

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN *STAKEHOLDER*
DI SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA**



SKRIPSI

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

Disusun oleh :

MUDHOFATUL AFIFAH

NIM : 13490055

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2017**

SURAT PERYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini yang berjudul “ Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan *Stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta” adalah asli hasil penelitian penulis sendiri dan bukan plagiasi karya orang lain kecuali pada bagian –bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 1 April 2017

Yang Menyatakan



Mudhofatul Afifah

NIM. 13490055

SURAT KETERANGAN BERJILBAB

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

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Semester : VIII (delapan)

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya tidak menuntut kepada Prodi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, atas pemakaian jilbab dalam ijazah strata satu saya, apabila dikemudian hari ada permasalahan.

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

Yogyakarta, 1 April 2017

Yang Menyatakan



Mudhofatul Afifah

NIM. 13490055



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

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Skripsi Saudari Mudhofatul Afifah
Lamp : 1 (satu) naskah skripsi

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

Assalamu'alaikum wr. wb.

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

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan *Stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.

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

Dengan ini kami berharap agar skripsi saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqosyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wa.wb.

Yogyakarta, 6 April 2015

Pembimbing,

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



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

SURAT PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

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

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah dilaksanakan munaqosyah pada hari Selasa tanggal 18 April 2017, dan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini dinyatakan lulus dengan perbaikan, maka setelah membaca, meneliti, dan mengoreksi perbaikan seperlunya, kami selaku konsultan berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Mudhofatul Afifah

NIM : 13490055

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan *Stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.

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

Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wa.wb.

Yogyakarta, 5 Mei 2017

Konsultan,

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



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

PENGESAHAN SKRIPSI
Nomer: UIN.02/DT/PP.01.1/15/2017

Skripsi/Tugas Akhir dengan Judul :

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA
MENINGKATKAN KEPUASAN *STAKEHOLDER* DI SMP
MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Telah dimunaqosyahkan pada : 18 April 2017
Nilai Munaqosyah : A/B

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

TIM MUNAQASYAH:

Ketua Sidang

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

Penguji I

Drs. H. Mangun Budiyanto, M.Si
NIP. 19551219 198503 1 002

Penguji II

Dra. Wiji Hidayati, M.Ag
NIP. 19650523 199103 2 010

Yogyakarta, 10 MAY 2017

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga



Dr. Ahmad Arifi, M.Ag

NIP. 19661121 199203 1 002

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, Al-Muhaimin Al-Qur’an dan Terjemahnya, (Jakarta: Al-Muhaimin, 2005), hal. 122

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi Ini Dipersembahkan Kepada:
Almamater Tercinta
Program Studi Manajemen Pendidikan
Islam
Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Yogyakarta

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KATA PENGANTAR

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

Syukur Alhamdulillah peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Sebagai figur teladan dalam dunia pendidikan yang patut digugu dan ditiru.

Skripsi ini merupakan kajian singkat tentang strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya meningkatkan kepuasan *stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Peneliti sepenuhnya menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk ini, dengan segala kerendahan hati peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada Bapak/Ibu/Sdr:

1. Bapak Dr. Ahmad Arifi, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan pengarahan yang berguna selama saya menjadi mahasiswa.
2. Bapak Dr. Imam machali, M.Pd, selaku Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam yang telah banyak memberi motivasi selama saya menempuh studi selama ini.

3. Bapak Zainal Arifin M.Pd.I, M.Si, selaku Sekertaris Program Studi Manajemen Pendidikan Islam yang telah memberikan arahan dalam menempuh kuliah di program studi MPI.
4. Ibu Dra. Nur Rohmah, M.Ag, selaku Penasehat Akademik, yang telah memberikan bimbingan dan dukungan semangat yang berguna dalam keberhasilan saya selama studi.
5. Bapak Drs. Misbah Ulmunir, M.Si, selaku pembimbing skripsi, yang telah mencurahkan ketekunan dan kesabarannya dalam meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Drs. Mangun Budiyanto, M.Si dan Ibu Dra. Wiji Hidayati, M.Ag selaku penguji sidang munaqosyah yang telah memyempurnakan skripsi saya.
7. Bapak dan Ibu tercinta, Mundasir dan Siti Nafsiah, yang telah memberikan motivasi dalam mewujudkan cita-cita. Beserta semua pihak yang telah ikut bekerja dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga amal baik yang telah diberikan dapat diterima disisi Allah SWT, dan mendapat limpahan rahmat dariNya, amin.

Yogyakarta, 25 Maret 2017
Peneliti,

Mudhofatul Afifah
NIM: 13490055

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN BERJILBAB	iii
HALAMAN SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
HALAMAN SURAT PERSETUJUAN KONSULTASI	v
HALAMAN PENGESAHAN.....	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
ABSTRAK	xvii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
D. Kajian Penelitian Terdahulu.....	7
E. Sistematika Pembahasan	9
BAB II LANDASAN TEORI DAN METODE PENELITIAN	11
A. Kajian Teori.....	11
1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan.....	11
2. Kepuasan <i>Stakeholder</i>	19
B. Metode Penelitian.....	22
1. Jenis Penelitian	22
2. Subjek Penelitian	22
3. Teknik Pengumpulan Data	23
4. Teknik Analisis Data	25
5. Teknik Pengujian Keabsahan Data.....	27

BAB III : GAMBARAN UMUM SMP MUAHMMADIYAH 3 YOGYAKARTA.....	3 29
A. Letak Geografis	29
B. Sejarah Berdirinya	31
C. Visi, Misi dan Tujuan	36
D. Kurikulum Pendidikan.....	38
E. Struktur Organisasi	39
F. Keadaan Guru	41
G. Keadaan Siswa.....	42
H. Kondisi Sarana dan Prasarana	43
 BAB IV : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN <i>STAKEHOLDER</i> DI SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA	 47
A. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Stakeholder di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	 47
1. <i>Product</i> (Produk)	48
2. <i>Price</i> (Harga)	58
3. <i>Place</i> (Lokasi).....	60
4. <i>Promotion</i> (Promosi)	62
5. <i>People</i> (SDM).....	67
6. <i>Physical Evidance</i> (Bukti Fisik).....	70
7. <i>Process</i> (Proses).....	75
B. Peranan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Kepuasan <i>Stakeholder</i> di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	 78
1. Peranan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan.....	78
2. Penerapan Prinsip AIDA+S dalam Mempengaruhi Kepuasan <i>Stakeholder</i>	80
 BAB V : PENUTUP	 84
A. Kesimpulan	84
B. Saran-saran.....	87
C. Kata Penutup.....	87
 DAFTAR PUSTAKA	 88
 LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	

DAFTAR TABEL

Tabel I	:Daftar Jumlah Siswa SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.	4
Tabel II	:Daftar Mata Pelajaran SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	39
Tabel III	:Kualifikasi Pendidikan, Status, Jenis Kelamin, dan Jumlah SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	41
Tabel IV	:Jumlah guru dengan tugas mengajar SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.	42
Tabel V	:Jumlah Siswa yang Mendaftar dan Siswa yang Diterima di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	42
Tabel VI	:Data Kelulusan Hasil Ujian Nasional SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	43
Tabel VII	: Data Kota Asal Peserta Didik SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	43
Tabel VIII	:Daftar Ruang Belajar SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.	44
Tabel IX	:Daftar Ruang Kantor SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.	45
Tabel X	:Daftar Ruang Penunjang SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.	46
Tabel XI	:Daftar Cabang Kegiatan Ekstrakurikuler SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	50
Tabel XII	:Prestasi SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	51
Tabel XIII	:Prestasi Siswa SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	52
Tabel XIV	:Prestasi Guru SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar I	:Struktur Organisasi SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta 2016/2017	40
Gambar II	:Kegiatan PTD SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	54
Gambar III	:Kegiatan Kelas IT SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	55
Gambar IV	:Peta SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	62
Gambar V	:Web SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	66
Gambar VI	:Baleho SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	66
Gambar VII	:Brosur SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	66
Gambar VIII	:Daftar Tenaga Pengajar SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	68
Gambar IX	:Daftar Pegawai SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	69
Gambar X	:Gedung Sekolah Unit 1 SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	70
Gambar XI	:Ruang UKS SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	72
Gambar XII	:Ruang Perpustakaan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta	73
Gambar XIII	:Mushola SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.....	74

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I : Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran II : Bukti Seminar Proposal
- Lampiran III : Berita Acara Seminar Proposal
- Lampiran IV : Surat Izin Penelitian ke Sekolah
- Lampiran V : Surat Izin Penelitian ke Gubernur
- Lampiran VI : Surat Izin Penelitian dari Guberbur
- Lampiran VII : Surat Izin Penelitian dari PMD Yogyakarta
- Lampiran VIII : Pedoman Wawancara
- Lampiran IX : Traskip Wawancara
- Lampiran X : Catatan Lapangan
- Lampiran XI : Kartu Bimbingan
- Lampiran XII : Surat Keterangan Bebas Nilai C
- Lampiran XIII : Sertifikat PLP I
- Lampiran XIV : Sertifikat PLP II
- Lampiran XV : Sertifikat TOEC
- Lampiran XVI : Sertifikat IKLA
- Lampiran XVII : Sertifikat ICT
- Lampiran XVIII : *Curriculum Vitae*
- Lampiran XIX : Foto Dokumentasi SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta

ABSTRAK

Mudhofatul Afifah, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Stakeholder di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017.

Latar belakang penelitian ini bermula dari ketertarikan peneliti terhadap pandangan masyarakat khususnya para *stakeholder* terhadap sekolah negeri dengan mengesampingkan sekolah swasta. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang diterapkan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta dalam meningkatkan kepuasan *stakeholder* melalui strategi pemasaran jasa pendidikan menggunakan teori bauran pasar yang meliputi produk, harga, lokasi, promosi, SDM, bentuk fisik/sarana prasarana dan proses di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan mengambil latar di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan cara reduksi data, *display data* dan menarik kesimpulan. Teknik penentuan validasi dan keabsahan data dengan menggunakan triangulasi sumber data dan triangulasi teknik.

Hasil menunjukkan: (1) penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan sekolah dengan mengadakan kerjasama dengan sekolah SD di Yogyakarta dan masyarakat sekitar, mengikuti perlombaan-perlombaan dan menjalin kerja sama dengan sekolah luar negeri/ *sister school*. (2) strategi pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta melalui teori bauran pemasaran adalah: a) produk yang ditawarkan yaitu a) pilihan konsentrasi kelas PTD, IT dan kelas bilingual serta sengan *sister school*. b) harga yang ditawarkan standar dan terjangkau sesuai dengan fasilitas serta layanan yang diberikan. c) lokasi yang strategis dan kondusif. d) promosi dilakukan dengan media masa dan dengan interaksi langsung. e) SDM yang dimiliki hampir seluruhnya S1 ada beberapa yang telah menyelesaikan S2. f) bentuk fisik yang dimiliki sarana prasarana dan fasilitas lain yang sudah memadai. g) proses jasa pendidikan melalui pembelajaran yang efektif dengan fasilitas sekolah. 3) peran dari strategi pemasaran jasa pendidikan adalah a) sebagai media promosi dengan pamflet, baleho, bener, brosur dan mengadakan *sister school*, b) untuk mengetahui segmentasi siswa yang berasal dari berbagai SD, dan c) menyebarkan keunggulan sekolah dengan mengadakan sosialisasi dengan 51 kepala sekolah SD. Sedangkan prinsip AIDA+S adalah *attention*: orang tua memperoleh informasi dari orang lain dan media masa, *Interest* mengunjungi dan mengamati kondisi sekolah, *deseire stakeholder* menanyakan pendaftaran, *action* siswa mengikuti pembelajaran dan *satisfication stakeholder* akan merasa puas atau kecewa

Kata kunci : Pemasaran Jasa Pendidikan, Teori bauran pemasaran, prinsip AIDA+S

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era perubahan zaman yang semakin canggih dengan teknologi, lembaga pendidikan semakin dituntut memberikan pelayanan yang profesional kepada *stakeholder*. Hal ini disebabkan semakin kritisnya para *stakeholder* dalam memilih lembaga pendidikan yang layak dan memuaskan.¹ *Stakeholder*² yang dimaksud dalam penelitian ini meliputi:

1. Siswa yaitu peserta didik yang masih terdaftar aktif di sekolah.
2. Orang tua siswa yaitu wali dari siswa yang masih terdaftar aktif di sekolah.
3. Guru yaitu tenaga pengajar yang terdaftar sebagai tenaga pengajar di sekolah.
4. Alumni sekolah yaitu siswa yang dinyatakan lulus dari sekolah

Dewasa ini kompetisi antar sekolah semakin ketat. Hal ini mencerminkan adanya upaya kreatif penyelenggara pendidikan untuk menggali keunikan dan keunggulan sekolahnya agar dibutuhkan dan diminati oleh pelanggan jasa pendidikan (*stakeholder*). Lahirnya sekolah negeri dan swasta yang menawarkan berbagai keunggulan fasilitas, bahkan dengan biaya yang terjangkau, dapat menambah maraknya kompetisi pendidikan.³

¹ Zulkarnain Nasution, *Manajemen Humas di Lembaga Pendidikan*, (Malang: UMM Press, 2010), hal. V.

² David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Salemba, 2012), hal 74

³ *Ibid*, hal. 3.

Banyak masyarakat menilai bahwa sekolah negeri memiliki standar yang lebih tinggi, akuntabilitas lebih besar, gaji guru berdasarkan kinerja, serta persyaratan gelar guru yang lebih tinggi dibandingkan dengan sekolah swasta.⁴ Sehingga para orang tua berbondong-bondong mendaftarkan putra-putrinya di sekolah negeri. Namun, ketika kemampuan anak tidak dapat mencapai target maka orang tua akan mendaftarkannya di sekolah swasta. Dari realita tersebut akan menimbulkan keterpaksaan anak dalam menempuh pendidikan karena kekecewaannya tidak dapat masuk di sekolah negeri. Oleh karena itu sekolah swasta perlu memasarkan sekolah agar mendapat siswa yang berpotensi. Sekolah swasta membutuhkan pemasaran jasa pendidikan untuk mengelola kompetisi pendidikan, dengan memosisikan sekolah sebagai pilihan terbaik. Kunci untuk menghadapi kompetisi pendidikan adalah menciptakan aktivitas pemasaran jasa pendidikan yang inovatif dan harapan sekolah yang lebih besar.⁵

Pada era globalisasi manajemen pemasaran pada lembaga pendidikan dulunya dianggap tabu, ada anggapan yang berlaku pendidikan bukanlah suatu produk yang harus dipasarkan, karena lembaga pendidikan merupakan badan sosial yang tidak memerlukan pemasaran, akan tetapi pada era global ini pendidikan menjadi kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Karena itu lembaga pendidikan sekarang ini dituntut

⁴ *Ibid.* Hal. 3

⁵ *Ibid.*, hal 2.

memberikan layanan informasi, keterampilan mengelola informasi, dan kerjasama dengan lembaga lain.⁶

Dengan demikian, aktivitas pemasaran jasa pendidikan bukan kegiatan bisnis agar sekolah mendapatkan siswa, tetapi merupakan tanggung jawab (akuntabilitas) sekolah kepada masyarakat luas tentang jasa pendidikan yang telah, sedang dan akan dilakukan lembaga sekolah.⁷

Pemasaran jasa pendidikan perlu belajar untuk meningkatkan kepuasan pelanggan jasa pendidikan karena pendidikan merupakan proses sirkuler yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan. Hal tersebut dapat menjadi sinyal positif dalam meningkatkan kualitas penyelenggaraan pendidikan. Sekolah perlu menggaet input yang lebih matang (yakni calon siswa potensial) untuk mendukung proses pembelajaran dan meningkatkan daya saing sekolah. Jadi sekolah membutuhkan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk memenangkan kompetisi antar sekolah serta meningkatkan kualitas profesionalisme manajemen sekolah. Program pemasaran jasa pendidikan dapat mempengaruhi setiap aspek sekolah. Salah satu manfaat dari program pemasaran jasa pendidikan adalah terciptanya lingkungan pembelajaran yang baik bagi seluruh siswa.⁸

Lembaga pendidikan sekolah/ masdrasah mendefinisikan pemasaran sebagai sebuah pengelolaan pertukaran nilai-nilai yang sengaja dilakukan dengan sistematis dalam rangka mempromosikan misi-misi sekolah/ madrasah berdasarkan kebutuhan nyata kepuasan baik *stakeholder* maupaun masyarakat

⁶ Zulkarnain Nasution, *Manajemen Humas di Lembaga Pendidikan.....*hal.ix

⁷ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan.....* hal. 3.

⁸ *Ibid*, hal. 4

pada umumnya. Sehingga kepala sekolah/ madrasah harus mampu mengelola sekolah/ madrasah dengan strategi ataupun teknik manajemen yang profesional.⁹

Dengan demikian jelas, bahwa pemasaran sekolah merupakan suatu proses yang harus dilakukan oleh lembaga sekolah untuk memberikan kepuasan kepada *stakeholder* dan masyarakat.¹⁰

SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta merupakan salah satu sekolah swasta yang banyak diminati. Hal tersebut dibuktikan dengan meningkatnya siswa yang terdaftar tahun ini. Pada tahun ajaran 2016 ini jumlah siswa kelas tujuh terbanyak diantara SMP Muhammadiyah se-Yogyakarta. Berikut ini perincian data peserta didik yang terdaftar:

NO	JUMLAH SISWA YANG DITERIMA	TAHUN DITERIMA
1.	244 Siswa	2014
2.	205 Siswa	2015
3.	234 Siswa	2016

Tabel I data jumlah siswa SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta¹¹

SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta merupakan sekolah yang berbeda dengan sekolah yang lain terutama dalam pemasarannya. Sekolah tersebut melakukan pemasaran jasa bukan hanya melakukan promosi dengan brosur, tetapi dengan menggali kompetensi yang dimiliki dengan mengikuti berbagai perlombaan, sehingga ketika dapat memenangkan perlombaan tersebut,

⁹ Muhaimin, dkk, *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 97-98.

¹⁰ Muhaimin, et al., "*Manajemen Pendidikan.....*" hal. 98.

¹¹ Hasil observasi di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta pada tanggal 23 Desember 2016 jam 8.00 hari Jum'at.

sekolah akan diliput di surat kabar. Selain itu ada juga kegiatan sekolah yang diliput di televisi.

Disisi lain SMP Muhammadiyah 3 juga menawarkan program kelas IT dan Bilingual yang akan mengirim kontinen ke *sister school* yakni Thailand, Malaysia, Singapura dan Korea. Setiap tahunnya sekolah mengirim kontinen sebanyak 25-30 siswa. Oleh karena itu strategi pemasaran yang diterapkan di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta menarik untuk diteliti.

Selain hal tersebut, alasan peneliti memilih sekolah Muhammadiyah yakni karena di kota Yogyakarta sekolah Muhammadiyah sangat berkembang pesat. Disisi lain karena sekolah Muhammadiyah terutama SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta mudah dijangkau peneliti.

Berdasarkan uraian diatas, secara keseluruhan masalah yang akan menjadi fokus penelitian ini adalah penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya meningkatkan kepuasan *stakeholder* terhadap strategi yang diterapkan di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta mengingat betapa pentingnya strategi pemasaran jasa pendidikan, karena semakin berkembangnya zaman dan ketatnya persaingan antar sekolah negeri dan swasta. Penelitian ini menjadi penting untuk diangkat demi perbaikan dan peningkatan mutu lembaga pendidikan swasta. Selain itu, hasil penelitian ini akan memberikan manfaat pada lembaga pendidikan swasta untuk terus memperhatikan dan meningkatkan kepuasan *stakeholder*, sehingga *stakeholder* akan tetap berempati pada lembaga pendidikan swasta yang nantinya akan memberikan umpan balik yang positif terhadap lembaga tersebut. Sehingga

eksistensi lembaga pendidikan swasta dapat terjaga dan dapat terus meningkatkan kualitas mutu maupun pelayanan pendidikan.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah Penerapan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta?
2. Bagaimanakah peranan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan *stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.
- b. Untuk mengetahui peranan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan *stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- a. Kegunaan hasil penelitian ini adalah untuk menambah dan memperkaya keilmuan khususnya dalam strategi pemasaran jasa pendidikan sehingga dari kelebihan dan kekurangan yang ada dapat diambil manfaatnya.

- b. Untuk mengetahui tingkat kepuasan *stakeholder* dan peranan strategi dalam pemasaran jasa pendidikan, sehingga menambah wawasan penulis.

D. Kajian Penelitian Terdahulu

Peneliti telah menelaah beberapa skripsi terdahulu yang membahas strategi pemasaran jasa pendidikan ataupun terkait dengan judul tersebut, untuk mengetahui perbedaan penelitian ini dengan yang ada.

Sejauh yang penyusun ketahui penelitian ini khusus mengetahui “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan *Stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta” belum ada. Akan tetapi, penelitian serupa tentang pemasaran jasa pendidikan telah dilakukan oleh beberapa peneliti, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Esti Winarni yang berjudul “Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel Yogyakarta”¹². Dari penelitian ini Esti Winarni memaparkan mengenai penerapan pemasaran strategik di MIN Tempel Yogyakarta. Persamaan dengan penelitian yang akan penyusun uraikan yaitu tujuannya agar meningkatkan kepuasan siswa. Dalam penelitian yang akan disusun peneliti, peneliti tidak hanya meneliti kepuasan siswa, namun juga para wali dan konsumen pendidikan. Selain itu peneliti akan lebih menguraikan strategi pemasaran jasa serta peranannya dalam meningkatkan kepuasan para konsumen pendidikan.

Penelitian kedua yang serupa dengan penelitian yang akan disusun peneliti adalah penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Iqbal Saimima yang

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

berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah sebagai Upaya Meningkatkan Minat Pendaftar di MTs Negeri Sleman Kota Yogyakarta”¹³. Dalam Penelitian ini saudara Iqbal Saimima menguraikan mengenai strategi pemasaran dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat pendaftar di MTs Negeri Tempel Sleman Kota Yogyakarta. Persamaan dengan penelitian yang akan penyusun uraikan yaitu tujuan mengetahui strategi yang digunakan, namun saudara Iqbal fokus kepada strategi pemasaran jasa madrasah sedangkan penyusun lebih kepada sekolah umum swasta. Dalam penelitian ini penyusun akan menguraikan penerapan strategi pemasaran jasa serta peranannya dalam meningkatkan kepuasan *stakeholder*.

Penelitian selanjutnya yaitu penelitian dari saudara Uswatun Khasanah yang berjudul “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA 2 Muhammadiyah Yogyakarta”¹⁴. Dalam penelitian ini saudara Uswatun Khasanah menjelaskan mengenai manajemen pemasaran jasa dan faktor yang mempengaruhi kepuasan siswa di SMA 2 Muhammadiyah Yogyakarta. Dari rumusan masalah jelas terlihat perbedaan dengan penelitian yang akan diteliti penyusun. Dalam penelitian ini penyusun akan fokus pada strategi pemasaran jasa pendidikan yang diterapkan sehingga dapat meningkatkan kepuasan *stakeholder*.

¹³ Muhammad Iqbal Saimima, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Minat Pendaftar di MTs Negeri Sleman Kota Yogyakarta*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2015.

¹⁴ Uswatun Khasanah, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA 2 Muhammadiyah*, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2015.

E. Sistematika Pembahasan

Untuk memberikan gambaran umum terhadap proposal ini dan mempermudah dalam penelitian beserta pembahasan secara mendetail. Sistematika pembahasan dalam proposal ini terdiri atas 2 (dua) bab. Adapun rinciannya sebagai berikut:

BAB I: berisi pendahuluan yang menjelaskan latar belakang yang mendasari adanya penelitian ini, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian pustaka, dan sistematika pembahasan.

BAB II: membahas mengenai kajian teori yang berkaitan tentang strategi pemasaran jasa pendidikan, dan kepuasan *stakeholder* jasa pendidikan. Dalam bab ini juga membahas metode penelitian yang terdiri dari jenis, tempat, subjek penelitian, sumber informasi, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB III: dalam bab ini akan ditulis tentang gambaran umum SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta, yang menjelaskan letak dan keadaan geografis, sejarah berdirinya dan perkembangan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta, mengenai visi dan misi, struktur organisasi, keadaan sekolah siswa, serta keadaan sarana dan prasarana di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta.

BAB IV: merupakan pembahasan, dalam bab ini membahas mengenai poin-poin sebagai jawaban atas rumusan masalah disertai dengan analisis data dengan teori yang digunakan. Pada bab ini difokuskan penelitian mengenai

strategi pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya meningkatkan kepuasan *stakeholder* di SMP Muhammadiyah Yogyakarta, pembahasan tersebut mendeskripsikan tentang bagaimana penerapan *marketing mix* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Dilanjutkan penerapan prinsip AIDA+S (*Attention, Interest, Desire, Action dan Satisfaction*).

BAB V: merupakan bagian penutup yang terdiri atas kesimpulan, saran-saran, dan kata penutup.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta sebagai upaya meningkatkan kepuasan *stakeholder* secara keseluruhan telah memenuhi unsur-unsur bauran pemasaran yang terdiri dari *product, price, place, promotion, people, physical evidence* dan *process*.
 - a. Produk (*product*) yang ditawarkan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta kepada *stakeholder* yaitu *pertama* pilihan konsentrasi berupa PTD (Pendidikan Teknologi Dasar)/BTE (Basic Technology Education)/Prakarya, kelas IT dan Kelas Bilingual. *Kedua* nama sekolah yang berupa reputasi dan program *sister school* di beberapa negara. Sedangkan prospek SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta ditunjukkan dengan prestasi yang diraih siswa, guru dan sekolah.
 - b. Harga (*price*), SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta menawarkan biaya pendidikan yang terbilang cukup mahal. Harga yang harus dibayarkan bervariasi tergantung pilihan masuk sekolah. Pembayaran pendaftaran Rp. 30.000-45.000, biaya perbulan Rp. 200.000-300.000, dan untuk dana investasi Rp. 3.000.000-4.000.000. Namun di sisi lain dengan biaya pendidikan tersebut, sekolah memberikan fasilitas yang lengkap dalam mendukung proses pembelajaran dan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada *stakeholder* terutama peserta

didik. Hal ini terbukti dengan fasilitas yang diberikan berupa ruang belajar yang representative dilengkapi LCD projector, studio musik : band dan karawitan, ruang multimedia, lapangan olahraga (basket), laboratorium : PTD, komputer, bahasa, dan IPA, dilengkapi 14 jenis ekstrakurikuler.

- c. Tempat (*place*), lokasi SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta sangat strategis, karena terletak di tengah kota dan lokasi tepat dipinggir jalan raya dekat dengan berbagai instansi dan sarana pembelajaran, mudah dijangkau *stakeholder* baik dengan transportasi pribadi maupun transportasi umum.
- d. Promosi (*promotion*) yang dilakukan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta ialah dengan *advertising* (iklan) secara tidak langsung melalui TV, radio, bulletin, baliho, brosur, internet dan lain-lain. Selain melalui iklan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta juga mempromosikan sekolah secara langsung dengan mengunjungi SD-SD yang berada di Yogyakarta untuk memberikan sosialisasi mengenai SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta, mengadakan try out bersama, memanggil kepala sekolah SD di Jogja, mengadakan ESQ di SD, melakukan kerja sama dengan sekolah luar negeri yang dikenal dengan *sister school*, Menawarkan program malam do'a di SD dan promosi melalui mulut ke mulut sehingga masyarakat dapat menenal SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta secara langsung.

- e. SDM (*people*) yang disediakan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta berupa tenaga pendidik dan tenaga kependidikan yang kompeten dan memenuhi standar pelayanan. Yakni dengan kualifikasi pendidikan minimal S1 dan ada beberapa yang sudah selesai S2. Dan sebagian besar tenaga pengajar telah tersertifikasi.
 - f. Bukti fisik (*physical evidence*) SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta yang dimiliki sudah menunjang proses pembelajaran ditinjau dari gedung yang terdiri dari 3 unit, 24 ruang kelas, ruang laboratorium, lapangan olahraga, UKS, ruang multimedia, mushola, ruang perpustakaan, laboratorium, serbaguna/aula dan lain-lain
 - g. Proses (*process*) merupakan kegiatan pembelajaran di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta mencakup kegiatan pembelajaran akademik dan kegiatan pembelajaran non akademik, penanaman akhlak mulia dan lain sebagainya. Kegiatan pembelajaran umum dimulai pada pukul 7.00-13.15 setiap hari senin sampai hari sabtu. Sedangkan kegiatan pembelajaran intra dan ekstra sekolah berlangsung setelah jam pembelajaran umum selesai meliputi ekstrakurikuler les mata pelajaran. Sedangkan kegiatan ekstra sekolah dibagi menjadi 14 jenis ekstra di luar jam tersebut.
2. Peranan pemasaran jasa pendidikan di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta adalah sebagai berikut:
 - a. *Marketing is promotion*
 - b. *Marketing is segmentation*

c. *Marketing is positioning*

Adapun Kepuasan *stakeholder* dapat dilihat menggunakan prinsip AIDA+S (*Attention, Interest, Deseire, Action, Satisfaction*). *Attention stakeholder* menaruh perhatian ketika mendapatkan informasi tentang SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Kemudian *stakeholder Interest* mengunjungi dan mengamati kondisi sekolah. Dilanjutkan *deseire stakeholder* menanyakan syarat-syarat pendaftaran, waktu pendaftaran dan prosedur pendaftaran, kemudian melakukan daftar ulang dan menyelesaikan administrasi. *Action* dilakukan *stakeholder* terutama siswa dengan mengikuti pembelajaran, mengerjakan tugas dan mendapatkan nilai yang memuaskan. Sehingga akan muncul perasaan puas atau kecewa *satisfication* yang dilihat dengan indikator pembelian ulang dan memberikan informasi kepada orang lain.

B. Saran

1. Perlunya meningkatkan komunikasi sekolah dengan para wali murid dan para alumni.
2. Dari segi pemsaran perlunya meningkatkan kreatifitas dan layanan yang diberikan sehingga kepuasan *stakeholder* meningkat dan sekolah berkembang pesat.
3. Untuk sarana prasarana perlunya segera merealisasikan sarana tunggu bagi para wali murid yang ingin menjemput.

C. Kata Penutup

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat, hidayah dan inayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis banyak mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu serta telah memberi dukungan moral dan materiil kepada penulis dalam proses penyusunan dan juga pelaksanaan penelitian. Penulis berharap, semoga Allah SWT membalas kebaikan semua pihak yang mambantu dengan balasan yang lebih baik, Amin.

Penulis menyadari, dalam penulisan skripsi ini masih banyak sekali kekurangan. Namun, penulis sudah berusaha semaksimal mungkin untuk menjadikannya hasil yang sebaik-baik mungkin untuk proses belajar. Semoga karya ini dapat memberikan banyak manfaat bagi penulis khususnya, bagi para pembaca pada umumnya.

Akhirnya, penulis memohon maaf yang setulus-tulusnya kepada semua pihak, barangkali selama menjalani proses penyelesaian skripsi membuat hati pihak tertentu tidak berkenan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Bukhori dan Ratih Nurriyati, *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Arikunto, Suharsini, *Prosedur Penelitian: Suatu pendekatan praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- Azwar, Syaifuddin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.
- Bungin, M. Burhan, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan ilmu sosial lainnya*, Jakarta: Kencana, 2007.
- Diah Syafita Johar, dkk , Pengaruh AIDA (Attantion, Interest, Desire, Action) Terhadap Epektifitas Iklan Online, dalam, *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2015.
- Esti Winarni, “*Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel Yogyakarta*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2014.
- Handoko, T. Hani, *Manajemen: edisi 2*, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2015
- Hidayat, Ara dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Pengelolaan Sekolah dan Madrasah*, Yogyakarta: Kaukaba, 2012.
- Jahari, Jaja dan Amirullah Syarbini, *Manajemen Madrasah: Teori, Strategi, dan Implementasi*, Bandung: Alfabeta, 2013.

- Khasanah, Uswatun, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di SMA 2 Muhamadiyah*, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2015.
- Muhaimin, dkk, *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Nasution, Zulkarnain, *Manajemen Humas di Lembaga Pendidikan*, Malang: UMM Press, 2010.
- Nyoman Kutha Ratna, *Metode Penelitian; Kajian Budaya dan Ilmu Sosial Humaniora Pada Umumnya*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010
- Republik Indonesia, 2003, Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, No. 6. Sekretaris Negara. Jakarta.
- Saimima, M. Iqbal, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Minat Pendaftar di MTs Negeri Sleman Kota Yogyakarta*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2015.
- Sarosa, Samiaji, *Penelitian Kualitatif Dasar-Dasar*, Jakarta: PT Indeks, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian: Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabet, 2013.
- Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis untuk Peneliti Pemula*, Yogyakarta: Gajah Mada University Perss, 2012.
- Surachmad, Winarno, *Pengantar Penelitian Ilmiah, (Dasar, Metode, Teknik)*, Bandung: Terti, 1990.

Syaodih, Nana, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.

Tim Dosen Administrasi Pendidikan UPI, *Manajemen Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2013.





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

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

Nomor : UIN.2/KJ.MPI/PP.00.9/245/2016
Lampiran : 1 (Satu) jilid proposal
Perihal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Yogyakarta, 2 Desember 2016

Kepada Yth. :

Drs. Misbah Ulmunir, M.Si

Dosen Jurusan MPI Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.


Berdasarkan hasil rapat pimpinan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tanggal 2 Desember 2016 perihal pengajuan Proposal Skripsi Mahasiswa Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Tahun Akademik 2016/2017 setelah proposal tersebut dapat disetujui Fakultas, maka Bapak/Ibu telah ditetapkan sebagai pembimbing Skripsi Saudara:

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Judul : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI MTS DARUL FALAH PRINGSURAT TEMANGUNG

Demikian agar menjadi maklum dan dapat dilaksanakan sebaik-baiknya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

an. Dekan
Ketua Program Studi MPI


Dr. Imam Machali, M. Pd
NIP. 197910112009121005

Tembusan dikirim kepada yth :

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



BUKTI SEMINAR PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Mudhofatul Afifah
Nomor Induk : 13490055
Jurusan : MPI
Semester : VII
Tahun Akademik : 2016/2017
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA
MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI MTS DARUL
FALAH PRINGSURAT TEMANGUNG

Telah mengikuti Seminar Proposal Skripsi tanggal : 3 Januari 2017

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

Yogyakarta, 3 Januari 2017

Ketua Program Studi MPI

Dr. Irfan Machali, M. Pd

NIP. 19791011 200912 1 005

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Pada Hari : Selasa
 Tanggal : 3 Januari 2017
 Waktu : 15.00
 Materi : Seminar Proposal Skripsi

NO.	PELAKSANA		TANDA TANGAN
1.	Pembimbing	Drs. Misbah Ulmunir, M.Si	

Mahasiswa Pembuat Proposal Skripsi

Nama Mahasiswa : Mudhofatul Afifah
 Nomor Induk : 13490055
 Jurusan : MPI
 Tahun Akademik : 2016/2017
 Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI MTS DARUL FALAH PRINGSURAT TEMANGUNG

Tanda Tangan

Pembahas

NO.	NIM	NAMA	TANDA TANGAN
1.	13490070	Susi Haryani	1.
2.	13480131	Fibriyah K	2.
3.	13490046	Zulfi Alia Izzati	3.
4.	13430050	Jamaliyah Koyumiyah	4.
5.	13490016	Novia Maisun Ni'matn	5.
6.	13490030	Amalita Zulaikha	6.

7. 13490009 wahyu wardoyo
 8. 13490051 Elvy Muna R.
 9. 13490064 Sh. Fatimah
 10. 14410198 Mustika Umi S.
 11. ~~Mifta~~ 13490065 Miftakhul Jannah
 12. ~~Rena~~ 13410129 Rina Rohma ulati

7.
 Yogyakarta, 3 Januari 2017
 Moderator

8.
 9.
 10.
 11.
 12.

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



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN

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

Nomor : B-0081/Un.02/DT.1/PN.01.1/01/2017
Lamp. : 1 Bendel Proposal
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

10 Januari 2017

Kepada
Yth : Pimpinan SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta
Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan Judul: "STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA", diperlukan penelitian.

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

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Alamat : Umbulharjo, Yogyakarta

untuk mengadakan penelitian di **SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta**.
dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi.
Adapun waktunya
mulai tanggal : 16 Januari 2017
Demikian atas perkenan Bapak/Ibu, kami sampaikan terima kasih.
Wassalamu'alaikum wr. wb.



Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

Tembusan :

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



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN

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

Nomor : B-0080 /Un.02/DT.1/PN.01.1/01/2017
Lamp. : 1 Bendel Proposal
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

10 Januari 2017

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

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan judul : “ **STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA**”, diperlukan penelitian.

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

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Alamat : Umbulharjo, Yogyakarta

untuk mengadakan penelitian di : **SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA**
dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi.

Adapun waktunya

mulai tanggal : 16 Januari 2017

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

Wassalamu'alaikum wr. wb.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

Tembusan :

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



BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta – 55233
Telepon : (0274) 551136, 551275, Fax (0274) 551137

Yogyakarta, 11 Januari 2017

Kepada Yth. :

Nomor : 074/236/Kesbangpol/2017
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Walikota Yogyakarta
Up. Kepala Kantor Perizinan
Kota Yogyakarta

Di
YOGYAKARTA

Memperhatikan surat :

Dari : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta
Nomor : B-0080/Un.02/DT.1/PN.01/2017
Tanggal : 10 Januari 2017
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan *judul proposal* "STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA" kepada :

Nama : MUDHOFATUL AFIFAH
NIM : 13490055
No. HP/Identitas : 085641890524 / 3308185512940006
Prodi/Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta
Lokasi Penelitian : SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta DIY
Waktu Penelitian : 16 Januari 2017 s.d 16 April 2017

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

Kepada yang bersangkutan diwajibkan :

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

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

Demikian untuk menjadikan maklum.



**MAJELIS PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH
PIMPINAN DAERAH MUHAMMADIYAH KOTA YOGYAKARTA**

Jalan Sultan Agung 14, Telepon (0274)375917, Faks. (0274) 411947, Yogyakarta 55151
e-mail: dikdasmendm_yk@yahoo.com

IZIN PENELITIAN/SKRIPSI/OBSERVASI/TESIS

No. : 55/REK/III.4/F/2017

Setelah membaca surat dari : **Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.**

No. : B-0881/Un.02/DT.1/PN.01.1/01/2017

Tgl. : 10 Januari 2017

Perihal : **Surat Izin Penelitian**

dan berdasar Putusan Sidang Majelis Dikdasmen PDM Kota Yogyakarta, hari **Kamis** tanggal **20 Rabi'ul Akhir 1438 H**, bertepatan tanggal **19 Januari 2017** yang salah satu agenda sidangnya membahas pemberian penelitian/praktek kerja/observasi, maka dengan ini kami memberikan izin kepada:

Nama Terang : **MUDHOFATUL AFIFAH**

NIM. 13490055

Pekerjaan : Mahasiswa pada **prodi Manajemen Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga**
alamat **Jl. Marsda Adisucipto No.1 Yogyakarta**

Pembimbing : **Dr. Misbah UI Munir, M.Si**

untuk melakukan observasi/penelitian/pengumpulan data dalam rangka menyusun Skripsi:

Judul : **STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA**

Lokasi : **SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta**

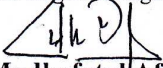
dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Menyerahkan tembusan surat ini kepada pejabat yang dituju.
2. Wajib menjaga tata tertib dan menaati ketentuan-ketentuan yang berlaku di sekolah/setempat.
3. Wajib memberi laporan hasil penelitian/praktek kerja/observasi dalam bentuk CD kepada Majelis Pendidikan Dasar dan Menengah Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kota Yogyakarta.
4. Izin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kestabilan Persyarikatan dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah.
5. Surat izin ini dapat diajukan kembali untuk mendapat perpanjangan bila di-perlukan.
6. Surat izin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu bila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan tersebut di atas.

MASA BERLAKU3 (TIGA) BULAN :

20-01-2017 sampai dengan 20-03-2017

Tanda tangan Pemegang Izin,


Mudhofatul Afifah

Yogyakarta, 20 Januari 2017


Ketua,



Dr. H. Answan, M.Si., DEA
NBM. 820.325

Secretaris,




Prof. S.Pd., M.Eng
NBM. 728.558

Tembusan:

1. PDM Kota Yogyakarta.
2. FITK UIN SUKA
3. Kepala SMP Muh. 3 Yk

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

1. Nama Mahasiswa : Mudhofatul Afifah
2. NIM : 13490055
3. Pembimbing : Drs. Misbah Ulmunir, M.Si
4. Mulai Pembimbingan : Rabu, 7 Desember 2016
5. Judul Skripsi : **STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KEPUASAN STAKEHOLDER DI SMP MUHAMMADIYAH 3 YOGYAKARTA**
5. Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
6. Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

No	Tanggal	Bimbingan ke	Materi Bimbingan	Tanda Tangan
1.	7 Desember 2016	1	Penyusunan Proposal	
2.	3 Januari 2017	2	Seminar Proposal	
3.	12 Januari 2017	3	BAB I + II	
4.	17 Febuari 2017	4	BAB III	
5.	23 Maret 2017	5	BAB IV + V	
6.	28 Maret 2017	6	Lengkapi Naskah sebagai Skripsi	
7.	30 Maret 2017	7	ACC Naskah	

Yogyakarta, 30 Maret 2017

Pembimbing



Drs. Misbah Ulmunir, M.Si

NIP. 19550106 199303 1 001



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN

Alamat Jl. Marsda Adisucipto Tilp.(0274) 589621 .512474 Fak.(0274) 586117
http://tarbiyah uin-suka.ac.id.Email: ftk@uin-suka.ac.idYogyakarta 55281

SURAT KETERANGAN

NOMOR :B. 1097 UIN.02/TT/PP.09/ 4/2017

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

Nama : Mudhofatul Afifah
NIM : 13490055
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Semester : VIII(Delapan)

Telah menyelesaikan semua beban SKS dengan :

Nilai C- sebanyak : - (NIHIL) tanpa nilai E dan telah menyelesaikan tugas
Praktek PPL I, PPL-KKN Integratif.

Jumlah Mata Kuliah Wajib : 133 SKS
Jumlah Mata Kuliah Eleksi : 10 SKS
Jumlah : 143 SKS

IP Kumulatif : 3,58(Tiga Koma Lima Delapan)


Dan memenuhi persyaratan untuk mengikuti sidang munaqasyah.

Demikian agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kepala Bagian Tata Usaha

Yogyakarta, 5 April 2017

Petugas Pengecek Nilai
Jurusan MPI

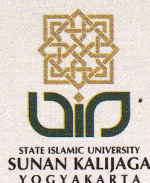

Drs. H. Ahmadi, MM

NIP. 19621112 198703 1 002



Supriyono

NIP. : 19600218 199203 1 001



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

Alamat: Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 513056 Fax. (0274) 519734
Website: <http://tarbiyah.uin-suka.ac.id> YOGYAKARTA 55281

SERTIFIKAT

Nomor : B.2065.b/Un.02/WD.T/PP.02/05/2016

Diberikan kepada

Nama : MUDHOFATUL AFIFAH
NIM : 13490055
Jurusan/Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Nama DPL : Dr. Erni Munastiwi, M.Pd.

yang telah melaksanakan kegiatan Program Latihan Profesi I (PLP I)
di Kantor Lembaga Penjaminan Mutu Pendidikan Yogyakarta dengan
nilai:

97.00 (A)

Sertifikat ini diberikan sebagai bukti lulus PLP I sekaligus sebagai
syarat untuk mengikuti Program Latihan Profesi II (PLP II).

Yogyakarta, 27 Mei 2016

a.n Wakil Dekan Bidang Akademik
Ketua,

Adhi Setiyawan, M.Pd.
NIP. 19800901 200801 1 011



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

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

Sertifikat

Nomor: B.3094a/Un.02/WD.T/PP.02/09/2016

Diberikan kepada

Nama : MUDHOFATUL AFIFAH

NIM : 13490055

Jurusan/Pogram Studi : Manajemen Pendidikan Islam

yang telah melaksanakan kegiatan Program Latihan Profesi II (PLP II) tanggal 20 Juni sampai dengan 8 Agustus 2016 di Kantor Lembaga Penjaminan Mutu Pendidikan Yogyakarta dengan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) Dr. Erni Munastiwi, M.Pd. dan dinyatakan lulus dengan nilai **96.55 (A)**.

Yogyakarta, 2 September 2016

a.n Wakil Dekan I,
Ketua Laboratorium Pendidikan

Adhi Setiyawan
NIP. 19800901 200801 1 011



TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.49.15.23/2017

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **Mudhofatul Afifah**
Date of Birth : **December 15, 1994**
Sex : **Female**

took Test of English Competence (TOEC) held on **January 04, 2017** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	42
Structure & Written Expression	38
Reading Comprehension	40
Total Score	400

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, January 04, 2017

Director,

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



شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.49.16.20/2017

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Mudhofatul Afifah :

تاريخ الميلاد : ١٥ ديسمبر ١٩٩٤

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٥ يناير ٢٠١٧، وحصلت على
درجة :

٤٦	فهم المسموع
٤٥	التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٣٠	فهم المقروء
٤٠٣	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكاكرتا، ٥ يناير ٢٠١٧
التدبير



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

رقم التوظيف : ١٩٦٨.٠٩١٥١٩٩٨.٠٣١٠٠٥

UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Mudhofatul Afifah
 NIM : 13490055
 Fakultas : Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan
 Jurusan/Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
 Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	100	A
2.	Microsoft Excel	35	E
3.	Microsoft Power Point	100	A
4.	Internet	100	A
5.	Total Nilai	83.75	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	

Yogyakarta, 19 Desember 2016

Kepala PTIPD



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

CURICULUM VITAE

Nama : Mudhofatul Afifah

Tempat tanggal lahir : Magelang, 15 Desember 1994

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Alamat Asal : Talun, Banyusari, Grabag, Magelang, Jawa Tengah

Alamat Yogyakarta : Jalan Bagaran, Gg. Cemani Umbulharjo, Pondok Pesantren Al-Luqmaniyah

e-mail : mudhof.15@gmail.com

No. Hp : 085641890524

Nama Ayah : Mundasir

Nama Ibu : Siti Nafsiyah

Alamat : Talun, Banyusari, Grabag, Magelang, Jawa Tengah

Riwayat Pendidikan : 1. TK Masyitoh Grabag Magelang lulus tahun 2001
2. MI Miftahul Falah Pringsurat Temanggung lulus tahun 2007
3. MTs Darul Falah Pringsurat Temanggung lulus tahun 2010
4. MA Darul Falah Pringsurat Temanggung lulus tahun 2013
5. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta masuk tahun 2013



Yogyakarta, 23 Maret 2017

Penulis

Mudhofatul Afifah

NIM :13490055