

**STRATEGI *MARKETING* JASA PENDIDIKAN
DI SDIT SUNAN AVERROES SLEMAN
DAN MI NURUL ULUM BANTUL T.A. 2015/2016**
(Studi Komparasi Dalam Perspektif *Challenge & Response*)



Oleh:
Shulhan
NIM: 1420421027

TESIS

Diajukan kepada Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh
Gelar Magister dalam Pendidikan Islam
Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Konsentrasi Sains

**YOGYAKARTA
2016**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : **Shulhan, S.Pd.I**
NIM : 1420421027
Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Konsentrasi : Sains

menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 25 April 2016

Saya yang menyatakan,



Shulhan, S.Pd.I

NIM. 1420421027

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : **Shulhan, S.Pd.I**
NIM : 1420421027
Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Konsentrasi : Sains

menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan benar-benar bebas dari plagiasi. Jika dikemudian hari terbukti melakukan plagiasi, saya siap ditindak sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 25 April 2016

Saya yang menyatakan,



Shulhan, S.Pd.I

NIM 1420421027



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
PASCASARJANA

PENGESAHAN

Tesis berjudul : Strategi Marketing Jasa Pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman dan MI Nurul Ulum Bantul T.A. 2015/2016 (Studi Komparasi dalam Perspektif *Challenge* dan *Response*)

Nama : Shulhan, S. Pd.I.

NIM : 1420421027

Jenjang : Magister (S2)

Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Konsentrasi : Sains

Tanggal Ujian : 09 Juni 2016

telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Pendidikan Islam (M.Pd.I.)

Yogyakarta, 28 Juni 2016

Direktur,



Prof. Noorhaidi, M.A., M.Phil., Ph.D.

NIP. 19711207 199503 1 002

**PERSETUJUAN TIM PENGUJI
UJIAN TESIS**

Tesis berjudul : Strategi Marketing Jasa Pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman dan MI Nurul Ulum Bantul T.A. 2015/2016 (Studi Komparasi dalam Perspektif *Challenge* dan *Response*)

Nama : Shulhan, S. Pd.I.

NIM : 1420421027

Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Konsentrasi : Sains

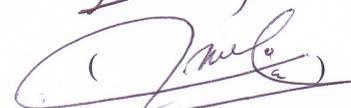
telah disetujui tim penguji ujian munaqasyah:

Ketua Sidang Ujian/Penguji: Dr. Hj. Marhumah, M. Pd.

Pembimbing/Penguji : Dr. Naimah, M. Hum.

Penguji : Dr. Erni Munastiwi, MM.

()

()

()

diuji di Yogyakarta pada tanggal 09 Juni 2016

Waktu : 09.00 wib.

Hasil/Nilai : 96/A+

Predikat : Dengan Pujian/Sangat Memuaskan/Memuaskan

NOTA DINAS PEMBIMBING

Yang Terhormat:
Direktur Pascasarjana
UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis yang berjudul:

**Strategi *Maeketing* Jasa Pendidikan
Di SDIT Sunan Averroes Sleman Dan MI Nurul Ulum Bantul T.A 2015/2016
(Studi Komparasi Perspektif *Challenge* dan *Response*)**

yang ditulis oleh:

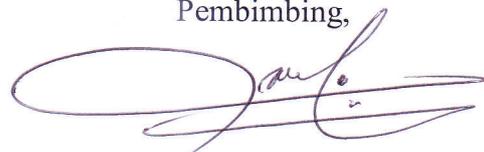
Nama : Shulhan, S.Pd.I
NIM : 1420421027
Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Konsentrasi : Sains

Saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Magister Pendidikan Islam.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 26 Maret 2016

Pembimbing,



Dr. Na'imah, M.Hum
NIP. 196104241990002005

MOTTO

Education is the most powerful weapon which you can use to change the world.

(Nelson Mandela)



HALAMAN PERSEMBAHAN

Penulis mempersembahkan karya ini untuk

Almamater tercinta

Kedua Orang Tua dan Para Guru



ABSTRAK

Shulhan. 2016. Strategi *Marketing* Jasa Pendidikan di SDIT SUNAN AVERROES SLEMAN dan MI Nurul Ulum Bantul T.A. 2015/2016 (Studi Komparasi dalam Perspektif *Challenge* dan *Response*). Tesis. Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah (PGMI), Konsentrasi Sains. Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Pembimbing Dr. Na'imah, M.Hum.

Persaingan antar pengelolaan lembaga pendidikan semakin hari semakin ketat dan menuntut mereka untuk melakukan *marketing* jasa pendidikan dengan strategi yang jitu. Hal itu perlu dilakukan sebagai upaya untuk mempromosikan dan mempersuasion program pelayanan pendidikan yang disediakan di sekolah atau madrasah untuk dapat menarik minat calon peserta didik. Pengelola pendidikan tidak cukup hanya mengembangkan program pelayanan yang berkualitas sesuai tuntutan zaman tetapi perlu juga mengembangkan taktik pemasarannya. Kegiatan *marketing* jasa pendidikan dikaji dari perspektif *challenge* dan *response* sangat menarik untuk diteliti. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui dan mendalami *marketing* jasa pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman TA 2015/2016; untuk mengetahui dan mendalami *marketing* jasa pendidikan di MI Nurul Ulum Bantul T.A 2015/2016; dan untuk mengetahui perbedaan dan persamaan strategi *marketing* jasa pendidikan keduanya dalam perspektif *challenge* dan *response*.

Penelitian ini merupakan studi lapangan yang berbentuk komparasi dari SDIT Sunan Averroes Sleman dan MI Nurul Ulum Bantul T.A. 2015/2016. Kedua lembaga pendidikan dipilih sebagai lokasi penelitian karena pihak MI mengintegrasika pembelajaran bahasa Arab dan bahasa Inggris dalam kegiatan pembelajaran inti, tahfidz dan asrama. Pihak SDIT menyelenggarakan pendidikan kurikulum nasional, pembelajaran ekstra seperti menghafal Al-Qur'an, bimbingan pelaksanaan ibadah dalam setiap, bimbingan intensif pendalaman materi UN setiap hari untuk semua kelas. Instrumen pengumpulan datanya adalah observasi, dokumentasi dan wawancara mendalam yang kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis data kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam implementasi *marketing* tersebut terdapat beberapa persamaan dan pebedaan. Persamaan terletak pada tantangan yang dihadapi keduanya yaitu kondisi kelembagaan, sarana dan prasarana, lokasi dan *trend* masyarakat. Persamaan responnya adalah *markeking* pendidikan dan integrasi pendidikan. Perbedaannya terletak pada tantangan yang dihadapi mereka yaitu sikap masyarakat dan sumber daya internal lembaga. Respon yang mereka lakukan adalah model pendidikan, strategi *marketing* pendidikan, komunikasi *marketing*, promosi, diferensiasi jasa, dan biaya pendidikan

Kata Kunci: *Marketing*, Pendidikan, *Challenge*, *Response*

ABSTRACT

Shulhan. 2016. Marketing strategic for Education service in SDIT SUNAN AVERROES SLEMAN and MI Nurul Ulum Bantul A.Y 2015/2016. (Comparison Study Based on Challenge and Response perspective). Thesis. Islamic Elementary School Teaching (PGMI), Concentration of Science. Graduate School of Islamic State University Sunan Kalijaga Yogyakarta. Advisor Dr. Na'imah, M.Hum.

Competition among education institution workers is higher and makes them to have to do marketing education service by using the best strategy. Marketing strategy of education service needs to use as an effort to promote and persuade education programs in order to make students candidates are interested in. education actors not only develops the quality of education service but also develops marketing tactics. Marketing activities of education service are very interesting to be researched especially when it is studied by using challenge and response as framing. The purposes of this research are to understand and deepen service education marketing implementation in SDIT Sunan Averroes A.Y 2015/2016, to understand and deepen the implementation of marketing education service in MI Nurul Ulum Bantul A.Y 2015/2016 and also to understand the differences and the similarities of implementation of marketing education service in both education institutions the above.

This research is field study to compare them by using challenge and response. Both of them are selected as places or research locations because the education programs in MI are integrated between Arabic and English in the teaching and learning process, memorizing the Quran program and dormitory (Pesantren). The educators in SDIT are using extra curricula, intensive guidance to highlight the understanding everyday to lessons examined on National Test (UN) for all students. Data collecting instruments are observation, documentation and dept interview. The dates collected by that instruments are going to be analyzed by analyzing technic of qualitative research.

The result tells us that there are differences and similiriaties of the implementation of marketing education service. The similiriaties are both institution have the same challenges namely institution condition, evidence physical, building location, people trend. The similiriaty responses are they do marketing education and integrate education. The difference challenges are people attitude and internal human resource. Their difference responses are education model, education marketing strategy, marketing communication, promotion, service differentistion, and education tuition.

Key words: Marketing, Education, Challenge Response

الملخص

صلحان. 2016. استراتيجية التسويق للبرامج التربوية في المدرسة الابتدائية الاندماجية سونن افيروس سملين والمدرسة الابتدائية الاسلامية نور الالوم ينتول سنة دراسية 2015\2016 (دراسة مقارنة في التحدى والاستجابي). بحث علمي. تربية التدريس للمدرسة الابتدائية. الدراسة العليا جامعة سونن كاليجاكا الحكومية يوكياكرتا. مشرفة الدكتورة نعيمة الماجستير.

منافسة اهالى المؤسسة التربية يوما فيوما تتعالى وتجعلهم ان يفعلوا التشويق في البرامج التربية باستخدام الاستراتيجية. استراتيجيته مهمة للفعل في ترقية و ترويج البرامج التربية لجر رغبة المرشحين في التربية. اهالى التربية ان يكونوا منميين البرامج التربية موافة للازمان, وكذلك ينمون سياسة التسويق التربوي. اجتهاد التشويق رغبة جدا فيه حينما يدرس بتقريب التحدى والاستجابي. اغراض هذاالبحث هي لمعرفة استخدام استراتيجية التسويق في سو نن افيروس وايضا نورالالوم وكذلك لمعرفة تساويها وتفايريفها فيهما بالنظر التحدى والاستجابي.

هذاالاستقراء هو الميداني لمقارنة استخدام استراتيجية التسويق التربوي في المدرستين. اختيرت كلتا هما لعلل واسباب. تكامل اللغة العربية والانجليزية في التعليمية والتربية, وايضا تحفيظ القران وكذلك الثكنة في نورالالوم. واهل سونن افيروس تعلمون التلاميذ باستخدام المنهج الوطني الاندونسي والتعلم الاضافية كحفظ القران وارشاد فعل العبادة وقيادة كثيفة لترشيح الدروس الوطنية للتلاميذ اجمعين كل يوم. الات جمع البيانات هي المراقبة ودراسة وثيقية وحديث صحفي. البيانات التي جمعت بما حللت بالتحليل الكيفي الذي يستخدم في البحث العلمي الكيفي.

والحاصل دل علينا بان استخدام التسويق التربوي فيهما له تفاريق وتساوي. التساوي منها ان تحدياتهما وجود المؤسسة واللوازم محل البناء وميل الانسان. واما اللاستجابات المتساويات هي فعل تسويق البرامج التربية وضم العلوم الدينية والاعلام في التربية. التفاريق قى التحديات هي موقف المجتمعات, طرزالتربية, سياسة تسويقها,

كلمات: التسويق, التربية, التحدى الاستجابي

KATA PENGANTAR

الحمد لله الذي انزل علما ليتهدى من يشاء ويعمل به لكي يكون من الصالحين الذين يتزكون عملا متعديا ونافعا لمن بعده، والصلاة والسلام على من تصرف كل ما كان في نفسه لوجه الله الكريم بفعل ما يتصل به هو والعالم محمد العربي نسبا العالمى رسلا لاوارث من بعده احد بالنبوة والرسالة وعلى اله وصحبه ومن تبعهم باحسان الى يوم اليقين، اما بعد:

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT, Tuhan yang memiliki sifat-sifat kesempurnaan dan memiliki nama-nama baik, *asma' husna*, yang dapat dijadikan media berdoa. Berkat rahmat -Nya, penulis dapat menyelesaikan penulisan tugas akhir, tesis, dalam studi magister dengan judul, “Strategi *Marketing* Jasa Pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman dan MI Nurul Ulum Bantul T.A 2015/2016 (Studi Komparasi Perspektif *Challenge* dan *Response*)”. Shalawat dan Salam Allah SWT senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, pribadi yang berhasil bermetamorfosis dari makhluk biologis menjadi makhluk fungsional sebagai Rasul, keluarga, sahabat dan orang-orang yang mengikuti jejak baiknya sampai akhir zaman. Semoga Allah senantiasa menganugerahkan kepada kita mutiara kehidupan yang terhormat di dunia dan akhirat serta mendapatkan syafaat Rasulllah. Amin.

Penulisan karya ilmiah ini didasari beberapa tujuan; Pertama, praksis fungsional, penulis menyusun karya ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Pendidikan Islam dari Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Kedua, idelialistis, penulis bertujuan untuk meneliti

tentang *marketing* jasa pendidikan sebagai salah satu kajian ilmu manajemen pendidikan yang sekarang dijadikan salah satu program prioritas Pemerintah Indonesia. Penulis berkeinginan untuk berkontribusi dalam dunia akademik dalam bentuk hasil penelitian yang dapat dijadikan bahan kajian pustaka bagi yang berminat meneliti topik yang berkaitan atau juga dapat dijadikan bahan bacaan ilmiah bagi kalangan-kalangan yang membutuhkan.

Penyusunan tesis ini tidak lepas dari bantuan dan bimbingan beberapa pihak. Untuk itu, penulis merasa perlu menyampaikan rasa terima kasih yang besar kepada:

1. Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk meningkatkan potensi akademik di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Direktur Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh studi magister dan memberikan izin untuk melakukan penelitian untuk menyelesaikan tugas akhir studi
3. Dr. Na'imah, M.Hum, Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan, pengarahan sehingga tesis ini dapat diselesaikan dengan baik.
4. Dosen-dosen Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan serta keterampilan.
5. Kepala Sekolah dan Dewan Guru serta Tenaga Kependidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman T.A 2015/2016 yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.

6. Kepala Sekolah dan Dewan Guru serta Tenaga Kependidikan di MI Nurul Ulum Bantul T.A 2015/2016 yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
7. Keluarga dan sahabat penulis yang selalu mendoakan penulis, memberikan dukungan, motivasi, nasihat dan kasih sayang yang luar biasa.
8. Teman-teman kelas PGMI Konsentrasi Sains Angkatan 2014 Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Setelah penyusunan tesis ini selesai, kekurangan di sana-sini mulai terlihat. Ungkapan yang menyatakan bahwa ketika sesuatu itu telah sempurna dikerjakan, kekurangan dan kelemahannya mulai tampak sepertinya benar-benar terjadi dalam karya ini. Tesis yang ada di hadapan pembaca ini jauh dari sempurna. Banyak sekali kekurangan dari tesis ini dan masih jauh sekali untuk mencapai kesempurnaan. Jalan satu-satunya untuk menyempurnakan kepenulisan berikutnya adalah penulis mengharapkan saran dan kritik konstruktif dari semua pihak sebagai implementasi nyata mengamalkan nilai Al Qur'an agar saling menasihati dalam kebaikan dan kesabaran.

Dengan segala keterbatasan dan kekurangan, penulis memohon ampun kepada Allah SWT atas semua kesalahan dan khilaf dan semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi pembaca dalam meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia terutama dalam bidang *marketing* jasa pendidikan sekolah dasar. Semoga amal, usaha dan ikhtiar yang kita lakukan bernilai amal shalih dan penghambaan di hadapan Allah yang dapat dijadikan *capital* yang bisa menjadi bekal menuju kehidupan di alam baqa. Amin.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i	
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	ii	
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii	
PENGESAHAN DIREKTUR PASCASARJANA	iv	
PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS	v	
NOTA DINAS PEMBIMBING	vi	
MOTTO	vii	
PERSEMBAHAN	viii	
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	ix	
ABSTRAK BAHASA INGGRIS	x	
ABSTRAK BAHASA ARAB	xi	
KATA PENGANTAR	xii	
DAFTAR ISI	xv	
DAFTAR TABEL	xvii	
BAB I	PENDAHULUAN	1
	A. Latar Belakang	1
	B. Rumusan Masalah	9
	C. Tujuan Penelitian.....	9
	D. Manfaat Penelitian.....	9
	E. Kajian Pustaka	12
	F. Sistematika Pembahasan	17
BAB II	LANDASAN TEORI	20
	A. Strategi.....	20
	B. <i>Marketing</i>	23
	C. Jasa Pendidikan	52
	D. <i>Challenge dan Response</i>	57
BAB III	METODOLOGI PENELITIAN	60
	A. Jenis Penelitian	60

	B. Sumber Data Penelitian	62
	C. Teknik Pengumpulan Data	64
	D. Teknik Analisis Data	67
BAB IV	TEMUAN DAN PEMBAHASAN	71
	A. Temuan Penelitian	71
	1. Deskripsi <i>Marketing</i> Jasa Pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman T.A 2015/2016	71
	2. Deskripsi <i>Marketing</i> Jasa Pendidikan di MI Nurul Ulum T.A 2015/2016.....	86
	3. Persamaan dan Perbedaan Strategi <i>Marketing</i> Keduanya	99
	B. Pembahasan	
	1. Analisis <i>Marketing</i> Jasa Pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman T.A 2015/2016.....	100
	2. Analisis <i>Mareketing</i> Jasa Pendidikan di MI Nurul Ulum Bantul T.A 2015-2016.....	117
	3. Analisis Persamaan dan Perbedaan Strategi <i>Marketing</i> Jasa Pendidikan Keduanya Dalam Persepektif <i>Challenge dan Response</i>	132
BAB V	PENUTUP	159
	A. Simpulan.....	160
	B. Rekomendasi	160
	C. Penutup	160
	DAFTAR PUSTAKA	161
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

Tabel	1. Biaya Awal Pendidikan MI Nurul Ulum Bantul 89
Tabel	2. Jadwal Kegiatan Pembelajaran SDIT Sunan Averroes 116
Gambar	1. Bagan Keterpakaian Teori dalam Penelitian 59



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pendidikan adalah salah satu faktor penting yang menentukan masa depan sebuah bangsa. Kualitas sumber daya manusia suatu negara sangat bergantung kepada kualitas pendidikan yang dikembangkan di negara tersebut. Keberadaan pendidikan sangat menentukan peradaban dan kebudayaan, moral dan ekonomi sebuah bangsa. Dunia pendidikan berperan penting sebagai wahana dan ruang untuk menyiapkan dan menempa kemampuan dan karakter penduduk sebuah bangsa untuk membangun martabat, kekuatan geopolitik internasional, teknologi dan infrastrukturnya. Sektor ini dapat dijadikan *prime mover* untuk mewujudkan cita-cita agung umat manusia dalam setiap negara yaitu menciptakan peradaban yang humanis, sejahtera, menjunjung nilai keadilan, mandiri, kreatif dengan wawasan keilmuan yang luas dan penguasaan teknologi yang kuat. Pendidikan sebagai basis utama yang menentukan masa depan bangsa harus mendapatkan penanganan dan pengelolaan yang serius dari pemerinatah dan pihak-pihak terkait yang memiliki keahlian yang sesuai.

Pendidikan terutama pendidikan formal di Indonesia dimaksudkan sebagai *leading sector* untuk mencetak sumber daya manusia yang setidaknya memiliki tiga kualifikasi. Pertama, sikap dan moral yang etik dan estetis yang mencerminkan individu yang beriman, berakhlak mulia, berilmu dan

bertanggungjawab. Kedua, pengetahuan yang menggambarkan seseorang memiliki pengetahuan faktual dan konseptual tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya dan wawasan kebangsaan. Ketiga, keterampilan, seseorang setelah menempuh pendidikan formal diharapkan mampu berfikir dan bertindak produktif dan kreatif baik dalam ranah yang abstrak maupun ranah yang konkret¹. Warga negara Indonesia dengan tiga kualifikasi tersebut diharapkan dapat menjadi pribadi yang sempurna dengan moral, ilmu pengetahuan dan kreasi. Hal ini menjadi modal untuk meningkatkan kemandirian dan kedaulatan serta kejayaan negara Indonesia.

Pemerintah Indonesia mewajibkan rakyatnya untuk mengenyam pendidikan mulai dari tingkat MI/SD sampai MA/SMA² untuk mewujudkan cita-cita luhur bangsa, yaitu sebagai bangsa yang unggul, bermartabat, mandiri, sejahtera dan inovatif serta kreatif dan berbudi luhur. Setiap warga negara Indonesia diwajibkan untuk mengenyam pendidikan minimal sampai jenjang SMA/MA dan sederajat. Kebijakan ini secara tidak langsung menimbulkan respon berupa didirikannya lembaga pendidikan formal tingkat sekolah dasar dan jenjang berikutnya oleh lembaga pemerintah dan lembaga swasta. Lembaga pendidikan sekolah dasar secara garis besar dapat dikelompokkan ke dalam dua klasifikasi, yaitu negeri dan swasta. Pengelola sekolah dasar negeri tidak terbebani untuk mendanai kegiatan operasional pelayananan pendidikan karena mendapatkan alokasi dana dari Anggaran

¹ Peraturan Menteri Pendidikan Nomor 54 Tahun 2013 Tentang Standar Kompetensi Lulusan Pendidikan Dasar dan Menengah.

²Peraturan Mentri Pendidikan No. 47 Tahun 2008 Tentang Wajib Belajar 9 Tahun

Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Pengelola sekolah swasta dituntut untuk kreatif mencari dukungan dana untuk dapat menjalankan program-program pelayanan pendidikan karena pemerintah tidak mendanai segala kebutuhan operasional kegiatan pendidikan di lembaga swasta. Pemerintah hanya memberikan bantuan dan insentif kepada pengelola lembaga pendidikan swasta.

Meningkatnya kuantitas lembaga pendidikan terutama di perkotaan menimbulkan kompetisi dalam memperebutkan pasar dalam artian calon peserta didik. Setiap pengelola pendidikan terutama lembaga swasta dituntut untuk aktif merevolusi berbagai program pembelajaran dan perangkat pendukungnya. Hal itu dilakukan untuk menarik minat *stake holder*. Dinamika perubahan produk berupa program pelayanan pendidikan dan rekayasa kemasan yang diciptakan dalam lembaga pendidikan sangat cepat sehingga pengelola memerlukan media khusus dan strategi khusus untuk mempublikasikan ide-ide kreatif yang ditawarkan. Penyedia layanan pendidikan dituntut untuk meng-*upgrade* program-program yang ada untuk memenuhi kebutuhan pasar. Mereka dituntut untuk mengomunikasikan program tersebut kepada masyarakat luas agar dapat menarik minat mereka melalui strategi pemasaran atau *marketing*.

Setiap pihak lembaga pendidikan menggunakan strategi *marketing* untuk memasarkan program layanan pendidikan yang diselenggarakan di lembaganya. Penyedia layanan pendidikan selain dituntut untuk selalu melakukan inovasi program pelayanan edukasi juga dituntut untuk dapat

mengemas pemasaran dengan baik, kreatif dan inovatif. Masyarakat akan berminat menggunakan jasa pelayanan pendidikan yang ditawarkan setelah memperhatikan dan mendalami informasi yang berhubungan dengan kegiatan suatu lembaga pendidikan. Mereka pada awalnya mencari informasi tentang program pendidikan dan instrumen pendukungnya di sebuah lembaga pendidikan melalui beberapa cara seperti bertanya kepada orang lain atau membaca info-info promosi baik manual maupun digital. *Marketing* berguna untuk menyampaikan pesan-pesan program lembaga pendidikan kepada masyarakat luas yang berpotensi menjadi pengguna program tersebut.

Formulasi kemasan *marketing* pendidikan sejatinya merupakan respon yang dilakukan pengelola layanan pendidikan menghadapi tantangan yang semakin rumit dan kompleks. Rekayasa *marketing* tersebut sebagai upaya responsif harus dapat memenuhi atau dapat menjawab tantangan yang ada. Tantangan-tantangan itu tidak stagnan dan tidak tunggal, bahkan bergerak dinamis dan fluktuatif. Munculnya tantangan tersebut dapat berupa tingginya persaingan antara lembaga pendidikan atau permintaan masyarakat yang bermuara pada kebutuhannya. Desain pemasaran seharusnya selalu *update* dan ditampilkan dengan teknik atau cara yang memikat dan resolutif. Kemasan pemasaran harus diwujudkan secara energik, terbaru, berbeda dari yang lain dan dapat menggugah selera masyarakat. Program-program pendidikan yang telah disiapkan secara profesional seharusnya dipasarkan dengan kemasan *marketing* yang bagus dan relevan dengan target masyarakat yang

dijadikan sasaran. Kualitas pemasaran idealnya berbanding lurus dengan kualitas program pendidikan yang ditawarkan.

Penulis dalam karya ilmiah ini berdasarkan latar belakang tersebut akan mengkaji *marketing* pendidikan terutama pendidikan dasar dalam perspektif teori *challenge* dan *respons*. Penelitian ini akan difokuskan untuk meneliti fenomena kasuistik tentang *marketing* pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman dan MI Nurul Ulum Bantul Tahun Pelajaran 2015/2016. Peneliti menilai kedua lembaga ini layak dijadikan tempat penelitian tentang strategi pemasaran jasa pendidikan karena beberapa alasan. Pertama, setiap anak didik di MI Nurul Ulum sebelum melaksanakan kegiatan pembelajaran dilatih untuk terbiasa melaksanakan shalat dhuha bersama di pendopo madrasah. Mereka memasuki ruang kelas masing-masing untuk mengikuti program tahfidz (menghafal surat-surat pendek dalam Al-Qur'an) setelah menunaikan shalat dhuha berjamaah. Peserta didik juga didorong untuk dapat mengembangkan kecakapan bahasa internasional yaitu bahasa Inggris dan bahasa Arab. Setiap guru memulai dan mengakhiri pembelajaran dengan menggunakan bahasa Arab atau bahasa Inggris. Tulisan-tulisan berbahasa Inggris ditempel di beberapa tempat yang mudah dilihat agar dapat merangsang peserta didik untuk dapat terampil menggunakan bahasa tersebut.

Kedua, pengelola pendidikan di madrasah ini mengusung visi, "Terwujudnya warga madrasah yang religius, berprestasi, tahfidz, memiliki kemampuan berbahasa asing (Inggris dan Arab)"³.Pengelola madrasah

³Dokumentasi Visi dan Misi Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum Bantul T.A. 2015/2016

menginginkan terwujudnya peserta didik yang agamis baik perilaku, ucapan dan sikap. Mereka juga bertekad untuk dapat mewujudkan peserta didik yang dapat berprestasi di bidang akademik dan non akademik, memiliki kemampuan menghafal Al-Quran dengan baik serta terampil menggunakan bahasa Arab dan bahasa Inggris dalam kehidupan sehari-hari. Penyelenggara pendidikan madrasah menginginkan peserta didiknya memiliki keterampilan berbahasa asing baik dalam konteks *productive skill* maupun *receptive skill*.

Adapun misi madrasah ini antara lain:

1. Menyiapkan warga madrasah menjadi generasi yang santun,
2. Mengupayakan kemampuan akademik siswa melalui pembelajaran PAIKEM (Pembelajaran Aktif, Inovatif, Kreatif dan Menyenangkan) dengan menerapkan teknologi informasi,
3. Mengoptimalkan menghafal Al-Qur'an dan ibadah,
4. Menyupayakan siswa untuk dapat berbahasa asing (Inggris dan Arab)⁴.

Pengelola madrasah merumuskan misi pendidikan secara operasional di atas ini berdasarkan visi yang telah ditetapkan. Hal itu dapat dilihat dari misi bagian pertama yaitu penyelenggaraan pendidikan dimaksudkan untuk mengkader peserta didik untuk menjadi pribadi yang santun. Pribadi santun merupakan salah satu cermin pribadi yang taat beragama. Pengelola madrasah melaksanakan pembelajaran PAIKEM berbasis teknologi informasi untuk meningkatkan prestasi akademik dan non akademik peserta didik. Penyelenggara pendidikan madrasah juga menerapkan kegiatan menghafal Al-Quran untuk membina peserta didik agar menjadi pribadi yang qurani.

⁴Dokumentasi Visi dan Misi Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum Bantul T.A. 2015/2016.

Mereka juga menyelenggarakan pembelajaran dengan bahasa Arab dan Inggris untuk meningkatkan daya saing peserta didik di dunia internasional.

Peneliti memilih SDI Sunan Averroes sebagai lokasi penelitian karena beberapa pertimbangan mendasar. Pertama, sekolah dasar ini dimaksudkan sebagai tempat penyemaian sumberdaya manusia yang non-dikotomik. Pengelolanya menargetkan peserta didik dapat mengembangkan potensi di sekolah ini secara integratif dan holistik. Pelajaran agama dan umum diberikan secara seimbang baik teori maupun praktik. Hal itu dapat diperhatikan dari beberapa kegiatan yang mengindikasikan ke arah tersebut. Peserta didik dilatih untuk melaksanakan sholat dhuha dan dhuhur berjamaah di masjid sekolah. Peserta didik dilatih untuk terbiasa membaca dan menghafal surat-surat pendek dan doa-doa sebelum memulai kegiatan pembelajaran. Mereka juga dilatih untuk mencintai tanah air Indonesia dan menjaga keutuhan dan kedaulatan negara ini. Peserta didik dilatih untuk terbiasa menyanyikan lagu Indonesia raya dan lagu-lagu bernafaskan kecintaan terhadap negara dan patriotisme di sela-sela jam pelajaran sekolah. Peserta didik dalam hal sikap ilmiah diajarkan untuk terbiasa hidup disiplin dan menjaga kebersihan. Peserta didik setiap pagi dengan arahan para guru membersihkan dan menata ruang kelas. Mereka membiasakan hidup disiplin dan bersih serta teratur sebagai langkah awal untuk mengembangkan sikap ilmiah⁵.

⁵Hasil observasi yang dilakukan pada tanggal 17 Januari 2016

Kedua, pengelola SDIT Averroes mengembangkan visi, “Menuju Sekolah yang cerdas sains dan agama dengan memadukan iman, ilmu dan amal”⁶. Misi yang dikembangkan adalah antara lain:

1. Melaksanakan pembelajaran yang memadukan iman, ilmu dan amal,
2. Membentuk peserta didik yang cerdas sains, teknologi dan agama,
3. Membentuk peserta didik unggul, berkepribadian dan kompetitif,
4. Menyelenggarakan pendidikan yang berlandaskan agama,
5. Menumbuhkan sikap mandiri takwa dan berbudaya,
6. Membentuk peserta didik berprestasi dalam sains dan agama,
7. Mendorong peserta didik untuk sukses ujian akhir nasional berstandar nasional⁷.

Visi dan misi sekolah mencerminkan cita-cita luhur yang diinginkan oleh pengelola sekolah untuk menciptakan sumber daya manusia Indonesia yang cerdas dan potensial dari sisi ilmu dan keterampilan. Namun visi dan misi yang sangat idealistik dalam satu kondisi akan menjadi tantangan tersendiri bagi pengelola ketika sekolah masih belum begitu dikenal masyarakat karena baru berdiri. Tugas utama pihak SDIT Sunan Averroes dalam konteks ini adalah meyakinkan masyarakat untuk menggunakan jasa pelayanan pendidikan yang ditawarkan sesuai visi-misi yang telah dirumuskan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti hendak mengangkat tema penelitian tesis dengan judul, “Strategi *Marketing* Jasa Pendidikan di SDIT Sunan Averroes dan MI Nurul Ulum T.A 2015/2016 (Studi Komparasi Perspektif *Challenge* dan *Response*). Penelitian ini dilakukan untuk mengeksplorasi dan membandingkan implementasi strategi pemasaran pendidikan di dua lokasi

⁶Dokumentasi Visi dan Misi SDIT Sunan Averroes T.A 2015/2016

⁷Dokumentasi Visi dan Misi SDIT Sunan Averroes T.A 2015/2016

penelitian yang telah ditentukan di atas. Implementasi tersebut akan dikaji menggunakan sudut pandang tantangan dan tanggapan.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah penelitian ini dikembangkan secara kualitatif berdasarkan permasalahan di atas sebagai berikut:

1. Bagaimanakah deskripsi *marketing* jasa pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman T.A 2015/2016?
2. Bagaimanakah deskripsi *marketing* jasa pendidikan di MI Nurul Ulum Bantul T.A 2015/2016?
3. Apakah persamaan dan perbedaan strategi *marketing* jasa pendidikan keduanya dalam perspektif *challenge* dan *response* T.A 2015/2016?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini antara lain:

1. Mengetahui dan mendalami *marketing* jasa pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman TA 2015/2016
2. Mengetahui dan mendalami *marketing* jasa pendidikan di MI Nurul Ulum Bantul T.A 2015/2016
3. Mengetahui perbedaan dan persamaan strategi *marketing* jasa pendidikan keduanya dalam perspektif *challenge* dan *response*..

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi kontribusi positif dan efektif terhadap khasanah keilmuan pendidikan dan kependidikan terutama dalam bidang *marketing* jasa pendidikan tingkat sekolah dasar yang

penting sekali untuk selalu dikembangkan dalam bentuk inovasi dan pengembangan sesuai tuntutan zaman dan perkembangan paradigma kemanusiaan. Manfaat hasil penelitian ini dapat diklasifikasi ke dalam dua klaster:

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini dimaksudkan untuk menjadi sumbangsih pemikiran yang bermanfaat bagi dunia pendidikan mengenai *marketing* jasa pendidikan yang saat ini menjadi salah satu program prioritas pemerintah untuk dikembangkan dan ditangani secara serius oleh pihak-pihak terkait dan berkompeten.

2. Manfaat Praktis

a. Pengelola Pendidikan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan dan sumber inspirasi untuk mengembangkan model *marketing* pendidikan khususnya di tingkat sekolah dasar. *Marketing* sebagai salah satu media sosialisasi program pelayanan pendidikan sebagai informasi, persuasi dan referensi bagi masyarakat untuk memilih lembaga pendidikan bagi anak-anaknya.

b. Guru

Hasil penelitian ini dapat berfungsi sebagai wacana dan informasi dalam mengembangkan model pemasaran yang inovatif, kreatif dan menarik untuk dapat memberikan akses informasi yang

memadai tentang program pelayananan pendidikan bagi masyarakat.

c. Peneliti

Hasil penelitian ini dapat berfungsi sebagai sumber kajian pustaka dan sumber inspirasi untuk melakukan riset berikutnya baik sebagai pelengkap, pembeda, penyempurna atau pengembangan. Para peneliti mempunyai peluang besar untuk meneliti bidang ini secara serius baik penelitian pustaka maupun penelitian lapangan dan pengembangan (*development*). Peneliti dapat mengembangkan penelitian pustaka karena beberapa bidang *marketing* pendidikan masih banyak yang diadopsi dari istilah pemasaran dalam ekonomi dan bisnis. Operasionalisasi pemasaran dalam bidang pendidikan berbeda dengan pemasaran dalam bidang ekonomi dan bisnis. Tujuan utama pemasaran dalam dunia pendidikan adalah untuk menginformasikan program-program pendidikan untuk meningkatkan *Human Index Develompment (HDI)* negara ini serta untuk menjaring peserta didik baru agar memanfaatkan jasa pendidikan tersebut. Pemasaran dalam dunia bisnis memiliki tujuan utama adalah untuk meraih keuntungan finansial dan material (*profit taking*). Peneliti juga dapat melakukan penelitian bidang ini dalam bentuk penelitian lapangan dan pengembangan karena manajemen pendidikan saat ini dijadikan

salah satu proyek prioritas Pemerintah, hal itu terbukti melalui program LPDP⁸.

d. Pembaca

Hasil penelitian ini akan berfungsi sebagai sumber informasi tentang *marketing* jasa pendidikan di sekolah dasar bagi pembaca untuk memperkaya pemahaman tentang *marketing* pendidikan yang berkembang di Indonesia.

E. KajianPustaka

Peneliti perlu mengkaji hasil penelitian yang relevan yang telah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya untuk mengembangkan penelitian ini. Hal ini dimaksudkan untuk menguatkan dan memetakan arah penelitian yang akan dilakukan ke depan. Peneliti dengan pengayaan dalam kajian pustaka mendapatkan bekal untuk melakukan penelitian. Peneliti mendapatkan bayangan tentang posisi penelitian yang akan dilakukan. Peneliti dapat merumuskan posisi penelitian yang hendak dilakukan dihubungkan dengan penelitian yang telah ada sebelumnya setelah peneliti memperkaya diri dengan memahami dan mengkaji kajian pustaka dari sumber-sumber yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan. Beberapa hasil penelitian yang berkaitan dengan tema penelitian yang akan dilakukan sebagai berikut.

Penelitian terdahulu yang seirama dengan karya ilmiah ini, antara lain penelitian tentang strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan

⁸Baca *Panduan Pendaftaran Beasiswa Lembaga Pengelola Dana Pendidikan*, (Diterbitkan oleh LPDP-Kemenkeu Tahun 2015).

peminat⁹. Penelitian ini dilakukan di Madrasah Muallimin Yogyakarta pada tahun 2014. Penulisnya menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif sebagai upaya untuk memaparkan dengan detail unsur-unsur yang membangun strategi yang dilakukan pengelola Madrasah untuk meningkatkan peminat. Ada dua yang yang menarik untuk dicermati dalam karya tulis ini. *Pertama*, langkah-langkah dan upaya strategis yang dilakukan pengelola pendidikan dalam bidang pemasaran. Apa saja yang dilakukan pengelola madrasah dalam bidang *marketing* pelayanan jasa pendidikan adalah pusat perhatian yang diperhatikan peneliti. *Kedua*, upaya pengembang pendidikan dalam bidang pemasaran jasa pendidikan dimaksudkan untuk menarik minat masyarakat untuk menggunakan jasa layanan pendidikan yang ditawarkan.

Peneliti belum membahas secara komprehensif tentang posisi strategi yang diambil oleh pengelola madrasah dalam meningkatkan pendidikan kaitannya dengan proses peningkatan minat masyarakat. Pembaca akan dihadapkan kepada paparan deskriptif tentang data penelitian yang diperoleh dilapangan saja. Peneliti belum masuk kepada tahapan analisis hubungan interaksional antara kesinambungan program strategi pemasaran dan meningkatnya daya minat masyarakat.

Penelitian lain juga dikembangkan dengan pendekatan studi lapangan (*field reseach*) dan disajikan dalam jenis penelitian kualitatif. Topik

⁹Didik Fatkul Anwar, *Strategi Pemasaran Jasa pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Pelayanan Pendidikan di Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta*, Tesis, (Yogakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, 2014).

penelitian ini adalah tentang model strategi pemasaran pendidikan yang dilakukan di SMK Plus Salafiyah Krangkeng Indramayu Jawa Barat. Hasil penelitian ini menunjukkan sebelum di SMK tersebut ditentukan strategi yang akan diaplikasikan, ditentukan terlebih dahulu rencana strategi pemasaran. Sebelum model strategi pemasaran diterapkan, pengelola pendidikan menganalisis faktor-faktor sasaran pasar seperti faktor lingkungan, analisis faktor kemampuan internal, analisis faktor pasar dan analisis faktor perilaku konsumen. Setelah itu ditetapkan tiga model strategi pemasaran yang di implementasikan di sekolah ini yaitu, *Pertama*, Model strategi pemasaran internal, *Kedua*, Model strategi pemasaran eksternal dan *Ketiga*, Model strategi interaktif. Strategi internal dilakukan dengan cara rekrutmen karyawan yang berkualitas, pembagian kerja yang jelas berdasarkan struktur dan fungsinya, pengendalian dan kompensasi serta pengarahan yang berkesinambungan. Strategi pemasaran eksternal diwujudkan dengan cara menyediakan fasilitas yang memadai, promosi dan publikasi untuk mengembangkan citra institusi. Sementara dalam hal strategi interaktif dilakukan dengan menyediakan pelayanan yang baik kepada peserta didik dan orang tua serta menjalin kerjasama dengan instansi yang terkait.¹⁰

Penelitian *marketing* pendidikan lain adalah tentang promosi yang dilakukan oleh pengelola fakultas ilmu sosial dan humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dalam memaparkan hasil penelitian. Penelitian ini mendemonstrasikan

¹⁰Ngaripin, *Model Strategi Pemasaran SMK Plus As-Salafiyah Krangkeng Indramayu Jawa Barat*, Tesis (Yogyakarta: PPs UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013)

temuan-temuan penelitian yang berupa teknik promosi yang dilakukan di tempat tersebut digolongkan ke dalam empat bagian yaitu: iklan, *personal selling*, publisitas, dan promosi penjualan. Masing-masing teknik promosi ini memiliki prosentasinya berbeda-beda dalam memberikan akses promosi terhadap calon mahasiswa. Iklan persentasenya sebesar 57,97%, *personal selling* persentasenya sebesar 28,98%, promosi penjualan persentasenya sebesar 7,24% dan publisitas 5,79%¹¹. Kekuatan penelitian ini terletak pada pelaporan data hasil penelitian yang memadai. Peneliti mampu menjabarkan data-data hasil penelitian dengan baik.

Kecenderungan peneliti dalam penelitian ini hanya memaparkan fakta-fakta temuan penelitian tetapi kurang menampakkan analisis temuan penelitian dihubungkan dengan teori. Hal itu dimungkinkan karena dari judul penelitian ini hanya menggambarkan model promosi saja tanpa ada relevansi dengan variable lain. Obyek penelitian ini hanya satu akibatnya tidak ada obyek pembandingan sehingga data-data yang ditemukan hanya sebagai laporan kinerja institusional tetapi tidak dapat diketahui kualitasnya dihubungkan dengan variabel eksternal.

Hasil penelitian lain yang mengkaji tentang pemasaran pendidikan adalah tentang manajemen pemasaran perguruan tinggi¹². Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif yaitu peneliti meneliti tentang kegiatan manajemen pemasaran di perguruan tinggi di STIKES Madani. Peneliti ini

¹¹Abdullah, *Marketing Pendidikan, Telaah Terhadap Promosi Fakultas Ilmu Sosila dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, Tesis, (Yogyakarta: PPs UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2007)

¹²Qiyadah Robbaniyah, *Manajemen Pemasaran Perguruan Tinggi di STIKES Madani Yogyakarta*, Tesis, (Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014)

berhasil mengumpulkan data-data penelitian yang diperlukan. Data-data hasil penelitian diuraikan secara komprehensif. Peneliti berhasil mendeskripsikan temuan-temuan penelitian dan menganalisisnya menggunakan teori-teori yang digunakan sebagai dasar penelitiannya. Hal ini merupakan sisi kelebihan dan kekuatan hasil penelitian ini. Kekurangan penelitian ini adalah kurang mendalamnya analisis peneliti. Pembahasannya masih bersifat normatif dan terdapat temuan data yang dilaporkan tidak dibahas secara mendalam sehingga data tersebut hanya sebagai laporan yang mengambang dan tidak dikomunikasikan dengan teori.

Manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan mutu Pendidikan Agama Islam juga diangkat menjadi bahasan dalam tulisan ilmiah¹³. Peneliti berhasil memaparkan data-data temuan dalam penelitian ini. Peneliti juga cukup baik menganalisis temuan-temuan tersebut menggunakan teori yang mendasari penelitiannya. Peneliti dalam tesis tersebut berhasil menggambarkan temuan-temuan di lapangan sekaligus menganalisisnya menggunakan perspektif manajemen pemasaran pendidikan. Penelitian ini dikembangkan dalam bentuk penelitian lapangan dan dijelaskan dalam bentuk kualitatif deskriptif. Kelemahan hasil karya ilmiah ini terletak pada abstraknya. Peneliti belum dapat menjelaskan secara spesifik yang merepresentasikan hasil-hasil temuan di lapangan. Peneliti hanya menjelaskan secara umum bahwa manajemen pemasaran pendidikan di lokasi penelitiannya sebagaimana yang terdapat dalam teori manajemen pendidikan

¹³Anggi Septia Nugroho, *Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Mutu PAI di SMA Muhammadiyah 2 Yogyakarta*, Tesis (Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta).

secara umum. Keunikan strategi manajemen pendidikan di tempat penelitian tidak digambarkan dalam abstraknya.

Adapun penelitian ini posisinya sebagai pelengkap dengan beberapa karakteristik yang menjadi pembeda terhadap penelitian-penelitian terdahulu. Penelitian ini sebagai pelengkap karena penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian sebelumnya dalam hal obyek formal dan obyek material secara umum. Obyek material dalam penelitian ini dan penelitian sebelumnya tentang tema *marketing* pendidikan. Obyek materialnya adalah lembaga pendidikan dengan berbagai klasifikasinya. Perbedaan penelitian ini terletak pada beberapa hal yang cukup signifikan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini dikembangkan dengan membandingkan obyek material. Peneliti disini disamping mendeskripsikan implementasi *marketing* jasa pendidikan di kedua lembaga yang dijadikan tempat penelitian juga membandingkan keduanya menggunakan pendekatan *challenge* dan *response*. Pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di kedua lembaga dibandingkan oleh penelitian dalam konteks tantangan-tantangan yang dihadapi pengelola serta bagaimana mereka merespon dan menyelesaikan tantangan tersebut. Peneliti membandingkan keduanya menggunakan teori *challenge* dan *response* sebagai batasan (*guide line*) untuk menghindari subyektivitas dalam menilai dan menyimpulkan hasil temuan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan tesis dikelompokkan ke dalam tiga bagian, yaitu:

1. Bagian Awal

Bagian ini mencakup halaman judul, halaman, pernyataan originalitas atau keaslian tulisan, halaman pernyataan bebas plagiasi, halaman pengesahan Direktur Pascasarjana, halaman persetujuan tim penguji ujian tesis, halaman nota dinas pembimbing, halaman motto, halaman persembahan, halaman abstrak, halaman kata pengantar, halaman daftar isi, halaman daftar gambar, halaman daftar tabel.

2. Bagian Isi

Bagian isi tesis terdiri dari lima bab yang memuat beberapa hal berikut:

BAB I : Pendahuluan; Bab I berisi Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka dan Sistematika Pembahasan.

BAB II : Kajian Teori; Dalam Bab II dijelaskan teori-teori tentang Strategi, *Marketing*, Jasa Pendidikan, *Challenge* dan *Response*.

BAB III : Metodologi Penelitian. Bab ini memuat: Jenis Penelitian, Sumber Data Penelitian, Teknik Pengumpulan Data dan Metode Analisis Data.

BAB IV : Temuan dan Pembahasan; Bab IV berisi: Deskripsi *Marketing* Jasa Pendidikan di SDIT Sunan Averroes Sleman T.A. 2015/2016, Deskripsi *Marketing* Jasa

Pendidikan di MI Nurul Ulum Bantul T.A. 2015/2016 dan Permasalahan dan Perbedaan Strategi *Marketing* keduanya.

BAB V : Penutup; Bab terakhir dalam bagian isi ini berisi: Simpulan, Saran atau Rekomendasi dan Penutup.

3. Bagian Akhir

Bagian akhir tesis ini memuat hal-hal yang mendukung bagian bagian isi antara lain: Daftar Pustaka, Surat Pengantar Penelitian, Berita Acara penelitian, Instrumen Wawancara.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Simpulan hasil penelitian ini adalah:

1. Strategi *marketing* pendidikan di SDIT adalah *resource-based* dan *model-based* dengan teknik komunikasi *audience participation*, *organizational performance* dan *philantropy*. Jasa pembeda lembaga ini berupa program *brain storming*, pembinaan kerakter nasionalisme, baca tuis Al-Quran dan Tahfidz dan *English club*. Sasaran calon peserta didik adalah masyarakat di sekitar sekolah secara khusus.
2. Strategi *marketing* pendidikan yang diadopsi pihak MI adalah *mode-based* dengan teknik komunikasi *sponsorship* dan *philantropy*. Pembeda lembaga ini berupa aplikasi bahasa Arab dan Inggris dalam pembelajaran, program tahfidh Al-Quran dan pesantren. Sasaran calon peserta didik adalah anggota masyarakat yang tertarik menghafal Al-Quran yang dilembagakan dalam pendidikan pesantren dan madrasah.
3. Persamaan tantangan kedua pihak lembaga ini adalah kondisi kelembagaan, sarana dan prasaran, lokasi lembaga dan *trend* masyarakat. Persamaan tanggapan mereka adalah melaksanakan *markeing* pendidikan dan mengintegrasikan pendidikan agama dan umum. Perbedaan tantanganya adalah sikap masyarakat dan sumber daya internal lembaga. Perbedaan tanggapannya adalah model pendidikan, strategi *marketing*

pendidikan, komunikasi *marketing*, promosi, defirensiasi jasa, dan biaya pendidikan.

B. Rekomendasi

Berdasarkan simpulan hasil penelitian di atas, penitiliti merekomendasikan kepada pihak SDIT dan MI sebagai berikut:

1. Pihak sekolah (SDIT) hendaknya lebih memaksimalkan penggunaan media elektronik sebagai saluran informasi promosi dan meningkatkan kualitas desain bangunan fisik
2. Pihak madrasah (MI) hendaknya memperhatikan media promosi yang cocok untuk masyarakat sekitar dan menyusun skema potongan harga (*discount*) biaya pendidikan yang mudah diketahui masyarakat luas.

C. Penutup

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kemampuan kepada peneliti untuk menyelesaikan penulisis tesis ini meskipun hasilnya masih jauh dari sempurna dan banyak kekurangan. Peneliti mengharapkan kritik konstruktif dari berbagai pihak untuk menyempurnakan kepenulisian ilmiah selanjutnya. Peneliti berharap hasil penelitian ini bermanfaat bagi peneliti dan pembaca serta bagi pengembangan khasanah keilmuan pada umumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansolf, H. Igor, *Implementing Strategic Management*, New York, Prentice Hall Inc, 1990
- Assael H. *Consumers Behavior and Marketing Action*, Boston Massachusetts: Kent Publishing Company, 2002
- *Consumers Behavior and Marketing Action*, Boston Massachusetts: Kent Publishing Company, 2002
- Assauri, Sofyan, *Manajemen Pemasaran (Dasar Konsep dan Strategi)*, Jakarta: Rajawali Grafindo, 1999
- Bungin, Burhan, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007
- Cohen, Louis dkk, *Research Methods in Education*, New York: Routledge, 2007
- Cresweel, John W., *Research Design (Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches)*, Los Angeles: Sage Publication, Inc, 2009
- Echols, John M. Dan Shadaly, Hasan, *Kamus Inggris Indonesia; an English-Indonesian Dictionary*, cet vi, Jakarta: Gramedia, 1996
- Education Division, *Social Media Marketing in Education*, edisi SIIA, Software and Information Industry Association, ttp, t.p, .t.t.
- Ghony, M. Djunaidi dan Almanshur, Fauzan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, cet. Ke-2, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014
- Hidayat, Ara dan Machali, Imam, *Pengelolaan Pendidikan (Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah)*, Yogyakarta: Kaukaba, 2012
- Hurriyati, Ratih, "Menciptakan Superior Customer Value Perguruan Tinggi Negeri Melalui Peningkatan Kinerja Bauran Jasa Pemasaran Pendidikan" Buchari Alma dan Ratih Hurriyati (ed), *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, Bandung: Alfabeta, 2008

- Indrawan, Rully dan Yanitawati, R. Poppy, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran untuk Manajemen, Pembangunan dan Pendidikan*, Bandung: Refika Aditama, 2014
- Kolter, Philip, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: SMTG Desa Putra, 2002
- *Marketing Management The Millenium Edition*, New Jesry: Prentice Hall Internatonal, 2003
- Minarti, Sri, *Managemen Sekolah, Mengelola Lembaga Pendidikan Secara Mandiri*, Yogyakarta: Ar-Ruz Media, 2012
- Modul UPI, Pemasaran pendidikan
- Muhaimin dkk. *Manajemen Pendidikan; Aplikasi dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, Jakarta: Kencana, 2009
- Muhaimin, *Manajemen Pendidikan (Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Skekolah/Madrasah*, cet. IV, Yogyakarta: Predana Media Group, 2012
- Palmer, Tonio, *Marketing Your Educational Program (Brand Management Strategies as Guides)*, The Lauder Institute University of Pennsylvavia, International TDP Workshop, Tampa, FL, 22 April 2007
- Panduan Pendaftaran Beasiswa Lembaga Pengelola Dana Pendidikan, (Diterbitkan oleh LPDP-Kemenkeu Tahun 2015).
- Peraturan Menteri Pendidkan Nomor 54 Tahun 2013 Tentang Standar Kompetensi Lulusan Pendidikan Dasar dan Menengah.
- Peraturan Mentri Pendidikan No. 47 Tahun 2008 Tentang Wajib Belajar 9 Tahun
- Rahyu, Agus, "Strategi Meraih Keunggulan Dalam Industri Jasa Pendidikan" Buchori Alma dan Ratih Hurriyati (ed), *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan (Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima)*, cet. ke-2, Bandung: Alfabeta, 2009
- Ruslan, Rusadi, *Manajemen Publik Relation Media Komunikasi; Konsep dan Aplikasinya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003
- Schmandt, Jurgen dan Ward, C.H., *Challenge and Response, dalam Sustainable Development: The Challenge of Transition*, London, Cambridhge University Press, tt

- Sugiono, *Metodologi Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: Alfabeta, 2014
- Tim Dosen Administrasi Pendidikan UPI, *Manajemen Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2011
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 1997
- Tjitono, Fandi dan Chandra, Gregorius, *Service, Quality & Satisfaction*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2007
- Umar, Husain, *Strategic Management in Action*, Jakarta: Gramedia, 1996
- Wijaya, David, *Pemasaran Jasa Pendidikan (Mengapa Sekolah Marketing)*, Jakarta: Salemba Empat, 2012
- Yin, Robert K., *Qualitative Research from Start to Finish*, New York London: The Guildford Press, 2011

JURNAL

- Diaconu, Mihaela dan Pandelica, Amalia, “Marketing Approach in The Management of Higher Education”, *Scientific Bulletin – Economic Sciences*, Volume 10/ Issue 2, **dibawah**, “Settings”, <https://core.ac.uk/download/files/153/6414161.pdf>. (diakses di UIN Sunan Kalijaga)
- ENACHE, Ioan-Constantin, “Marketing Higher Education Using the & Ps Framwork”, *Bulletin of the Transilvania University of Braşov*, Series V: Economic Sciences, Vol. 4 (53), No. 1 – 2011, **dibawah**, “Settings”, <http://webbut.unitbv.ro/BU2011/Series%20V/BULETIN%20V%20PDF/05%20enache%201%20BUT%202011.pdf> (diakses di UIN Sunan Kalijaga)
- Ivy, Jonathan, “A New Higher Education Marketing Mix: The 7Ps for MBA Marketing”. *Emerald Group Publishing Limited, International Journal of Educational Management*, Vol. 22 No. 4, 2008, **dibawah**, “Settings”, <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/09513540810875635>. (diakses di UIN Sunan Kalijaga)
- Mainardes, Emerson Wagner dkk, “Marketing in higher education: A comparative analysis of the Brazil and Portuguese cases”, *Springer-Verlag, Int Rev Public Nonprofit Mark* (2012) 9, **dibawah**, “Settings”, <http://download.springer.com/static/pdf/996/art%253A10.1007%252Fs122>

[08-011-0077-6.pdf?originUrl=http%3A%2F%2Flink.springer.com%2Farticle%2F10.1007%2Fs12208-011-0077-6&token2=exp=1467180341~acl=%2Fstatic%2Fpdf%2F996%2Fart%25253A10.1007%25252Fs12208-011-0077-6.pdf%3ForiginUrl%3Dhttp%253A%252F%252Flink.springer.com%252Farticle%252F10.1007%252Fs12208-011-0077-6*~hmac=999ab353bca0c6a01b08972e03574c4191cb389fc22b7811b4c7e775d18a27d3](http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/09513549910269485) (diakses di UIN Sunan Kalijaga)

Naude, Pete dan Ivy, Jonatha, “The Marketing Strategies of Universities in United Kingdom”, *The International Journal of Educational Management*, 13/3 (1999), **dibawah**, “Settings”, <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/09513549910269485> (diakses 28 Juni, 2016 di UIN Sunan Kalijaga)

Zehrer, Anita dan Grabmuller, Alice, “Social media marketing in tourism education: Insights into the development and value of a social network site for a higher education institution in tourism”, *UK: Journal of Vacation Marketing (Sage)*, Vol 18(3), Tahun 2012, **dibawah**, “Settings”, <http://jvm.sagepub.com/content/18/3/221.full.pdf+html> (diakses 18 Maret, 2016 di UIN Sunan Kalijaga)

TESIS

Abdullah, *Marketing Pendidikan, Telaah Terhadap Promosi Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, Tesis, (Yogyakarta: PPs UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2007)

Anwar, Didik Fatkul, *Strategi Pemasaran Jasa pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Pelayanan Pendidikan di Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta*, Tesis, (Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, 2014).

Ngaripin, *Model Strategi Pemasaran SMK Plus As-Salafiyah Krangkeng Indramayu Jawab Barat*, Tesis (Yogyakarta: PPs UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013)

Nugroho, Anggi Septia, *Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Mutu PAI di SMA Muhammadiyah 2 Yogyakarta*, Tesis (Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta).

Robbaniyah, Qiyadah, *Manajemen Pemasaran Perguruan Tinggi di STIKES Madani Yogyakarta*, Tesis, (Yogyakarta: Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014)

WEB

<http://library.binus.ac.id/eColl/eThesistdoc/Bab2/2011-2-00454-SI%20Bab2001.pdf>, diunduh pada hari jumat, tanggal 15 Januari 2015, di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Pukul 8:20.

Irwan Sahaja, *Bauran Pemasaran Jasa*, dalam <http://irwansahaja.blogspot.co.id/2013/05/bauran-pemasaran-jasa.html>. diakses tanggal 17 Maret 2016

Marketing Strategies for Educational services of Technical Institute to Provide Cutting Edge in Global Scenario, dalam http://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/27740/13/13_chapter6.pdf, diunduh tanggal 18 Maret 2016 di UIN Suna Kalijaga Yogyakarta



LAMPIRAN-LAMPIRAN

INSTRUMEN WAWANCARA UNTUK SDIT

A. Deskripsi Marketing Jasa Pendidikan

1. Siapakah yang terlibat dalam marketing pendidikan yang telah diprogram oleh pengelola SDIT Sunan Averroes?
2. Kepada siapa marketing jasa pendidikan dari pihak SDIT Sunan Averroes ditujukukan?
3. Sejauh mana jangkauan marketing yang dilakukan dari pihak SDIT Sunan Averroes?
4. Bagaimana pendanaan marketing yang di laksanakan di SDIT Sunan Averroes selama ini?
5. Seperti apa implementasi marketing di SDIT Sunan Averroes selama ini? Kapan waktunya? Apa alasan menggunakan model marketing tersebut?

B. Perbedaan dan Persmaan Strategi Marketing Jasa Pendidikan

1. Siapakah yang dijadikan target marketing pendidikan dari pihak SDIT Sunan Averroes?
2. Apa sajakah faktor pendukung dan penghambat marketing pendidikan yang dilakukan di sekolah?
3. Bagaimana kualitas peserta didik yang diseleksi melalui marketing jasa pendidikan di SDIT Sunan Averroes?

INSTRUMEN WAWANCARA UNTUK MI

A. Deskripsi Marketing Jasa Pendidikan

1. Siapakah yang terlibat dalam marketing pendidikan yang telah diprogram oleh pengelola MI Nurul Ulum?
2. Kepada siapa marketing jasa pendidikan dari pihak MI Nurul Ulum ditujukkan?
3. Sejauh mana jangkauan marketing yang dilakukan di MI Nurul Ulum?
4. Bagaimana pendanaan marketing yang di laksanakan dari pihak MI Nurul Ulum selama ini?
5. Seperti apa implementasi marketing di MI Nurul Ulum selama ini? Kapan waktunya? Apa alasan menggunakan model marketing tersebut?

B. Perbedaan dan Persamaan Strategi Marketing Jasa Pendidikan

1. Siapakah yang dijadikan target marketing pendidikan dari pihak MI Nurul Ulum?
2. Apa sajakah faktor pendukung dan penghambat marketing pendidikan yang dilakukan di sekolah?
3. Bagaimana kualitas peserta didik yang diseleksi melalui marketing jasa pendidikan di MI Nurul Ulum?

PROFIL
MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL ULUM



*Sekretariat : Kompleks Pondok Pesantren Nurul Ulum, Tegalsari, Donotirto,
Kretek, Bantul, Yogyakarta, 55772, Telp. (0274) 3010620, 085729003737*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah Rabbil'Alamin. Puji syukur atas karunia Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayahnya kepada kita semua. Tidak lupa shalawat serta salam kita haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, Nabi yang menjadi tekadan kita semua dan selalu kita nanti syafaatnya. Amin

Suatu anugerah dan rasa syukur kami atas terwujudnya rencana kami dengan izin Allah SWT sehingga Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum dapat dibuka ditahun ajaran 2013/2014 ini. Di mana momentum ini bersamaan dengan usia Pondok Pesantren Nurul Ulum yang ke-8, maka dengan segala kemampuan pengurus, pengasuh dan sesepuh Pondok Pesantren Nurul Ulum, Alhamdulillah madrasah ini dapat dibuka dengan segala kekurangannya.

Keinginan dan harapan para pengurus dan pengasuh Pondok Pesantren Nurul Ulum tidak lain adalah membangun generasi dini yang cinta dan hafal Qur'an, sehingga kelak akan muncul ilmuwan dan cendekia muslim penghafal Qur'an yang juga memiliki integritas. Dan diharapkan dengan bekal tersebut, mereka memiliki mental bersih dan jujur. Amin. Untuk itu, perlu para pengurus dan pengasuh Pondok mendirikan lembaga pendidikan formal yang kurikulumnya akan terintegrasi dengan kurikulum Pondok Pesantren.

Namun dengan bertambahnya waktu, kami selaku pengurus memohon doa restu pada semua pihak untuk terus memberikan pelayanan pendidikan dasar pada intinya kepada peserta didik dengan baik karena ini suatu amanah. Dan semoga ke depan, Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum dapat meningkatkan kualitas manajemen dan Sumber Daya Manusia di dalamnya agar pelayanan pendidikan ini dapat maksimal.

Tujuan kami tak lebih untuk memberikan pelayanan pendidikan untuk membangun karakter peserta didik yang memiliki sikap yang terpuji, bertakwa

kepada Allah, menjaga amalan dan hafalan Al Qur'an nya, memiliki mental yang sehat, jujur, dan tangguh, serta memiliki wawasan keilmuan yang luas. Namun tetap di bekali dengan sikap kerendahan hati. Demikian sedikit pengantar dari kami selaku pengurus Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum, kami mohon doa restu dan dukungannya agar dapat terus menjalankan amanah ini. Terima kasih atas perhatiannya. Wassalammu'alaikum Wr. Wb.

Bantul, 23 September 2013

Pengurus



Profil Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum

A. Latar Belakang Berdirinya

Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum adalah lembaga pendidikan dasar untuk memberikan pendidikan kepada peserta didiknya, sehingga mereka dapat memperoleh wawasan serta pelayanan pendidikan. Sebagai induknya, Pondok Pesantren Al Qur'an Anak-Anak Nurul Ulum yang mendasari didirikannya madrasah ini. Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum berdiri pada tahun ajaran 2013/2014. Dan siswanya adalah para santri yang bermukim di Pondok Pesantren Al Qur'an Anak-Anak Nurul Ulum.

B. Tujuan

Meletakkan dasar kecerdasan, pengetahuan, kepribadian, akhlak mulia, serta ketrampilan untuk hidup mandiri dan mengikuti pendidikan lebih lanjut dengan memberikan pelayanan pendidikan.

C. Sejarah Singkat

Awal mula berdirinya Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum memang sudah menjadi rencana yang lama dari para pengurus dan pendiri Pondok Pesantren Nurul Ulum yaitu Bpk. Drs. Noor Fuadi, KH Munawir Abdul Fatah, dan KH. Hanik. Dilatarbelakangi karena santri yang jumlahnya semakin bertambah, kemudian jarak dari pondok ke sekolah sebelumnya jauh dari lingkungan pondok, sehingga ustadz/pengasuh pondok menjadi kewalahan ketika harus mengantarkan santri ke sekolah, disamping itu juga resiko di jalan raya Parangtritis yang padat. Selain hal itu, memang sudah menjadi komitmen para pendiri dan pengasuh pondok untuk mendirikan sekolah formal yang termasuk dalam pondok pesantren sehingga nantinya target dari pondok dapat terintegrasi dalam visi misi madrasah, yaitu membangun generasi tahfidyah sejak dini. Sehingga nanti diharapkan, dengan kurikulum dari madrasah dapat diintegrasikan dengan

tujuan pondok pesantren. Dan semua itu dapat terwujud pada tahun 2013, tepatnya tanggal 19 Juli 2013 pembelajaran pertama berlangsung di Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum, karena sebelumnya pada acara akhirussannah Pondok Pesantren Nurul Ulum yang dihadiri oleh KH. Mustofa Bisri, Kepala Kanwil Kementerian Agama Yogyakarta, dan segenap wali santri pada 23 April 2013 di Pondok Pesantren Nurul Ulum, menjadi awal dikenalkannya Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum.

D. Lokasi

Lokasi sekolah masih *include* dalam Pondok Pesantren, tepatnya di Pondok Pesantren Al Qur'an Anak-Anak Nurul Ulum, Tegalsari, Donotirto, Kretek, Bantul, Yogyakarta, 55772.

E. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi madrasah ibtidaiyah Nurul Ulum adalah :

VISI

“Terwujudnya Warga Madrasah Religius, Berprestasi, Tahfidyah, Memiliki Kemampuan Berbahasa Asing (Inggris dan Arab)”

MISI

- a. Menyiapkan warga Madrasah dan generasi yang santun, taat beribadah sesuai syariat Islam.
- b. Mengupayakan kemampuan akademis siswa melalui pembelajaran PAIKEM, dengan menerapkan teknologi informasi.
- c. Mengoptimalkan penghafalan Al Qur'an dan ibadah.
- d. Mengupayakan siswa untuk memiliki kemampuan berbahasa asing (Arab dan Inggris) melalui pembelajaran yang intensif.

F. Tenaga Pendidik dan Kependidikan

Karena madrasah ini sedang dalam rintisan, maka untuk tenaga pendidik ada dua (2) orang, yaitu sebagai guru kelas 1, dan fungsi tambahan sebagai

Kepala Madrasah. Dalam perjalanannya, sementara waktu untuk tugas administrasi sekolah juga dilaksanakan oleh dua orang tersebut.

G. Siswa

Siswa di madrasah ibtidaiyah Nurul Ulum ini adalah santriwan dan santriwati dari Pondok Pesantren Nurul Ulum. Dalam tahun ajaran 2013/2014 ini, jumlah siswa Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum sebanyak 26 anak (16 putra, 10 putri, data terlampir).

H. Sarana dan Pra Sarana

Sarana dan Pra sarana untuk sementara ini memang masih terbatas. Namun yang terpenting adalah sarana dan pra sarana dalam memberikan pelayanan pendidikan, pembelajaran telah dimaksimalkan. Seperti ruang kelas, meja dan kursi siswa, buku pegangan siswa dan guru, sehingga pembelajaran dapat berlangsung dengan baik. Untuk inventaris sarana pembelajaran terlampir.

I. Sumber Pendanaan

Sumber pendanaan operasional madrasah, mula-mula dari yayasan Nurul Ulum sebagai induknya. Sehingga dalam perjalanan saat ini, manajemen keuangan belum dapat dipisahkan dengan manajemen Pondok Pesantren.

J. Kegiatan Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum

Kegiatan di madrasah ini memang belum terlalu banyak, mengingat keterbatasan sarana. Sehingga kegiatan ini menitikberatkan pada kualitas pembelajaran terlebih dahulu. Mengingat kegiatan siswa di Pondok Pesantren yang juga sudah cukup padat.

1. Kegiatan pembelajaran yang inovatif, kreatif, menyenangkan, dan ramah anak menjadi landasan kami selaku tenaga pendidik dalam melakukan pelayanan pendidikan kepada siswa sehingga siswa dapat dengan nyaman dalam menuntut ilmu.

2. Pembelajaran di luar kelas untuk menambah wawasan siswa serta sebagai inovasi agar siswa tidak selalu di kelas saja.
3. Tadarus setiap paginya, dan memasukkan tambahan jam pada mata pelajaran Qur'an Hadits untuk mencapai target hafalan Al Qur'an.
4. Pendampingan bagi siswa yang memerlukan perhatian lebih untuk menambah kemampuan membaca dan menulis.
5. Kegiatan rutin seperti piket kelas, kerja bakti, dan lain-lain.



Penutup

Demikian sedikit gambaran singkat mengenai Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum, semoga dapat memberikan informasi dan manfaat kepada khalayak mengenai kegiatan, lokasi, dan gambaran Madrasah. Atas kekurangan dan kalimat yang tidak berkenan, kami selaku pengurus haturkan maaf. Kami mohon doa restu dan dukungan agar ke depan, Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum ini dapat memberikan kontribusi maksimal dalam pelayanan pendidikan. Amin

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Bantul, 23 September 2013

**Mengetahui
Kepala Madrasah**

Nindya Rachman Pranajati, S. Pd. I

Sarana dan Pra Sarana

1. Gedung

Gedung berada di kompleks pondok putra, dahulu digunakan sebagai kelas untuk TK (Taman Kanak-Kanak). Sementara ada 3 ruang (2 ruang kelas, 1 ruang Guru).

2. Kelas

Karena madrasah ini sedang dirintis, maka kelas baru ada 2, untuk kelas 1 dan persiapan kelas 2 tahun depan.

3. Meubeler

Jumlah meja kursi, untuk tahun ini telah mencukupi 26 siswa. Jumlah inventaris yang dimiliki, kursi ada 20, meja 20. Selebihnya merupakan meja dan kursi pinjaman dari Kemenag.

4. Peralatan Mengajar

Segala peralatan inti untuk mengajar seperti buku pegangan guru, administrasi, white board, spidol sementara telah tercukupi walaupun dengan keterbatasan yang ada. Kemudian perlengkapan pendukung untuk kebersihan lingkungan madrasah juga telah ada.

Daftar Tenaga Pendidik dan Kependidikan Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum

No.	Nama	L	P	Tempat, Tgl Lahir	Pendidikan Terakhir	Pekerjaan	Alamat	Mata Pelajaran yang diampu
1.	Nindya Rachman Pranajati, S.Pd.I	L		Sleman, 25 November 1990	S1, PGMI	Kepala Madrasah	Onggomertan, Rt 06/Rw 26, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yk.	Fiqih, Bahasa Inggris, dan OR
2.	Ana Ibatul Khoiriyah, S.Pd.I		P	Bantul, 10 Oktober 1990	S1, PGMI	Guru	Ploso, Rt 03, Wonolelo, Pleret, Bantul, Yk	Guru kelas
3.	Sugiantini, S.Pd.I		P	Bandung, 29 April 1989	S1, PGMI	Guru	Greges, Donotirto, Kretek, Bantul, Yk	Guru Kelas
4.	Moh. Mizan Habibi	L		Jember, 1991	S1, PAI	Guru	Sapen, Yogyakarta	Guru Agama
5.	Noviana, S.Pd		P	Sleman, 6 November 1990	S1, Pendidikan Matematika	Guru	Perumnas Trimulyo Blok 3/16, Rt. 12, Jetis, Bantul, Yk	Guru Kelas
6	Moh. Megantoro	L		Yogyakarta, 19 Januari 1991	Pend. Biologi	Admin	Janti, Bantul, Yogyakarta	Tata Usaha

**Mengetahui,
Kepala Madrasah**

Nindya Rachman Pranajati, S. Pd. I

DATA SISWA MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL ULUM

TAHUN PELAJARAN 2015/2016

No.	Kelas	Jumlah Rombel	Jumlah Siswa		
			Laki-Laki	Perempuan	Jumlah Total (L+P)
1	1 (Satu)	1	13	6	19
2	2 (Dua)	1	10	5	15
3	3 (tiga)	1	19	9	28
	Jumlah	2	42	20	62

Mengetahui
Kepala Madrasah

Nindya Rachman Pranajati, S. Pd. I

**JADWAL PELAJARAN KELAS 1
TAHUN AJARAN 2015/2016**

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	MTK	OR	MTK	B. ENG	MTK	SBK
3	08.05-08.40	MTK	OR	MTK	B. ENG	MTK	SBK
4	08.40-09.15	AA	IPA	QH	FIQIH	B. ARAB	PKN
5	09.15-09.50	QH	IPA	QH	FIQIH	B. ARAB	PKN
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	B. IND	IPS	B. IND	B. IND	B. JAWA	FIQIH
8	11.00-11.35	B. IND	IPS	B. IND	B. IND		FIQIH

**JADWAL PELAJARAN KELAS 2
TAHUN AJARAN 2015/2016**

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	MTK	IPA	OR	MTK	QH	MTK
3	08.05-08.40	MTK	IPA	OR	MTK	QH	MTK
4	08.40-09.15	B. IND	FIQIH	B. ENG	B. ARAB	IPS	B. IND
5	09.15-09.50	B. IND	FIQIH	B. ENG	B. ARAB	IPS	B. IND
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	FIQIH	PKN	B. JAWA	B. IND	AA	SBK
8	11.00-11.35	FIQIH	PKN	QH	B. IND		SBK

**JADWAL PELAJARAN KELAS 3
TAHUN AJARAN 2015/2016**

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	FIQIH	IPA	FIQIH	B. ARAB	OR	MTK
3	08.05-08.40	FIQIH	IPA	FIQIH	B. ARAB	OR	MTK
4	08.40-09.15	MTK	B. ENG	MTK	IPS	B. IND	SBK
5	09.15-09.50	MTK	B. ENG	MTK	IPS	B. IND	SBK
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	B. IND	QH	AA	SKI	B. JAWA	PKN
8	11.00-11.35	B. IND	QH	QH	B. IND		PKN

Keterangan: ■ = Pak Nindy ■ = Pak Mizan ■ = Bu Ana ■ = Bu Gianti ■ = Bu Novi

JADWAL PELAJARAN KELAS 2 TAHUN AJARAN 2015/2016

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	MTK	IPA	OR	MTK	QH	MTK
3	08.05-08.40	MTK	IPA	OR	MTK	QH	MTK
4	08.40-09.15	B. IND	FIQIH	B. ENG	B. ARAB	IPS	B. IND
5	09.15-09.50	B. IND	FIQIH	B. ENG	B. ARAB	IPS	B. IND
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	FIQIH	PKN	B. JAWA	B. IND	AA	SBK
8	11.00-11.35	FIQIH	PKN	QH	B. IND		SBK

Keterangan: ■ = Pak Nindy ■ = Pak Mizan ■ = Bu Ana ■ = Bu Gianti ■ = Bu Novi

JADWAL PELAJARAN KELAS 3 TAHUN AJARAN 2015/2016

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	FIQIH	IPA	FIQIH	B. ARAB	OR	MTK
3	08.05-08.40	FIQIH	IPA	FIQIH	B. ARAB	OR	MTK
4	08.40-09.15	MTK	B. ENG	MTK	IPS	B. IND	SBK
5	09.15-09.50	MTK	B. ENG	MTK	IPS	B. IND	SBK
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	B. IND	QH	AA	SKI	B. JAWA	PKN
8	11.00-11.35	B. IND	QH	QH	B. IND		PKN

Keterangan: ■ = Pak Nindy ■ = Pak Mizan ■ = Bu Ana ■ = Bu Gianti

**JADWAL PELAJARAN KELAS 1
TAHUN AJARAN 2015/2016**

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	MTK	OR	MTK	B. ENG	MTK	SBK
3	08.05-08.40	MTK	OR	MTK	B. ENG	MTK	SBK
4	08.40-09.15	AA	IPA	QH	FIQIH	B. ARAB	PKN
5	09.15-09.50	QH	IPA	QH	FIQIH	B. ARAB	PKN
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	B. IND	IPS	B. IND	B. IND	B. JAWA	FIQIH
8	11.00-11.35	B. IND	IPS	B. IND	B. IND		FIQIH

**JADWAL PELAJARAN KELAS 2
TAHUN AJARAN 2015/2016**

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	MTK	IPA	OR	MTK	QH	MTK
3	08.05-08.40	MTK	IPA	OR	MTK	QH	MTK
4	08.40-09.15	B. IND	FIQIH	B. ENG	B. ARAB	IPS	B. IND
5	09.15-09.50	B. IND	FIQIH	B. ENG	B. ARAB	IPS	B. IND
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	FIQIH	PKN	B. JAWA	B. IND	AA	SBK
8	11.00-11.35	FIQIH	PKN	QH	B. IND		SBK

**JADWAL PELAJARAN KELAS 3
TAHUN AJARAN 2015/2016**

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	FIQIH	IPA	FIQIH	B. ARAB	OR	MTK
3	08.05-08.40	FIQIH	IPA	FIQIH	B. ARAB	OR	MTK
4	08.40-09.15	MTK	B. ENG	MTK	IPS	B. IND	SBK
5	09.15-09.50	MTK	B. ENG	MTK	IPS	B. IND	SBK
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	B. IND	QH	AA	SKI	B. JAWA	PKN
8	11.00-11.35	B. IND	QH	QH	B. IND		PKN

JADWAL PELAJARAN KELAS 1 TAHUN AJARAN 2015/2016

Jam ke-	JAM	SENIN	SELASA	RABU	KAMIS	JUMAT	SABTU
1	07.00-07.30	Upc/Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha	Dhuha
2	07.30-08.05	MTK	OR	MTK	B. ENG	MTK	SBK
3	08.05-08.40	MTK	OR	MTK	B. ENG	MTK	SBK
4	08.40-09.15	AA	IPA	QH	FIQIH	B. ARAB	PKN
5	09.15-09.50	QH	IPA	QH	FIQIH	B. ARAB	PKN
6	09.50-10.25	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat	Istirahat
7	10.25-11.00	B. IND	IPS	B. IND	B. IND	B. JAWA	FIQIH
8	11.00-11.35	B. IND	IPS	B. IND	B. IND		FIQIH

Keterangan: ■ = Pak Nindy ■ = Pak Mizan ■ = Bu Ana ■ = Bu Gianti ■ = Bu Novi





MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL ULUM

Yayasan Pondok Pesantren Anak-Anak Nurul Ulum
Jl. Parangtritis Km. 22 Donotirto Kretek Bantul Yogyakarta, 55772

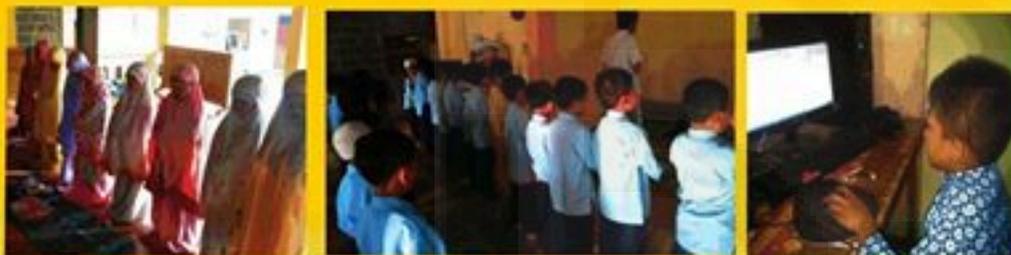
Madrasah Lebih Baik, Lebih Baik Madrasah

VISI:

"Terwujudnya warga Madrasah Relegius, Berprestasi, Tahfidiyah, Memiliki Kemampuan Berbahasa Asing (Inggris & Arab)"

MISI:

- Menyiapkan warga Madrasah dan generasi yang santun, taat beribadah sesuai syariat Islam.
- Mengupayakan kemampuan akademis siswa melalui pembelajaran PAIKEM, dengan menerapkan teknologi informasi.
- Mengoptimalkan penghafalan Al Qur'an dan ibadah.
- Mengupayakan siswa untuk memiliki kemampuan berbahasa asing (Arab dan Inggris) melalui pembelajaran yang intensif.



KEUNGGULAN

- Madrasah berbasis hafalan Al Qur'an yang membekali siswanya untuk dapat hafal Al-Qur'an mulai usia dini.
- Sistem bilingual (kemampuan bahasa asing) yang akan di mulai sejak dini (bahasa Arab dan Inggris). Siswa diwajibkan mengikuti bahasa Arab dan Inggris di Lembaga Madrasah.
- Mengintegrasikan pendidikan Al-Quran (hafalan) di dalam Madrasah, sehingga diharapkan siswa mampu menghafal 30 Juz Al-Qur'an setelah lulus dari MI Nurul Ulum.
- Kurikulum yang dikembangkan dengan membekali siswa kemampuan dasar Teknologi Informasi.
- Membekali siswa dengan kemampuan lain dibidang seni.
- Suasana yang kondusif untuk proses pembelajaran dan membangun kemandirian siswa (Tinggal di Pondok Pesantren)

Pendaftaran

Syarat Pendaftaran : Mengisi formulir pendaftaran, Foto copy Akta Kelahiran/KK dan Foto copy ijazah TK/RA
(formulir bisa di unduh di facebook Pondok Pesantren Nurul Ulum atau minurululumkretek.blogspot.co.id)

Biaya Pendaftaran : Rp. 150.000,-

Waktu Pendaftaran : Gelombang I, 10 Maret - 25 April, Pukul 08 :00 - 13:00 WIB

Gelombang II, 30 April - 20 Mei, Pukul 08:00-13:00 WIB (Pendaftaran setiap hari kecuali hari Jum'at)

Informasi :

(0274) 3010620 / 085729003737

Pondok Pesantren Nurul Ulum

minurululumbantul@gmail.com

minurululumkretek.blogspot.co.id



Pondok Pesantren Al-Qur'an Anak-Anak "NURUL ULUM"

Alamat : Tegalsari, Donotirto, Kretek, Bantul, Yogyakarta, Telp. (0274) 3010620

HOME PROFIL PENDIDIKAN INFORMASI TOKOH TENTANG NU KONTAK



hor Telp: (0274) 3010620

PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL



Kalender Islam

PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL ULUM

Diposkan oleh Ponpes Nurul Ulum - 09.04 -



MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL ULUM
Yayasan Pondok Pesantren Anak-Anak Nurul Ulum
Jl. Perangiris Km. 22 Dondolino Kretek Bantul Yogyakarta, 55772

VISI:
"Terwujudnya warga Madrasah Relligius, Berprestasi, Tahfidziah, Memiliki Kemampuan Berbahasa Asing (Inggris & Arab)"

MISI:

1. Menjadikan warga Madrasah dan general yang santun, jujur, berakhlak sesuai syariat Islam.
2. Mempersiapkan kompetensi akademik siswa melalui pembelajaran PALEEM, dengan menerapkan teknologi informasi.
3. Mengoptimalkan pencapaian Al-Quran dan Sunnah.
4. Mempersiapkan siswa untuk memiliki kemampuan berbahasa asing (Inggris dan/Inggris) melalui pembelajaran yang inovatif.

KEUNGGULAN

1. Madrasah Ibtidaiyah dengan jenjang pendidikan rendah dan menengah (SD/MI dan SMP/MTs).
2. Selain kifayah (kemampuan bahasa asing) yang akan di mulai sejak dini (kelas Arabika) dengan siswa bilingual (bilingual bahasa Arab-Inggris dan/Inggris dan/Inggris).
3. Mengoptimalkan pencapaian Al-Quran (Tahfidz) di kelas Madrasah, sehingga diharapkan siswa mampu menghafal 30 Juz Al-Quran sebelum kelas akhir MI Nurul Ulum.
4. Kurikulum yang dikembangkan dengan metode belajar komprehensif dan Tahfidz Al-Quran.
5. Memiliki siswa Asing (kemampuan bahasa asing).
6. Sistem yang inovatif untuk proses pembelajaran dan manajemen kependidikan siswa (Tingkat di Pondok Pesantren).

Pendaftaran

Syarat Pendaftaran : Mengisi formulir pendaftaran, Foto 3x3 Anak dan/ortu/wali, dan Foto 3x3 (satu 3x3) (ortu/wali atau di ambil di Facebook Pondok Pesantren Nurul Ulum atau minurululumkretek.blogspot.co.id) Rp. 100.000.
Waktu Pendaftaran : Gelombang 1, 18 Maret - 25 April, Pukul 08.00 - 19.00 WIB
Gelombang 2, 20 April - 28 Mei, Pukul 08.00 - 19.00 WIB (Pendaftaran setiap hari kecuali hari Jumat)
Informasi : 0271-3619833 / 08579802727 | minurululumkretek@gmail.com | minurululumkretek.blogspot.co.id

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Bismillahirrahmanirrahim... Kami dari pengelola Madrasah Ibtidaiyah NURUL ULUM Kretek, Bantul, Yogyakarta membuka pendaftaran/penerimaan peserta didik baru tahun pelajaran 2016/2017. Bagi Bapak/Ibu atau Saudara sekalian yang ingin mendaftarkan putra/putri, saudara, dan mungkin akan menginformasikan ke sanak saudara atau kerabat yang lain kami persilakan. Insya Allah kami akan menjaga amanah Bapak/Ibu, Saudara sekalian yang akan menitipkan putra/putrinya ke lembaga kami. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Kalender Islam



Popular Posts



Dinamika kehidupan Pesantren



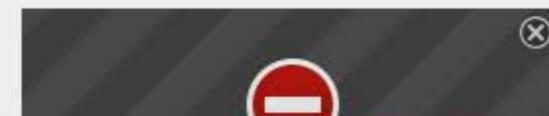
(tanpa judul)



(tanpa judul)



PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL ULUM





Kronologi Tentang Teman 1 Teman yang Sama Foto Lainnya

ANDA MENGENAL MADRASAH IBTIDAIYAH?

Untuk melihat apa yang dia bagikan dengan teman, kirim permintaan pertemanan.

Tambahkan Teman

1 Teman yang Sama

Intro

Tinggal di Yogyakarta Dari Bantul

Foto



Madrasah Ibtidaiyah Nurul Ulum
Kemarin pukul 8:51

Assalamu'alaikum Wr. Wb.
Bismillahirrahmanirrahim...
Kami dari pengelola Madrasah Ibtidaiyah NURUL ULUM Kretek, Bantul, Yogyakarta membuka pendaftaran/penerimaan peserta didik baru tahun pelajaran 2016/2017.
Bagi Bapak/Ibu atau Saudara sekalian yang ingin mendaftarkan putra/putri, saudara, dan mungkin akan menginformasikan ke sanak saudara atau kerabat yang lain kami persilakan. Insha Allah kami akan menjaga amanah Bapak/Ibu, Saudara sekalian yang akan menitipkan putra/putrinya ke lembaga kami. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

MADRASAH IBTIDAIYAH NURUL ULUM

Bersponsor



PAHLAWAN YG JADI PREM... merdeka.com
MIRIS. Nasib Letnan Komarudin sungguh miris, ia dulu seorang pahlawan hadapi Belanda tapi



BABAK BELUR DIPUKULI kapanlagi.com
Dipukuli orang hingga BABAK BELUR. Wulan Guritno blak-blakan ceritakan yg sebenarnya bahwa

- Radliyah Imron
- Dedy ChangGem
- Makmul Arief
- Weare Arie
- PrincesNya BamZz ...
- Anwar Noris
- Winda Azura Elfaradis
- Sayla Nabila
- Moh Khoirul Wadud
- Imam Syaf
- Iin LovaGodness
- Minhatul Maula
- Lia Swifty
- TEMAN LAINNYA (44)
- Ismail Ar-rajunie

SDIT SUNAN AVERROES
SEKARSULI SENDANGTIRTO BERBAH SLEMAN

A. YAYASAN PENYELENGGARA

1. Nama Yayasan : Yayasan Nawesea
2. Nomor Akte Notaris : 01/Tanggal 02 November 2007
3. Tanggal : 02 November 2007
4. Notaris : Ny. Ika Farikha, S.H.
5. Alamat Yayasan : Jalan Raya Wonosari KM. 7.9 Sekarsuli RT
05/ RW 5, Sendangtirto, Berbah, Sleman,
Yogyakarta
6. Nama Ketua Yayasan : Dr. Phil. Sahiron Syamsuddin, M.A.

B. IDENTITAS SEKOLAH

1. Nama Sekolah : SD IT Sunan Averroes
2. Alamat Sekolah : JL Raya Wonosari KM. 7.9, Sekarsuli RT 06/
RW 23
 - a. Desa : Sendangtirto
 - b. Kecamatan : Berbah
 - c. Kabupaten : Sleman
 - d. Propinsi : D.I. Yogyakarta
 - e. Telepon : 0274 4353792
3. Sekolah dibuka : Juli 2010
4. Status Sekolah : Swasta
5. Klasifikasi Sekolah : Mandiri
6. Waktu Penyelenggaraan : Pagi
7. Nama Kepala Sekolah : Muftiatulluthfiah, S.Sos.I
8. Email : sdit.sunanaverroes@gmail.com
9. Grup FB : SDIT Sunan Averroes

C. VISI, MISI DAN TUJUAN

1. **Motto** : Sukses dunia akhirat melalui ilmu
2. **Visi dan Misi**

Visi : Menuju sekolah yang cerdas sains dan agama dengan memadukan iman, ilmu dan amal.

Misi :

- 1) Melaksanakan pembelajaran yang memadukan iman, ilmu dan amal
- 2) Membentuk peserta didik yang cerdas sains, teknologi dan agama
- 3) Membentuk peserta didik yang unggul, berkepribadian dan kompetitif
- 4) Menyelenggarakan pendidikan yang berlandaskan agama
- 5) Menumbuhkan sikap mandiri, takwa dan berbudaya
- 6) Membentuk peserta didik yang berprestasi dalam sains dan agama
- 7) Mendorong peserta didik untuk sukses ujian akhir berstandar nasional

3. Tujuan Sekolah

- a. Dapat mengamalkan ajaran agama hasil proses pembelajaran dan kegiatan pembiasaan
- b. Meraih prestasi akademik dan non-akademik
- c. Menguasai dasar-dasar ilmu pengetahuan dan teknologi sebagai bekal untuk melanjutkan ke sekolah yang lebih tinggi
- d. Menjadi sekolah pelopor dan penggerak di lingkungan masyarakat sekitar
Menjadi sekolah yang diminati masyarakat

D. DATA SISWA

1. Data Siswa SDIT Sunan Averroes

Rekapitulasi Keadaan Siswa TP. 2015/2016

NO	KELAS	L	P	JUMLAH
1	Kelas 1	7	6	13
2	Kelas 2	6	6	12
3	Kelas 3	10	0	10
4	Kelas 4	5	5	10
5	Kelas 5	4	4	8
6	Kelas 6	6	3	9
JUMLAH		38	24	62

Rekapitulasi Keadaan Siswa 3 Tahun Terakhir

NO	KELAS	TAHUN PELAJARAN								
		2013/2014			2014/2015			2015/2016		
		L	P	J	L	P	J	L	P	J
1	KELAS 1	8	1	9	6	6	12	7	6	13
2	KELAS 2	4	5	9	8	2	10	6	6	12
3	KELAS 3	5	6	11	4	6	10	10	0	10
4	KELAS 4	6	3	9	5	5	10	5	5	10
5	KELAS 5	-	-	0	6	3	9	4	4	8
6	KELAS 6	-	-	0	0	0	0	6	3	9
	JUMLAH	23	15	38	29	22	51	38	24	62

E. KETENAGAAN SDIT SUNAN AVERROES

1. Rekapitulasi Keadaan Guru/Pegawai

No	JUMLAH GURU/PEGAWAI										JUMLAH		JUMLAH TOTAL
	SMA		D2		S1		S2		S3				
	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	L	P	
1	-	-	-	-	6	4	-	-	-	-	6	4	10

2. Data Tenaga Pendidik

No.	Nama	L/P	Jabatan	Masa Kerja (th)	Pendidikan Terakhir	Mata Pelajaran
1	Muftiatulluthfiah, S.Sos.I	P	KS		S1/ Akta IV – Pengembangan Masyarakat Islam	PAI
2	Fitri Hastuti, S.Pd	P	Guru Kelas		S1 – Pendidikan Sejarah	Guru Kelas 1
3	Pradekatiwi, S.Pd	P	Guru Kelas		S1 - Pendidikan Kimia	Guru Kelas 2
4	Putri Kurniawati, S.Pd	P	Guru Kelas		S1 – Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia	Guru Kelas 3
5	Vita Fanti Arica, S.Pd	P	Guru Kelas		S1 – Pendidikan Bahasa Inggris	Guru Kelas 4
6	Nico Frantiko, S.Pd	L	Guru Kelas		S1 – Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia	Guru Kelas 5
7	Anik Tri Lestari, S.Pd	P	Guru Kelas		S1 – Pendidikan Matematika	Guru Kelas 6
8	Wagiyo, S.Pd.I	L	Guru Mapel		S1 – Kependidikan Islam	Bahasa Arab
9	A. Munaji	L	Guru Mapel		SMA	Bahasa Arab
10	Siti Makmunnah, S.Pd.I	P	Guru Mapel		S1 - PAI	PAI
11	Bety Endaryanti, S.Pd	P	Guru Mapel		S1 – Pendidikan Bahasa Inggris	Bahasa Inggris
12	Surya Saputra	L	Guru		SMA	Penjaorkes

			Mapel			
13.	Dewi Maryam, S.Pd.I	P	Guru Ekstra		S1 – Kependidikan Islam	BTQ, Tahfidz
14.	Hani Septianasari, S.Pd.I	P	Guru Ekstra			BTQ, Tahfidz
15.	Ayu Nurita Safitri	P	Guru Ekstra		SMA	Pramuka

3. Data Tenaga Non Pendidik

No.	Nama	L/P	Jabatan	Masa Kerja (th)	Pendidikan Terakhir
1	Purwanti, S. Pd.	P	Tenaga Administrasi		S1 – Manajemen Pendidikan
2	Suminarti	P	Tenaga Kebersihan		SMP

F. PROGRAM BELAJAR

Kegiatan Belajar Mengajar dilaksanakan:

Senin s/d Kamis : 07.15 – 15.15

Jum'at : 07.15 – 14.00

Sabtu : 07.30 – 11.00

Program Ekstrakurikuler/ Pengembangan Diri:

1. BTQ dan Tahfidz
2. Brainstorming (Pelajaran Tambahan)
3. Pramuka
4. Drumband
5. Outing (Outbond, renang, dll)
6. Kartinian
7. Manasik Haji
8. PHBI
9. Pembiasaan sholat berjamaah, sholat jum'at dan sholat dhuha

STRUKTUR ORGANISASI SDIT SUNAN AVERROES



Ket: - - - - - : Garis koordinasi
————— : Garis komando

DAFTAR INVENTARIS

A. Gedung

1. Kontruksi Gedung : Permanen
2. Status Tanah : Wakaf 10 (sepuluh) tahun dari
Prof. K. Yudian Wahyudi, Ph. D.
(Pembina Yayasan Nawesea)
3. Jumlah Kelas : 6 lokal
4. Ruang Kepala Sekolah : ~~ada~~/ tidak ada
5. Ruang Guru : ada / ~~tidak ada~~
6. Ruang Perpustakaan : ~~ada~~/ tidak ada
7. Ruang Hotspot : ada / ~~tidak ada~~
8. Masjid : ada / ~~tidak ada~~
9. Asrama : ~~ada~~/ tidak ada
10. WC atau Urinior : ada / ~~tidak ada~~
11. Gudang : ~~ada~~/ tidak ada

B. TANAH

1. Luas Tanah : 2571 M²
2. Status Tanah : Wakaf 10 (sepuluh) tahun dari
Prof. K. Yudian Wahyudi, Ph. D.
(Pembina Yayasan Nawesea)

C. MEBELAIR

1. Bangku Siswa : 62 set
2. Meja Guru : 13 buah
3. Kursi Guru : 15 buah
4. Papan Tulis : 6 buah
5. Papan Data : 4 buah
6. Almari : 2 buah
7. Meja Kursi Tamu : 1 set
8. Rak Buku : 0 buah
9. Papan Nama : 1 buah
10. Rak
11. Tempat Tidur

D. PERLENGKAPAN LAINNYA

1. Listrik : 1200 Watt
2. Komputer : 2 unit
3. Laptop : 1 unit
4. Printer : 3 unit
5. Lapangan Olahraga : 1
6. Kipas Angin : 7 unit
7. Dispenser : 2 unit
8. Tikar
9. Terpal
10. Proyektor
11. Tape Compo
12. Dll

E. ALAT PERAGA/ MEDIA PEMBELAJARAN

1. Globe
2. Alat Peraga Matematika
3. Sistem Tata Surya
4. CD Pembelajaran
5. Koleksi Buku
6. Alat-alat Olahraga
7. Dll.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Shulhan, S.Pd.I
Tempat, tanggal lahir : Sumenep, 17 Desember 1987
Alamat Rumah : Dusun Tengah RT 004 RW 002 Rajun Pasongsongan
Email : zhulbin_live@yahoo.co.id
No. Hp : 081913666924
Nama Ayah : Moh Tasim
Nama Ibu : Hadamah

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal

- a. MI Ar-Raudlah
- b. MTs Ar-Raudlah
- c. MAN Sumenep
- d. IDIA Prenduan Sumenep

2. Pendidikan Non Formal

Pondok Pesantren Darul Istiqomah batuan
Brave English Learning

C. Riwayat Pekerjaan

Guru Madrasah Ibtidaiyah
Guru Pesantren Darul Istiqomah Batuan

D. Prestasi/Penghargaan

Peraih Beasiswa S-1 Guru Madin 2010

E. Pengalaman Organisasi

OSIS MAN Sumenep
OSIP Pondok Pesantren Darul Istiqomah

F. Minat Keilmuan

Pendidikan Islam

G. Karya Ilmiah

Yogyakarta, 10 Juli 2016-07-10

(Shulhan, S.Pd.I)