

**STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA
DI KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH**



**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Oleh:

**Imam Al-Baihaqi
NIM 12240030**

Pembimbing:

**Maryono, S.Ag, M.Pd
NIP 19701026 200501 1 005**

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2016



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Yogyakarta 55281. E-mail: fd@uin-suka.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: B-4151/Un.02/DD/PP.01.3/12/2016

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA DI
KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Imam Al Baihaqi
NIM/Jurusan : 12240030/MD
Telah dimunaqasyahkan pada : Kamis, 17 Nopember 2016
Nilai Munaqasyah : 87 (A/B)

dan dinyatakan diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH

Ketua Sidang/Penguji I,

Maryono, S.Ag. M.Pd.

NIP 19701026 200501 1 005

Penguji II,

Drs. Mokh. Nazili, M.Pd.

NIP 19630210 199103 1 002

Penguji III,

Achmad Muhammad, M.Ag.

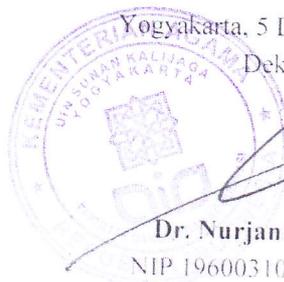
NIP 19720719 200003 1 002

Yogyakarta, 5 Desember 2016

Dekan,

Dr. Nurjannah, M.Si.

NIP 196003101987032001





KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 515856
Yogyakarta 55281

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada:
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk, dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Imam Al Baihaqi
NIM : 12240030
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa Tengah

sudah dapat diajukan kembali kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Jurusan/Program Studi Manajemen Dakwah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam bidang Sosial Islam.

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

Yogyakarta, 31 Oktober 2016

Mengetahui

Ketua Jurusan Manajemen Dakwah


Drs. M. Rasyid Ridla, M.Si
NIP. 19670104 199303 1 003

Pembimbing


Maryono, S.Ag, M.Pd
NIP 19701026 200501 1 005

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Imam Al-Baihaqi
NIM : 12240030
Jurusan : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa Tengah adalah hasil karya pribadi yang tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang penyusun ambil sebagai acuan dengan tata cara yang dibenarkan secara ilmiah.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka penyusun siap mempertanggungjawabkannya sesuai hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 31 Oktober 2016

Yang menyatakan,



Imam Al Baihaqi
NIM. 12240030

MOTTO

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَتَنْظُرُوْا نَفْسَكُمْ مَّا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌۢ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan (QS.Al-Hasyr : 18)¹

¹ Al-Qur'an, 59 : 18, Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Tawjid dan Terjemahannya*, (Jakarta : PT. Pantja Cemerlang, 2010).hlm. 548.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan untuk :

Almamaterku Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, khususnya

Fakultas Dakwah dan Komunikasi serta Jurusan Manajemen Dakwah dan

Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa Tengah



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atau segala rahmat, hidayah dan inayah-Nya. Sebab hanya atas kehendak-Nyalah penulisan skripsi ini dapat terselesaikan sebagaimana mestinya. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabatnya.

Penyusunan skripsi ini ditujukan memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) di Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Skripsi ini berjudul “Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa Tengah”.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada berbagai pihak yang membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini yaitu kepada :

1. Bapak Prof. Drs. Yudian Wahyudi, M.A.,Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Nurjannah, M.Si selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Drs. Muhammad Rosyid Ridla, M.Si., selaku Ketua Program Studi Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

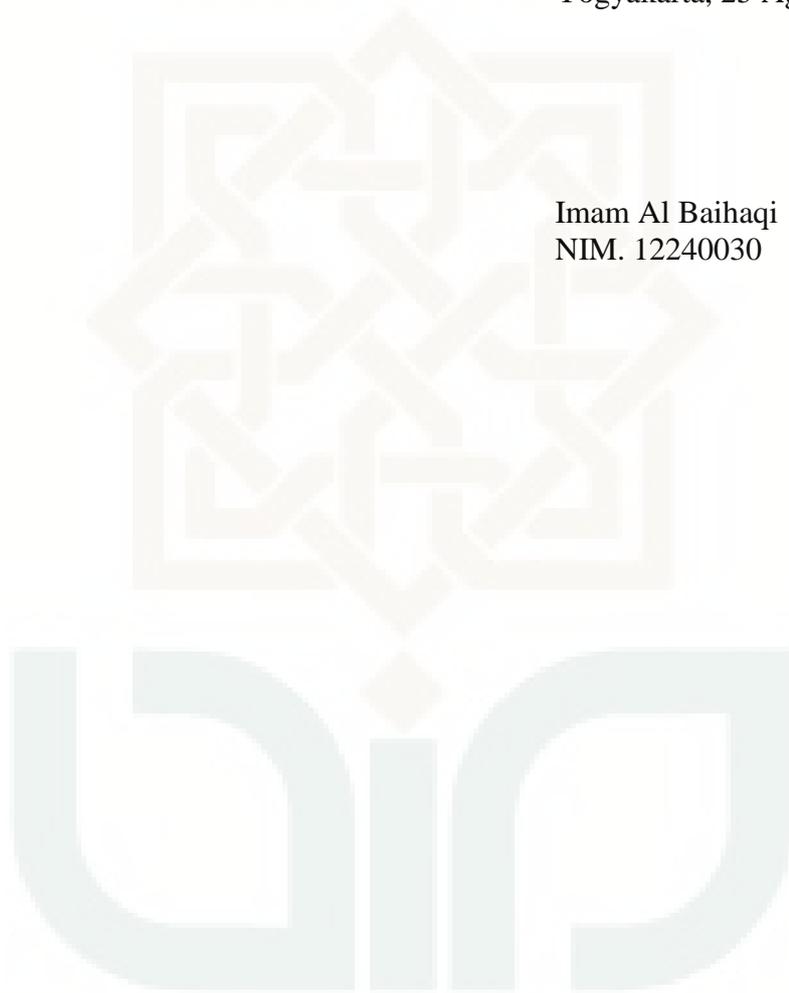
4. Bapak Maryono, S.Ag., M.Pd., selaku dosen pembimbing yang berkenan membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi yang penulis susun dapat terselesaikan sebagaimana mestinya.
5. Ahmad Munir, S.Ag,S.Pd. Selaku kepala sekolah di MA Sunan Kalijaga dan Guru serta karyawan yang telah bersedia memberikan informasi sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini.
6. Alm. Bapak(Rohmad) dan Emak(Hindun) serta mas-mas dan mbakku (Adib S, Anis dan Fahmul Amiq) tercinta sebagai keluarga yang tak henti-hentinya mendoakan, memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.
7. Sahabat-sahabat seperjuangan (Udin, Dedi, yulfah, Alil, Amin, Helmi, irbak, Agung, nanda, Dewi, Annisa, Arum, Nurul, yuli artiningsih, helmi sakdiyah dan lainnya) penulis yang selalu menyemangati dan berbagi ilmu dalam penyusunan skripsi penulis.
8. Rekan-rekan jurusan Manajemen Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta angkatan 2012 yang telah memberi dukungan, semangat, dan pengalaman kepada penulis.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, baik langsung maupun tidak langsung yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas semua jasa baik mereka serta memberikan balasan yang lebih sebagai amal sholeh di sisi-Nya. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan. Hal ini dikarenakan pengetahuan yang dimiliki penulis sangatlah terbatas, untuk itu diperlukan saran dan masukan demi kesempurnaan penyusunan skripsi ini.

Akhir kata penulis memohon kepada Allah SWT semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca serta semua pihak yang berkepentingan dengan skripsi ini.

Yogyakarta, 25 Agustus 2016

Imam Al Baihaqi
NIM. 12240030



ABSTRAK

Imam Al Baihaqi “ Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa tengah”. Skripsi Yogyakarta: Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga.

MA Sunan Kalijaga mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun 2010 sampai 2015, perkembangan bisa dilihat dari pembangunan gedung dan fasilitas yang di miliki, serta jumlah siswa yang ada semakin banyak dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Persaingan pada dunia pendidikan yang semakin ketat mengharuskan MA Sunan Kalijaga selalu aktif dalam meningkatkan strategi-strategi bersaingnya. Strategi bersaing ialah cara perusahaan untuk merumuskan langkah-langkah dalam menghadapi persaingan bisnis sehingga bisa mendapatkan laba yang tinggi bagi perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi sebagai alat untuk mengumpulkan data. Setelah data terkumpul kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis kualitatif dengan menginterpretasikannya dalam kalimat sederhana sehingga dapat diambil pengertiannya untuk mendapatkan kesimpulan sebagai hasil penelitian. Untuk uji kredibilitas penulis menggunakan uji kredibilitasm metode triangulasi sumber dan metode dalam mendukung pengukuran tingkat kebenaran data yang diperoleh.

Strategi bersaing yang dilakukan MA Sunan Kalijaga dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor yaitu yang pertama dengan cara mengamati dan menganalisis apa kebutuhan masyarakat sekarang ini yang sangat membutuhkan pendidikan karakter, sehingga pihak sekolah mampu merumuskan visi dan misi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Untuk tercapainya visi, misi, tujuan dan target yang di miliki MA Sunan Kalijaga, pihak sekolah memberikan beberapa kegiatan dan mata pelajaran yang dapat mendukung akan terciptanya tujuan dan target yang telah dirumuskan, contohnya seperti mata pelajaran Akidah Akhlaq, Al-Qur'an Hadits, Ilmu Tajwid, Ke-Nu-An, Bahasa Arab dll, selain mata pelajaran tadi juga ada kegiatan yang dilakukan oleh sekolah seperti membaca assma'ulkhushna dan tadarus sebelum melakukan kegiatan belajar dan sholat jamaah bersama serta mewajibkan siswanya untuk melakukan kegiatan ceramah. Untuk formulasi strategi yang diterapkan MA Sunan Kalijaga berfokus pada dua strategi yaitu dengan meningkatkan mutu pendidikan dan meningkatkan pelayanan sarana prasarana dari sekolah. Untuk poin yang terakhir dalam pengimplementasian strategi yang di lakukan MA Sunan Kalijaga, pihak sekolah sendiri memanfaatkan sumberdaya yang ada, baik itu sumberdaya manusia maupun sumberdaya non manusia. Sumber daya yang ada dimanfaatkan

semaksimal mungkin serta peran kepala sekolah yang selalu memberi arahan dan pengawasan agar semuanya bisa berjalan sesuai yang diharapkan.

Kata kunci : Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa tengah



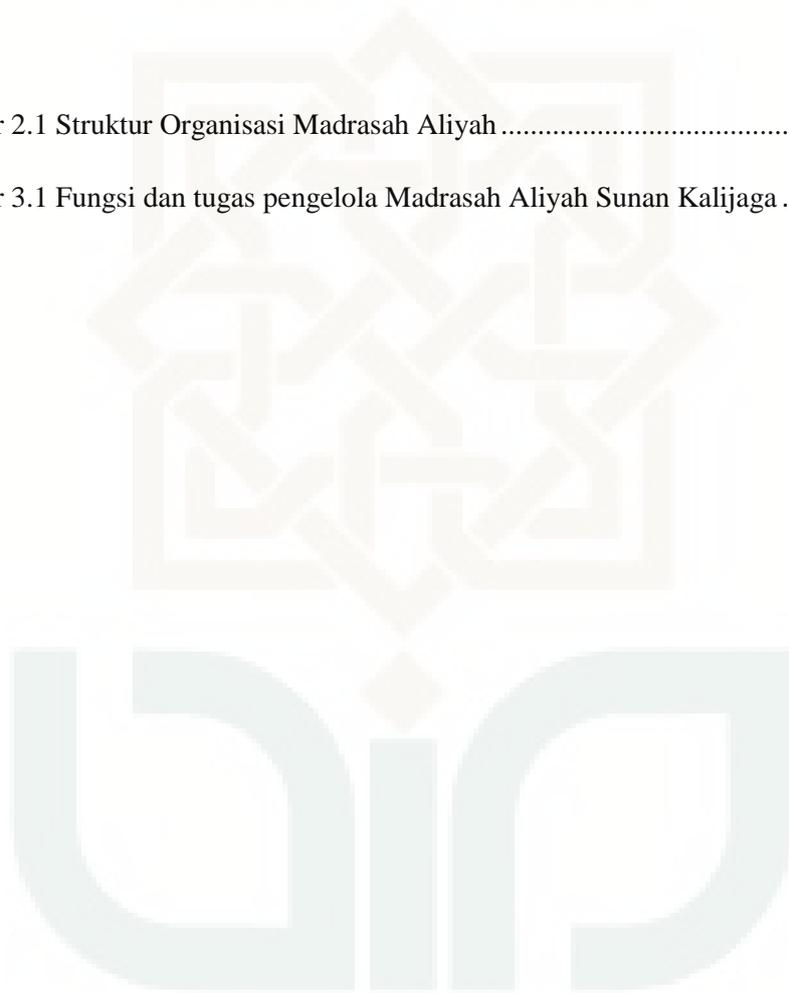
DAFTAR ISI

JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang	3
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
E. Kajian Pustaka	8
F. Kerangka Teori	11
G. Metode Penelitian	19
H. Sistematika Pembahasan	27
BAB II	29
GAMBARAN UMUM	29

MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA	29
A. Letak Geografis	29
B. Sejarah Berdiri.....	30
C. Visi dan Misi MA Sunan Kalijaga	32
D. Data Guru dan karyawan	32
E. Data Peserta Didik.....	34
F. Struktur Organisasi MA Sunan Kalijaga.....	35
G. Sarana dan Prasarana	36
BAB III	
STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA	
DI KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH	38
A. Strategi bersaing MA Sunan Kalijaga	38
B. Strategi Menghadapi Persaingan Dalam Pendidikan.....	44
C. Formulasi Strategi	55
D. Implementasi Strategi.....	69
BAB IV	71
PENUTUP.....	71
A. Kesimpulan.....	71
B. Saran	72
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Formulasi Visi Misi.....	15
Gambar 1.2 Triangulasi dengan tiga sumber data.....	25
Gambar 2.1 Struktur Organisasi Madrasah Aliyah.....	36
Gambar 3.1 Fungsi dan tugas pengelola Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga	56



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah SLTA di Kabupaten Batang Jawa Tengah	4
Tabel 2.1 Data Guru dan Karyawan Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga	32
Tabel 2.2 Jumlah peserta didik Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga	34
Tabel 2.3 Sarana dan prasarana Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga	47
Tabel 3.1 Prestasi juara Lomba siswa-siswi MA Sunan Kalijaga.....	62

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Penegasan judul bertujuan untuk menghindari dari kesalahpahaman maupun penafsiran tentang judul skripsi yang akan penulis teliti yaitu tentang “Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa Tengah” maka kiranya peneliti menjelaskan istilah-istilah sebagai berikut:

1. Strategi Bersaing

Strategi adalah cara-cara yang diterapkan terlebih dahulu dengan cara-cara mana perusahaan akan berjalan kearah tujuan-tujuan luas yang mencangkut *financial*, operasi atau aspek-aspek sosial perusahaan.¹ Sedangkan yang dimaksud dengan strategi bersaing adalah suatu tindakan ofensif untuk menciptakan posisi yang aman dalam industri, untuk mengatasi lima kekuatan persaingan dan mendapatkan hasil laba atas investasi yang tinggi bagi perusahaan.²

Mengenai pemaparan yang telah di bahas diatas pengertian dari strategi bersaing adalah cara perusahaan untuk merumuskan langkah-langkah dalam menghadapi persaingan bisnis sehingga bisa mendapatkan laba yang tinggi bagi perusahaan.

¹ Ramlie R Merta Wijaya, *Strategi Pengendalian Administrtif* (Bandung: Angkasa, 1991), hlm. 7.

² Porter, Michael, *Strategi Bersaing*, (Jakarta: PT Glora Aksara Permata, 1990), hlm. 12.

2. Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga

Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga, selanjutnya disebut MA Sunan Kalijaga, merupakan suatu lembaga yang bergelut pada jasa pendidikan atau lebih sering disebut dengan sekolah. MA Sunan Kalijaga bertempat di Jl. Sunan Kalijaga Bawang No. 16, Batang, Jawa Tengah, Indonesia 51274. MA Sunan Kalijaga sendiri menerapkan konsep pendidikan yang seimbang dengan mengedepankan kepentingan dunia dan akhirat dengan berpaduan pada kurikulum bidang agama (Fiqih, Al-Qur'an Hadits, Bahasa Arab, Aqidah Akhlaq, Tarikh dan ke-Nu-an) dan bidang-bidang umum lainnya. MA Sunan Kalijaga mengupayakan peserta didik menguasai Ilmu Pengetahuan dan Teknologi, serta Pengetahuan Agama Islam `ahlussunah wal jamaah, mencetak peserta didik yang berprestasi dibidang akademik maupun non akademik dan mempersiapkan peserta didik yang cerdas, percaya diri, terampil, mandiri dan berpegang teguh pada prinsip Kaidah Islamiyah.

Dengan demikian dari pengertian dan penjelasan uraian di atas dapat dipahami bahwa yang dimaksud "Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga" adalah cara-cara atau strategi yang diterapkan MA Sunan Kalijaga dalam menghadapi persaingan khususnya pada jasa pendidikan di kabupaten Batang, Jawa Tengah dengan melalui pendekatan yang sistematis guna mencapai target yang di inginkan dan mampu menandingi atau lebih baik dari kompetitor.

B. Latar Belakang

Persaingan pada lembaga pendidikan sudah menjadi hal lumrah yang tidak dapat terelakan lagi. Banyak dari lembaga-lembaga pendidikan bersaing menawarkan jasa pendidikan mereka kepada masyarakat, mereka memasarkan jasa pendidikan mereka untuk memperkenalkan sekolah tersebut kepada masyarakat. MA Sunan Kalijaga merupakan salah satu madrasah atau lembaga pendidikan yang setiap tahunnya menerima siswa-siswi baru melalui seleksi berdasarkan tes dan nilai dari siswa yang akan masuk ke madrasah tersebut. MA Sunan Kalijaga yang dimana notabnya adalah lembaga pendidikan atau sekolah, selain untuk menimba ilmu pengetahuan lembaga ini juga mempunyai tujuan lain yaitu untuk membentuk karakter siswa, sehingga siswa mampu memiliki karakter yang diharapkan berguna untuk bekal mereka dimasa depan. Selain MA Sunan Kalijaga, banyak lembaga-lembaga pendidikan lain yang memiliki tujuan yang tidak jauh beda, sehingga banyak dari lembaga-lembaga pendidikan bersaing dalam menawarkan jasa pendidikan mereka kepada masyarakat, tidak terkecuali MA Sunan Kalijaga.

Ara Hidayat & Imam mengatakan bahwa “pemasaran dan persaingan dalam konteks jasa pendidikan merupakan proses social dan manajerial untuk mendapatkan apa yang di inginkan dan di butuhkan”,³ sehingga persaingan-persaingan dalam dunia pendidikan menjadi tidak dapat terelakan lagi. Perkembangan dunia pendidikan terus menerus berkembang setiap harinya. Berawal dari hal tersebut setiap lembaga pendidikan dituntut untuk semakin

³ Ara Hidayat & Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan “Konsep Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, (Yogyakarta: Kaukaba, 2012) hlm. 229.

meningkatkan kualitas pendidikannya dan memunculkan produk-produk yang kompeten. Dalam merangkul konsumen, sebuah perusahaan jasa harus;

- 1) Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen;
- 2) Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan;
- 3) Menciptakan produk yang memberikan kenyamanan dan keuntungan bagi konsumen;
- 4) Memberikan informasi yang dibutuhkan konsumen dalam hal yang menyangkut produk tersebut;
- 5) Memberikan pelayanan maksimal mulai dari seseorang menjadi calon konsumen menjadi konsumen yang loyal;
- 6) Berusaha menarik minat konsumen;
- 7) Berusaha mencari konsumen baru baik dari segi kualitas maupun kuantitas.⁴

MA Sunan Kalijaga yang juga merupakan lembaga yang bergerak pada bidang jasa dituntut untuk selalu memperhatikan kualitasnya, sehingga mampu bersaing dengan kompetitor yang jumlahnya tidak sedikit. Berikut jumlah SLTA yang ada di Kabupaten Batang.⁵

Tabel 1.1 Jumlah SLTA yang ada di Kabupaten Batang

Pendidikan SLTA	Negeri	Swasta	Total
SMA	7	6	13
MA	1	10	11
SMK	2	12	14
Total Keseluruhan			38

⁴ David Wijaya *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: salemba empat, 2012), hlm. 51

⁵ *Id.m. wikipedia.org/wiki/kabupaten_batang* di akses pada tanggal 4 Desember 2016 Pukul 21:15 WIB.

Hal yang menarik dari MA Sunan Kalijaga adalah tentang berbagai macam kegiatan yang ada didalamnya, kegiatan yang dilakukan cukup banyak sehingga siswa selalu aktif dalam kegiatan belajar, ada juga beberapa prestasi yang di raih oleh MA Sunan Kalijaga seperti olah raga, agama, umum dan yang lainnya, selain prestasi yang ada MA Sunan Kalijaga juga memiliki beberapa fasilitas yang memadai seperti gedung-gedung untuk belajar, peralatan atau perlengkapan untuk penelitian, serta LCD Proyektor yang digunakan untuk melakukan kegiatan belajar setiap harinya. 85% guru yang ada di MA Sunan Kalijaga mengajar pada bidang keahlian sesuai dari latar belakang pendidikannya, dan hal yang menarik selanjutnya yaitu tentang fokus sekolah yang mengedepankan pembentukan karakter siswa sebagai tujuan khusus.⁶

Kendala yang dihadapi MA Sunan Kalijaga saat ini adalah mengenai pikiran masyarakat yang memandang bahwa madrasah yang tidak memiliki status Negeri merupakan sekolah yang kurang bagus. Masyarakat selalu memandang bahwa madrasah swasta selalu identik dengan lembaga pendidikan *second class*, kurang maju, kurangnya fasilitas yang memadai, dan citra negatif lain masih sering menempel di madrasah. Rendahnya pengetahuan masyarakat yang memiliki pandangan negatif terhadap sekolah swasta membuat MA Sunan Kalijaga harus lebih giat dalam memajukan sekolah agar tidak selalu dipandang sebelah mata oleh masyarakat dan mampu bersaing dengan kompetitor yang lain.

⁶ Dokumen laporan tahunan pada tahun 2015-2016.

Dengan demikian sebesar apapun suatu lembaga yang bergerak di bidang jasa khususnya pada jasa pendidikan jika tidak siap untuk menghadapi persaingan maka lembaga pendidikan tersebut tidak akan berkembang. Sehingga untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan kesiapan dalam menghadapi persaingan sehingga dapat mencapai tujuan dan menarik minat jumlah peserta didik pada tahun ajaran yang akan datang serta menciptakan kepuasan pelanggan dan pembentukan citra yang positif bagi lembaga tersebut, selain itu persaingan di dunia pendidikan semakin ketat, bila tidak melakukan inovasi maka akan tertinggal dengan sekolah lain.

Karena itu penulis tertarik dengan strategi bersaing yang di tetapkan MA Sunan Kalijaga. Hal ini di karenakan MA Sunan Kalijaga mampu mempertahankan eksistensinya selama ini dalam menghadapi persaingan dengan sekolah lain. Berdasarkan uraian di atas, peneliti ingin mengetahui strategi bersaing seperti apa yang digunakan oleh MA Sunan Kalijaga sehingga para calon pendaftar berminat untuk mendaftarkan dirinya di MA Sunan Kalijaga.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan di atas, maka dapat kita ambil rumusan pokok masalah yang relevan untuk dikaji dan dibahas, yaitu bagaimana strategi bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas bahwa peneliti bertujuan untuk mengetahui dan mendeskripsikan tentang strategi bersaing yang di gunakan MA Sunan Kalijaga dalam menghadapi persaingan di Kabupaten Batang.

Tujuan penelitian ini di harapkan dapat memberi manfaat, tidak hanya bagi peneliti, melainkan bagi para pembaca secara umum.

1. Kegunaan Penelitian

Ada dua kegunaan yang ingin di capai oleh penulis dalam penelitian ini, yaitu :

a. Secara Teoritis

- 1) Hasil penelitian ini dapat memberikan informasi ilmiah bagi ilmu sosial agama ataupun pengembangan keilmuan pada program pengembangan masyarakat Islam.
- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi bagi keilmuan manajemen dakwah, dan lingkungan akademik UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

b. Secara Praktis

- 1) Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dari konseptual strategi bersaing pada jasa pendidikan yang khususnya bagi MA Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang.
- 2) Sebagai referensi alternatif bagi penelitian-penelitian selanjutnya dalam mempelajari bagaimana strategi bersaing pada jasa pendidikan.

E. Kajian Pustaka

1. Penelitian Terdahulu

Dari hasil penelusuran yang dilakukan oleh peneliti berdasarkan penelitian yang telah ada, maka peneliti menemukan beberapa hasil penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik penelitian ini. Adapun penelitian yang terkait dengan MA Sunan Kalijaga Dalam Strategi Bersaing antara lain yaitu:

- a. Skripsi yang berjudul “Strategi Bersaing AR-RUZZ Media Dalam Persaingan Bisnis Penerbitan dalam skripsi ini metode yang digunakan teori Michael Porter yaitu *five force model*,⁷ dalam skripsi ini dan skripsi yang akan diteliti memiliki perbedaan dalam objek penelitian yang akan dilakukan. Jika objek penelitian ini adalah media penerbitan buku maka objek penelitian yang akan diteliti sekarang ialah tentang lembaga pendidikan (Madrasah). Hasil dari penelitian ini yaitu, AR-RUZZ Media telah menerapkan strategi yang tepat sesuai dengan tinjauan teori Michael Porter yaitu *five force model* dengan menganalisis lingkungan industry kemudian pemilihan strategi dengan tiga strategi generic. Maka ditetapkan strategi pengembangan produk yang mengacu pada salah satu strategi generic yaitu *differentiation*.

⁷Apriani Eko Winingsih, “Strategi Bersaing AR-RUZZ Media Dalam Persaingan Bisnis Penerbitan” (Yogyakarta: Skripsi Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012), hlm. 9.

- b. Afandi Zaki dalam tesisnya yang berjudul “Analisis Strategi Bersaing Anderson Consulting dalam Menghadapi Persaingan” tesis ini membahas tentang strategi bersaing dengan analisis lingkungan internal, eksternal, serta situasi perusahaan.⁸ Hasil tesis diatas dari analisis terhadap lingkungan internal dan yang sebelumnya dari analisis internal dapat diketahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan dari analisis ekstertal dapat diketahui gambatan tentang kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Kedua analisis tersebut menerapkan dasar bagi pembentukan strategi untuk masa yang akan datang.
- c. Selanjutnya skripsi yang berjudul “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang Kulon Progo” karya dari Gradus, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Sunan Kalijaga, 2013 yang membahas tentang teknik pemasaran jasa pendidikan yang ada di MAN 1 Kalibawang.⁹ Skripsi ini menjelaskan bahwa teknik pemasaran yang digunakan menggunakan *marketing mix* yaitu terdiri dari *product* (produk). Hasil penelitian ini adalah, memaparkan tentang pertama teknik pemasaran jasa pendidikan di MAN 1 Kalibawang yang meliputi 7P: *Product* (produk) yaitu jasa pendidikan yang ditawarkan, *Price* (harga) strategi penentuan harga, *Place*

⁸ Afandi Zaki, “Analisis Strategi Bersaing Andersong Consultinng Dalam Menghadapi Persaingan” *Tesis* (Tidak dditerbitkan), (Yogyakarta: Magister Manajemen, Universitas Gajah Mada, 1999).

⁹Gradus, “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang Kulon Progo” (Yogyakarta: Skripsi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013).

(tempat) jasa di berikan, *Promotion* (promosi) promosi yang dilakukan, *People* (SDM) kualitas, kualifikasi dan kompetensi SDM yang dimiliki, *Proces* (proses) jasa pendidikan.

- d. Alfianto Akbar dalam tesisnya yaitu “Strategi Bersaing Sekolah Teknologi Informasi Komunikasi (Studi Kasus: SMK Muhammadiyah 1 Samarinda)”¹⁰ Dari hasil analisa internal dan eksternal SMK Muhammadiyah 1 mempunyai peluang untuk bersaing dengan SMK yang ada di samarinda. Untuk mendapatkan hasil yang maksimal dengan memanfaatkan peluang yang ada SMK Muhammadiyah 1 Samarinda harus menjalin dan membuka kerja sama dengan pemerintah dan instansi swasta secara nasional, meningkatkan kompetensi guru dan karyawan dengan cara memberikan pelatihan-pelatihan.

2. Perbedaan Penelitian

Berdasarkan hasil penelusuran yang peneliti lakukan terhadap beberapa teori dan penelitian sejenis, terdapat teori dan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yaitu Philip Kotler, mengemukakan konsep pemasaran menegaskan bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi yang di tetapkan adalah perusahaan tersebut harus menjadi lebih efektif dibandingkan para pesaing dalam menciptakan, menyerahkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan kepada pasar sasaran yang

¹⁰ Alfianto Akbar, Sulung “Strategi Bersaing Sekolah Teknologi Informasi Komunikasi Studi Kasus: SMK Muhammadiyah 1 Samarinda”.

terpilih.¹¹Dari teori yang telah dipaparkan peneliti menanyakan usaha apa yang dilakukan MA Sunan Kalijaga agar lebih efektif dalam menerapkan strategi bersaingya.

Dengan demikian dari penelitian di atas membuktikan bahwa penelitian yang peneliti lakukan mempunyai perbedaan dengan hasil-hasil skripsi yang sudah ada. Beberapa penelitian yang telah dilakukan merupakan penelitian yang memiliki perbedaan dalam subjek, metode, dan tempat serta waktu penelitian, oleh karena itu peneliti ingin meneliti hal tersebut melalui penelitian yang berjudul "*Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa Tengah*".

F. Kerangka Teori

1. Prinsip-prinsip Dalam Strategi Bersaing

Dalam buku Porter Michael strategi bersaing adalah suatu tindakan ofensif maupun defensif untuk menciptakan posisi yang aman dalam distribusi, dalam hal ini perlu dilakukan beberapa tindakan-tindakan yang dapat menciptakan rasa aman yaitu dengan kekuatan persaingan, guna mendapatkan hasil laba atau investasi yang tinggi bagi perusahaan.¹² Dari kekuatan persaingan yang menjadi syarat guna memenuhi tercapainya

19. ¹¹Kotler Philip dan Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm.

12. ¹² Porter, Michael, *Strategi Bersaing*. (Jakarta: PT Gelora Aksara Permata, 1990), hlm.

target maka dalam hal ini perlu menerapkan beberapa prinsip-prinsip dasar strategi bersaing, prinsip-prinsip tersebut ialah:¹³

a. Keunggulan Strategi Bersaing

Keunggulan ini tidak dapat dipahami jika kita melihat suatu perusahaan sebagai suatu keseluruhan. Keunggulan bersaing bersumber dari banyaknya ragam kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, dalam mendesain, membuat, memasarkan, mendistribusikan dan mendukung produknya.

b. Rantai Nilai (*Value Chain*)

Alat utama yang digunakan untuk mempelajari seluruh kegiatan yang dilakukan perusahaan serta bagaimana perusahaan itu berinteraksi guna memahami perilaku biaya serta sumber diferensiasi yang ada dan potensial.

c. Cakupan Bersaing dan Rantai Nilai

Cakupan bersaing mempunyai pengaruh besar atas keunggulan bersaing karena dapat membentuk konfigurasi dan sifat ekonomi rantai nilai. Ada empat dimensi yang mempengaruhi rantai nilai yaitu cakupan segmen ragam produk yang dihasilkan dan ragam konsumen atau pendengar yang dilayani, cakupan vertikal sejauh mana pelaksanaan aktivitas dilakukan didalam perusahaan dan bukan di

¹³ Porter, Michael, *Keunggulan Bersaing: Mempertahankan dan Menciptakan Kinerja Unggul*, (Jakarta: Erlangga, 1993), hlm. 13.

luar perusahaan, cakupan geografis ragam wilayah negara atau kelompok negara tempat perusahaan bersaing dengan strategi yang terkoordinasi, cakupan industri ragam terkait yang diterjuni perusahaan dengan strategi yang terkoordinasi.

d. Analisis Lingkungan Bisnis

Dimaksudkan untuk mengidentifikasi peluang bisnis yang perlu segera mendapatkan perhatian dari eksekutif dan siasat yang diarahkan untuk mengetahui ancaman bisnis yang perlu mendapatkan antisipasi.

Lembaga pendidikan atau sekolah juga termasuk salah satu lembaga yang harus memperhatikan prinsip-prinsip dasar strategi bersaing di atas guna menghadapi persaingan, tidak terkecuali MA Sunan Kalijaga.

2. Strategi Menghadapi Persaingan Dalam Pendidikan

Menurut Syaiful Sagala dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Strategik Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan” ada beberapa strategi-strategi yang sangat mempengaruhi dalam dunia persaingan pada pendidikan, khususnya dalam meningkatkan mutu untuk menghadapi persaingan oleh sekolah lain. Strategi-strategi tersebut ialah:

a. Formulasi Visi dan Misi

Perumusan visi dan misi dilakukan terlebih dahulu dengan mengaksesmen lingkungan, yaitu sebenarnya apa kebutuhan mendasar lingkungan akan pendidikan yang dapat di sediakan oleh sekolah. Dalam memenuhi visi dan misi secara rinci di rumuskan tujuan khusus

baik dalam tatar sekolah maupun dalam tatar pelajaran, setelah rumusan tujuan jelas, disusunlah strategi pencapaian melalui sejumlah program sebagai aktifitas strategi.¹⁴ Terdapat lima langkah formulasi dalam menciptakan visi dan misi yang baik yaitu:¹⁵

1) Perumusan misi (*mission determination*)

Perumusan misi yaitu pencitraan bagaimana sekolah seharusnya bereksistensi.

2) Asesmen lingkungan eksternal (*environmental external assessment*)

Mengakomodasi kebutuhan lingkungan akan mutu pendidikan yang dapat di sediakan oleh pihak sekolah.

3) Asesmen organisasi (*organization assessment*)

Merumuskan dan mendayagunakan sumberdaya sekolah secara optimal.

4) Perumusan tujuan khusus (*objective setting*)

Penjabaran dari pencapaian misi sekolah yang di tampilkan dalam tujuan sekolah dan tujuan tiap-tiap mata pelajaran.

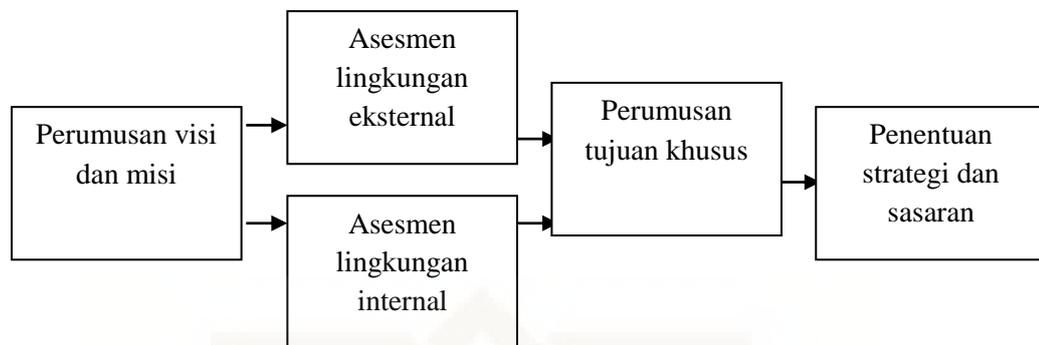
5) Penentuan strategi (*strategy setting*)

Memilih strategi yang paling tepat untuk mencapai tujuan yang ditetapkan dengan menyediakan anggaran, sarana dan prasarana, maupun fasilitas yang dibutuhkan untuk itu.

¹⁴ Syaiful Sagala, *Manajemen Strategik Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta), hlm. 133.

¹⁵ *ibid.*, hlm. 134.

Gambar 1.1 Formulasi Visi Misi.



b. Tujuan dan Target

Tujuan organisasi sendiri menurut Etzioni mencakup beberapa fungsi di antaranya memberikan pengarah dengan cara menggambarkan keadaan masa akan datang yang senantiasa berusaha dikejar dan diwujudkan oleh organisasi.¹⁶ Selain tujuan berfungsi sebagai patokan yang dapat digunakan seluruh personal sekolah maupun kalangan luar untuk menilai keberhasilan sekolah, tujuan sekolah juga berfungsi sebagai tolok ukur bagi para ilmuwan bidang organisasi guna mengetahui seberapa jauh suatu organisasi sekolah berjalan dengan baik. Tujuan dalam organisasi sekolah menciptakan sejumlah pedoman bagi landasan kegiatan sekolah yang menggambarkan keadaan masa datang.

Dari uraian tersebut tujuan sekolah adalah memberikan pengarah dengan cara menggambarkan keadaan masa yang akan datang yang menghasilkan kesepakatan umum merupakan sumber legitimasi yang membenarkan setiap kegiatan sekolah mengenai misi dalam menentukan bidang kerja dan volume pekerjaan yang harus

¹⁶*Ibid.*, hlm. 136.

dilakukan dan senantiasa berusaha dikejar dan diwujudkan oleh sekolah, serta eksistensi sekolah itu sendiri. Efektifitas sekolah dapat diukur dari tingkat sejauh mana ia berhasil mencapai tujuannya. Sedangkan efisiensi sekolah dikaji dari segi jumlah sumberdaya yang digunakan untuk menghasilkan suatu unit masukan (*unit of input*) dan mutu produk yang dihasilkan.

3. Formulasi Strategi

Strategi adalah sebuah rencana yang komprehensif mengintegrasikan segala *resources* dan *capabilities* yang mempunyai tujuan jangka panjang untuk memenangkan suatu kompetisi atau persaingan.¹⁷ Strategi merupakan instrumen manajemen yang ampuh dan tidak dapat dihindari, tidak hanya untuk memenangkan persaingan, tetapi juga untuk tumbuh dan berkembangnya lembaga.

Oleh karena itu strategi merupakan instrumen manajemen yang ampuh dan tidak dapat dihindari, termasuk dalam manajemen sekolah. Strategi sekolah menjelaskan metode dan pendekatan yang digunakan untuk mencapai tujuan strategiknya. Dalam proses penentuan strategi sekolah langkah-langkah tersebut mencakup identifikasi pilihan-pilihan strategik yang mungkin dapat dilakukan untuk mencapai tujuan sekolah. Dalam formulasi guna mendapatkan strategi-strategi yang baik maka sekolah perlu menggunakan strategi yang berorientasi masa depan (*future oriented strategies*) yang memungkinkan pihak sekolah

¹⁷*Ibid.*, hlm. 137.

dapat mencapai tujuannya dengan mempertimbangkan kapabilitasnya, kendala dan lingkungan dimana sekolah tersebut didirikan.

Lingkup diagnosis mencakup: (1) analisis lingkungan internal sekolah termasuk identifikasi dan evaluasi misi, tujuan strategik, strategi dan kinerjanya serta kekuatan dan kelemahan dari sekolah itu sendiri; (2) analisis lingkungan eksternal sekolah termasuk peluang dan ancaman yang datang dari luar; dan (3) identifikasi isu-isu kritikal utama yang harus mendapat fokus perhatian dari manajemen.¹⁸

Formulasi strategi yaitu memberikan rekomendasi yang jelas termasuk justifikasi mengenai apabila perlunya dilakukan revisi terhadap misi dan tujuan serta sasaran sekolah dengan memberikan pilihan strategi yang tepat untuk mencapainya. Dalam formulasi strategi boleh jadi dilakukan modifikasi terhadap sasaran sekolah dan strateginya dengan cara-cara yang lebih efektif untuk keberhasilan sekolah tersebut. Dalam konteks ini sekolah perlu membangun *sustainable competitive advantage* terutama dalam menghadapi dinamika persaingan dan tekanan lingkungan eksternal.¹⁹

Strategi yang baik harus: efektif untuk memecahkan masalah yang sedang terjadi; praktis dalam pengertian bisa dilaksanakan dalam situasi yang ada dengan menggunakan sumberdaya yang dimiliki oleh sekolah. Selain itu juga harus diperhatikan adanya kesesuaian/*fits* antar

¹⁸Sampurno, *Manajemen Stratejik Menciptakan Keunggulan Bersaing Yang Berkelanjutan*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2013), hlm. 195.

¹⁹*Ibid.*, hlm. 196

sumberdaya dan kompetensi dengan peluang dan juga *fits* antara resiko dan ekspektasi.

4. Implementasi Strategi

Implementasi strategi dalam manajemen sekolah melibatkan upaya besar yang bertujuan mentransformasi tujuan strategik ke dalam aksi yaitu penyelenggaraan program sekolah. Karena betapapun hebatnya suatu strategi apabila tidak diimplementasikan tentu saja strategi tersebut tidak akan bermakna bagi perkembangan sekolah.

Implementasi strategi yang dilakukan oleh sekolah, kemampuan kepala sekolah dan personal sekolah lainnya merupakan bagian yang sangat penting dalam kaitanya dengan *skill*. Kepala sekolah sebagai seorang pemimpin dan guru sebagai tenaga profesional yang bertanggung jawab terhadap kemajuan belajar peserta didik. Dalam hal yang satu ini kenyataanya implementasi strategi khususnya disekolah tidak mudah dilakukan. Umumnya sekolah sekolah terjebak pada kegiatan bersifat rutin yaitu guru masuk kelas memberikan materi pembelajaran yang dimana cara pendekatannya sama dengan sebelumnya, yaitu melaksanakan ujian, memberi nilai, dari hasil ujian, dan akhirnya peserta didik lulus dengan kualitas seadanya.

Dari tiga elemen manajemen strategik, yaitu analisis strategi, formulasi strategi dan implementasi strategi yang paling sulit dilakukan adalah implementasi strategi. Sebagaimana diungkapkan oleh Miller “Strategi akan cukup mudah bagi kita untuk menentukan kemana kita

mencari”.²⁰ Proses implementasi strategi manajemen sekolah meliputi keseluruhan kegiatan manajerial yang mencakup keadaan seperti motivasi, kompensasi, penghargaan manajemen, dan proses pengawasan.

Implementasi dicapai melalui alat administrasi yang dapat dikelompokkan ke dalam tiga kategori (1) struktur yaitu siapa yang bertanggung jawab terhadap apa, kepala sekolah bertanggung jawab kepada siapa; (2) proses yaitu bagaimana tugas dan tanggung jawab itu dikerjakan masing-masing personal; dan (3) tingkah laku yaitu perilaku yang menggambarkan motivasi, semangat kerja, penghargaan, disiplin, etika dan seterusnya. Bagi seluruh personal sekolah proses implementasi strategi dalam manajemen sekolah mencakup keseluruhan jajaran kegiatan manajerial yang mencakup keadaan seperti motivasi, kompensasi, penghargaan manajemen dan proses pengawasan.

G. Metode Penelitian

Supaya dapat menghasilkan penelitian yang dapat di pertanggung jawabkan secara akademik dan ilmiah dalam melacak data, menjelaskan dan menyimpulkan objek kajian dalam penelitian ini, penyusun melakukan metode penelitian sebagai berikut:

²⁰*Ibid.*, hlm. 139.

1. Jenis Penelitian

Pendekatan yang dilakukan oleh peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan kualitatif deskriptif yaitu pendekatan yang menggambarkan secara sistematis dan akurat fakta dan karakteristik mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu.²¹ Penelitian ini diharapkan memberikan gambaran umum lengkap mengenai strategi bersaing yang digunakan MA Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang Jawa Tengah.

2. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek Penelitian

Subjek penelitian yang dimaksud yaitu individu yang dimana individu tersebut dijadikan informan dalam penelitian ini, informan tersebut meliputi kepala sekolah, guru, staf/karyawan,

b. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah inti dari penelitian. Objek penelitian adalah strategi bersaing MA Sunan Kalijaga di Kabupaten Batang.

3. Metode Pengumpulan Data

Agar dapat diperoleh data yang lengkap dan mampu menjelaskan tentang strategi bersaing yang diterapkan MA Sunan Kalijaga di kecamatan Bawang kabupaten Batang dalam penelitian ini digunakan beberapa metode antara lain yaitu:

²¹ Saifuddin Anwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), hlm. 7.

a. Metode Wawancara

Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara semiterstruktur (*Semistructure interview*). Wawancara semiterstruktur merupakan wawancara yang dilaksanakan secara lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur, wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-depth interview*. Tujuan wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya.²² Adapun informan dalam rencana penelitian ini adalah sebagai berikut: Kepala Sekolah MA Sunan Kalijaga, Guru MA Sunan Kalijaga, serta Staf/karyawan MA Sunan Kalijaga.

b. Metode Observasi

Observasi dilakukan dengan cara peneliti datang ke tempat/lokasi langsung yaitu di MA Sunan Kalijaga kecamatan Bawang kabupaten Batang, dalam hal ini peneliti akan mencatat beberapa hal yang mungkin perlu untuk dicatat. Observasi yang digunakan oleh peneliti yaitu observasi non partisipan, yaitu peneliti tidak ikut serta dalam kegiatan yang dilakukan oleh MA Sunan Kalijaga melainkan peneliti hanya melakukan pengamatan terhadap gejala yang terjadi sebagai langkah awal untuk memperoleh data yang valid.²³

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm 320.

²³ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research Jilid II*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2002), hlm. 130.

c. Metode Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis, seperti buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat dan catatan lainnya.²⁴

Teknik dokumentasi yang dilakukan peneliti dimaksudkan untuk melengkapi data dari hasil wawancara dan observasi. Teknik dokumentasi ini didapatkan dari sumber non manusia, artinya sumber ini terdiri dari rekaman, arsip-arsip, manuskrip, katalog, silabi, foto, jurnal dan sumber-sumber yang lain yang terkait dengan penelitian.

4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah difahami, dan semuanya dapat diinformasikan kepada orang lain.²⁵

Kutipan Sugiono dalam bukunya Miles dan Hubberman mengemukakan beberapa langkah yang dilakukan dalam menganalisis data antara lain:

a. Reduksi Data

Reduksi data yang berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.²⁶

²⁴*Ibid*, hlm 131

²⁵Loex J Moeleng, *Metode Penelitian Kualitatif*,(Bandung: Rosda Karya, 2002), hlm. 103-104.

²⁶Sugiono,*Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: ALFABETA,2013), hlm.336.

b. Penyajian Data

Setelah data yang diperoleh peneliti direduksi maka langkah selanjutnya adalah *display* data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya.²⁷

c. Verifikasi

Langkah ketiga dalam langkah analisis data kualitatif menurut Miles dan Hubberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali kelapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.²⁸

5. Teknik Uji Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Namun dalam hal ini kebenaran realitas data menurut penelitian kualitatif tidak bersifat tunggal, tetapi jamak dan tergantung pada kemampuan peneliti

²⁷ *Ibid.*, hlm.339.

²⁸ *Ibid.*, hlm. 343.

mengkonstruksi fenomena yang diamati, serta dibentuk dalam diri seorang sebagai hasil proses mental tiap individu dengan berbagai latar belakangnya.²⁹

Pengujian keabsahan data dalam metode penelitian kualitatif menggunakan istilah yang berbeda dengan penelitian kuantitatif, berikut contoh tabel dari keabsahan data kualitatif

Aspek	Metode Kualitatif
Nilai Kebenaran	Uji Kredibilitas
Penerapan	Uji Transferability
Konsistensi	Uji Depenabelity
Natralitas	Uji Konfirmability

Uji keabsahan data yang peneliti lakukan yaitu menggunakan uji keabsahan data sebagai berikut

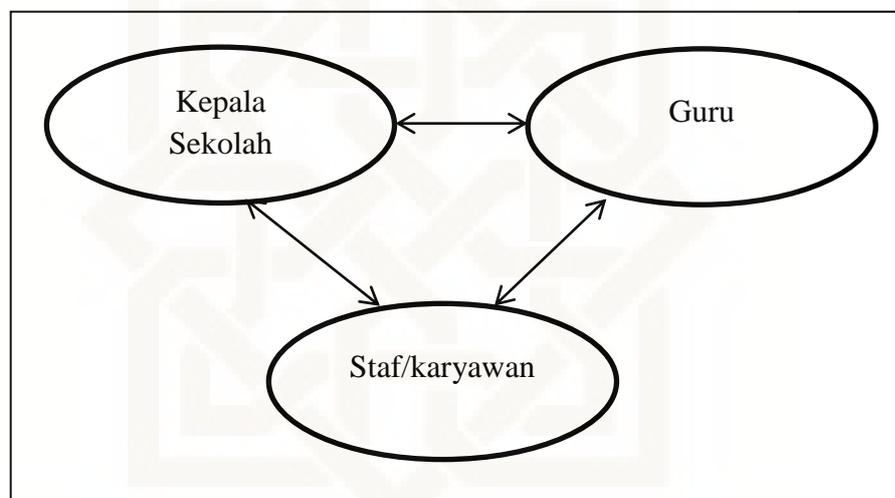
a. Uji Kredibilitas

Dalam uji kredibilitas ada beberapa macam cara pengujian yang tersedia, namun penelitian yang digunakan peneliti menggunakan uji kredibilitas data triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini dimaksudkan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara. Triangulasi sumber yang digunakan peneliti dimaksudkan untuk menguji kredibilitas dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa

²⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&B*, (Bandung: Alfabeta,2012), hlm. 365.

sumber. Dari beberapa sumber yang telah didapat kemudian hasilnya dideskripsikan dan dikategorisasikan. Setelah data dihasilkan oleh peneliti maka data tersebut akan menghasilkan suatu kesimpulan kemudian dimintakan kesepakatan dengan tiga sumber data tersebut.³⁰

Gambar 1.2 Triangulasi dengan tiga sumber data



b. Pengujian *Transferability*

Transferability merupakan validitas eksternal dalam penelitian dengan menggunakan metode kuantitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian kepopulasi di mana sampel tersebut diambil. Oleh karena itu, supaya orang lain dapat memahami hasil penelitian. Maka peneliti dalam membuat laporannya diharuskan memberikan uraian yang rinci, jelas, sistematis, dan dapat dipercaya. Dengan demikian, maka pembaca akan menjadi jelas atas hasil penelitian tersebut.

³⁰*Ibid*, hlm. 373.

c. Pengujian *Depenability*

Pengujian ini dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Caranya yaitu dilakukan oleh auditor yang independen atau pembimbing untuk mengaudit keseluruhan aktivitas peneliti dalam melakukan kegiatan penelitian. Bagaimana peneliti mulai menentukan masalah, memasuki lapangan, menentukan sumber data, melakukan analisis data, melakukan uji keabsahan data sampai pada pembuatan kesimpulan harus bisa ditunjukkan oleh peneliti.

d. Pengujian *Konfirmability*

Penelitian ini dikatakan obyektif apabila hasil penelitian telah disepakati orang banyak. Dalam penelitian kualitatif, uji konfirmability mirip dengan uji depenability, sehingga pengujinya dapat dilakukan dengan cara bersamaan. Menguji konfirmability berarti menguji hasil penelitian, dikaitkan dengan proses yang dilakukan. Bila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmability. Dalam penelitian, jangan sampai proses tidak ada, tetapi hasilnya ada.

H. Sistematika Pembahasan

Secara sistematis penelitian ini akan dibahas dalam empat bab, dan untuk mendapatkan gambaran yang mudah dimengerti maka sebelum memasuki materi yang dipermasalahkan, terlebih dahulu akan diuraikan sistematika penulisan yaitu:

BAB I, pendahuluan merupakan gambaran secara global mengenai seluruh isi dari skripsi, yang meliputi: latar belakang masalah, penegasan masalah/penegasan judul, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, kajian teori, metodologi penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II, gambaran umum objek penelitian, meliputi sejarah berdirinya sekolah, letak geografis, struktur organisasi, keadaan guru, siswa dan karyawan, serta kondisi sarana dan prasarana yang dimiliki.

BAB III, penyajian dan analisis data yang diperoleh dari lapangan. Bab ini memaparkan tentang bagaimana strategi bersaing yang digunakan MA Sunan kalijaga pada jasa pendidikan di kecamatan Bawang kabupaten Batang.

BAB IV, merupakan bagian terakhir yang berisi penutup yaitu kesimpulan atas jawaban dari pertanyaan yang dirumuskan dalam rumusan masalah sekaligus juga berisi berbagai saran-saran yang didasarkan pada hasil penelitian yang tentunya akan bermanfaat bagi kemajuan sekolah tempat penelitian secara khusus dan organisasi lainnya secara umum. Sedangkan

bagian terakhir dari karya ilmiah ini adalah daftar pustaka serta lampiran-lampiran.



BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian analisis yang dikemukakan di bab-bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : Strategi bersaing yang dilakukan MA Sunan Kalijaga dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor yaitu dengan cara mengamati dan menganalisis apa kebutuhan masyarakat sekarang ini sehingga pihak sekolah mampu memberikan kebutuhan yang diperlukan seperti dibidang keahlian, akhlak yang baik dan karakter untuk generasi muda. Untuk tercapainya tujuan dan target yang dimiliki MA Sunan Kalijaga, pihak sekolah memberikan beberapa kegiatan dan mata pelajaran yang dapat mendukung akan tercapainya tujuan dan target yang telah dirumuskan, contohnya seperti mata pelajaran akidah akhlaq, al-qur'an hadits, ilmu tajwid, bahasa arab dll, selain mata pelajaran tadi juga ada kegiatan yang dilakukan oleh sekolah seperti membaca asma'ulhusna dan tadarus sebelum melakukan kegiatan belajar dan sholat jamaah bersama serta mewajibkan siswanya untuk melakukan kegiatan ceramah.

Formulasi strategi yang diterapkan MA Sunan Kalijaga berfokus pada dua strategi yaitu dengan meningkatkan mutu pendidikan dan meningkatkan pelayanan sarana prasarana dari sekolah. Untuk poin yang terakhir dalam pengimplementasian strategi yang dilakukan MA Sunan Kalijaga, pihak sekolah sendiri memanfaatkan sumberdaya yang ada, baik itu

sumber daya manusia maupun sumberdaya non manusia. Sumber daya yang ada dimanfaatkan semaksimal mungkin serta peran kepala sekolah yang selalu memberi arahan dan pengawasan agar semuanya bisa berjalan sesuai yang diharapkan.

B. Saran

1. Lebih dilengkapi lagi dalam program keahliannya, sehingga dapat lebih banyak lagi pilihan-pilihan bagi siswa yang sesuai pada minatnya.
2. Lebih dilengkapi sarana prasarana khususnya pada bidang olah raga.
3. Komunikasi secara intensif antara semua SDM yang ada, yang dimana komunikasi setiap SDM yang ada harus lebih diutamakan agar tidak terjadi *miss communication*.
4. Koordinator kegiatan memang tidak salah, namun alangkah lebih baiknya untuk mengetahui teknis pelaksanaan kegiatan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari, *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*, Bandung: Penerbit Alfabeta, 2008.
- Alma, Buchari, *Pemasaran Stratejik jasa pendidikan* Bandung: Alfabeta, 2005.
- Al-Qur'an, 59 : 18, Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Tawjid dan Terjemahannya*, Jakarta : PT. Pantja Cemerlang, 2010.
- Anwar, Saifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005.
- Dakir, *perencanaan dan pengembangan kurikulum*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Dr. Rohiat, M.Pd, *Manajemen Sekolah*, Bandung: PT Refika Aditama, 2010.
- E. Mulyasa, *Menjadi Kepala Sekolah Profesional*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2011.
- Gradus, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang Kulon Progo*, Yogyakarta: Skripsi Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2013.
- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Research Jilid II*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2002.
- Hidayat, Ara & Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan "Konsep Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, Yogyakarta: Kaukaba, 2012.
- Hunger, David & Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategi*, Yogyakarta: Andi, 2003.
- Michael , Porter, *Strategi Bersaing*, Jakarta: PT Glora Aksara Permata, 1990.
- Michael, Porter, *Keunggulan Bersaing: Mempertahankan dan Menciptakan Kinerja Unggul*, Jakarta: Erlangga, 1993.
- Moeleng, J Loex, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Rosda Karya, 2002.
- Purhantara, Wahyu, *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Ramlie R Merta Wijaya, *Strategi Pengendalian Administratif*, Bandung: Angkasa, 1991.
- Sagala, Syaiful, *Manajemen Strategik Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*, Bandung: Alfabeta.

- Sampurno, *Manajemen Stratejik Menciptakan Keunggulan Bersaing Yang Berkelanjutan*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2013.
- Sari, Evi Marlana, Mimit Primyastanto dan Pudji Purwanti, “Analisa Strategi Keunggulan Bersaing Perusahaan di PT. ILUFA Desa Cangkringmalang Kecamatan Beji Kabupaten Pasuruan Jawa Timur.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: ALFABETA, 2013.
- Sugiono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif Kualitatif dan R&B*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Wijaya, David *Pemasaran Jasa Pendidikan Jakarta: salemba empat*, 2012.
- Wijaya, Daviod , *Pemasaran Jasa Pendidikan*, Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Wijaya, David, pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Daya Saing Sekolah, *Jurnal Pendidikan Peneur-No. 11*, Tahun ke-7/ Desember 2008.
- Winingsih, Apriani Eko, *Strategi Bersaing AR-RUZZ Media Dalam Persaingan Bisnis Penerbitan*, Yogyakarta: Skripsi Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012.
- Zaki, Afandi, *Analisis Strategi Bersaing Andersong Consultinnng Dalam Menghadapi Persaingan*, Tesis (Tidak diterbitkan), Yogyakarta: Magister Manajemen, Universitas Gajah Mada, 1999.

INTERVIEW GUIDE

A. Tinjauan tentang strategi bersaing

1. Faktor-faktor apa saja yang membedakan MA Sunan Kalijaga dengan sekolah lain?
2. Apa saja yang menjadikan kekuatan MA Sunan Kalijaga di bandingkan dengan sekolah lain?
3. Fasilitas apa saja yang diberikan MA Sunan Kalijaga guna menunjang proses pembelajaran?
4. Baik dalam hal pelajaran umum, agama, olah raga dan yang lainnya prestasi apa saja yang telah diraih MA Sunan Kalijaga?
5. Apakah kemampuan masing-masing SDM sesuai pada bidang pekerjaanya saat ini?
6. Bagaimana strategi pemasaran yang dipakai oleh MA Sunan Kalijaga?
7. Apakah tujuan dari pemasaran MA Sunan Kalijaga?
8. Apa saja tugas dan wewenang bagian pemasaran?
9. Sejauh manakah cakupan geografis pemasaran yang dilakukan MA Sunan Kalijaga?
10. Faktor apa saja yang menjadi kelemahan dan ancaman bagi MA Sunan Kalijaga?
11. Media apa saja yang dipakai dalam melakukan proses pemasaran?
12. Adakah peluang bisnis yang akan di lakukan MA Sunan Kalijaga terlepas dari kegiatan kurikulum sekolah?

13. Apakah MA Sunan Kalijaga menjalin kerjasama dengan perusahaan atau instansi lain?
14. Pihak mana saja yang bekerja sama dengan MA Sunan Kalijaga?
15. Adakah perusahaan atau instansi yang siap menerima lulusan dari MA Sunan Kalijaga untuk bekerja?

B. Faktor Dalam Menghadapi Persaingan

1. Formulasi visi dan misi
 - a. Apa tujuan dari visi dan misi yang di miliki oleh MA Sunan Kalijaga?
 - b. Apakah penyusunan visi dan misi MA Sunan Kalijaga sesuai dengan kebutuhan dasar dari lingkungan?
 - c. Apa tujuan khusus dari visi dan misi yang di miliki MA Sunan Kalijaga?
 - d. Apakah tujuan khusus visi dan misi yang dimiliki MA Sunan Kalijaga di terapkan pada proses pembelajaran?
2. Tujuan dan Target
 - a. Tujuan dan target apakah yang diinginkan MA Sunan Kalijaga?
3. Formulasi Strategi
 - a. Apa strategi yang digunakan untuk menghadapi persaingan yang semakin kompetitif?
 - b. Dalam merumuskan strategi pihak sekolah melibatkan siapa saja?
4. Implementasi Strategi

- a. Bagaimana implementasi strategi yang telah ditetapkan MA Sunan Kalijaga?
- b. Apakah implementasi strategi yang ditetapkan MA Sunan Kalijaga diterapkan juga ke dalam aksi penyelenggaraan program sekolah?
- c. Apakah strategi yang digunakan mampu menyelesaikan masalah yang terjadi?
- d. Kendala-kendala apa saja yang dialami dalam proses implementasi strategi?
- e. Bagaimana tugas dan tanggung jawab masing-masing individu dalam pengimplementasian strategi?
- f. Adakah evaluasi yang dilakukan setelah melakukan implementasi strategi? Jika ada evaluasi seperti apa yang dilakukan?

DOKUMENTASI PENELITIAN

Foto setelah melakukan kegiatan wawancara dengan Kepala Sekolah



Foto setelah melakukan kegiatan wawancara dengan Bapak Agus selaku Guru bidang kesiswaan



Ruang Tata Usaha MA Sunan Kalijaga



39

**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
LEMBAGA PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (LP2M)**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SERTIFIKAT

Nomor : UIN.02/L.2/PP.06/P3.846/2015

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta memberikan sertifikat kepada :

Nama : Imam Al Baihaqi
Tempat, dan Tanggal Lahir : Batang, 08 September 1992
Nomor Induk Mahasiswa : 12240030
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Tematik Posdaya Berbasis Masjid Semester Khusus, Tahun Akademik 2014/2015 (Angkatan ke-86), di :

Lokasi : Nomporejo
Kecamatan : Galur
Kabupaten/Kota : Kab. Kulonprogo
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 25 Juni 2015 s.d. 31 Agustus 2015 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 96,23 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status intrakurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.

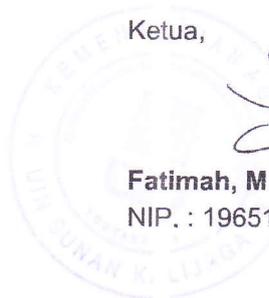


Yogyakarta, 09 Oktober 2015

Ketua,

Fatimah, M.A., Ph.D.

NIP. : 19651114 199203 2 001



UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Imam Al Baihaqi
NIM : 12240030
Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	90	A
2.	Microsoft Excel	75	B
3.	Microsoft Power Point	95	A
4.	Internet	100	A
5.	Total Nilai	90	A
Predikat Kelulusan		Sangat Memuaskan	

Yogyakarta, 7 April 2016

Kepala PTIPD



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

Standar Nilai:

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





TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.24.7.17175/2016

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **Imam Al Baihaqi**
Date of Birth : **September 08, 1992**
Sex : **Male**

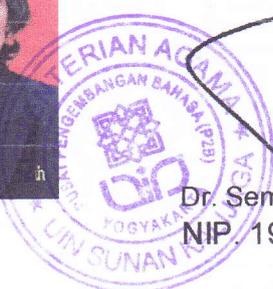
took Test of English Competence (TOEC) held on **April 13, 2016** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	45
Structure & Written Expression	38
Reading Comprehension	41
Total Score	413

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, April 13, 2016
Director,



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



شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.24.7.14026/2016

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Imam Al Baihaqi :

تاريخ الميلاد : ٨ سبتمبر ١٩٩٢

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

٣٦	فهم المسموع
٣٩	التركيب النحوية و التعبيرات الكتابية
١٨	فهم المقروء
٣١٠	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكاكرتا, ٣١ مارس ٢٠١٦
المدير



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

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥





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

**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA**

Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : IMAM AL BAIHAQI
NIM : 12240030
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah

Sebagai Peserta

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas dan kegiatan

SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI

Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2012/2013

Tanggal 10 s.d. 12 September 2012 (20 jam pelajaran)

Yogyakarta, 19 September 2012
a.n. Rektor

Pembantu Rektor Bidang Kemahasiswaan



Dr. H. Akhmad Rifa'i, M.Phil.
NIP. 19600905 198603 1006

Sertifikat

NO: 119.PAN-OPAK.UNIV.YK.AA.09.2012

Diberikan kepada



Sebagai

Peserta OPAK 2012



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

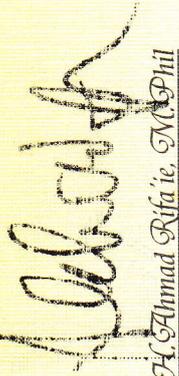
**MEMUPUK NILAI-NILAI NASIONALISME DALAM RUANG KAMPUS ;
UPAYA MEMPERKOKOH INTEGRITAS BANGSA**

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

Mengetahui,

Pembantu Rektor 1/1

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



Dr. A. Ahmad Rifai i.e. M.Phil

NIP. 19600905 198603 1 006

Devan Eksekutif Mahasiswa (DEMA)

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



Abdul Khalid

Presiden Mahasiswa

Yogyakarta, 7 September 2012

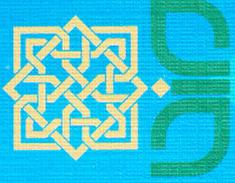
Panitia OPAK 2012

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



Romel Maspuke

Ketua Panitia



LABORATORIUM AGAMA

Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

Pengelola Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa :

IMAM AL BAIHAQI

12240030

LULUS

Ujian sertifikasi Baca Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga



Dr. H. Waryono, M.Ag.

NIP. 19701010 199903 1 002

Yogyakarta, 13 Juni 2014
Ketua

Dr. Sriharini, M.Si

NIP. 19710526 199703 2 001



INTEGRATIF-INTERKONEKTIF



DEDIKATIF-INOVATIF



INKLUSIF-CONTINUOUS IMPROVEMENT



KEMENTERIAN AGAMA
REPUBLIK INDONESIA

I J A Z A H
MADRASAH ALIYAH
PROGRAM : ILMU PENGETAHUAN SOSIAL

TAHUN PELAJARAN 2010/2011

Nomor : *MA.707/II.25/PP.01.1/47/2011*

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala Madrasah Aliyah *Sunan*
Kalijaga Bawang menerangkan bahwa :

nama : *IMAM AL BAIHAQI*
tempat dan tanggal lahir : *Batang, 8 September 1992*
nama orang tua : *Rohmat*
madrasah asal : *MA Sunan Kalijaga Bawang*
nomor induk : *1229*

LULUS

dari satuan pendidikan berdasarkan hasil Ujian Nasional dan Ujian Madrasah serta telah memenuhi seluruh kriteria sesuai dengan peraturan perundang-undangan.



Batang, 16 Mei 2011
Kepala Madrasah,

Ahmad Munir, S.Ag., S.Pd
NIP.

MA 110018792





KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856. Fax. 0274-552230 Yogyakarta 55281, E-mail: fd@uin-suka.c.id

BUKTI SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : UIN.02/Kajur MD/PP.08.1/56/V/2016

Dengan ini, Jurusan/Program Studi MD (Manajemen Dakwah) menerangkan bahwa:

1. Nama : Imam Al Baihaqi
2. NIM/Jurusan : 12240030/MD
3. Judul Proposal : STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA
DI KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH.

mahasiswa tersebut di atas telah melaksanakan seminar proposal pada hari Kamis, 28 April 2016; dan proposal tersebut telah diperbaiki serta siap untuk dilakukan penelitian.



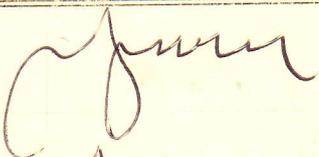
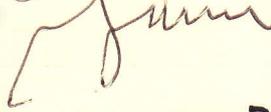
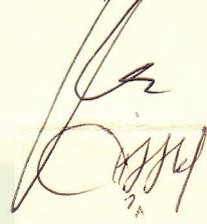
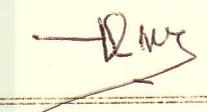
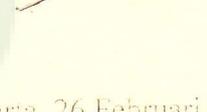
Ketua Jurusan,

Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si.
NIP.19670104 199303 1 003

Pembimbing,

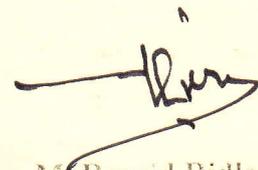
Maryono, S.Ag. M.Pd.
NIP 19701026 200501 1 005

NAMA : Imam Al Baihaqi
 NIM : 12240030
 Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
 Jurusan/Program Studi : MD (Manajemen Dakwah)
 Batas Akhir Studi : 31 Agustus 2019
 Alamat : Gamping Sleman DIY

No.	Hari, Tanggal Seminar	Nama & NIM Penyaji	Status	Td. Tangan Ketua Sidang
1	Senin, 11 April 2016	Putri Nugrahani	Peserta	
2	Senin, 11 April 2016	Helmi Rahmatullah (12240057)	Peserta	
3	Senin 19 April 2016	Azz Safarwaddi (12240003)	Peserta	
4	Senin, 25 April 2016	Khosnul Mubarrak (12240088)	Peserta	
5	Imam Al Baihaqi Kamis 28 April 2016	Imam Al Baihaqi (12240030)	Penyaji	
6	Selasa 10 Mei 2016	Adhita Lifa Lertari (12240030)	Pembahas	

Yogyakarta, 26 Februari 2016

Ketua Jurusan,



Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si.
 NIP 19670104 199303 1 003

Keterangan:

Kartu ini berlaku selama dua (2) semester dan menjadi salah satu syarat pendaftaran munaqasyah

KURIKULUM PENDIDIKAN TINGGI 2013: TRANSFORMASI ATAU STAGNASI ?



HIMPUNAN MAHASISWA JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA

SERTIFIKAT

Di Berikan Kepada :

IMAM AL BAIHAQI

Atas Parsipasinya Sebagai

PESERTA

Dalam acara Talk Show Manajemen Dakwah
"Kurikulum Pendidikan Tinggi 2013 : Transformasi atau Stagnasi ?"

Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

Ketua Jurusan
Manajemen Dakwah

Dra. Siti Fatimah, Mpd
NIP.196904011994032002

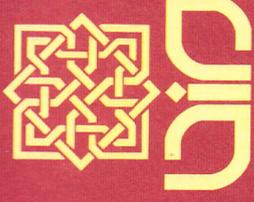
Ketua HMJ MD

Imam Nabawi
NIM.10240017

Ketua Pelaksana

Arif Rahman
NIM.11240040

Sertifikat



PERPUSTAKAAN
UIN SUNAN KALIJAGA

Nomor: UIN.2/L.4/PP.00.9/2660/2012

diberikan kepada:

NIM.

sebagai

PESERTA AKTIF

dalam kegiatan Pendidikan Pemakai Perpustakaan (*User Education*)
pada Tahun Akademik 2012/2013 yang diselenggarakan
oleh Perpustakaan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Yogyakarta, Agustus 2012
Kepala Perpustakaan,



M. Sobirin Arianto, S.Ag., SIP., MLIS
NIP. 19700906 199903 1 012

SERTIFIKAT

No. : 099/SN-FKM/BEM-J MD/Dy/UIN/XI/2012

Diberikan Kepada :

Telah Berpartisipasi Aktif Sebagai :

PESERTA

SEMINAR NASIONAL

"Potensi Zakat Dalam Pengembangan Ekonomi Mikro"

Dr. H. Naharus Surur M. Ked.

(Ketua Bidang Jaringan BAZNAS)

Nur Effendi

(Chief Executive Officer Rumah Zakat Indonesia)

"Strategi Pengelolaan Zakat, Upaya Mencapai Kesejahteraan Rakyat"

Yogyakarta, 19 November 2012



Ketua Jurusan
Manajemen Dakwah
Dr. Siti Fatimah, M.Pd.

Presented by :



Supported by :



Ketua Umum
FKM MD Se-Indonesia
Badan Eksekutif Mahasiswa
Jurusan Manajemen Dakwah
Harudin Al-Murdani
Badryanto
Ketua



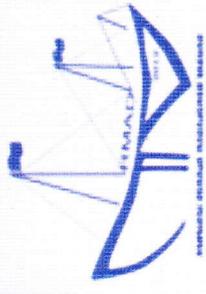
Panitia Pelaksana
Rakabekti
FKM MD SE-INDONESIA 2012
Novitina Yusuf
Ketua





SERTIFIKAT

PANITIA TALK SHOW
ASOSIASI DAN RELASI MANAJEMEN DAKWAH
ARMADA



diberikan kepada:

sebagai

PESERTA

Talk Show

Kenali Potensi Raih Prestasi
6 Desember 2014 di Convention Hall
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Ketua Jurusan Manajemen Dakwah
Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta



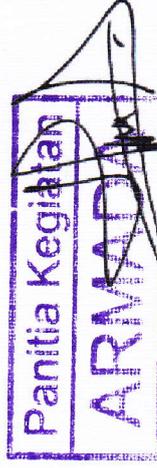
Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si

Ketua Armada
Manajemen Dakwah



Fikri Mulyana

Ketua Panitia
Talk Show



Yuli Alfah



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH

Alamat : Jl. Mgr. Soegiopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 – 3547438 – 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpsmd@jatengprov.go.id http : //bpsmd.jatengprov.go.id
Semarang - 50131

REKOMENDASI PENELITIAN

NOMOR : 070/2055/04.5/2016

- Dasar : 1. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 07 Tahun 2014 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
2. Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 74 Tahun 2012 tentang Organisasi dan Tata Kerja Unit Pelaksana Teknis Pelayanan Terpadu Satu Pintu Pada Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
3. Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 22 Tahun 2015 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 67 Tahun 2013 tentang Penyelenggaraan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Provinsi Jawa Tengah.

Memperhatikan : Surat Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor. 074/1592/Kesbangpol/2016 tanggal 11 Mei 2016 Perihal : Rekomendasi Penelitian.

Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah, memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : IMAM AL BAIHAQI
2. Alamat : Desa Pasusukan RT 04, RW 02, Kecamatan Bawang, Kabupaten Batang, Provinsi Jawa Tengah
3. Pekerjaan : Mahasiswa

Untuk : Melakukan Penelitian dengan rincian sebagai berikut :

- a. Judul Proposal : STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA DI KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH
- b. Tempat / Lokasi : Kabupaten Batang, Provinsi Jawa Tengah
- c. Bidang Penelitian : Dakwah Dan Komunikasi
- d. Waktu Penelitian : 15-06-2016 s.d. 18-08-2016
- e. Penanggung Jawab : MARYONO S.Ag, M.Pd
- f. Status Penelitian : Baru
- g. Anggota Peneliti : -
- h. Nama Lembaga : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Ketentuan yang harus ditaati adalah :

- a. Sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat setempat / Lembaga swasta yang akan di jadikan obyek lokasi;
- b. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan pemerintahan;
- c. Setelah pelaksanaan kegiatan dimaksud selesai supaya menyerahkan hasilnya kepada Kepala Badan Penanaman Modal Daerah Provinsi Jawa Tengah;
- d. Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon dengan menyertakan hasil penelitian sebelumnya;
- e. Surat rekomendasi ini dapat diubah apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Semarang, 15 Juni 2016

KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH



SUJARWANTO DWIATMOKO



KEMENTERIAN AGAMA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsudi Adisucipto, Telp: (0274) 585856 Faks: (0274) 552250 Yogyakarta 55281
Email: fd@uin-suka.ac.id

SURAT PERSETUJUAN PROPOSAL SKRIPSI

Kepada :
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti, memberi petunjuk, dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku dosen pembimbing berpendapat bahwa proposal skripsi saudara:

Nama : Imam Al Baihaqi
NIM : 12240030
Judul Skripsi : Strategi Bersaing Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga di Kabupaten
Batang Jawa Tengah

Telah dapat diajukan dan didaftarkan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta (Bagian Seminar dan Munaqosah).

Dengan ini kami mengharapkan agar proposal skripsi tersebut diatas dapat segera diseminarkan.

Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 22 April 2016

Ketua Jurusan
Manajemen Dakwah.


Drs. M. Rasyid Ridla, M. Si
NIP. 19670104 199303 1 003

Pembimbing


Maryono, S.Ag. M.Pd.
NIP. 19701026 200501 1 005



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

Yogyakarta, 11 Mei 2016

Nomor : 074/1592/Kesbangpol/2016
Perihal : Rekomendasi Penelitian

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

Di
SEMARANG

Memperhatikan surat :

Dari : Fakultas Dakwah dan Kemonikasi, Universitas Islam Negeri
Sunan Kalijaga
Nomor : UIN.02 / DD.1 /PN.01.1 /1018 / 2016
Tanggal : 11 Mei 2016
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal "**STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA DI KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH** ", kepada:

Nama : IMAM AL BAIHAQI
NIM : 12240030/ MD
No. HP/Identitas : 085642541541 / 3325050809920002
Prodi /Jurusan : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Kemonikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Lokasi Penelitian : Madrasah Aliyah Sunan Kalijaga Di Kabupaten Batang, Provinsi Jawa Tengah
Waktu Penelitian : 18 Mei 2016 s.d 18 Agustus 2016

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

Kepada yang bersangkutan diwajibkan

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

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

Demikian untuk menjadikan maklum.

a.n. KEPALA
BADAN KESBANGPOL DIY
KABID. POLDAGRI DAN KEMASYARAKATAN



Tembusan disampaikan Kepada Yth :

1. Gubernur DIY (Sebagai Laporan).



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Fax. 0274-552230 Yogyakarta 55281, E-mail: fd@uin-suka.ac.id

Nomor : UIN.02/DD.I/PN.01.1/108/2016
Lamp. : 1 (satu) eks proposal penelitian
Hal : **PERMOHONAN IJIN PENELITIAN**

Yogyakarta, 11 Mei 2016

Kepada Yth.

Cq. Kepala Badan KESBANGPOL
Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta
Jl. Jendral Suderman No.5
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Disampaikan dengan hormat bahwa terkait dengan bahan penulisan skripsi, dengan ini kami mengajukan permohonan ijin mengadakan riset/penelitian bagi mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dengan data sebagai berikut:

Nama : Imam Al Baihaqi;
NIM/Jurusan : 12240030/MD;
Alamat : Gamping Sleman DIY;

Judul Skripsi : STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN
KALIJAGA DI KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH;

Pembimbing : Maryono, S.Ag. M.Pd.;
Metode Penelitian : Kuantitatif / Kualitatif *
Waktu : 18 Mei 2016 - 18 Agustus 2016;
Lokasi Penelitian : CV PUTRA MINA NGAGLIK SLEMAN

Sebagai bahan pertimbangan, bersama ini kami sampaikan desain penelitian dimaksud sebagaimana terlampir.

Demikian surat kami, atas perhatian dan kerjasamanya, diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



a.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Drs. Lathiful Khuluq, MA.,BSW.,Ph.D.
NIP 19680610 199203 1 003

Tembusan:

1. Dekan (sebagai laporan);
2. Mahasiswa yang bersangkutan;
3. Peringgal.



PEMERINTAH PROVINSI JAWA TENGAH
BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH

Alamat : Jl. Mgr. Soegiopranoto No. 1 Telepon : (024) 3547091 – 3547438 – 3541487
Fax : (024) 3549560 E-mail : bpmd@jatengprov.go.id http : <http://bpmd.jatengprov.go.id>
Semarang - 50131

Semarang, 15 Juni 2016

Nomor : 070/6760/2016
Sifat : Biasa
Lampiran : 1 (Satu) Berkas
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepada
Yth. Bupati Batang
u.p Kepala Kantor Kesbangpol
Kab. Batang

Dalam rangka memperlancar pelaksanaan kegiatan penelitian bersama ini terlampir disampaikan Penelitian Nomor 070/2055/04.5/2016 Tanggal 15 Juni 2016 atas nama Imam Al Baihaqi dengan judul proposal STRATEGI BERSAING MADRASAH ALIYAH SUNAN KALIJAGA DI KABUPATEN BATANG JAWA TENGAH, untuk dapat ditindaklanjuti.

Demikian untuk menjadi maklum dan terimakasih.

KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAERAH
PROVINSI JAWA TENGAH



Ir. SUJARWANTO DWIATMOKO, M.Si.
Pembina Utama Madya
NIP.19651204 199203 1 012

Tembusan :

1. Gubernur Jawa Tengah;
2. Kepala Badan Kesbangpol dan Linmas Provinsi Jawa Tengah;
3. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta;
4. Ketua Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta;
5. Sdr. IMAM AL BAIHAQI.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

1. Nama : Imam Al Baihaqi
2. Alamat : Parusuran.....Kec. Bawang.....Kab. Batang.....
Jawa Tengah.....
3. Pekerjaan : Mahasiswa.....
4. Nomor Telepon/HP : 085.642.541.541.....
5. Alamat Email : Yulis.alfah@gmail.com.....
6. Nomor KTP : 3325050809920002.....
7. Judul Penelitian : Strategi.....Bersaing.....Madrakah.....Aliyah.....Sunan
Kalijaga.....di.....Kabupaten.....Batang.....Jawa.....
Tengah.....

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Bertanggungjawab atas pelaksanaan kegiatan Survei/ Riset /KKN /PKL /Penelitian yang saya ajukan, dan akan mentaati serta tidak melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
2. Dalam proses pelaksanaan kegiatan, pelaporan dan publikasi hasil kegiatan, akan memperhatikan aturan hukum, norma, nilai dan adat istiadat sehingga tidak menimbulkan keresahan dalam masyarakat;
3. Tidak akan menyalahgunakan proses dan hasil/ dokumen layanan elektronik rekomendasi penelitian untuk kepentingan yang melanggar aturan perundang-undangan yang berlaku;
4. Apabila dalam pelaksanaannya saya melanggar ketentuan pada butir 1, 2 dan 3 pada pernyataan ini, maka saya bersedia untuk bertanggungjawab secara pribadi maupun lembaga untuk dituntut sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh.

Dibuat di :

Pada tanggal :





CURRICULUM VITAE

- Nama lengkap : Imam Al Baihaqi
- Tanggal lahir : Batang, 8 September 1993
- Jenis kelamin : Laki-laki
- Agama : Islam
- Nama ayah : Rohmad
- Nama Ibu : Hindun
- Alamat rumah : Pesusukan, 04/02, Bawang, Batang
- Alamat Yogyakarta : Tegalyoso, Banyuraden, Gamping, Sleman, Yogyakarta
- Email : H.qimam@yahoo.co.id
- No HP : 085642541541
- Riwayat pendidikan :
1. 2000-2006 : MI Salafiyah
 2. 2006-2009 : MTS Sunan Kalijaga
 3. 2009-2012 : SMA Sunan Kalijaga
 4. 2012-2016 : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
- Pengalaman Organisasi :
1. Bantara Pramuka di MTS Sunan Kalijaga
 2. Bantara Pramuka di MA Sunan Kalijaga
 3. Tim Sepak Bola MTS/MA Sunan Kalijaga
 4. Karangtaruna Desa pasusukan 2011-2017