah tersebut melalui penelitian dengan judul, **“Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok Yogyakarta)”**. Dengan adanya latar belakang dan tema penelitian ini, peneliti berharap mendapatkan informasi dan data-data terkait penelitian yang dikaji.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas permasalahan yang hendak dijawab dengan penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

2. Bagaimana upaya pengelolaan peserta didik yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok?
3. Bagaimana hasil peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
4. Apa faktor pendukung dan penghambat dari pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik yang diterapkan di SMP Muhammadiyah 1 Depok.
2. Untuk mengetahui upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok.
3. Untuk mengetahui hasil dari strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok.
4. Untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat dari pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok.

Kegunaan Penelitian

Selanjutnya hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi SMP Muhammadiyah 1 Depok, Mahasiswa, dan lembaga pendidikan Islam lainnya. Kegunaan tersebut antara lain :

1. Aspek teoritis

- a. Sebagai wacana untuk memperluas wawasan dan pengetahuan tentang pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya untuk meningkatkan mutu pendidikan di suatu lembaga pendidikan.
- b. Penelitian ini setidaknya dapat dijadikan panduan atau pedoman keilmuan dan pengetahuan tentang pemasaran yang banyak diartikan oleh masyarakat sebagai tindakan mengelabui masyarakat. Sehingga masyarakat dapat memahami dengan benar pemasaran jasa pendidikan yang berorientasi pada mutu pelayanan.

2. Aspek praktis

- a. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan data ilmiah dan wahana baru bagi perkembangan ilmu pendidikan terutama pengembangan ilmu manajemen pendidikan khususnya manajemen pemasaran jasa pendidikan.
- b. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat dan menambah referensi bagi para praktisi pendidikan untuk mengembangkan lembaga pendidikan Islam di masa sekarang dan yang akan datang.

D. Kajian Penelitian Terdahulu

Berdasarkan hasil pencarian literature yang dilakukan penulis, maka terdapat beberapa hasil penelitian dan tulisan terdahulu yang mengungkapkan dan memiliki keterkaitan dengan topik penelitian ini diantaranya :

Penelitian yang dilakukan oleh Gradus dalam penelitian yang berjudul “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang Kulonprogo”¹¹, penelitian ini menjelaskan tentang kelebihan dan kekurangan dari taktik pemasaran jasa pendidikan dengan menggunakan *marketing mix* yang dilakukan oleh MAN 1 Kalibawang yang meliputi 7 P yaitu, *Product* (produk) jasa pendidikan yang ditawarkan, *Price* (harga) strategi penentuan harga, *Place* (lokasi/tempat) jasa yang diberikan, *Promotion* (promosi) promosi yang dilakukan, *People* (orang) kualitas, kualifikasi dan kompetensi SDM yang dimiliki, *Physical Evidence* (bukti fisik) sarana prasarana atau fasilitas yang dimiliki, *Process* (proses) jasa pendidikan. Perbedaan dengan penelitian yang penyusun uraikan selain terletak pada objek penelitian dan pada pokok bahasan. Penyusun ingin menguraikan implementasi strategi pemasaran jasa pendidikan yang telah dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok dan usaha-usaha yang dilakukan dalam peningkatan animo peserta didik.

Penelitian kedua yang serupa dengan penelitian yang akan penyusun buat adalah penelitian dari saudari Esti Winarni yang berjudul “Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel

¹¹ Gradus, ”*Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, UIN Sunan Kalijaga Yoogyakarta, Tahun 2013.

Yogyakarta”¹², penelitian ini menjelaskan mengenai penerapan pemasaran strategik di MIN Tempel Yogyakarta yang menggunakan analisis SWOT dan peranan pemasaran strategik dalam meningkatkan kepuasan siswa di MIN Tempel Yogyakarta menggunakan prinsip kepuasan siswa yaitu prinsip AIDA+S. Dari rumusan masalah jelas terlihat perbedaan dengan penelitian yang akan disusun teliti. Dalam penelitian ini penyusun akan lebih menguraikan strategi pemasaran jasa pendidikan serta upaya yang dilakukan dalam peningkatan animo peserta didik.

Kemudian dalam penelitian saudari Tri Priyatun yang berjudul “Peran Humas dalam Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Terpadu Insan Cendekia Yogyakarta”.¹³ Penelitian ini menggunakan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) melalui 7P yaitu mendukung dan menunjang kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan publikasi lembaga pendidikan kepada publik intern dan publik ekstern. Pentingnya humas dalam mengenalkan lembaganya kepada masyarakat atau calon siswa baru, serta berusaha menciptakan *image* (citra) positif kepada masyarakat. Tujuannya agar masyarakat dapat membuat keputusan untuk mendaftarkan anaknya ke lembaga pendidikan tersebut. Perbedaan dari penelitian yang penyusun lakukan yaitu lebih fokus dalam peran strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan animo peserta didik serta upaya apa yang mempengaruhinya.

¹² Esti Winarni, ”Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel Yogyakarta”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014.

¹³ Tri Priyatun, ”Peran Humas dalam pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Terpadu Insan Cendekia Yogyakarta”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2013.

Penelitian selanjutnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh saudara Muhammad Iqbal Saimima yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah Sebagai Upaya Meningkatkan Minat Pendaftar di MTS Negeri Sleman Kota Yogyakarta”.¹⁴ Dalam penelitian ini saudara Muhammad Iqbal Saimima menguraikan mengenai penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan madrasah di MTS Negeri Sleman Kota Yogyakarta dan faktor yang mempengaruhi minat pendaftar (calon siswa) di MTS Negeri Sleman Kota Yogyakarta. Penelitian ini melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai upaya meningkatkan minat pendaftar secara keseluruhan telah memenuhi unsur-unsur *marketing mix*. Sehingga, penelitian ini memilih jasa yang digunakan untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat pendaftar yaitu faktor kualitas pelayanan, faktor persepsi harga, faktor lokasi, dan faktor fasilitas. Persamaan dengan penelitian yang akan penyusun uraikan yaitu tujuannya agar masyarakat berminat mendaftarkan anaknya ke lembaga pendidikan Islam. Akan tetapi, penelitian yang dilakukan saudara Muhammad Iqbal Saimima menjelaskan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat pendaftar atau masyarakat, sedangkan penelitian yang akan penyusun uraikan mengenai implementasi strategi pemasaran jasa pendidikan dan upaya sekolah dalam meningkatkan animo peserta didik. Selain itu, perbedaan juga terletak pada objek penelitian dan rumusan masalah penelitian.

¹⁴ Muhammad Iqbal Saimima, “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah Sebagai Upaya meningkatkan Minat pendaftar di MTS Negeri Sleman Kota Yogyakarta*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan di dalam penyusunan skripsi ini dibagi menjadi 3 bagian yaitu : bagian awal, bagian pokok/inti, dan bagian akhir. Sistematika pembahasan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Bagian awal

Bagian awal skripsi ini meliputi : Halaman sampul luar memuat : judul, lambang UIN Sunan Kalijaga, maksud penelitian, nama dan nomor induk mahasiswa, nama program studi, nama fakultas, nama institusi dan tahun penyelesaian; Halaman pembatas; Halaman sampul dalam; Surat pernyataan keaslian skripsi; Halaman surat persetujuan skripsi dari pembimbing; Halaman surat persetujuan dari konsultan; Halaman pengesahan; Halaman motto; Halaman persembahan; Kata pengantar; Halaman abstrak; Daftar isi; Transliterasi; Daftar tabel; Daftar gambar; dan Daftar lampiran.

2. Bagian Pokok/Inti

Bagian inti penelitian ini peneliti menyajikan dalam bentuk bab-bab, subbab-subbab secara rinci. Adapun penyajiannya adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, dalam bab ini meliputi : Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian penelitian terdahulu, sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori dan Metode Penelitian, dalam bab ini meliputi: kajian teori dan metode penelitian.

BAB III : Gambaran Umum Sekolah, pada bab ini berisi tentang letak geografis sekolah, sejarah sekolah, visi dan misi, struktur organisasi,

keadaan guru, karyawan dan siswa, keadaan sarana dan prasarana serta prestasi sekolah.

BAB IV : bagian ini membahas tentang strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok.

BAB V : Penutup, bagian ini terdiri dari simpulan, saran-saran dan kata penutup.

3. Bagian akhir

Bagian akhir skripsi ini adalah diisi dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Dengan demikian berdasarkan fakta yang ada di lapangan dapat penulis simpulkan bahwa strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) sebagai upaya peningkatan animo peserta didik secara keseluruhan telah memenuhi unsur-unsur *marketing mix* yang terdiri dari *product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*.

1. Pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok merupakan cara untuk memperkenalkan lembaga pendidikan terhadap masyarakat atau konsumen. Memperkenalkan SMP Muhammadiyah 1 Depok melalui kegiatan-kegiatan yang berfungsi untuk mempromosikan sekolah, seperti : mengikuti lomba-lomba atau sekolah mengadakan *event-event* yang secara tidak langsung pihak sekolah mempublikasikan kepada masyarakat agar tertarik untuk memasukkan anaknya ke sekolah tersebut dengan mengedepankan mutu pendidikan yang berkualitas, sehingga memberikan kesan yang baik untuk meningkatkan minat masyarakat atau konsumen.

Berkaitan dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang menggunakan unsur 7P yang telah penulis uraikan di atas bahwa SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki keunggulan yaitu:

- a. *Product* (produk), SMP Muhammadiyah 1 Depok mempunyai sasaran yaitu meningkatkan produktivitas peserta didik dan sekolah pilihan pertama atau menjadi sekolah favorit. Sekolah memiliki keunggulan-keunggulan dibidang agama yaitu program khusus ISMUBA yaitu memperdalam keislaman, kemuhammadiyah, bahasa arab dan bahasa inggris diharapkan SMP Muhammadiyah 1 Depok dapat bersaing dengan sekolah-sekolah lain sehingga menjadikan sekolah pilihan pertama sebagai tujuan untuk menuntut ilmu. Selain unggul dibidang agama SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki berbagai ekstrakurikuler dan kegiatan tambahan lainnya untuk menunjang proses pembelajaran. SMP Muhammadiyah 1 Depok juga unggul dalam prestasi non akademik, contohnya berprestasi dalam bidang olahraga ditingkat kecamatan, kabupaten atau pun tingkat provinsi.
- b. *Price* (harga), SMP Muhammadiyah 1 Depok menawarkan biaya yang terjangkau bagi masyarakat. Walaupun SMP Muhammadiyah 1 Depok merupakan lembaga pendidikan swasta dan di naungi oleh yayasan muhammadiyah juga mendapat bantuan operasional sekolah dari kementerian digunakan untuk membangun gedung sarana prasarana. Selain itu, sekolah juga terdapat program pemberian beasiswa bagi siswa yang kurang mampu melalui dana PIP (Program Indonesia Pintar) dan program beasiswa prestasi bagi siswa yang berprestasi dana melalui program sekolah.

- c. *Place* (lokasi), SMP Muhammadiyah 1 Depok yang cukup strategis dan kondusif sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat dan karena lokasinya jauh dari jalan raya maka SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki suasana yang nyaman, tidak bising dan tidak berpolusi.
- d. *Promotion* (promosi) yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok yaitu dengan mengikuti lomba-lomba, menyelenggarakan berbagai kegiatan yang berguna untuk memperkenalkan program-program sekolah, dan melalui kegiatan periklanan atau media masa.
- e. *People* (SDM) yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok merupakan orang-orang berkualitas karena sekolah mengedepankan sifat komitmen, loyalitas dan profesional. Guru-guru dan karyawan merupakan guru muda maka mempunyai kepribadian cekatan dalam bekerja. Untuk memaksimalkan keahlian guru dan karyawan SMP Muhammadiyah 1 Depok mengadakan berbagai macam pelatihan-pelatihan yang berguna untuk mengembangkan wawasan pengetahuannya.
- f. *Physical evidence* (bukti fisik), SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki fasilitas-fasilitas yang dapat menunjang proses pembelajaran seperti ruang kelas yang memadai, laboratorium (komputer, IPA) dan sebagainya serta setiap tahunnya mengalami peningkatan dan perbaikan gedung atau fasilitas sekolah.
- g. *Process* (proses) agar terlaksana proses pembelajaran yang efektif dan efisien maka pihak SMP Muhammadiyah 1 Depok memfasilitasi siswa

dengan berbagai macam kegiatan mengajar (KBM), laboratorium dan juga pembelajaran yang menggunakan layar LCD.

2. Upaya peningkatan animo peserta didik yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok yaitu dengan kegiatan utama promosi sekolah. Kegiatan-kegiatan yang diadakan sekolah untuk meningkatkan animo peserta yaitu kegiatan mengunjungi ke sekolah SD/MI untuk memperkenalkan keunggulan-keunggulan SMP Muhammadiyah 1 Depok, mengadakan kegiatan *try out* yang difasilitasi pameran unit kegiatan ekstrakurikuler sekolah, mengadakan lomba- lomba seperti: *minisoccer* antar SD dan FAS (Festival Anak Sholeh), mengadakan pengajian yang mengundang tokoh-tokoh penting, kegiatan yang melibatkan masyarakat misal: bakti sosial (BAKSOS), qurban pada saat hari raya qurban, bazar, sepeda santai, jalan santai dan donor darah, melalui periklanan media masa berupa brosur dan lain-lain, mengadakan kegiatan datang langsung atau menjemput siswa di SMP/MTs sekitar SMP Muhammadiyah 1 Depok, dan sekolah mempunyai SDM yang berkualitas dan tenaga muda.

Peningkatan animo peserta didik dapat dilihat melalui prinsip AIDA+S diantaranya (*Attention, Interest, Desire, Action and Satisfaction*) yaitu:

- a. *Attention* (perhatian), wali murid mendapatkan informasi saudara atau orang lain yang wali murid SMP Muhammadiyah 1 Depok. Ada juga wali murid yang merupakan alumni dari SMP Muhammadiyah 1 Depok dan wali murid yang pernah menyekolahkan anak pertama di SMP

Muhammadiyah 1 Depok. Sehingga wali murid merasa tertarik terhadap SMP Muhammadiyah 1 Depok kemudian mencari informasi lebih lanjut mengenai SMP Muhammadiyah 1 Depok.

- b. *Interest* (minat), wali murid mencari informasi lebih lanjut dengan datang ke SMP Muhammadiyah 1 Depok untuk mengamati visi misi sekolah, sarana prasarana sekolah, keunggulan sekolah dan suasana pembelajaran di SMP Muhammadiyah 1 Depok.
- c. *Desire* (keinginan), wali murid datang ke SMP Muhammadiyah 1 Depok untuk menanyakan syarat-syarat pendaftaran, waktu pendaftaran, prosedur pendaftaran kemudian mendaftarkan anaknya ke sekolah.
- d. *Action* (tindakan), anaknya diterima dan mengikuti proses pembelajaran, mengikuti kegiatan-kegiatan sekolah mengerjakan tugas-tugas yang diberikan dan antusias dalam pembelajaran.
- e. *Satisfaction* (kepuasan), setelah mengikuti proses pembelajaran sekian lama, maka akan timbul kesan merasa kecewa atau puas. Untuk mengetahui kepuasan *stakeholder* dapat dilihat dengan wali murid yang memberikan saran dan masukan kepada sekolah, mendukung program pengembangan sekolah dan lain sebagainya.

Demikian upaya-upaya yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok untuk meningkatkan animo peserta didik, karena jumlah peserta didik merupakan standar dari penentuan pemerintah. Peningkatan animo peserta didik juga dapat dilihat dengan prinsip AIDA+S, apabila upaya-upaya

yang dilakukan sekolah menarik maka konsumen akan perhatian (*attention*), berminat (*interest*), berkeinginan (*desire*), bertindak (*action*) dan merasakan pelayanan sekolah memuaskan atau tidak (*satisfaction*).

3. Hasil peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok dengan pemasaran jasa pendidikan yang menggunakan teori *marketing mix* (bauran pemasaran) dapat dikatakan berhasil, karena jumlah peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok setiap tahun mengalami peningkatan dan sarana prasarana setiap tahun mengalami peningkatan terutama dari segi gedung bangunan.
4. Faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik di SMP Muhammadiyah 1 Depok yaitu:
 - a. Faktor pendukung diantaranya sekolah mempunyai tenaga pendidikan atau SDM muda untuk bekerja lebih terampil dan cekatan, siswa-siswi SMP Muhammadiyah 1 Depok ikut andil dalam mempromosikan sekolah ke masyarakat, kerjasama dengan pimpinan ranting muhammadiyah maguwoharjo, kerjasama dengan pimpinan ranting tingkat kecamatan, dan sarana prasarana setiap tahun mengalami peningkatan.
 - b. Faktor penghambat yaitu sistem kerja yang kurang maksimal, sistem yang kurang berbasis IT, kurangnya kerjasama dan kurangnya komunikasi.

B. Saran

1. Meningkatkan kesadaran tentang pentingnya pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok, terutama dalam hal manajemen pemasaran jasa pendidikan.
2. Berdasarkan temuan dari peneliti pengelolaan pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya peningkatan animo peserta didik dilaksanakan dengan bersungguh-sungguh dan bekerja keras maka dapat dijadikan pedoman pengelolaan pemasaran bagi sekolah lain.
3. Meningkatkan pemeliharaan dan perawatan terhadap fasilitas-fasilitas sekolah.

C. Penutup

Demikian yang dapat penulis sampaikan dalam penelitian yang berjudul Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok Yogyakarta). Semoga bermanfaat baik bagi penulis pribadi, khalayak umum dan masukan bagi SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam proses kegiatan pemasaran jasa pendidikan. Seandainya ada kesalahan dalam penulisan kata mohon maaf dan terima kasih.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2003.
- _____, Buchari dan Hurriyati, Ratih, *Manajemen Coorporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan: Fokus pada Mutu dan Layanan Prima*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: rajawali Press, 2010.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Baharudin, *Pengembangan Lembaga Pendidikan Islam: Menuju Pengelolaan Profesional dan Kompetitif*, Malang: UIN Malang, 2011.
- Bungin, Burhan, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana, 2007.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Surya cipta Akasara, 1993.
- Emzir, *Analisis Data: Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rajawali pers, 2012.
- Gradus, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang*, Laporan Penelitian. Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013.
- Hasbullah, *Dasar-dasar Ilmu Pendidikan*, Jakarta : Rajawali Pers, 2012.
- Herdiansyah, Haris, *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-ilmu Sosial*, Jakarta: Salemba, 2010.
- Hidayat, Ara dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan : Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, Yogyakarta: KAUKABA, 2012.
- <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/02/faktor-faktor-yang-mempengaruhi.html> diakses pada tanggal 28 Maret 2016 pukul 14.45.
- Iqbal Saimima, Muhammad, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah Sebagai Upaya meningkatkan Minat pendaftar di MTS Negeri Sleman Kota Yogyakarta*, Laporan Penelitian. Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2015.

- KBBI, Pengertian Animo, <http://kbbi.web.id/animo> diunduh pada tanggal 6 November 2015 pukul 09.24 di UIN Sunan Kalijaga.
- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Jakarta: Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, 1993.
- Moekijat, *Dasar-dasar Administrasi dan Manajemen Perusahaan*, Bandung : Mandar Maju, 1989.
- Machali, Imam, *Antologi Kependidikan Islam Kajian Pemikiran Pendidikan Islam dan Manajemen Pendidikan Islam*, Yogyakarta: Jurusan Kependidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2010.
- Muhaimin, *Manajemen Pendidikan : Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Mulyasa, *Kuriukulum berbasis Kompetensi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2003.
- Narbuka, Cholid dan Achmadi, H. Abu, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 1999.
- Nazir, Muhammad, *Metode Peneltian*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1986.
- Priyatun, Tri, *Peran Humas dalam pemasaran Jasa Pendidikan di SMA Terpadu Insan Cendekia Yogyakarta*, Laporan Penelitian. Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.2013.
- Rewoldt, Stewart H dkk, *Perencanaan dan Strategi Pemasaran*, Jakarta: Rineka Cipta, 1991.
- Samani, Muchlas, dkk, *Manajemen Sekolah : Panduan Praktis Pengelolaan Sekolah*, Yogyakarta: Adicita Karya Nusa, 2011.
- Setiadi, Nugroho J., *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitaif, Kualiatatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sukmadinata, Nana Syaodih, *Metode Penelitian pendidikan*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012.
- Tjipto, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2008.
- Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional No.20 tahun 2003.

Wikipedia, Pengertian Strategi, <https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi> diunduh tanggal 30 oktober 2015 di UIN Sunankalijaga pukul 09:30.

Wijaya, David, *Pemasaran Jasa Pendidikan: Mengapa Sekolah Memerlukan Marketing?*, jakarta: Salemba Empat, 2012.

Winarni, Esti, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel Yogyakarta*, Laporan Penelitian. Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP2M) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta ,2014.

Yazid, *Pemasaran Jasa: Konsep dan Implementasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2008.





LAMPI RAN - LAMPI RAN

Lampiran I:



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

Alamat: Jl. Mersewu Adisucipto Telp. 513058, 7103871, Fax. (0274) 519734 E-mail: info@uin-suka.ac.id
YOGYAKARTA 55281

Yogyakarta, 20 Oktober 2015

Nomor : UIN/KJ/PP.00.9/303/2015
Lampiran :
Hal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Kepada Yth
Drs. Misbah Ulmunir, M.Si
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 : Eva Zatul Azizah
NIM : 12490071
Fak./Prodi : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan/Manajemen Pendidikan Islam
Judul Skripsi : **Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok)**

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

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.



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

Lampiran II:



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH & KEGURUAN

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 513056, Yogyakarta; E-mail : tarbiyah@uin-suka.ac.id

BUKTI SEMINAR PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Eva Zatul Azizah
Nomor Induk : 12490071
Jurusan : MPI
Semester : VII
Tahun Akademik : 2015/2016

Telah Mengikuti Seminar Riset Tanggal : 18 November 2015

Judul Skripsi :

STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN ANIMO
PESERTA DIDIK (STUDI KASUS DI SMP MUHAMMADIYAH I DEPOK)

Selanjutnya, kepada Mahasiswa tersebut supaya berkonsultasi kepada dosen pembimbing berdasarkan hasil-hasil seminar untuk penyempurnaan proposal yang telah diseminarkan.



Yogyakarta, 18 November 2015

Program Studi MPI

Subiyantoro, M. Ag

19590410 190503 1 005

Lampiran III:



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM

Jln. Marsudi Adisucipto, Telp. (0274) 513056, Yogyakarta, E-mail : tabdyah@uin-suka.ac.id

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Pada Hari : Rabu
Tanggal : 18 November 2015
Waktu : 15.00
Materi : Seminar Proposal Skripsi

| NO. | PELAKSANA | TANDA TANGAN |
|-----|---|--------------|
| 1. | Moderator Drs. Mishbah Ulanunir, M. Si | 1. |

Mahasiswa Pembuat Proposal Skripsi
Nama Mahasiswa : Eva Zatul Azizah
Nomor Induk : 12490071
Jurusan : MPI
Semester : VII
Tahun Akademik : 2015/2016

Tanda Tangan

Telah mengikuti seminar riset tanggal : 18 November 2015

Judul Skripsi :

STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN ANIMO PESERTA DIDIK (STUDI KASUS DI SMP MUHAMMADIYAH I DEPOK)

Pembahas (Minimal 4 orang)

| NO. | NIM | N A M A | TANDA TANGAN |
|-----|----------|----------------------|--------------|
| 1. | 12490053 | Imroatul karimah | 1. |
| 2. | 12490070 | Kura Hidayah | 2. |
| 3. | 12490051 | sa usmanatus | 3. |
| 4. | 12490053 | Azzah Rakhmatul Misa | 4. |
| 5. | 12490011 | Dyah Rizka Fauziah | 5. |
| 6. | 12490015 | Faira Marisa Ulfah | 6. |
| 7. | 12490092 | Nercha Murti Sari | 7. |
| 8. | 12490068 | Ratna Hestiana | 8. |
| 9. | 12490058 | Munif Rofiqun R | 9. |
| 10. | 12490118 | Alik Nur'q Anis | 10. |

Yogyakarta, 18 November 2015

Moderator

Drs. Mishbah Ulanunir, M. Si
NIP. : 195501106192301601

Keterangan :

Setelah seminar difoto copy sebanyak yang ikut membahas proposal, kemudian dibagikan sebagai tanda bukti pernah ikut seminar proposal.

Lampiran IV:



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

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

Nomor : UIN.02/DT.1/PN.01.1/6392/2015
Lamp. : 1 Bendel Proposal
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Yogyakarta, 30 November 2015

Kepada
Yth : Kepala SMP Muhammadiyah 1 Depok
Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan judul : **"Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok)"**, diperlukan penelitian.

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

Nama : Eva Zatul Azizah

NIM : 12490071

Semester: VII (tujuh)

Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

Alamat : Plosodoyong RT 005/RW 009, Ngalang, Gedangsari, Gunungkidul, DIY
untuk mengadakan penelitian di SMP Muhammadiyah 1 Depok dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi. Adapun waktunya mulai tanggal : 05 Desember 2015 s.d. 05 Maret 2016.

Demikian atas perkenan Bapak, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

a.n. Dekan

Dekan Bidang Akademik



Dr. Mujiwin, M.Ag

NIP. 19730310 199803 1 002

Tembusan :

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

Lampiran V:



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

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

Nomor : UIN.02/DT.1/PN.01.1/6391/2015 Yogyakarta, 30 November 2015
Lamp. : 1 Bendel Proposal
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada
Yth : Gubernur Prov. DIY
Ub. Kepala Biro Administrasi Pembangunan
Di Komplek Kepatihan – Danurejan
Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan judul : "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok)", diperlukan penelitian.

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

Nama : Eva Zatul Azizah

NIM : 12490071

Semester: VII (tujuh)

Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

Alamat : Plosodoyong RT 005/ RW 009, Nglang, Gedangsari, Gunungkidul, DIY
untuk mengadakan penelitian di SMP Muhammadiyah 1 Depok dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi. Adapun waktunya mulai tanggal: 05 Desember 2015 s.d 05 Maret 2016

Demikian atas perkenan Bapak, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Mugowim, M.Ag
NIP. 19730310 199803 1 002

Tembusan :

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

Lampiran VI:



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
SEKRETARIAT DAERAH
Kompleks Kepatihan, Danurejan, Telepon (0274) 562811 - 562814 (Hunting)
YOGYAKARTA 55213

secret@yogas.com

SURAT KETERANGAN / IJIN 070/REG/IV/92/12/2015

Membaca Surat : **WAKIL DEKAN BIDANG AKADEMIK** Nomor : **UIN.02/DT.1/PN.01.1/6391/2015**
Tanggal : **30 NOVEMBER 2015** Perihal : **IJIN PENELITIAN/RISET**

- Mengingat :
1. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2006, tentang Perizinan bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing dan Orang Asing dalam melakukan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan di Indonesia;
 2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2011, tentang Pedoman Penelitian dan Pengembangan di Lingkungan Kementerian Dalam Negeri dan Pemerintah Daerah;
 3. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 37 Tahun 2008, tentang Rincian Tugas dan Fungsi Satuan Organisasi di Lingkungan Sekretariat Daerah dan Sekretariat Dewan Perwakilan Rakyat Daerah;
 4. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perizinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.

DIJUKKAN untuk melakukan kegiatan survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan kepada:

Nama : **EVA ZATUL AZIZAH** NIP/NIM : **12490071**
Alamat : **FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN, MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM ,
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA**
Judul : **STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN ANIMO
PESERTA DIDIK (STUDI KASUS DI SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK)**
Lokasi : **DINAS PENDIDIKAN, PEMUDA DAN OLAHRAGA DIY**
Waktu : **4 DESEMBER 2015 s.d 4 MARET 2016**

Dengan Ketentuan

1. Menyerahkan surat keterangan/ijin survei/penelitian/pendataan/pengembangan/pengkajian/studi lapangan *) dari Pemerintah Daerah DIY kepada Bupati/Walikota melalui instansi yang berwenang mengeluarkan ijin dimaksud;
2. Menyerahkan soft copy hasil penelitiannya baik kepada Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta melalui Biro Administrasi Pembangunan Setda DIY dalam compact disk (CD) maupun mengunggah (upload) melalui website adbang.jogjaprov.go.id dan menunjukkan cetakan asli yang sudah diakhiri dan dibubuhi cap instansi;
3. Ijin ini hanya digunakan untuk keperluan ilmiah, dan pemegang ijin wajib menaati ketentuan yang berlaku di lokasi kegiatan;
4. Ijin penelitian dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat ini kembali sebelum berakhir waktunya setelah mengajukan perpanjangan melalui website adbang.jogjaprov.go.id;
5. Ijin yang diberikan dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila pemegang ijin ini tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

Dikeluarkan di Yogyakarta
Pada tanggal **4 DESEMBER 2015**
A.n Sekretaris Daerah
Asisten Perencanaan dan Pembangunan
Ub.
Kepala Biro Administrasi Pembangunan



[Signature]
Drs. Puji Astuti, M.Si
055 0001 785503 2 005

Tambahan

1. GUBERNUR DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA (SEBAGAI LAPORAN)
2. BUPATI SLEMAN C.Q KA. BAKESBANGLINMAS SLEMAN
3. DINAS PENDIDIKAN, PEMUDA DAN OLAHRAGA DIY
4. WAKIL DEKAN BIDANG AKADEMIK, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
5. YANG BERSANGKUTAN

Lampiran VII:



PEMERINTAH KABUPATEN SLEMAN
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Jalan Parasamya Nomor 1 Beran, Tridadi, Sleman, Yogyakarta 55511
Telepon (0274) 868800, Faksimilie (0274) 868800
Website: www.bappeda.slemankab.go.id, E-mail: bappeda@slemankab.go.id

SURAT IZIN

Nomor : 070 / Bappeda / 4119 / 2015

TENTANG
PENELITIAN

KEPALA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH

Dasar : Peraturan Bupati Sleman Nomor : 45 Tahun 2013 Tentang Izin Penelitian, Izin Kuliah Kerja Nyata,
Dan Izin Praktik Kerja Lapangan.
Menunjuk : Surat dari Kepala Kantor Kesatuan Bangsa Kab. Sleman
Nomor : 070/Kesbang/4032/2015 Tanggal : 07 Desember 2015
Hal : Rekomendasi Penelitian

MENGIZINKAN :

Kepada :
Nama : EVA ZATUL AZIZAH
No.Mhs/NIM/NIP/NIK : 12490071
Program/Tingkat : S1
Instansi/Perguruan Tinggi : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Alamat instansi/Perguruan Tinggi : Jl. Marsda Adisucipto Sleman Yogyakarta
Alamat Rumah : Plosodoyong Ngalang Gedangsari Gunungkidul
No. Telp / HP : 087838997758
Untuk : Mengadakan Penelitian / Pra Survey / Uji Validitas / PKL dengan judul
**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA
PENINGKATAN ANIMO PESERTA DIDIK (STUDI KASUS DI SMP
MUHAMMADIYAH 1 DEPOK)**
Lokasi : SMP Muhammadiyah 1 Depok Sleman
Waktu : Selama 3 Bulan mulai tanggal 07 Desember 2015 s/d 07 Maret 2016

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Wajib melaporkan diri kepada Pejabat Pemerintah setempat (Camat/ Kepala Desa) atau Kepala Instansi untuk mendapat petunjuk seperlunya.
2. Wajib menjaga tata tertib dan menaati ketentuan-ketentuan setempat yang berlaku.
3. Izin tidak disalahgunakan untuk kepentingan-kepentingan di luar yang direkomendasikan.
4. Wajib menyampaikan laporan hasil penelitian berupa 1 (satu) CD format PDF kepada Bupati diserahkan melalui Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah.
5. Izin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan di atas.

Demikian izin ini dikeluarkan untuk digunakan sebagaimana mestinya, diharapkan pejabat pemerintah/non pemerintah setempat memberikan bantuan seperlunya.

Setelah selesai pelaksanaan penelitian Saudara wajib menyampaikan laporan kepada kami 1 (satu) bulan setelah berakhirnya penelitian.

Dikeluarkan di Sleman

Pada Tanggal : 7 Desember 2015

a.n. Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah

Sekretaris
u.b.

Kepala Bidang Statistik, Penelitian, dan Perencanaan

ERNY MARYATUN, S.I.P, MT
Pembina, IV/a

Tembusan :

1. Bupati Sleman (sebagai laporan)
2. Kepala Dinas Dikpora Kab. Sleman
3. Kepala Kantor Kementerian Agama Kab. Sleman
4. Kabid. Sosial & Pemerintahan Bappeda Kab. Sleman
5. Camat Depok
6. Kepala UPT Pelayanan Pendidikan Kec. Depok
7. Ka. SMP Muhammadiyah 1 Depok
8. Dekan FITK - UIN Suka Yogyakarta
9. Yang Bersangkutan

Lampiran VIII:

PEDOMAN WAWANCARA KEPALA SEKOLAH DAN WAKA HUMAS

Perencanaan Pemasaran

1. Apa yang bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan ?
2. Apa visi dan misi dari SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
3. Apa yang membedakan SMP Muhammadiyah 1 Depok dengan sekolah lainnya ?
4. Untuk mencapai visi dan misi, sasaran mutu apa yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
5. Bagaimana prosedur pembayaran di SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
6. Apakah ada seleksi dalam pengrekrutan guru dan karyawan yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok? Jika ada, bagaimana proses seleksi yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok terhadap guru dan karyawan?
7. Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok pernah melakukan kegiatan pelatihan-pelatihan sosialisasi tentang keadaan SMP Muhammadiyah 1 Depok?
8. Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok pernah melakukan iklan penerimaan siswa baru melalui media masa? Jika pernah melalui media apa saja?

Strategi Marketing Mix (*Produk, Price, People, Physical evidence, Proses, Place, dan Promotion*)

9. Apa prospek ke depan dari SMP Muhammadiyah 1 Depok ?

10. Apa keunggulan dari SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
11. Apakah SMP Muhammadiyah saat ini sudah terakreditasi ?
12. Prestasi apa saja yang pernah diraih SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
13. Apa yang menjadi landasan dasar dalam penentuan harga yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
14. Apakah ada musyawarah dengan wali murid dalam menentukan besaran uang gedung dan SPP ?
15. Apakah di SMP Muhammadiyah 1 Depok ada pemberian beasiswa bagi para siswa ?
16. SMP Muhammadiyah merupakan lembaga pendidikan di bawah tumpuan Dinas Pendidikan dan Kementerian Agama, untuk pendanaan diperoleh dari mana ?
17. Apa saja standar kompetensi guru di SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
18. Apakah ada pelatihan untuk meningkatkan kompetensi guru di SMP Muhammadiyah 1 Depok? Jika ada, pelatihan apa saja?
19. Apakah setiap bidang studi diampu oleh yang ahli bidangnya?
20. Seperti apa standar kompetensi karyawan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
21. Bagaimana gaya bangunan SMP Muhammadiyah 1 Depok?
22. Apakah ada kesesuaian dari segi estetika dan fungsional?
23. Kegiatan apa saja yang mendukung terselenggaranya prose belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan?
24. Agar terlaksana proses pembelajaran yang efektif dan efisien, bagaimana proses pembelajaran di SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam upaya mempromosikan SMP Muhammadiyah 1 Depok?

25. Bagaimana kondisi lingkungan di SMP Muhammadiyah 1 Depok? Apakah cukup kondusif?
26. Apakah di SMP Muhammadiyah 1 Depok tersedia lahan parkir yang memadai?
27. Apakah letak SMP Muhammadiyah 1 Depok mudah dijangkau oleh transportasi umum ataupun pribadi?
28. Apa yang bapak ketahui tentang promosi?
29. Apa tujuan dari kegiatan promosi?
30. Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok pernah mengadakan pameran dalam upaya melakukan promosi?
31. Kegiatan apa saja yang berhubungan dengan masyarakat yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam melakukan promosi? (BAKSOS, qurban, dll)
32. Kendala apa saja yang dialami dalam proses promosi?

Pelaksanaan Pemasaran

33. Ekstrakurikuler apa saja yang terdapat di SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
34. Unit kegiatan apa saja yang terdapat di SMP Muhammadiyah 1 Depok ? (OSIS,dll)
35. Apakah ada perbedaan harga antara peserta didik yang satu dengan yang lain dalam pembayaran uang sekolah ? jika ada, berdasarkan apa perbedaan harga tersebut ?
36. Apakah ada pelatihan untuk meningkatkan kompetensi karyawan di SMP Muhammadiyah 1 Depok? Jika ada, pelatihan apa saja?

37. Apa upaya dan usaha yang dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
38. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
39. Kegiatan promosi apa saja yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan?
40. Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok melakukan kunjungan dan melakukan promosi langsung ke SD/MI?
41. *Event* apa saja yang pernah diselenggarakan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?
42. Apakah dalam penyelenggaraan *event* tersebut SMP Muhammadiyah 1 Depok bekerja sama dengan pihak luar?

PEDOMAN WAWANCARA WALI MURID DAN PESERTA DIDIK

Keinginan Peserta Didik

43. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh pihak sekolah kepada wali murid?
44. Menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan guru kepada murid?
45. Bagaimana pelayanan karyawan yang diberikan sekolah kepada murid?

Kebutuhan Peserta Didik

46. Bagaimana sistem pembayaran uang buku dan seragam? Apakah ada sistem angsuran atau tunai?
47. Apakah ada musyawarah dalam kesepakatan harga seragam dan buku?
48. Menurut bapak/ibu harga yang diberikan sekolah terjangkau atau relatif mahal?
49. Apakah ada uang iuran tambahan di luar uang seragam dan buku?
50. Menurut bapak/ibu bagaimana suasana SMP Muhammadiyah 1 Depok?
51. Bagaimana kondisi bangunan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
52. Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki lahan parkir yang memadai?
53. Bagaimana kondisi ruangan kelas di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
54. Bagaimana kondisi laboratorium komputer/IPA di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
55. Bagaimana kondisi perpustakaan yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

56. Bagaimana kondisi tempat ibadah/masjid yang disediakan SMP Muhammadiyah 1 Depok?

57. Bagaimana kondisi lapangan olahraga yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Prinsip AIDA+S (*Attention, Interest, Desire, Action, Satisfaction*)

58. Apa yang membuat bapak/ibu memilih anaknya ke SMP Muhammadiyah 1 Depok?

59. Apa yang menarik dari sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok?

60. Apakah bapak/ibu merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak sekolah?

61. Menurut bapak/ibu bagaimana letak SMP Muhammadiyah, apakah sudah strategis?

62. Apakah letak SMP Muhammadiyah 1 Depok mudah dijangkau oleh transportasi umum ataupun pribadi?

63. Mengapa adik berminat masuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

64. Apa yang membuat adik tertarik untuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Lampiran IX:

TRANSKRIP WAWANCARA

NARA SUMBER 1

Nama : Abdulah Mukti, S.Pd.I

Jabatan : Kepala Sekolah

Hari/tanggal : Kamis, 17 Desember 2015

Pukul : 10.50

Tempat : Ruang Kepala Sekolah

Peneliti : pertanyaan yang pertama pak, Apa yang bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan?

Bapak Mukti : ya kalau saya sekolah itu kan ee lembaga ya, lembaga itu e dia punya sasaran utamanya selain tujuan pendidikannya juga di dalamnya ada guru ada siswa kemudian ada berbagai macam pihak yang terkait. Nah terkait dengan *marketing* ya siswa. Marketing atau pemasaran yang paling pokok adalah (1) tentang siswanya, (2) jaringannya, (3) *stakeholdernya* maksudnya yang bisa kita rekuh ya begitu. Sehingga titik tolaknya 3 hal itu yang kita optimalkan. (4) inovasi dan kreativitas itu juga menjadi daya tarik untuk mengundang orang untuk *suporting* terhadap sekolah kita, jadi tidak hanya material tapi juga ada *material imaterial*. *Material* dalam arti tidak hanya *many* tapi juga ada *mean* juga ada e manajemennya inovasinya kemudian juga berbagai pihak yang mendukung. Begini ya saya ketahui tentang pemasaran.

Peneliti : baik pak, lalu apa prospek ke depan dari SMP Muhammadiyah 1 Depok ?

Bapak Mukti : dari segi prospek kita cukup optimis ya karena (1) dari segi produktivitas kita dari waktu ke waktu kecenderungannya naik ya bahkan naik tajam 3 tahun belakangan ini ya. (2) kita punya SDM sangat *qualified* 96 % adalah *yonger* tenaga muda begitu. (3) *background* dari SDM kita juga cukup luar biasa *heigh qualified/kualification* dia aktivis dan banyak *multitallent* tidak hanya *basic* pengetahuannya dalam arti keilmuannya kompetensi keprofesionalnya tetapi juga punya sisi yang lain itu juga sangat terkait dengan pengembangan sekolah. Tidak kalah pentingnya

jejaring, ya kita tidak kalah bersyukur kita dari atas sampai bawah punya semua. Jejaring dari tingkat internasional kita bantuan dari 4 tahun ini tidak berhenti dan berbagai perguruan tinggi juga rintis 2 tahun ini. Tahun kemarin dengan UAD UMS yang sudah berkali-kali sekarang UAD sebelumnya UMY. Kemudian dari segi jejaring lainnya kita mulai fokus bagaimana kita menjadi *life school* perguruan tinggi. Tahun ini kita menjadi *life schoolnya* UAD disitu menjadi kesempatan kita untuk menguatkan SDM yang kita miliki prestasi mutu kualitas sekolah bisa kita tingkatkan melalui jejaring yang kita miliki. Kemudian dari segi *supporting* masyarakat sangat tinggi, kanan kiri kita, RT RW, dan juga ranting muhammadiyah, Aisiyah sampai detik ini ya sangat peduli untuk SMP. Sering kita mengadakan pengajian akbar ya alhamdulillah 500 sampai 700 audien bisa hadir. selain itu juga kita *mempromoti* mendongkrak dengan cara menghadirkan berbagai tokoh seperti Pak Amin Rais, Pak Malik Fajar, Rektor UMY, ketua PWM Pak Dr. Agus Taufik Nurrahman, ketua PWM juga pak Dr. Khoridun Bashori, kemudian Rektor UAD dalam waktu dekat ini, bupati Sleman, Direktur pembinaan SMP yang sekarang menjadi sekjen kemendikbud. Begitu ya.. itu yang sudah kita hadirkan ke sekolah ini responnya cukup baik masyarakat melihat bahwa kita punya mitra *partnership* yang cukup banyak kita memang garap dengan sungguh-sungguh jadi upaya kita mendongkrak bagaimana sekolah ini mendapat mandat kepercayaan dari masyarakat. Kemudian daya dukung inovasi dan kreativitas ini juga menjadi salah satu cara kita memasarkan sekolah ini kita punya ciri yang tidak dimiliki sekolah lain contohnya kita punya pembiasaan e e keislaman kemuhammadiyah mungkin itu belum semua sekolah lain punya sekarang kita punya, sebagai cara *mempromoti* gini lho sekolah disini mempunyai nilai plus yang seperti ini. Sehingga kita punya bagian *imposition* lah untuk itu, selain yang lain kita juga banyak ragam kegiatan yang tidak dimiliki sekolah-sekolah lain, itu juga menjadi salah satu daya dongkrak *marketing* kita. Kemudian dari segi e e ini ya nilai lain yang cukup mendukung. Alhamdulillah sejak 2009 sampai sekarang karena jejaring kita cukup luas dan kuat kita belum pernah menarik sepersen uang gedung itu dari bantuan, *pure* gedung dari bantuan. sehingga orang tua hanya fokus untuk kebutuhan operasional guru dan karyawan, keseharian, gitu ya.. kalau gedung dan sarana prasarana semua murni dari bantuan. Dan dari waktu ke waktu bantuan naik tajam. Tahun ini sementara yang terlihat kita dapat bantuan hampir 1,6 M dari kementerian 700 juta dan dari UAD 870 juta yang mau kita renovasikan untuk gedung depan tingkat 3. Kemudian dari segi SDM kita juga

berinovasi kita sudah termasuk yang memulai SMP ini sudah memulai memikirkan kesejahteraan guru dan karyawan kita memulai oktober 2015 kemarin kita memikirkan pesangon guru. Sekolahnya nabung gurunya juga nabung selama 10 tahun saya pikir belum banyak sekolah beranjak kesana ya, kita juga merencanakan 2 tahun kedepan kesehatan, ya kita punya master plan program ya cukup prospek lah menurut saya asal kita komitmen konsekuen insyaallah saya pikir mungkin masalah waktu sajalah. Kalau begitu bisa dilihat dari segi murid semangat SDM dan sudah hampir 3 tahun ini tidak ada yang gonta ganti guru termasuknya tetap 99% guru kita total cuman disekolah ini tidak dobel disekolah lain jadi benar-benar bisa fokus pada sekolah ini. Begitu yang saya lihat.

Peneliti : Apa keunggulan dari SMP Muhammadiyah 1 Depok dan yang membedakan dengan sekolah-sekolah yang lain?

Bapak Mukti : saya pikir yang menjadi ciri dan *iconik* SMP ini ya ISMUBAny pembiasaan keislaman dan kemuhammadiyahannya e e karakter keislamannya yang kita tonjolkan e kita tidak tanggung-tanggung menuju itu ee tahun 2012 kita sudah memulai dengan bapak Dr. Muqowim melalui *building education* kita setahun guru karyawan kita tempang pendampingan insentif oleh pak Muqowim langsung e agar e apa guru karyawan kita punya *capability* untuk bagaimana *mengimprove building education* atau pendidikan karakter kemudian kita intregasikan pembiasaan keislaman kita disekolah. E e anak-anak kita biasakan sebelum masuk 5S (senyum salam sapa dll) kemudian shalat duha berjamaah kita juga ada kegiatan shalat duhur berjamaah bagi yang putri berhalangan kita fasilitasi ada bimbingan haidoh, ada kultum ada juga khotbah, ada juga doa dan skill dipandu oleh anak-anak kemudian ada juga pembiasaan keislaman yang lain pengajian kelas kemudian ISMUBARIS tadi yang sudah saya sampaikan iconic sekolah. Kita punya 1 jm khusus untuk ee disekolah ini yang dikelola oleh guru dan karyawan dan yang unik tidak hanya guru bidang keagamaan tapi semua guru yang kita pandang *apatable* kita libatkan sehingga kita libatkan sehingga mereka juga mendapatkan wawasan baru juga. Begitu yang saya lihat yang tidak ada di sekolah lain. Kita memulai tradisi yang itu. Kemudian dari segi yang lain memang ya kita sangat *care* dari kegiatan non akademik anak-anak kita apreshif dari olympiade, robotika, paket air, kemudian ekstra bidang olahraga kita *suporting* betul maka training *ledearship* kita sangar *care* kita beri fasilitas secara maksimal dari segi *bageting* segi *programming* dari segi pengelolaanya sampai-sampai kita membuat kegiatan

siswa karena cukup banyak anaknya kita punya waka kesiswaan sampai 3 staff waka kesiswaan. Ini maksudnya anak-anak agar terfasilitasi dengan maksimal dan optimal. Begitu ya cukup mencolok disekolah kita. Yang berikutnya SDM kita lihat cukup baguslah komitmennya tinggi loyaltasnya cukup luar biasa walau tantangan cukup ada. Namun, Saya lihat secara general temen-temen karena *yonger* tadi kemudian kita punya *master plan* yang jelas sehingga e cukup menjadi satu hal yang unik dari pada sekolah yang lain. Selain itu selalu program kita *share* secara maksimal seperti kemarin program pelatihan intensif ya, akhir tahun biasanya ada pelatihan baitularqom nanti kita *share* program kita 3 tahun kedepan setahun per akhir tahun kita refleksi kita kuatkan disemester berikutnya. Yang lain kita termasuk tingkat karena muridnya cukup naik tajam mungkin ini menjadi daya e daya prestasi kita dibandingkan dengan sekolah yang lain. Gitu ya,,,

Peneliti : Untuk mencapai visi dan misi, sasaran mutu apa yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok ?

Bapak Mukti : ya karena visinya satu berakhlak mulia kemudian cerdas berprestasi mandiri. Berakhlak mulia jelas kita menekankan yang tadi karakter kesilaman kemuhammadiyah yang itu kita jadikan target utama ya. Itu visi pertama utama kita. Kemudian kedua, cerdas ya memang berbagai macam ragam aktivitas baik akademik non akademik kita dorong anak-anak agar bisa mencerdaskan mereka. Ketiga, berprestasi kita harapannya anak-anak juga punya prestasi dibidang apapun tidak hanya di akademik di non akademik kita juga kita tekankan ini cukup menonjol di kalangan anak-anak. Kemudian Mandiri ini kita berharap mereka menjadi kader mereka bisa e e apa hidup ditantang zaman mereka makanya kita sentuh berbagai macam program ada pembelajaran *out door* ada pembelajaran *out bound* begitu. Kemudian pembiasaan-pembiasaan yang lain di kelas 3 mereka kita bikin program *live in* tinggal di masyarakat sambil berkorban. kemudian e e dikelas VII dan VIII ekstrakurikuler berjalan biasa yang HW/Pramuka/kepanduan dikelas VII wajib dikelas VIII kita ambil beberapa kader pilihan inti untuk menjadi pendamping pembina begitu dan ini luar biasa anak-anak daya minatnya tinggi dan kita seleksi betul sehingga kita latih kemandirian mereka. Bahkan setelah lulus juga ada yang balik kesini membantu sekolah ini salah satu indikator bahwa anak-anak kita bisa mandiri. Begitu yang kita upayakan melalui pengembangan visi misi sekolah.

Peneliti : Apa saja standar kompetensi guru di SMP Muhammadiyah 1 Depok ?

Bapak Mukti : ya saya pikir semuanya hampir sama lah ya 8 standar begitu ya, e kemudian mungkin yang paling kita kuatkan disini biasanya orang berfikir profesional dulu ya kalau kita tidak kita balik ya kita dorong dan lebih ditekankan komitmen loyalitas dulu karena ini sekolah Muhammadiyah kita punya misi khusus ciri khusus. Sehingga memang numer satu adalah ini kalau sudah loyal komitmen baru kita dorong ke profesional e bisa terlihat ketika mereka berupa mendongkrak murid mereka *totaly*. Mereka bekerja keras betul karena mereka punya loyalitas tinggi komitmen tinggi profesional tentunya kita imbangi juga. Kemarin misalkan agar prestasi anak-anak meningkat kita adakan *workshop* untuk pengembangan guru begitu. Alhamdulillah cukup bagus kita hadirkan guru-guru terbaik di Kabupaten Sleman dan Nasional. Kita berikan banyak pengembangan wawasan kemudian kita beri juga kesempatan magang dan kita berikan kesempatan sekolah dan yang ketiga ingin mengupgrade seminar *workshop* dan sebagainya kita fasilitasi. Kemanapun sepanjang sekolah mampu kita akan *support* betul e untuk supaya guru-guru kita punya standar kompetensi yang mumpuni begitu.

Peneliti : iya pak, selanjutnya apakah ada seleksi dalam perekrutan guru dan karyawan yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok? Jika ada, bagaimana proses seleksi yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok terhadap guru dan karyawan?

Bapak Mukti : jelas jelas karena kita punya kepentingan makanya kita kan punya standar khusus. Jadi guru disini tidak hanya nilai *coumlaude* tapi kita juga pengen guru yang disini ya tahan banting tahan ruji. Dia punya dedikasih yang tinggi makanya tadi e utama kita komitmen dan loyalitas dulu makanya kita memulai itu kita seleksi dulu, seleksi disini sangat ketat. Kita punya 2 mekanisme seleksi (1) kita tidak buka dengan lamaran tapi kita lamar biasanya ketika mereka berinteraksi dengan sekolah sini ngajar iqro', ngisi *outbound*, dan juga berkomunikasi dengan sekolah ini entah melalui PPL atau apapun jika kita pandang cukup bagus. Biasanya yang kita lamar ini sebelum lulus sudah kita minta ini juga sudah cukup banyak biasanya yang model lamar ini biasanya punya prestasi khusus apakah karena aktivis di organisasinya atau yang kedua kompetensi. (2) untuk tes khusus yang kita seleksi ini kita melibatkan tidak hanya sekolah tapi juga persyarikatan dan kita tes selama 2 hari, hari pertama yang terkait dengan loyalitas dan juga

keibadahan tidak hanya untuk guru agama non agama pun kita uji ngajinya , shalatnya, wawasan kemuhammadiyahannya e e itu menjadi syarat mutlak. Makanya kenapa ISMUBARIS kita yang mengelola tidak hanya guru agama karena memang sejak awal ketika dia direkrut disini dia bisa membaca Al-quran, shalatnya baik, begitu sambil jika ada yang kurang kita lengkapi kita fasilitasi dengan pelatihan-pelatihan baitularqom. Nah kemudian hari kedua, terkait dengan kompetensi keprofesional praktek mengajar begitu ya, e praktek kemampuan ini biasanya bisa kita kumbai tapi yang paling pokok adalah masalah kompetensi di bidang komitmen dan loyalitas ideologi ini yang paling utama di kita begitu.

Peneliti : Apakah ada pelatihan untuk meningkatkan kompetensi guru di SMP Muhammadiyah 1 Depok? Jika ada, pelatihan apa saja?

Bapak Mukti : sudah terjawab diatasnya ya.

Peneliti : Apakah setiap bidang studi diampu oleh yang ahli bidangnya?

Bapak Mukti : semuanya ya alhamdulillah tidak ada yang e e di 2 bidang itu, walaupun ada satu dua ya tapi bukan di guru akan tetapi di karyawan kita juga mengupayakan di kemudian hari kita *training* kan khusus misalkan perpustakaan kita dikelola oleh bu Puji S1nya dari teknologi pendidikan tapi karena komitmennya cukup tinggi kita *training*kan. Bahkan *training* yang pertama kita panggulkan dari SMA Muhammadiyah 1 Yogyakarta yang sangat bagus pengelolaan perpustakaannya. Kita minta *training* khusus selama 1 bulan penuh stimulasi langsung praktek. Januari besok kita minta yang bersangkutan ikut *training* e e perpustakaan tingkat nasional kita juga akan dorong e e kalau ada yang seperti itu biasanya kita *training*kan secara maksimal. Kalau guru semuanya sesuai dengan bidang studinya.

Peneliti : Seperti apa standar kompetensi karyawan di SMP Muhammadiyah 1 Depok dan adakah pelatihan untuk meningkatkan kompetensi karyawan di SMP Muhammadiyah 1 Depok? Jika ada, pelatihan apa saja?

Bapak Mukti : iya, diantaranya tadi misalkan e e setelah kita evaluasi e apa kinerjanya kurang baik ya kurang memuaskan begitu ya kita *training*kan. Caranya jika ada kesempatan pengembangan diri kita beri kesempatan kalau tidak yang paling sering kita lakukan adalah magang di sekolah yang cukup bagus dalam kemampuan manajerial. Administrasinya cukup bagus kita tempel disana, harapannya hal yang bersangkutan punya pengalaman, pencerahan

dan juga meningkat wawasan pengetahuan dan kinerjanya begitu ya.

Peneliti : apakah sudah sering dilakukan pak ? lalu apakah ada seleksi karyawan dan bagaimana dalam seleksi karyawannya di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Bapak Mukti : sering. Ada jelas ada, sejak awal sudah kita perhitungkan. Kita lihat backgroundnya dia di bidang apa o ya dia di bidang administrasi perkantoran walaupun SMK. Terus kita rekrut kemudian kita magangkan dan terus sambil waktu kita evaluasi. Keuangan juga sama kita keuangan biasanya ada pendampingan khusus jadi tidak langsung diberikan tugas dan diberikan kesempatan juga untuk didampingi oleh e apa karyawan kita yang cukup senior. Sampai akhirnya dia bisa kita lepas dia beri tugas khusus disini kan tata usaha, keuangan itu ada juru buku, juru kasir, perpustakaan, kemudian laborat ada sendiri begitu.

Peneliti : Bagaimana gaya bangunan SMP Muhammadiyah 1 Depok dan Apakah ada kesesuaian dari segi estetika dan fungsional?

Bapak Mukti : ya jelas kita punya *master plan*, walaupun saya sadar gedung ini tumbuh dan berkembang tapi nanti mungkin saya targetkan 2019 sudah jadi semua itu sudah berubah total kecuali gedung tingkat ini ya. Kita melihat gedung yang sebelumnya ini juga kita rombak kita rimek kita sesuaikan branding yang ada ya insyaallah saya cukup optimis untuk sekolah ini dari segi fisiknya elegan lah sesuai dengan harapan bagaimana idealnya sebuah bangunan. Apalagi yang membangun sini yang bangun UIN arsiteknya UIN kita panggil kesini bapak Radiman. Bangun UIN yang akan bangun SMP ini sehingga ya melihat sini kedepan ya melihat UIN. Warnanya juga hampir sama kan ada orangnya juga hehe.

Peneliti : Kegiatan promosi apa saja yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan?

Bapak Mukti : *all everything his promoti* segala hal yang kita lakukan adalah promosi. Jadi kita tidak e itu yang paling mendasar paling fundamental. Jadi setiap apapun yang kita lakukan ada unsur promosi. Contoh, pelayanan kita punya prinsip disini *service is excellent* maka ketika kita bisa memberika pelayanan prima kepada *user* kepada orang tua siswa harapannya bisa berimbas kepada promosi sekolah. Oh iya sekolah disini itu enak sekolah disini itu nyaman kemudian tidak rumit dan menyenangkan, mengasyikkan, mencerdaskan itu yang pertama. Kemudian dari segi yang lain, e e

kita juga memanfaatkan media informasi dan sosial kita garap betul bahwa memang komunikasi yang paling sangat jitu adalah media. Makanya kita juga di koran sering muncul, suara Muhammadiyah, di berbagai *event* kita juga ikut berpartisipasi begitu ya. Kemudian dari segi daya dukung ya, kita selalu yakin dan optimis bahwa paling sangat jitu selain kita juga punya prospek, spanduk dan segala macam tapi itu hanya ini saja aksesoris ya karena yang paling utama adalah dalam Jawa namanya getuk tular orang tua yang sudah merasakan pelayanan kita bisa diharapkan menjadi getuk tular. Ternyata itu anak-anak yang tahun ini kebanyakan bernotabene kakaknya dulu disini, atau ibu bapaknya dulu alumni di sini. Jadi mereka mempunyai tingkat kepercayaan yang cukup tinggi, awal-awal kami masih membenahi di sini masih berfikir panjang ee prospek gak ya tapi kemudian rupanya diamati oleh kanan kiri. Sehingga, akhirnya warga memberikan kepercayaan kembali kepada SMP ini. Kemudian keempat, kita juga sadar tidak mungkin *naturuly* seperti itu kita punya desain program spesifik ee alhamdulillah di semester satu ini kita sudah merampungkan. Kita punya program inovatif ee setiap tahun kita selalu mencari inovasi-inovasi yang baru. Kita sadar betul promosi kita banyak orang lain menduplikasi cara-cara kita, makanya kita juga menyadari tidak mungkin kita tutupi resep kita. Tetapi orang lain mengikuti kita sudah melangkah yang berikutnya. Kita masih menggunakan model *door to door* dari rumah ke rumah. Kemudian *door to door school* dari pintu sekolah ke sekolah. Kemudian kita juga program-program inovatif tahun ini kita memberikan pelayanan untuk SD yang mana mendapatkan jasa cuma-cuma dari kita tentang motivasi spiritualitas untuk anak-anak kelas 6. Kita sediakan trainernya kita sediakan fasilitasnya kita juga punya tim untuk itu karena cukup qualified tidak ada masalah untuk itu. Kemudian yang lain hampir sama lah dengan sekolah yang lain, ada brosur, ada spanduk, kemudian ada kalender begitu seperti itu sifatnya hanya aksesoris ya, IT, WhatsApp juga ada tapi yang paling pokok tadi yang mendasar dan punya inovasi tersendiri dibandingkan dengan sekolah yang lain semuanya ada begitu program promosi yang ada di sini.

Peneliti : Kendala apa saja yang dialami dalam proses promosi?

Bapak Mukti : ya kita memang harus mengakui bahwa mayoritas anak-anak kita sementara ini anak-anak yang notabennya bukan pilihan pertama. Ada beberapa yang sekolah disini karena pilihan pertama tapi mungkin jumlahnya tidak banyak. Sehingga memang yang kita dapatkan adalah anak-anak yang kualitas kedua ya setelah dia di

Negeri baru mereka kesini. Kemudian yang kedua dari input yang ada ya, kita harus sadari memang input kita tidak mengenal seleksi kalau gurunya kita seleksi tapi muridnya yang penting berwujud manusia kita terima disini apa adanya. Karena kami ya punya komitmen disini lahan dakwah kita disini lah komitmen ideologi kita dipertaruhkan tapi kita optimis apapun yang terjadi bagaimanapun usaha kita tetap optimis. Terpenting kita harus tekun, ulet, *totally*, sungguh-sungguh. Makanya kenapa pondasi utamanya kita SDM yang harus punya kualifikasi khusus karena memang sangat berat makanya kami menyesuaikan. Kalau guru-gurunya tidak punya kualitas yang khusus ngajar disini seminggu sudah stres tidak tahan banting karena memang anaknya luar biasa penanganannya khusus. Tetapi memang alhamdulillah akhirnya anak-anak bisa kok walau hasilnya tidak 100% kualifikasinya ya bagus paling tidak bisa kita hantarkan sampai ke pintu gerbang ke sekolah berikutnya. Karena kita disini mendidik anak-anak sampai betul-betul anak-anak diterima di sekolah lanjutan. Kalau sekolah biasanya habis lulus selesai tapi kami tidak justru malah kami carikan sekolah kami undag sekolah-sekolah yang di luar yang cukup agar anak-anak punya cukup wawasan. Sampai adanya orang tua yang tidak punya kemampuan mendaftarkan kita daftarkan. Kita rekomendasikan kadang-kadang saya turun langsung. Siswa yang tercecceh tidak mendapat sekolah saya telponkan kepala sekolahnya saya rekomendasikan ya alhamdulillah anak-anak responnya sangat baik. Ya tadi saya bilang disini memang mengoptimalkan service is excellent sampai mendapatkan sekolah. Bahkan ada anak kita sejak awal kita optimalkan disini ee beasiswa penuh ya karena kondisi anak yatim piatu SMAnya pun kita support. Ya alhamdulillah sudah 1 anak yang lulus di SMK kita ragati. Bahkan untuk anak-anak yang tidak mampu tiap tahun kita alokasikan.

Peneliti : sampun pak. Terimakasih

Bapak Mukti : sudah begitu,, iya sama-sama.

NARA SUMBER II

Nama : Abidin Fuadi N, M.S.I

Jabatan : Waka Kurikulum

Hari/tanggal : Senin, 14 Desember 2015

Pukul : 09.15

Tempat : Ruang Kepala Sekolah

Peneliti : Kegiatan apa saja yang mendukung terselenggaranya proses belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan?

Pak Abidin : produk atau lulusan yang jelas karena ini sekolah itu maka sesuai dengan e e kurikulum yang di apa namanya yang ditetapkan dengan perundang-undangan, gitu ya?

Peneliti : nggeh pak

Pak Abidin : selanjutnya, kita di SMP ini menggunakan kurikulum KTSP 2006 itu, kita belum menggunakan kurikulum 2013 karena belum sesuai apa SDMnya atau sumber yang lainnya belum siap. Kemudian untuk menambah itu KTSP kita menggunakan yang islam kurikulum ISMUBAH yang PAI menggunakan kurikulum ISMUBAH sumbernya dari PWM jogja ini juga ada, tambahan yang lainnya agar *out put* kita berbeda dengan sekolah yang lain, kita ada tambahan untuk mata pelajaran UN ada les UN untuk menunjang mata pelajaran UN ini sejak kelas VIII harinya hari senin selasa dan kelas IX senin selasa rabu kamis 4 hari mata pelajaran umum. Kemudian mata pelajaran yang islam PAI agar *out put* kita berbeda dengan sekolah yang lain kita ada tambahan namanya jam ISMUBARIS. Ini pengayaan materi-materi al-islam. Apa saja materinya (1) penguatan doa-doa (2) hafalan juz 30 (3) hafalan ayat-ayat pilihan, kemudian penguatan ISMUBARIS karena baris ini bahasa arab dan bahasa inggris kita tambahkan kosa kata bahasa arab dan bahasa inggris. Tambahan lainnya kata-kata mutiara dalam bahasa arab dan bahasa inggris. Itu adalah kegiatan yang mendukung kami agar *out put* kita berbeda dengan yang lain. Kegiatan yang lain mendukung ekstrakurikuler.

Peneliti : Agar terlaksana proses pembelajaran yang efektif dan efisien, bagaimana proses pembelajaran di SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam upaya mempromosikan SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Pak Abidin : kami SMP membuat program penerimaan peserta didik baru (PPDB) setiap tahun ajaran baru sekitar bulan-bulan juli sudah mulai PPDB, tapi untuk SMP ini sudah mulai mempromosikan mulai bulan januari. Selama kurang lebih 6 bulan kita gunakan untuk promosi keluar, nah bentuknya apa saja selama kami melakukan upaya-upaya yang banyak inovasinya tidak sebatas kami duduk manis di sekolah menunggu siswa datang, tidak. karena kami sekolah swasta, sekolah swasta itu harus berusaha sekeras mungkin untuk meraih hati di mata masyarakat. Maka sejak tahun ke tahun kami berubah di tahun 2009/2010 kami menggunakan cara kegiatan. Kemudian berkembang dari setiap tahunnya, tahun dulu 2009/2010 itu kegiatannya *minisoccer* antar SD (futsal ala anak-anak SD) menggunakan gawang kecil lokasinya di halaman sekolah, sampai saat ini masih berkembang dan kami masih menggunakan konsep itu untuk menarik anak-anak yang suka berolahraga. Yang kedua selain *minisoccer* kami menggunakan eeee kegiatan-kegiatan yang menunjang untuk masyarakat misalnya bazar, baksos, sepeda santai, jalan santai dan donor darah nanti bekerja sama dengan lembaga lain. Kegiatan yang lain, untuk anak-anak yang masuk SMP menggunakan nilai kita mencoba anak-anak kelas 6 dengan uji coba *try out* USBN dari tahun 2009 sampai saat ini masih menggunakan itu bekerja sama dengan lembaga pendidikan Primagama terdekat. Selanjutnya ini semua sejak 2009 sampai 2014/2015 tambahannya selain ini ada FAS lomba-lomba yang hubungan dengan MTQ anak soleh. Kemudian apalagi ya o ya ada pameran ketika *try out* yaitu pameran ekstra seperti di mahasiswa itu demo UKM nah kami hampir sama ketika anak-anak *try out* selesai kami kenalkan kegiatan-kegiatan siswa itu bisa menarik anak-anak SD untuk memilih kesini tidak terbatas untuk belajar murni tetapi ada pengembangan yang lain. Adanya kegiatan *door to door* ke SD atau kunjungan kerumah. Selain kegiatan PPDB kurikulum juga menambahkan kegiatan hari H. Hari H adalah proses penerimaan siswa. Proses penerimaan siswa terjadi di bulan Juli jadwal sesuai dengan kalender dari Dinas kegiatan kai adalah menerima siswa baik yang datang langsung maupun menjemput siswa dari SMP atau Mts yang ada disekitar kami. Kita ke SMP atau MTS kita promosi disana, di sekolah negeri Depok ini ada sistem RTO (*real time online*) siswa siswi

yang masuk di SMP negeri ini sudah berdasarkan Nem, bagi nem yang dibawah sekian akan terlempar di sekolah A yang lain paling bawah juga akan terlempar di sekolah B sampai sekolahan yang terakhir nah disini kami menjemput siswa di sekolahan paling terakhir. Selanjutnya selain di SMP Negeri menggunakan RTO kami juga ke MTS Maguoharjo dan Ngeplak menggunakan sistem tes ujian langsung nah bagi siswa yang tidak lolos maka kami arahkan atau giring untuk ke sekolah kami. Itu semua kami lakukan di hari H dan kami melakukan ini sehari-hari sampai proses penutup SMP Negeri atau MTS berakhir. Cukup ya...

Peneliti : Apa upaya dan usaha yang dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Pak Abidin : saya kira sudah terjawab juga di pertanyaan sebelumnya mengenai kegiatan-kegiatan dan program.

Peneliti : iya pak. Selanjutnya, apa faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Pak Abidin : faktor pertama yang mendukung yaitu tenaga pendidik/ guru kami masih muda untuk bekerja lebih cepat masih mampu, yang kedua siswa-siswi kami ikut andil dalam mempromosikan sekolah ke masyarakat sekitarnya bagi semua siswa untuk mencari putra putri dari saudara-saudara yang terdekat tetangganya, yang ketiga pimpinan ranting muhammadiyah baik maguwoharjo utara maupun selatan karena ini merupakan basis kekuatan kami yang sudah memiliki keluarga sanak saudara kami harapkan menghantarkan kesini, selain itu tingkat kecamatan melalui PCM karena *in put* kami bukan hanya dari sini tapi lingkup kecamatan. Pendukung yang lain, kondisi sekolah bangunan fisik sarana prasarana alhamdulillah sekolah kami setiap tahun bertambah-tambah yang dulunya gedung sekolah tahun 2009 hancur seperti itu dan sekarang sudah mulai berkembang dan tumbuh. Ini membuat daya dorong masyarakat sekitar untuk menitipkan anak-anaknya di sekolah kami. Kalau untuk penghambat selama ini kami adalah misalnya sistem yang ada ee penghambatnya adalah kerja sama kami yang belum maksimal 100% dan setiap kami ada kegiatan selesai kita evaluasi bersama kita curahkan ada penghambat apapun kami terselesaikan dan hilang sudah penghambat itu. Alhamdulillah selama ini sudah bekerja sama cuman kadang naik turun seperti iman. Cukup ya mbk,,,

Peneliti : nggeh pak, sampun niki pak. Terimakasih pak.

NARA SUMBER III

- Nama : Bapak Moh. Aris Prasetyanto, S.Pd
- Jabatan : Waka Kesiswaan
- Hari/tanggal : Senin, 14 Desember 2015
- Pukul : 10.05
- Tempat : Ruang Kepala Sekolah
- Peneliti : assalamualaikum, maaf mengganggu waktunya pak, saya mahasiswa yang sedang penelitian di sekolah ini pak,, bapak bisa saya wawancara?
- Pak Aris : o ya mbk,, silahkan
- Peneliti : langsung aja ya pak,, Ekstrakurikuler apa saja yang terdapat di SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
- Pak Aris : ekstrakurikuler nya ada yang wajib dan ada yang pilihan, yang wajib yaitu kepanduan hizbul wathon sama seperti pramuka di sekolah negeri yang wajib kedua ekstra tapak suci untuk membekali diri dan bisa melindungi orang lain, itu juga prestasi. Yang pilihan ada banyak yaitu drumband, olympiade sains, dan PMR. Nah itu.
- Peneliti : yang kedua pak, Unit kegiatan apa saja yang terdapat di SMP Muhammadiyah 1 Depok ? (OSIS,dll)
- Pak Aris : kalau disini namanya IPM (Ikatan pelajar Muhammadiyah) seperti OSIS kalau di sekolah negeri. Kami dari setiap masing-masing kegiatan ada pengurus, tapi dzuratun itu dilapangan tapi kalau IPM kegiatan yang bersifat internal. Begitu mbak,,
- Peneliti : selanjutnya, apakah ada musyawarah dengan wali murid dalam menentukan besaran uang gedung dan SPP ?
- Pak Aris : di tempat kami tidak ada uang gedung, adanya uang pembiayaan RP.70.000 masalah SPP saya lupa nanti langsung ke bendahara saja ya,,
- Peneliti : o ya pak, apakah ada perbedaan harga antara peserta didik yang satu dengan yang lain dalam pembayaran uang sekolah ? jika ada, berdasarkan apa perbedaan harga tersebut ?

- Pak Aris : tidak ada mbak kita sama tapi untuk siswa yang tidak mampu ada pemberian beasiswa.
- Peneliti : selanjutnya pak, Bagaimana prosedur pembayaran di SMP Muhammadiyah 1 Depok ?
- Pak Aris : langsung lewat bendahara mbak,,
- Peneliti : Apakah di SMP Muhammadiyah 1 Depok ada pemberian beasiswa bagi para siswa ?
- Pak Aris : iya ada mbk, beasiswanya seperti PIP (Program Indonesia Pintar) sepertinya lebih dikhususkan bagi siswa yang kurang mampu dan ada beasiswa prestasi.
- Peneliti : dalam beasiswa prestasi sifatnya seperti apa pak?
- Pak Aris : kita ini sifatnya ada yang sifatnya 3 tahun *full* karena berprestasi dibidang akademik atau lainnya, ada juga yang sifatnya tahunan tergantung nanti progresifitas siswanya.
- Peneliti : yang terakhir, SMP Muhammadiyah merupakan lembaga pendidikan di bawah tumpuan Dinas Pendidikan dan Kementerian Agama, untuk pendanaan diperoleh dari mana ?
- Pak Aris : beasiswa dari BOS dari kementerian pendidikan mbk, bukan kementerian agama. Sukses ya mbak,,
- Peneliti : aminn, doanya pak. Terimakasih.

NARA SUMBER IV

Nama : Bapak Sudarsono

Jabatan : Waka Humas

Hari/tanggal : Kamis, 17 Desember 2015

Pukul : 10.05

Ruang : Ruang Kepala Sekolah

Peneliti : maaf pak mengganggu, saya mau minta waktunya sebentar untuk wawancara dengan bapak.

Pak Sudarsono : o ya silahkan mbak..

Peneliti : yang pertama pak, apa yang bapak ketahui tentang promosi?

Pak Sudarsono : promosi sekolah yaitu melalui (1) ranting muhammadiyah dan cabang (2) kepada tokoh-tokoh masyarakat sekitar (3) dengan sekolah-sekolah dasar yang ada di wilayah Depok kecamatan Depok, kecamatan Kalasan maupun kecamatan Ngemplak. Begitu yang dilakukan sekolah untuk promosi disamping itu sekolah melakukan event-event pekan olahraga seperti futsal, try out dan juga kita melakukan misalnya lomba-lomba yang pesertanya dari tingkat SD kelas 4, 5 dan 6.

Peneliti : Apa tujuan dari kegiatan promosi?

Pak Sudarsono : tujuan yang pertama yaitu agar SMP muhammadiyah 1 Depok itu dikenal oleh masyarakat sekitar kalau nanti sudah mengenal agar mereka bisa masuk ke sekolah ini menjadi peserta didik baru maupun pindaha.

Peneliti : Kegiatan promosi apa saja yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan?

Pak Sudarsono : promosi yang dilakukan yang jelas (1) yaitu komitmen dulu guru-gurunya satu tujuan, tujuannya apa bersamaan untuk mencari siswa sebanyak-banyaknya. Setelah itu, tenaga guru-gurunya sudah komitmen kebanyakan adalah guru-guru muda nah gitu lho.hehe.. sehingga apa untuk kegiatan itu lebih cekatan dari pada apa usianya lebih tua. Terus disini untuk produknya apa ya kita kebanyakan menentukan kuantitasnya jumlahnya dulu kualitasnya belakangan. Disini lebih menekankan bidang

keagamaan. Nanti yang disampaikan ke masyarakat adalah bidang keagamaan. Seperti shalat berjamaah dari shalat dhuha dan shalat dhuhur. Disamping itu juga ada program pemberantasan buta huruf Al-quran istilahnya iqro' nah gitu. Begitu ya yang dilakukan sekolah, dilakukan kemana ya dilakukan di seluruh penjuru tadi untuk promosi. Sehingga ada istilahnya nampaknya daya tarik masyarakatnya sudah terlihat ini untuk soal ketiga.

Peneliti : Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok melakukan kunjungan dan melakukan promosi langsung ke SD/MI?

Pak Sudarsono : iya, jadi kita sering mengadakan istilahnya mengunjungi untuk promosi ya mengasih brosur. Disamping itu kita istilahnya menyampaikan kepada siswa langsung kedepan siswa kelas 6 istilahnya kita menyampaikan program-program sekolah istilahnya orientasi. Sehingga apa, anak itu bisa berkomunikasi dengan guru yang datang ke sekolah itu, terus yang berikutnya orang-orang itu tertarik untuk kesini. Pertama sekolah ini tidak menarik uang pengembangan sekolah ini yang menarik sekali bagi masyarakat.

Peneliti : Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok pernah melakukan kegiatan pelatihan-pelatihan sosialisasi tentang keadaan SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Pak Sudarsono : iya, jadi gini mbak setiap satu semester untuk mengecas bapak ibu guru kita melakukan BA (baitul afqon) itu. Supaya apa kita mengingat tujuan sekolah kita apa, yang berikutnya juga untuk menggalangan anak-anak kelas 3 kita melakukan istilahnya seperti kita memberi semangat oleh istilahnya SQ jadi nanti orang tua dan anak-anak dikumpulkan untuk diadakan SQ. Sehingga mereka yang dulunya loyo untuk semangat belajar bisa tertarik nah untuk menghadapi ujian tersebut. Jadi apa ya untuk pelatihan guru bagian BA terus bapak ibu guru yang bidang studi ebtanas juga dikasih pelatihan-pelatihan supaya sama dengan guru-guru yang termasuk guru tim penyusun soal tingkat nasional ataupun provinsi. Supaya nanti mengenali yang disampaikan para siswa. Ini yang sosialisasi masalah penelitian. Jadi, siswa iya guru iya.

Peneliti : Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok pernah melakukan iklan penerimaan siswa baru melalui media masa? Jika pernah melalui media apa saja?

Pak Sudarsono : nah ini iklannya biasanya kita melalui majalah yang milik muhammadiyah yaitu suara muhammadiyah. Kita juga melakukan promosi dengan surat-surat kabar yaitu dengan promosinya kegiatan-kegiatan sekolah misalnya ada pelantikan HW, ada kegiatan qurban, nah ini promosinya. Media masanya apa saja ya ada dari Kedaulatan rakyat dari suara muhammadiyah yang pernah dilakukan.

Peneliti : *Event* apa saja yang pernah diselenggarakan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Pak Sudarsono : biasanya *event-event* ini melakukan pengajian. Pengajiannya umum kita mengundang tokoh-tokoh muhammadiyah yang ada di yogyakarta. Supaya apa yang diundang keluarga muhammadiyah yang di mulai dari ranting sampai cabang dan anggota-anggotanya. Maka nanti biasanya sampai penuh.

Peneliti : Apakah dalam penyelenggaraan *event* tersebut SMP Muhammadiyah 1 Depok bekerja sama dengan pihak luar?

Pak Sudarsono : iya, kita kerja sama ya itu paling rendah dengan ranting terus cabang terus biasanya PDM dan juga kepada PWM dan berikutnya tokoh-tokoh masyarakat yang dimulai dari dukuh, RT, RW paling gak yang satu desa atau satu kelurahan.

Peneliti : Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok pernah mengadakan pameran dalam upaya melakukan promosi?

Pak Sudarsono : kita mengikutinya dengan lomba mbak, misalnya lomba roket air terus juga robot air sains. Lomba-lomba yang diadakan oleh SMA 3 Yogyakarta dan universitas Negeri Yogyakarta kita mengikuti *event-event* tersebut. Sehingga apa, kita istilahnya ikut masalah hasilnya nanti sampai saat ini hasilnya belum menggembirakan yang penting ikut.

Peneliti : Kegiatan apa saja yang berhubungan dengan masyarakat yang dilakukan SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam melakukan promosi? (BAKSOS, qurban, dll)

Pak Sudarsono : untuk kegiatan ini baksosnya biasanya dilakukan di hari raya qurban ini dilakukan mengunjungi ke sekolah-sekolah muhammadiyah. Misalnya baru aja kemarin ke Turi untuk memotong hewan qurban bersama SMP muhammadiyah sana terus di masyarakat sekitar. Terus pernah ke cangkringan ke masyarakat dan kalibawang. Jadi, ini di programkan untuk setiap tahunnya. Disamping itu, untuk pembagian zakat fitrah kita sering

bagikan kepada anak-anak yang tidak mampu, kalau tidak nanti ke masyarakat sekitar.

Peneliti : Kendala apa saja yang dialami dalam proses promosi?

Pak Sudarsono : biasanya untuk kendalanya untuk mencari siswa kendalanya adalah kita berebut mencari dimana siswa atau yang mendaftar yang lebih kita berebut dengan sekolah-sekolah swasta yang lain. Istilahnya yang kita serang biasanya dari MTSN maguwoharjo dan nglemplak. Biasanya guru-guru kita dikirim kesana untuk merekrut siswa yang tidak diterima di sekolah sana, yang biasanya ada sekolah lain juga maka kita bersaing dan harus pandai-pandai dan kita pendekatannya melalui guru-guru yang ada disana dan terhadap orang tua. Sehingga apa kita juga melibatkan siswa untuk apa ya mengasih tahu teman atau tetangga-tetangganya. Ini apa merupakan kiat-kiat SMP kita karena apa SMP kita itu usianya sudah bertahun-tahun. Usianya sudah diatas 40 tahun. Nah ini mbak, jadi maju mundurnya sekolah ini istilahnya masyarakat sekitar dan bapak ibu guru.

Peneliti : nggeh pak,

Pak Sudarsono : semoga dengan ini akan memudahkan kamu mbak, dan tetap semangat sukses selalu.

Peneliti : iya pak terimakasih pak. Mohon doanya pak.

NARA SUMBER V

- Nama : Ibu Mulastri
- Wali siswa : Mirsa Gulamin Indrawan
- Kelas : IX A
- Hari/tanggal : Jumat, 18 Desember 2015
- Pukul : 10.05
- Ruang : Di Depan Ruang Kepala Sekolah
- Peneliti : maaf ibu mengganggu, bolehkah saya mengganggu waktunya sebentar untuk wawancara ibu ?
- Ibu Mulastri : o ya mbak silahkan, saya jawab sebisa saya, he
- Peneliti : Apa yang Ibu ketahui tentang SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ibu Mulastri : saya itu salut apa itu dengan agamanya
- Peneliti : Kenapa Ibu menyekolahkan anaknya ke SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ibu Mulastri : ya agar tidak terpengaruh oleh orang-orang luar itu lho mbak. Soalnya saya tidak bisa apa mendidik secara keseluruhan.
- Peneliti : ya ya bu. Selanjutnya, bagaimana pelayanan yang diberikan pihak sekolah kepada wali siswa?
- Ibu Mulastri : bagus, pokoknya bagus.
- Peneliti : Sebutkan program apa saja yang ditawarkan oleh sekolah?
- Ibu Mulastri : program pengajian wali murid rapat tahunan.
- Peneliti : Dari program yang ada di SMP Muhammadiyah 1 Depok, program apa yang paling ibu senangi? Apa alasannya?
- Ibu Mulastri : ya tadi program pengajian yang saya senangi.
- Peneliti : Adakah kebutuhan pendidikan untuk anak ibu yang belum terpenuhi oleh sekolah?
- Ibu Mulastri : ya gimana ya,, lumayan lah bisa mengikuti lain-lainnya.

- Peneliti : Apa yang ibu inginkan dari SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam memberikan pendidikan pada anak ibu?
- Ibu Mulastri : supaya anak sini tidak terpengaruh anak-anak luar seperti kekerasan, merokok, tawuran, dll.
- Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran uang buku dan seragam? Apakah ada sistem angsuran atau tunai?
- Ibu Mulastri : iya ada angsuran,, tidak ada batas pembayaran tergantung orang tua yang dilihat dari segi kemampuannya. Ada yang langsung dilunasi dan ada juga yang tidak.
- Peneliti : Apakah ada musyawarah dalam kesepakatan harga seragam dan buku?
- Ibu Mulastri : iya ada mbak musyawarah.
- Peneliti : Menurut ibu harga yang diberikan sekolah terjangkau atau relatif mahal?
- Ibu Mulastri : kalau bagi yang mampu sih terjangkau tapi ya gak ya tidak terjangkau.
- Peneliti : Apakah ada uang iuran tambahan di luar uang seragam dan buku?
- Ibu Mulastri : iya ada mbak,
- Peneliti : Menurut ibu bagaimana letak SMP Muhammadiyah, apakah sudah strategis?
- Ibu Mulastri : kalau menurut saya belum karena rumah saya jauh disana jika naik angkutan belum bisa sampai depan sekolah mbak hanya sampai SMA itu mbak.
- Peneliti : Apakah letak SMP Muhammadiyah 1 Depok mudah dijangkau oleh transportasi umum ataupun pribadi?
- Ibu Mulastri : kalau transportasi umum belum bisa sampai depan mbak, kalau pribadi sih bisa.
- Peneliti : Menurut ibu bagaimana suasana SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ibu Mulastri : menurut saya iya.
- Peneliti : Apa harapan bapak/ibu terhadap SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ibu Mulastri : ya mudah-mudahan lebih sukses lebih berkembang lebih maju

Peneliti : Apakah ibu merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak sekolah?

Ibu Mulastri : puas banget mbak, ya karena itu saya tidak bisa mendidik akhlak anak saya sendiri.

Peneliti : oh.. ya ya bu. Terimakasih ya bu sudah meluangkan waktunya.

Ibu Mulastri : sama-sama. Moga sukses ya mbak.

Peneliti : amin. Doanya bu.



NARA SUMBER VI

- Nama : Ibu Rosida
- Walisiswa : Ferda Renti Ayuni (XIA)
- Hari/tanggal : Jumat, 18 Desember 2015
- Pukul : 11.27
- Ruang : Di Depan Ruang Kepala Sekolah
- Peneliti : maaf ya ibu, saya mengganggu waktunya sebentar untuk wawancara bu,
- Ibu Rosida : iya mbak silahkan. Nanti saya jawab sebisanya.hehe
- Peneliti : Apa yang Ibu ketahui tentang SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ibu Rosida : apa ya hehe soalnya dulu saya alumni sini sekolah nya lebih maju lebih baik mbak.
- Peneliti : Kenapa Ibu menyekolahkan anaknya ke SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ibu Rosida : ya dulu anak saya sekolah di klaten tapi saya mutasi sekolah disini ya karena agamanya bagus, pendidikan agamanya.
- Peneliti : Bagaimana pelayanan yang diberikan pihak sekolah kepada wali siswa?
- Ibu Rosida : baik, soalnya guru-gurunya kenal semua soalnya bekas guru-guru saya juga. Hehe
- Peneliti : Sebutkan program apa saja yang ditawarkan oleh sekolah?
- Ibu Rosida : programnya ya pengajian dan cuman rapat pertemuan wali murid.
- Peneliti : Dari program yang ada di SMP Muhammadiyah 1 Depok, program apa yang paling ibu senangi? Apa alasannya?
- Ibu Rosida : biasa sih mbak.
- Peneliti : Adakah kebutuhan pendidikan untuk anak ibu yang belum terpenuhi oleh sekolah?
- Ibu Rosida : sudah semua. alhamdulillah

- Peneliti : Apa yang ibu inginkan dari SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam memberikan pendidikan pada anak ibu?
- Ibu Rosida : ya lebih maju lebih sukses. Ya biar nanti anak saya ujiannya dapat nilai yang bagus dan mendapat sekolah yang baik.
- Peneliti : Bagaimana sistem pembayaran uang buku dan seragam? Apakah ada sistem angsuran atau tunai?
- Ibu Rosida : iya angsuran, ada kesepakatan dan ada musyawarah. Malah terkadang diberi keringanan bagi yang tidak mampu.
- Peneliti : Apakah ada musyawarah dalam kesepakatan harga seragam dan buku?
- Ibu Rosida : iya ada mbak.
- Peneliti : Menurut ibu harga yang diberikan sekolah terjangkau atau relatif mahal?
- Ibu Rosida : terjangkau mbak.
- Peneliti : Apakah ada uang iuran tambahan di luar uang seragam dan buku?
- Ibu Rosida : nggak, gak ada mbak. Biasanya langsung total bayar sekian gitu mbak.
- Peneliti : Menurut ibu bagaimana letak SMP Muhammadiyah, apakah sudah strategis?
- Ibu Rosida : hehe belum soalnya susah tapi ya enak aja.
- Peneliti : Apakah letak SMP Muhammadiyah 1 Depok mudah dijangkau oleh transportasi umum ataupun pribadi?
- Ibu Rosida : tidak. He makanya dianter. Tapi kalau pake bus nanti turunnya di lotte mart.
- Peneliti : Menurut ibu bagaimana suasana SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ibu Rosida : yah lumayan ya mbak nyaman.
- Peneliti : Apa harapan bapak/ibu terhadap SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ibu Rosida : ya kalau untuk anak saya semoga bisa mengaji, yang terpenting ngajinya itu. Kalau harapan sekolah lebih maju lebih sukses ini baru membangun lagi.

Peneliti : Apakah ibu merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak sekolah?

Ibu Rosida : iya, saya puas menyekolahkan anak saya kesini.

Peneliti : sudah bu, terimakasih atas waktunya ya bu.

Ibu Rosida : iya mbak, sama-sama.



NARA SUMBER VII

- Nama : Mega
- Kelas : VII B
- Hari/tanggal : Senin, 14 Desember 2015
- Pukul : 10.30
- Ruang : Kepala Sekolah
-
- Peneliti : maaf adek mengganggu, mohon bantuannya mbak mau wawancara sebentar saja dek.
- Mega : ya kak, silahkan.
- Peneliti : Mengapa adik berminat masuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Mega : karena sekolah ini sangat luar biasa kak.
- Peneliti : luar biasa gimana dek?
- Mega : ya pokoknya luar biasa banget kak,
- Peneliti : selanjutnya, apa yang membuat adik tertarik untuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Mega : ya karena luar biasa tadi kak,
- Peneliti : Menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan guru kepada murid?
- Mega : baik banget
- Peneliti : lalu, bagaimana dengan pelayanan karyawan yang diberikan sekolah kepada murid?
- Mega : baik juga
- Peneliti : Bagaimana dengan kondisi bangunan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Mega : sangat memuaskan
- Peneliti : Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki lahan parkir yang memadai?

Mega : ada, ya cukup memadai lah kak.

Peneliti : Bagaimana dengan kondisi ruangan kelas di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Mega : baik kok kak, lumayan nyaman

Peneliti : lalu, bagaimana kondisi laboratorium komputer/IPA di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Mega : ada, bagus

Peneliti : Bagaimana dengan kondisi perpustakaan yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Mega : emm... baik juga

Peneliti : Bagaimana kondisi tempat ibadah/masjid yang disediakan SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Mega : luas kok kak,

Peneliti : Bagaimana kondisi lapangan olahraga yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Mega : dulu luas tapi sekarang sedang diperbaiki

Peneliti : Apakah kebutuhan adik dalam menunjang belajar sudah terpenuhi oleh pihak sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Mega : sudah terpenuhi

Peneliti : Apakah adik merasa puas sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Mega : puas banget.

Peneliti : selesai, terimakasih ya dek

Mega : sama-sama

NARA SUMBER VIII

- Nama : Salma
- Kelas : VII A
- Hari/tanggal : Senin, 14 Desember 2015
- Pukul : 10.45
- Ruang : Kepala Sekolah
- Peneliti : langsung saja ya dek, mengapa adik berminat masuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Salma : banyak lomba-lombanya, kan jadi pengen ikut juga lomba-lombanya, betul yang dikatakan Mega luar biasa.
- Peneliti : sehingga, apa yang membuat adik tertarik untuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Salma : banyak ekstranya tapi katanya sih juga tidak boleh milih dua,
- Peneliti : o.. ya. Lalu, menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan guru kepada murid?
- Salma : ee sudah jelas bagus lah
- Peneliti : Bagaimana dengan pelayanan karyawan yang diberikan sekolah kepada murid?
- Salma : juga baik
- Peneliti : menurut adik, bagaimana kondisi bangunan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Salma : memadai
- Peneliti : Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki lahan parkir yang memadai?
- Salma : ya memadai,
- Peneliti : Bagaimana kondisi ruangan kelas di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Salma : bersih, nyaman kok kak,

Peneliti : Bagaimana kondisi laboratorium komputer/IPA di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Salma : ya ya ada, memadai

Peneliti : Bagaimana kondisi perpustakaan yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Salma : memadai juga, tapi kurang buku ceritanya novel atau apa gitu,

Peneliti : Bagaimana kondisi tempat ibadah/masjid yang disediakan SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Salma : luas,

Peneliti : Bagaimana kondisi lapangan olahraga yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Salma : lapangannya, menurut saya kurang luas.

Peneliti : Apakah kebutuhan adik dalam menunjang belajar sudah terpenuhi oleh pihak sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Salma : sudah terpenuhi

Peneliti : Apakah adik merasa puas sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Salma : puas, puas banget

Peneliti : cukup dek, terimakasih

Salma : sama-sama.

NARA SUMBER IX

- Nama : Ferda Renti Ayuni
- Kelas : IX A
- Hari/tanggal : Jumat, 18 Desember 2015
- Pukul : 10.20
- Ruang : Di Depan Ruang Kepala Sekolah
- Peneliti : Mengapa adik berminat masuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ferda : emm ya karena sekolah ini muhammadiyah banyak pelajaran-pelajaran agama, saya berminat sekolah sini agar bisa belajar agama. Gitu,
- Peneliti : yang kedua, apa yang membuat adik tertarik untuk sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ferda : yang paling menarik, saya punya temen-temen yang sekolah disini jadi saya tertarik sekolah disini.
- Peneliti : Menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan guru kepada murid?
- Ferda : menurut saya guru-guru disini ya baik kok semuanya pelayanannya juga baik semua
- Peneliti : Bagaimana pelayanan karyawan yang diberikan sekolah kepada murid?
- Ferda : pelayanannya juga baik kok kak,
- Peneliti : Bagaimana kondisi bangunan di SMP Muhammadiyah 1 Depok?
- Ferda : emm kondisinya menurut saya sih tidak nyaman, tetapi karena memiliki guru-guru dan teman-teman yang baik dan selalu nyemangati sehingga terasa baik dan nyaman.
- Peneliti : Apakah SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki lahan parkir yang memadai?
- Ferda : lahan parkir disini menurut saya tidak memadai karena kondisi bangunan yang belum jadi.

Peneliti : Bagaimana kondisi ruangan kelas di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ferda : ruangan kelasnya nyamanlah enak.

Peneliti : Bagaimana kondisi laboratorium komputer/IPA di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ferda : ada kok, nyaman banyak kipas angin. Perlengkapannya lengkap.

Peneliti : Bagaimana kondisi perpustakaan yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ferda : bagus kok bagus, buku-bukunya juga lengkap.

Peneliti : Bagaimana kondisi tempat ibadah/masjid yang disediakan SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ferda : ya... gimana ya, kurang nyaman.

Peneliti : Bagaimana kondisi lapangan olahraga yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ferda : dulu sih enak sekali, pokoknya memadai seru lah.

Peneliti : Apakah kebutuhan adik dalam menunjang belajar sudah terpenuhi oleh pihak sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ferda : sudah semuanya sudah terpenuhi menurut saya.

Peneliti : Apakah adik merasa puas sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok?

Ferda : puas sih, puas sekali. Menyenangkan sekali.

Peneliti : terimakasih dek,

Ferda : iya.

Lampirn X:

CATATAN LAPANGAN I

| | |
|-------------------------|---------------------------|
| Metode Pengumpulan Data | : Wawancara |
| Hari/Tanggal | : Senin, 14 Desember 2015 |
| Waktu | : 09.00-10.00 |
| Lokasi | : Ruang Kepala Sekolah |
| Sumber Data | : Abidin Fuadi N, M.S.I |

Deskripsi Data

Informan adalah waka kurikulum SMP Muhammadiyah 1 Depok. Wawancara ini merupakan wawancara pertama yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara berlangsung kurang lebih 60 menit di ruang Kepala Sekolah. Pertanyaan yang disampaikan menyangkut pemasaran jasa pendidikan.

Hasil wawancara bahwa SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam kegiatan menunjang terbentuknya produk lulusan masih menggunakan kurikulum KTSP 2006 sedangkan pendidikan islam menggunakan kurikulum ISMUBA serta tambahan yang lain untuk mata pelajaran UN adanya les sejak kelas VIII. Sedangkan mata pelajaran pendidikan agama islam adanya tambahan jam ISMUBARIS, dapat dilihat adanya pengayaan materi-materi islam yang isinya penguatan doa-doa, hafalan juz 30, hafalan ayat-ayat pilihan dan penguatan bahasa arab dan bahasa inggris.

Di SMP Muhammadiyah 1 Depok dalam upaya dan usaha dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan melalui berbagai kegiatan dan lomba-lomba, yang dapat dilihat yaitu kegiatan minisoccer antar SD (futsal anak-anak SD), kegiatan bazar, baksos, sepeda santai, jalan santai, donor darah, uji coba try out USBN bagi anak-anak kelas 6 SD yang dilengkapi dengan pameran ekstrakurikuler sekolah, FAS, kegiatan door to door, dan menjemput siswa langsung dari sekolah pilihan pertama.

Interpretasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa SMP Muhammadiyah 1 Depok merupakan kurikulum agama islam sekolah menggunakan kurikulum muhammadiyah. Oleh karena itu, pendidikan karakter peserta didik dapat terlihat dari mulai memasuki lingkungan sekolah. Sehingga dalam out put lulusan SMP Muhammadiyah mempunyai dasar pendidikan agama islam mampu untuk berkembang dalam zaman yang semakin modern. Dalam hal usaha dan upaya peneliti mengetahui bahwa tenaga SDM SMP Muhammadiyah 1 Depok tidak tanggung-tanggung dalam melaksanakan pemasaran pendidikan demi menarik minat peserta didik baru.

CATATAN LAPANGAN II

| | |
|-------------------------|-------------------------------------|
| Metode Pengumpulan Data | : Wawancara |
| Hari/Tanggal | : Senin, 14 Desember 2015 |
| Waktu | : 10.00-10.30 |
| Lokasi | : Ruang Kepala Sekolah |
| Sumber Data | : Bapak Moh. Aris Prasetyanto, S.Pd |

Deskripsi Data

Informan adalah waka kesiswaan SMP Muhammadiyah 1 Depok. Wawancara ini merupakan wawancara kedua yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara berlangsung selama kurang lebih 30 menit di ruang kepala sekolah. Pertanyaan yang disampaikan menyangkut pemasaran jasa pendidikan.

Hasil wawancara bahwa SMP Muhammadiyah 1 Depok mempunyai berbagai ekstrakurikuler yang sifatnya pilihan dan wajib. Dalam hal ini karena, siswa yang wajib ikut ekstrakurikuler yaitu siswa kelas VII dan siswa kelas VIII hanya bersifat pilihan. Ekstrakurikuler yang wajib yaitu hizbul wathon dan tapak suci. Sedangkan ekstrakurikuler yang lainnya bersifat pilihan.

SMP Muhammadiyah 1 Depok tidak adanya pembayaran uang gedung hanya saja uang pembiayaan dan SPP. Hal ini dikarenakan, seluruh gedung dan sarana prasarana SMP Muhammadiyah 1 Depok murni dari bantuan selain uang SPP dan pembayaran buku. Kemudian SMP Muhammadiyah 1 Depok mendapat dana operasional juga dari pemerintah berupa dana BOS (Bantuan Operasional Sekolah) dan PIP (Program Indonesia Pintar).

Di SMP Muhammadiyah 1 Depok juga memberikan beasiswa kepada siswa-siswa mereka yang berprestasi dan yang kurang mampu, beasiswa ini diberikan kepada siswa setiap pergantian semester dan ada juga yang full 3 tahun. Dana beasiswa ini juga ditanggung oleh pemerintah yaitu berupa dana BOS dan PIP. Untuk prosedur pembayaran administrasi sekolah bagi wali murid yang kurang mampu bisa dicicil atau diangsur sampai batas waktu yang tidak ditentukan oleh sekolah. Selain itu, dalam pembayaran administrasi juga ada musyawarah wali murid dan guru dalam penentuan harga.

Interprestasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa SMP Muhammadiyah 1 Depok adalah lembaga pendidikan pemerintah yang dibawah yayasan muhammadiyah. Oleh karena itu, SMP Muhammadiyah 1 Depok tidak ada pembayaran uang gedung. Untuk mempermudah wali murid yang kurang mampu pihak sekolah juga membolehkan mengangsur pembayarannya, akan tetapi ada masalah dalam hal ini yaitu masih banyak wali murid yang telat membayar.

CATATAN LAPANGAN III

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
Hari/Tanggal : Senin, 14 Desember 2015
Waktu : Pukul 10.30-10.40
Lokasi : Ruang Kepala Sekolah
Sumber Data : Mega/VIIB

Deskripsi Data

Informan adalah siswi kelas VIIB SMP Muhammadiyah 1 Depok. Wawancara ini merupakan wawancara yang ketiga yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara berlangsung kurang lebih selama 10 menit di ruang kepala sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok. Pertanyaan yang diajukan menyangkut kualitas pelayanan.

Hasil wawancara terungkap bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok sudah memuaskan konsumen, seperti guru yang mengajar sesuai dengan sertifikasinya dan karyawan yang melayani konsumen dengan baik dan ramah. Sehingga, guru dan murid merasa dekat seperti orang tuanya sendiri.

Interpretasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh SMP Muhammadiyah sudah baik sehingga konsumen merasa puas dengan apa yang diberikan sekolah.

CATATAN LAPANGAN IV

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
Hari/Tanggal : Seni, 14 Desember 2015
Waktu : Pukul 10.45-10.55
Lokasi : Ruang Kepala Sekolah
Sumber Data : Salma/VIIA

Deskripsi Data

Informan adalah siswa kelas VIIA SMP Muhammadiyah 1 Depok. Wawancara ini merupakan wawancara keempat yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara berlangsung kurang lebih 10 menit di ruang kepala sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok. Pertanyaan yang diajukan menyangkut peminatan siswa dan fasilitas sekolah.

Hasil wawancara terungkap bahwa peminatan siswa sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok karena banyak kegiatan ekstrakurikuler yang mengembangkan bakat non akademis peserta didik. Selanjutnya, fasilitas yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok juga sudah memenuhi standar, mempunyai ruang kelas yang baik, lapangan olahraga, laboratorium, ruang UKS dan mushola. Akan tetapi masih kurangnya perlengkapan kelas seperti LCD.

Interpretasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa kegiatan-kegiatan ekstrakurikuler yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok sangat menunjang bakat non akademis peserta didik. Kemudian, SMP Muhammadiyah 1 Depok juga memiliki fasilitas yang sudah memenuhi standar pemerintah, akan tetapi beberapa perlengkapan kelas dan buku-buku perpustakaan yang kekurangan.

CATATAN LAPANGAN V

| | |
|-------------------------|---------------------------|
| Metode Pengumpulan Data | : Wawancara |
| Hari/Tanggal | : Kamis, 17 Desember 2015 |
| Waktu | : 10.00-11.00 |
| Lokasi | : Ruang Kepala Sekolah |
| Sumber Data | : Bapak Sudarsono |

Deskripsi Data

Informan adalah waka humas dan saptas di SMP Muhammadiyah 1 Depok. Wawancara ini merupakan wawancara kelima dengan informan. Wawancara berlangsung selama kurang lebih 60 menit di ruang kepala sekolah. Pertanyaan yang disampaikan menyangkut peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan khususnya bauran pemasaran (*marketing mix*).

Hasil wawancara ini mengungkapkan bahwa SMP Muhammadiyah 1 Depok mempromosikan lembaga pendidikannya melalui berbagai event ataupun lomba-lomba, meningkatkan prestasi sekolah secara akademis dan non akademis untuk menguatkan kepercayaan masyarakat terhadap kualitas sekolah, kemudian juga berusaha menghasilkan out put atau lulusan yang kompetitif dan prestasi tinggi.

Kemudian SMP Muhammadiyah 1 Depok memiliki letak geografis yang lumayan strategis sehingga cukup mudah dijangkau oleh transportasi umum maupun pribadi, tidak terkena dampak pencemaran asap kendaraan atau bisingnya mesin kendaraan sehingga proses pembelajaran dapat berjalan dengan lancar, image masyarakat mengenai SMP Muhammadiyah 1 Depok sangat baik sehingga para orang tua tidak ragu memasukan anaknya ke SMP Muhammadiyah 1 Depok. Selain itu, SMP Muhammadiyah 1 Depok juga sering mengikuti perlombaan yang biasanya diselenggarakan oleh SMA/SMK atau perguruan tinggi. Kemudian yang terakhir SMP Muhammadiyah 1 Depok mempunyai SDM atau guru-guru muda yang mempunyai komitmen dan loyalitas serta berkualitas.

Interprestasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa dalam pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh waka humas tidak tanggung-tanggung mengadakan kegiatan untuk mempromosikan keunggulan dan berbagai kegiatan-kegiatan yang ada di sekolah. Selain itu, dalam peningkatan mutu kualitas SDM SMP Muhammadiyah 1 Depok mengadakan kegiatan-kegiatan untuk menambah wawasan dan pengalamannya.

CATATAN LAPANGAN VI

| | |
|-------------------------|---------------------------|
| Metode pengumpulan data | : Wawancara |
| Hari/tanggal | : Kamis, 17 Desember 2015 |
| Waktu | : 10.50 – 12.00 |
| Lokasi | : Ruang Kepala Sekolah |
| Sumber data | : Abdulah Mukti, S.Pd.I |

Deskripsi data

Informan adalah kepala sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok. Wawancara ini merupakan wawancara keenam dengan informan. Wawancara berlangsung selama kurang lebih 60 menit di ruang kepala sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok. Pertanyaan yang disampaikan kepada Bapak Kepala Sekolah menyangkut pemasaran jasa pendidikan khususnya dalam bauran pemasaran (*marketing mix*).

Hasil wawancara bahwa prospek ke depan dari sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok adalah sekolah yang menjadi pilihan pertama, karena selama ini sekolah Muhammadiyah menjadi pilihan kedua setelah sekolah umum lainnya. Kemudian, sekolah mampu meningkatkan produktivitas peserta didik setiap tahunnya, bisa dilihat dari SDM guru dan karyawannya termasuk tenaga muda yang dapat mempromosikan dan menarik peserta didik baru. Selain itu, model pendidikan SMP Muhammadiyah 1 Depok lebih mengutamakan pendidikan islam dan muhammadiyah, dapat dilihat di SMP Muhammadiyah 1 Depok mempunyai mata pelajaran yang khusus yaitu ISMUBA dan menekankan pendidikan karakter serta pembiasaan keislaman yaitu shalat dhuha berjamaah, shalat dhuhur berjamaah, kultum, khotbah, dan pengajian kelas. Akan tetapi, SMP Muhammadiyah 1 Depok juga tidak melupakan pendidikan umum untuk para siswanya.

Interpretasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa SMP Muhammadiyah 1 Depok lebih mengedepankan pendidikan agama, hal ini merupakan minat masyarakat memilih dan mempercayakan anak mereka sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok agar anak-anak mereka mempunyai pedoman dan dasar agama yang kuat. Faktor ini sangat penting karena anak tidak terjerumus dalam pergaulan bebas.

CATATAN LAPANGAN VII

| | |
|-------------------------|---------------------------------|
| Metode Pengumpulan Data | : Wawancara |
| Hari/Tanggal | : Jumat, 18 Desember 2015 |
| Waktu | : 10.05-10.20 |
| Lokasi | : Di depan Ruang Kepala Sekolah |
| Sumber Data | : Ibu Mulastri |

Deskripsi Data

Informan adalah wali murid dari Mirsa Gulamin Indrawan kelas IXA SMP Muhammadiyah 1 Depok. Ibu Mulastri bekerja sebagai ibu rumah tangga. Wawancara ini merupakan wawancara yang ketujuh yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara berlangsung selama kurang lebih 15 menit di depan ruang kepala sekolah. Pertanyaan yang disampaikan menyangkut peminatan siswa, kualitas pelayanan dan kepuasan.

Hasil wawancara terungkap bahwa minat menyekolahkan anaknya ke SMP Muhammadiyah 1 Depok agar anaknya belajar ilmu agama. Dalam kualitas pelayanan yang diberikan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok sudah baik sehingga orang tua mempercayakan anaknya di SMP Muhammadiyah 1 Depok. Dalam berbagai kegiatan sekolah juga melibatkan wali murid untuk mengikuti kegiatan yang ada di SMP Muhammadiyah 1 Depok, misalnya pengajian. Karena pelayanan sekolah yang sudah bagus wali murid merasa puas anaknya di sekolahkan di SMP Muhammadiyah 1 Depok, selain mendapat ilmu umum juga mendapat tambahan ilmu agama sebagai dasar pedoman di masa akan datang.

Interprestasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa pelayanan yang diberikan oleh sekolah sudah memuaskan konsumen. Kemudian dalam persepsi minat siswa yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok yaitu merencanakan kegiatan-kegiatan yang menarik anak-anak SD. Dalam persepsi kepuasan konsumen sudah merasa puas terlihat dari pelayanan yang diberikan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok terhadap wali murid.

CATATAN LAPANGAN VIII

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
Hari/Tanggal : Jumat, 18 Desember 2015
Waktu : Pukul 10.20-10.30
Lokasi : Di depan Ruang Kepala Sekolah
Sumber Data : Ferda Renti Ayuni/IXA

Deskripsi Data

Informan adalah siswi kelas IXA SMP Muhammadiyah 1 Depok. Wawancara ini merupakan wawancara kedelapan yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara berlangsung kurang lebih 10 menit di depan ruang kepala sekolah. Pertanyaan yang diajukan menyangkut peminatan siswa dan kepuasan siswa.

Hasil wawancara terungkap bahwa minat siswa sekolah di SMP Muhammadiyah 1 Depok karena ingin belajar ilmu agama. Selain itu, guru-guru yang ramah dan baik membuat peserta didik merasa tertarik untuk belajar di SMP Muhammadiyah 1 Depok. Kemudian dari persepsi kepuasan konsumen sekolah yang mempunyai fasilitas yang sudah memenuhi standar dan SDM guru yang berkompeten sehingga konsumen merasa puas belajar di SMP Muhammadiyah 1 Depok.

Interpretasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa kurikulum PAI yang menggunakan ISMUBA membuat daya tarik konsumen untuk belajar ilmu agama di SMP Muhammadiyah 1 Depok. Kemudian dari kepuasan konsumen sudah merasa puas karena sekolah mempunyai fasilitas-fasilitas dan kegiatan-kegiatan yang menunjang pembelajaran akademis dan non akademis.

CATATAN LAPANGAN IX

| | |
|-------------------------|---------------------------------|
| Metode Pengumpulan Data | : Wawancara |
| Hari/Tanggal | : Jumat, 18 Desember 2015 |
| Waktu | : 11.20-11.40 |
| Lokasi | : Di depan Ruang Kepala Sekolah |
| Sumber Data | : Ibu Rosida |

Deskripsi Data

Informan adalah wali murid dari Ferda Renti Ayuni kelas IXA SMP Muhammadiyah 1 Depok. Ibu Rosida sebagai ibu rumah tangga. Wawancara ini merupakan wawancara yang kesembilan yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara berlangsung kurang lebih 15 menit di depan ruang kepala sekolah SMP Muhammadiyah 1 Depok. Pertanyaan yang disampaikan menyangkut pelayanan harga dan lokasi sekolah.

Hasil wawancara terungkap bahwa kualitas pelayanan yang diberikan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok baik sehingga dapat memuaskan konsumen khususnya Ibu Rosida. Kemudian persepsi harga yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok sangat mempermudah konsumen dalam pembayaran karena bisa diangsur, selain itu harga yang ditawarkan sekolah juga terjangkau konsumen. Kemudian faktor lokasi juga sangat kondusif sehingga konsumen dapat menuju SMP Muhammadiyah 1 Depok dengan cukup cepat. Sehingga, wali murid dapat mempermudah dalam antar jemput anaknya.

Interpretasi

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa pelayanan yang diberikan oleh sekolah sudah memuaskan konsumen. Dalam persepsi harga yang dilakukan oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok juga sangat mempermudah konsumen karena bisa diangsur, ini sangat berpengaruh bagi konsumen yang kurang mampu. Kemudian lokasi yang dimiliki oleh SMP Muhammadiyah 1 Depok juga cukup strategis dan kondusif sehingga dapat memperlancar konsumen untuk menuju SMP Muhammadiyah 1 Depok.

Lampiran XI:



MUHAMMADIYAH MAJELIS PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH
SEKOLAH MENENGAH PERTAMA

SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK

AKREDITASI: A SK NO. 28.02/BAP/TU/X/2011

Alamat : Stan, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta 55282.

Telp. (0274) 4462392. Website : www.smpmuh1depok.sch.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : E-6/210/e.22/IV/2013

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ABDULAH MUKTI,S.Pd. I
NIP / NBM : 919988
Pangkat /Golongan : -
Jabatan : Kepala Sekolah
Unit Kerja : SMP Muhammadiyah 1 Depok

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Eva Zatul Azizah
NIM : 12490071
Program Study : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN SunanKalijogo

Telah melaksanakan penelitian skripsi dengan judul; "STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN ANIMO PESERTA DIDIK (STUDI KASUS DI SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK)" Pada tanggal 07 Desember 2015 - 07 Maret 2016.

Demikian surat keterangan ini agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.








Depok, 3 Maret 2016



Lampiran XII:

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Eva Zatul Azizah
2. NIM : 12490071
3. Pembimbing : Drs. Misbah Ulmunir, M. Si
4. Mulai Pembimbingan : 20 Oktober 2015
5. Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN ANIMO PESERTA DIDIK (STUDI KASUS DI SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK)**
6. Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
7. Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

| No | Tanggal | Bimbingan ke | Materi Bimbingan | Tanda tangan |
|----|------------|--------------|---------------------------------|---|
| 1 | 20-10-2015 | 1 | Pembuatan Proposal |  |
| 2 | 18-11-2015 | 2 | Seminar Proposal |  |
| 3 | 30-11-2015 | 3 | BAB I + II |  |
| 4 | 15-01-2016 | 4 | BAB III |  |
| 5 | 04-02-2016 | 5 | Revisi BAB III |  |
| 6 | 24-04-2016 | 6 | Revisi BAB II + IV |  |
| 7 | 02-03-2016 | 7 | Lengkapi Naskah Sebagai Skripsi |  |
| 8 | 07-03-2016 | 8 | ACC Naskah |  |

Yogyakarta, 07 Maret 2016

Pembimbing



Drs. Misbah Ulmunir, M. Si
NIP.195501 106199301001

Lampiran XIII:



Lampiran XIV:



Lampiran XV:



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

SERTIFIKAT

Nomor: UIN-02/L3/PP-00.9/2.49.27.1054/2016

UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada
 Nama : EVA ZATUL AZIZAH
 NIM : 12490071
 Fakultas : ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
 Jurusan/Prodi : MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
 Dengan Nilai :

| No. | Materi | Nilai | |
|--------------------|-----------------------|------------------|-------|
| | | Angka | Huruf |
| 1. | Microsoft Word | 100 | A |
| 2. | Microsoft Excel | 65 | C |
| 3. | Microsoft Power Point | 95 | A |
| 4. | Internet | 100 | A |
| 5. | Total Nilai | 90 | A |
| Predikat Kelulusan | | Sangat Memuaskan | |

ENTRANSA Yogyakarta, 11 Januari 2016

Keptah, P.TIPD

Agung Fatwanto, Ph.D.
 UIN S/NIP 19770103 200501 1 003

Standar Nilai:

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



Lampiran XVI:

وزارة الشؤون الدينية
جامعة سونان كاليدجا الإسلامية الحكومية بوجاكرتا
مركز التنمية اللغوية



شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.49.26.1/2016

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Eva Zatul Azizah :

تاريخ الميلاد : ٩ سبتمبر ١٩٩٤

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٢١ يناير ٢٠١٦، وحصلت على درجة :

| | |
|-----|---------------------------------------|
| ٥٠ | فهم المسموع |
| ٥٤ | التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية |
| ٢٥ | فهم المقروء |
| ٤٣٠ | مجموع الدرجات |

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

بوجاكرتا، ٢١ يناير ٢٠١٦

المدير



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥



Lampiran XVII:



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

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.49.13.2088/2016

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **EVA ZATUL AZIZAH**
Date of Birth : **September 09, 1994**
Sex : **Female**

took TOEC (Test of English Competence) held on **February 12, 2016** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga and got the following result:

| CONVERTED SCORE | |
|--------------------------------|------------|
| Listening Comprehension | 40 |
| Structure & Written Expression | 46 |
| Reading Comprehension | 39 |
| Total Score | 417 |

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, February 12, 2016

Director

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

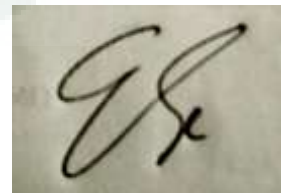


Lampiran XVIII:

Curriculum Vitae

Nama : Eva Zatul Azizah
Tempat, Tgl Lahir : Gunungkidul, 09 September 1994
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Agama : Islam
Alamat di Yogyakarta : Gunungkidul
No. Hp : 087838997758
E-mail : evha_azizah@yahoo.com
Orangtua a) Ayah : Muh. Sodik umur : 47
Pekerjaan : Petani
b) Ibu : Rubiyati umur : 42
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat Orangtua : Plosodoyong Rt.05 Rw.09, Ngalang,
Gedangsari, Gunungkidul
Riwayat Pendidikan :
1. TK ABA Ngalang tahun 2000
2. SD Ngalang 1 tahun 2006
3. SMP N 1 Gedangsari tahun 2009
4. MAN Wonosari tahun 2012

Yogyakarta, 8 Maret 2016
yang membuat



Eva Zatul Azizah
NIM. 12490071

Lampiran XIX:

FOTO DOKUMENTASI SMP MUHAMMADIYAH 1 DEPOK

Foto Papan Nama SMP Muhammadiyah 1 Depok



Foto Pintu Masuk sebelum di renovasi



Foto Logo Sekolah



Foto Lingkungan Sekolah Saat Renovasi



Foto Perpustakaan



Foto Musholla

