

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK  
MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG**



**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 :**

**Mariana Ulfa**  
**NIM : 13490064**

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

**2018**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mariana Ulfa

NIM : 13490063

Jenjang : Strata 1

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini yang berjudul STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 20 Januari 2018

Yang Menyatakan



Mariana Ulfa

NIM : 13490063

## SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Di Yogyakarta

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan pembimbingan seperlunya, maka kami selaku Pembimbing berpendapat bahwa Skripsi Saudari :

Nama : Mariana Ulfa

Nim : 13490063

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang

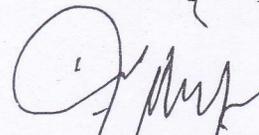
sudah dapat diajukan kepada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Pendidikan.

Dengan ini kami mengharap agar Skripsi Saudari tersebut di atas dapat segera dimunaqosahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 30 Januari 2018

Pembimbing Skripsi



Dr. Zainal Arifin M.Si.  
19800324 200912 1 002



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 Senin, 12 Februari 2017, dan skripsi mahasiswa tersebut dibawah ini dinyatakan lulus dengan perbaikan, maka setelah membaca, meneliti dan mengoreksi perbaikan seperlunya, kami selaku Konsultan berpendapat bahwa Skripsi Saudari:

Nama : Mariana Ulfa  
NIM : 13490063  
Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK  
Muhammadiyah Salaman Magelang

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

Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 26 Februari 2018  
Pembimbing Skripsi,

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



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

FM-UINSK-BM-05-03/R0

**PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR**

Nomor: B.09/UIN.02/DT/PP.009/3/2018

Skripsi/Tugas Akhir dengan Judul :

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN  
DI SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN  
MAGELANG**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Mariana Ulfa  
NIM : 13490063  
Telah dimunaqasyahkan pada : 12 Februari 2017  
Nilai Munaqasyah : A/B

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

**TIM MUNAQASYAH**

Ketua Sidang,

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

Penguji I,

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

Penguji II,

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

Yogyakarta,  
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan



**Dr. Ahmad Arifi, M.Ag**  
NIP. 19661121 199203 1 002

## SURAT PERNYATAAN BERJILBAB

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mariana Ulfa  
NIM : 13490063  
Tempat, Tanggal Lahir : Magelang, 03 November 1994  
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam  
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga  
Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya tetap menggunakan jilbab dalam berfoto untuk kepentingan kelengkapan pembuatan ijazah S1 Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Segala resiko akan saya tanggung sendiri tanpa melibatkan pihak lain, termasuk institusi dimana saya menepuh program S1.

Yogyakarta, 29 Januari 2018

Yang Menyatakan



Mariana Ulfa  
13490063

## MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

“Sesungguhnya Allah SWT tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga mereka merubah keadaan-keadaan yang ada pada diri mereka sendiri”

(Q.S. Ar-Ra'd [13]:11)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran Karim dan Terjemahannya*, (Semarang : Karya Toha Putra : 2002), hlm 337.

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini penulis persembahkan kepada  
almamater tercinta Prodi Manajemen  
Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah  
dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga  
Yogyakarta

## KATA PENGANTAR

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ وَعَلَى آلِهِ  
وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ أَمَّا بَعْدُ.

Segala puji syukur penulis panjatkan hanya bagi Allah SWT, Pemelihara seluruh alam raya, yang atas limpahan rahmat, rezeki, taufik dan hidayah-Nya, penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam patutlah senantiasa kita curahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta umatnya hingga akhir zaman.

Sebagai tugas akhir dan syarat untuk mencapai gelar Strata 1 di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta maka penulis menyusun skripsi dengan judul “STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG”. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan berkontribusi untuk ilmu pengetahuan dan perkembangan zaman.

Terselesaikannya skripsi ini tentunya tak lepas dari dorongan dan uluran tangan berbagai pihak. Oleh karena itu, tak salah kiranya bila penulis mengungkapkan rasa terima kasih tak terhingga kepada:

1. Bapak Dr. Imam Machali, M, Pd., selaku Ketua Prodi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah membantu dan memberi kemudahan dalam proses penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Zainal Arifin, M.S.I., selaku Dosen Pembimbing yang telah membimbing dan mengarahkan selama proses penyelesaian skripsi ini.
3. Ibu Dra. Hj. Wiji Hidayati, M.Ag., selaku Dosen Penguji 1 yang telah memberi masukan dan arahan dalam penyempurnaan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Misbah Ulmunir, M, S.I., selaku Dosen Penguji 2 yang telah memberi masukan dan arahan dalam penyempurnaan skripsi ini.

5. Orang tua yaitu Bapak Yahya Haryoko dan Ibu Umi Kulsum juga segenap keluarga tercinta atas segala do'a, motivasi dan pengorbanan materi maupun non materi.
6. Ibu Dra. Marsilah selaku Kepala Sekolah SMK Muhammadiyah Salaman Magelang beserta seluruh bapak dan ibu guru yang telah memberikan izin penelitian serta dengan tangan terbuka menerima dan membantu penelitian untuk melakukan penelitian ini.
7. Sahabat Hibrida yang selalu ada dan menemani dalam perjuangan selama ini, widy, mayala, ceftonia, shelly, ayu yulia, yuki.
8. Rekan-rekan seperjuangan MPI 2013 khususnya kepada Mia, Ummiasih, Amalia Rohmah, Ersis, Anny, Lia, Aya.
9. Semua pihak yang telah membantu penyelesaian tesis ini baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak yang membaca tesis ini karena masih banyaknya kekurangan dalam tulisan ini. Akhir kata, semoga tulisan yang sederhana ini bermanfaat bagi semua pembaca dan bagi penulis pada khususnya.

Yogyakarta, 20 Februari 2018  
Penulis

Mariana Ulfa

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	ii
HALAMAN SURAT PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PERBAIKAN SKRIPSI .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
HALAMAN SURAT PERNYATAAN BERJILBAB .....	vi
HALAMAN MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
ABSTRAK .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	10
D. Kajian Penelitian Terdahulu .....	10
E. Sistematika Pembahasan .....	13
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Kajian Teori .....	15
1. Perilaku Konsumen .....	15
2. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan .....	17
a. Strategi Persaingan ( <i>Mind Share Strategy</i> ) .....	18
b. Strategi Pemasaran dengan Bauran Pasar ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	23
B. Metode Penelitian .....	26
1. Jenis Penelitian .....	26
2. Penentuan Subjek Penelitian .....	28
3. Metode Pengumpulan Data .....	30
4. Teknik Validitas dan Keabsahan Data .....	34
5. Metode Analisis .....	34

### **BAB III GAMBARAN UMUM SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG**

A. Letak Geografis SMK Muhammadiyah Salaman Magelang .....	37
B. Sejarah dan Perkembangan SMK Muhammadiyah Salaman Magelang .....	38
C. Visi dan Misi .....	41
D. Struktur Organisasi .....	44
E. Data Guru dan Siswa .....	46
F. Sarana dan Prasarana .....	49
G. Ekstrakurikuler .....	56
H. Prestasi .....	57

### **BAB IV STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG**

A. Perilaku Konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang .....	60
1. Faktor Budaya ( <i>culture factor</i> ) .....	61
2. Faktor Sosial .....	61
3. Faktor Keluarga .....	62
4. Faktor Pribadi .....	63
5. Faktor Psikologis .....	63
B. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan .....	65
1. Strategi Persaingan ( <i>Mind Share Strategy</i> ) .....	65
a. Segmentasi pasar .....	65
b. <i>Targetting</i> .....	69
c. <i>Positioning</i> .....	70
2. Strategi Pemasaran dengan Bauran Pasar ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	74
a. <i>Product</i> (Produk) .....	74
b. <i>Price</i> (Harga) .....	78
c. <i>Place</i> (Tempat) .....	81
d. <i>Promotion</i> (Promosi) .....	82
e. <i>People</i> (Manusia) .....	82
f. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik) .....	83
g. <i>Process</i> (Proses) .....	84

### **BAB V PENUTUP**

A. Simpulan .....	86
B. Saran .....	89
C. Penutup .....	89

<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>90</b>
-----------------------------	-----------

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1	: Daftar Jumlah Siswa Baru tahun 2013 – 2017.....	42
Tabel 2	: Nama dan Jabatan Guru SMK Muhammadiyah Salaman .....	43
Tabel 3	: Nama-nama Guru dan Mata Pelajaran .....	45
Tabel 4	: Daftar Jumlah Siswa-siwi kelas 1 .....	47
Tabel 5	: Daftar Jumlah Siswa-siwi kelas 2 .....	47
Tabel 6	: Daftar Jumlah Siswa-siwi kelas 3 .....	48
Tabel 7	: Daftar Sarana Prasarana Kampus 1.....	54
Tabel 8	: Daftar Sarana Prasarana Kampus 2.....	55

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Letak Gografis SMK Muhammadiyah Salaman	
Gambar 2 : Struktur Organisasi .....	44
Gambar 3 : Kampus 1 SMK Muhammadiyah Salaman .....	49
Gambar 4 : Kampus 2 SMK Muhammadiyah Salaman .....	50
Gambar 5 : Laboratorium Komputer SMK Muhammadiyah Salaman .....	51
Gambar 6 : Masjid SMK Muhammadiyah Salaman .....	52
Gambar 7 : Perpustakaan SMK Muhammadiyah Salaman .....	53
Gambar 8 : Dokumentasi Piagam SMK Muhammadiyah Salaman .....	76

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran I	Surat Ijin Penelitian
Lampiran II	Bukti Seminar Proposal
Lampiran III	Berita Acara Seminar
Lampiran IV	Surat Penunjukan Pembimbing
Lampiran V	Instrumen Pertanyaan
Lampiran VI	Transkrip Wawancara
Lampiran VII	Data Sekolah
Lampiran VIII	Dokumentasi
Lampiran IX	Kartu Bimbingan Skripsi
Lampiran X	Sertifikat PLP I
Lampiran XI	Sertifikat PLP II
Lampiran XII	Sertifikat KKN
Lampiran XIII	Sertifikat ICT
Lampiran XIV	Sertifikat TOEC/TOEFL
Lampiran XV	Sertifikat IKLA
Lampiran XVI	Sertifikat Sospem
Lampiran XVII	Sertifikat PKTQ
Lampiran XVIII	Sertifikat OPAC
Lampiran XIX	Curriculum Vitae

## ABSTRAK

Mariana ulfa, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang*, Skripsi. Yogyakarta : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2018.

Latar belakang penelitian ini bermula dari ketertarikan peneliti terhadap pemasaran jasa yang dilakukan oleh SMK Muhammadiyah Salaman Magelang, karena meski di tengah kompetisi pemasaran jasa pendidikan yang sangat ketat saat ini SMK Muhammadiyah Salaman Magelang mampu bertahan dan bersaing unggul dengan penyelenggara pendidikan lainnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan dan menganalisis faktor perilaku konsumen dan strategi pemasaran yang digunakan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, yang menjadi sasaran dari penelitian ini adalah seluruh warga sekolah yang terlibat dalam proses pemasaran jasa pendidikan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi. Teknik analisis data yang dilakukan dengan cara mereduksi data, menyajikan data dan menarik kesimpulan. Dalam hal ini peneliti mengungkapkan mengenai faktor perilaku konsumen dan strategi pemasaran yang diimplementasikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *pertama* Perilaku konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang dipengaruhi oleh 1) faktor budaya, budaya disini yang mempengaruhi adalah budaya mengikuti jejak keluarga; 2) faktor sosial lebih cenderung kepada keadaan ekonomi dan harga menjadi pertimbangannya; 3) faktor keluarga, orang tua mempunyai wewenang penuh dalam pengambilan keputusan; 4) faktor pribadi merupakan faktor yang berdasarkan karakteristik dari kepribadian konsumen; 5) faktor psikologis adalah yang mempengaruhi motivasi dan persepsi dari konsumen. Faktor-faktor dalam perilaku konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang mempunyai keterkaitan satu dengan yang lainnya. Faktor perilaku konsumen dijadikan rujukan dalam menetapkan strategi pemasaran. *Kedua* Secara keseluruhan SMK Muhammadiyah Salaman Magelang telah memenuhi unsur 2 strategi yaitu strategi persaingan (*mind share strategy*) dan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi persaingan dilakukan dengan membagi strategi menjadi 3 unsur yaitu segmentasi pasar, *targetting* dan *positioning*. Strategi bauran pasar di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang secara keseluruhan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap konsumen dalam menetapkan pilihannya. Dengan menunjukkan keunggulan dari setiap unsur bauran pasar dan membentuk citra dengan unsur strategi persaingan secara keseluruhan dapat mempengaruhi persepsi konsumen, sehingga konsumen menetapkan pilihannya kepada SMK Muhammadiyah Salaman Magelang.

**Kata Kunci :** Pemasaran Jasa Pendidikan, Strategi Persaingan, Perilaku Konsumen.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Persaingan di era globalisasi saat ini menciptakan persaingan ketat yang juga berdampak pada dunia pendidikan. Globalisasi berarti suatu proses keterbukaan yang seluas-luasnya, bebas dari keterbelengguan kultural, bebas dari ketertutupan dan kualitas menjadi salah satu pacuan utama.<sup>1</sup> Dalam dunia pendidikan para pengelola pendidikan bersaing dalam meningkatkan mutu dan kualitas dari jasa yang ditawarkan. Konsep dasar yang melandasi pemasaran adalah kebutuhan dan keinginan manusia. Meningkatnya kebutuhan pasar menjadi salah satu faktor para pengelola lembaga dalam dunia pendidikan harus bersaing menjadi unggul.

Menurut Indradjaja dan Karno dalam buku David Wijaya yang berjudul “Pemasaran jasa pendidikan”,<sup>2</sup> pemasaran jasa pendidikan mutlak diperlukan karena hal-hal berikut ini :

1. Kita perlu meyakinkan masyarakat dan pelanggan jasa pendidikan (siswa, orang tua siswa, dan pihak terkait lainnya) bahwa sekolah yang kita kelola masih tetap eksis.
2. Kita perlu meyakinkan masyarakat dan pelanggan jasa pendidikan bahwa jasa pendidikan yang kita lakukan relevan dengan kebutuhan mereka.

---

<sup>1</sup> Sumaryanto, “Strategi Sukses Bagi Usaha Pemasaran Jasa Pendidikan Berbasis Manajemen Proses” *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Volume 11, Nomer 1 (2011): 48

<sup>2</sup> David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: SALEMBA EMPAT, 2012), hal.2.

3. Kita perlu melakukan pemasaran jasa pendidikan agar jenis pemasaran pendidikan yang kita lakukan dapat dikenal dan dipahami oleh masyarakat, terutama pelanggan jasa pendidikan.
4. Kita perlu melakukan pemasaran jasa pendidikan agar eksistensi sekolah tidak ditinggalkan oleh masyarakat dan pelanggan jasa pendidikan potensial.

Aktivitas pemasaran jasa pendidikan merupakan serangkaian kegiatan yang tidak hanya bertujuan untuk memperoleh siswa, namun sebagai bentuk tanggung jawab (akuntabilitas) sekolah kepada masyarakat luas tentang jasa pendidikan yang telah, sedang dan akan dilakukan.<sup>3</sup> Aktivitas pemasaran jasa pendidikan dilakukan sekolah untuk mengubah penilaian masyarakat terhadap kualitas sekolah dalam jangka panjang dan merupakan cara untuk membangun citra sekolah secara keseluruhan. Dalam persaingannya yang semakin ketat, setiap sekolah harus selalu berusaha agar tetap hidup, berkembang dan mampu bersaing. Oleh sebab itu, sekolah perlu menentukan dan menerapkan strategi atau cara, serta melakukan aktivitas pemasaran jasa pendidikan.

Keberhasilan pemasaran jasa pendidikan berkaitan dengan aktivitas pemenuhan kebutuhan, keinginan, serta harapan pelanggan internal dan eksternal. Pelanggan internal yaitu berupa kepuasan siswa dan pelanggan eksternal adalah masyarakat. Pemasaran jasa dapat dikatakan berhasil jika pelanggan merasa puas, kepuasan disini adalah respon konsumen yang sudah

---

<sup>3</sup> David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: BUMI AKSARA, 2016), hal 15.

terpenuhi keinginannya tentang penggunaan barang atau jasa yang mereka pakai. Menurut S. Pantja dan Khusaini, U. Maman Rubaman<sup>4</sup> kepuasan pelanggan merupakan faktor penentu untuk merebut keunggulan dalam bersaing. Jika dihasilkan barang dan jasa yang tidak bermutu, maka pelanggan akan kabur. Jika dihasilkan barang dan jasa yang mahal, pelanggan akan berpindah pada penyedia barang atau jasa yang lebih murah namun sama mutunya. Pelanggan menuntut suatu bukti imbalan yang minimal seimbang dari pengorbanan yang diberikan.

Pada era kompetensi yang ketat antar sekolah saat ini, pemasaran jasa pendidikan adalah salah satu strategi sekolah untuk dapat bertahan dan bersaing. Pendidikan merupakan proses sikuler yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan, oleh karena itu setiap pemasar pendidikan harus mampu meningkatkan kepuasan pelanggan jasa pendidikan. Dalam hal ini, pemasaran jasa pendidikan meliputi aktivitas untuk merancang penawaran jasa pendidikan, memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar sasaran jasa pendidikan, serta menggunakan kebijakan penentuan harga, komunikasi dan distribusi jasa pendidikan yang efektif untuk menginformasikan, memotivasi dan melayani pasar jasa pendidikan.<sup>5</sup> Untuk mengembangkan sekolah dan bertahan dalam persaingan global sekolah memerlukan strategi pemasaran jasa pendidikan yang efektif. Begitu pula dengan pengembangan sekolah, mutu merupakan acuan utama dalam pengembangan sekolah, namun

---

<sup>4</sup> U. Maman Rubaman, Mengukur Kepuasan Masyarakat Terhadap Pelayanan Pendidikan, *Jurnal Madani Edisi I/Mei 2008*, hal.32.

<sup>5</sup> David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (jakarta: SALEMBA EMPAT, 2012), hal,16.

sekolah juga memerlukan pemasaran agar apa yang sudah di upayakan oleh sekolah dapat dikenal oleh masyarakat luas.

Tujuan pendidikan kejuruan saat ini cenderung fokus pada fungsi tunggal yaitu menyiapkan siswanya untuk bekerja pada bidang tertentu sebagai pekerja/karyawan. Pendidikan kejuruan selalu diharapkan selaras secara simbiosis dengan kebutuhan dunia kerja, namun dalam kenyataannya tidak selalu demikian karena keduanya memiliki dinamika kepentingan yang tidak selalu sama.<sup>6</sup> SMK Muhammadiyah merupakan salah satu lembaga penyelenggara jasa pendidikan di kabupaten Magelang. SMK Muhammadiyah Salaman merupakan lembaga pendidikan yang bernaung di bawah yayasan organisasi Muhammadiyah. Untuk bertahan di persaingan global saat ini bukan merupakan hal mudah bagi Sekolah Menengah Kejuruan, namun SMK Muhammadiyah Salaman telah membuktikan bahwa sebagai penyelenggara pendidikan formal mampu bersaing dan bertahan di era globalisasi saat ini dengan persaingan yang sungguh ketat. Situasi kompetisi pendidikan yang naik turun dengan kehadiran kompetitor baru tak terduga menyebabkan keberhasilan kompetisi pendidikan di masa lalu tidak dapat menjadi ukuran dalam rangka menghadapi kompetisi pendidikan di masa mendatang. Untuk itu, penting bagi sebuah lembaga penyelenggara pendidikan memilih strategi pemasaran yang efektif.

---

<sup>6</sup> Slamet, "Pengembangan SMK Model", *Cakrawala Pendidikan*, No.1, vol XXXII, (2013). Hal 14.

Secara teoritis terdapat tiga komponen dasar dalam penerapan pemasaran pendidikan, yaitu :<sup>7</sup>

1. *Integrated marketing* dalam penerapan pemasaran antara penjual dan pembeli harus ada keterkaitan. Dalam konteks pemasaran pendidikan ini pemasar atau sekolah menawarkan apa yang menjadi kebutuhan konsumen atau siswa. SMK Muhammadiyah salaman dalam hal ini menawarkan jasa pendidikan mereka berdasarkan kebutuhan konsumen dengan menawarkan program jurusan adimistrasi perkantoran, multimedia, akutansi dan patiseri.
2. *Create costomer satification*, pemasar jasa atau sekolah harus mampu mebangun kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan yang di maksudkan adalah respon konsumen yang sudah terpenuhi keinginannya tentang penggunaan jasa yang sudah mereka pakai. Untuk menciptakan kepuasan pelanggan SMK Muhammadiyah Salaman Magelang, sekolah berfokus kepada menyiapkan siswa untuk siap bekerja pada bidang yang di ambil atau berdasarkan jurusan yang telah diambil.
3. *Profit*, sebagaimana yang kita ketahui bahwa sekolah adalah lembaga non profit. Namun profit yang di maksudkan disini adalah pulang pasar yang bisa dijadikan sebagai target untuk ditukarkan dengan jasa yang akan kita tawarkan. Salah satu profit SMK Muhammadiyah

---

<sup>7</sup> Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan* (Yogyakarta : Penerbit Kaukaba, 2012) hal.229.

Salaman Magelang adalah sekolah ini di bawah organisasi Muhammadiyah, yang mana secara tidak langsung menjadi peluang sekolah untuk menawarkan jasa nya berbasis ideologi.

Jika dilihat berdasarkan grafik peminat di SMK Muhammadiyah salaman selama beberapa tahun terakhir, peminat di SMK Muhammadiyah adalah stabil dan cenderung meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat telah mempercayai SMK Muhammadiyah Salaman Magelang untuk menyelenggarakan pendidikan dan kegiatan belajar-mengajar dalam kelas formal.

Kepuasan dari pelanggan merupakan suatu hal yang paling penting dalam pemasaran jasa pendidikan. Untuk mencapai kepuasan pelanggan maka pelayanan jasa adalah faktor utama untuk mencapai kepuasan tersebut. Sekolah yang tidak baik dalam manajemen pemasaran berbasis layanan pendidikan dapat dilihat dari beberapa indikator,<sup>8</sup> yaitu :

1. Profesionalisme manajemen pembelajaran yang masih rendah. SMK Muhammadiyah dalam hal ini tidak termasuk dalam indikator ini, karena berdasarkan Standar Nasional Pendidikan (SNP) SMK Muhammadiyah salaman telah memperoleh predikat akreditasi A. Hal ini menunjukkan bahwa SMK Muhammadiyah Salaman termasuk sekolah yang sudah diakui profesionalisme nya dalam manajemen pembelajaran.

---

<sup>8</sup> Haidar Putra Daulay, *Pendidikan Islam dalam Sistem Pendidikan Nasional di Indonesia*, (Jakarta:Kencana) 2007, hal 10.

2. Model pembelajaran pendidikan masih menekankan kepada pendekatan konvensional. Pembelajaran Konvensional adalah dimana pembelajaran di sekolah semua berpusat pada guru. Proses pembelajaran di SMK Muhammadiyah salaman termasuk tidak konvensional karena dalam pembelajaran di SMK Muhammadiyah Salaman siswa adalah pusat kegiatan pembelajaran sehingga siswa dituntut untuk lebih aktif memecahkan masalah dengan guru mendampingi selama proses pembelajaran. Pembelajaran di SMK Muhammadiyah Salaman murid belajar tidak hanya dari guru tetapi juga dari teman atau sumber lain melalui berbagai metode atau strategi belajar seperti kerja kelompok, diskusi, tanya jawab dan sebagainya.
3. Masih lemahnya komitmen birokrat dan pengelola sekolah untuk mencapai keunggulan serta kurangnya kecakapan mereka dalam mengelola sekolah. SMK Muhammadiyah Salaman adalah lembaga pendidikan di bawah yayasan Muhammadiyah. Organisasi Muhammadiyah sendiri memiliki Majelis DIKDASMEN (Pendidikan Dasar dan Menengah), dan SMK Muhammadiyah Salaman berada di bawah Majelis DIKDASMEN Muhammadiyah Kabupaten Magelang. Sehingga segala sesuatu yang berkaitan dengan pengelolaan sekolah selalu diawasi oleh Majelis DIKDASMEN. Diantara bentuk pengawasannya adalah dengan mengadakan evaluasi setiap semester.
4. Tidak sedikit dari para guru yang tidak memiliki latar belakang disiplin ilmu pendidikan. Guru di SMK Muhammadiyah Salaman

bukan merupakan guru yang tidak memiliki latar belakang disiplin ilmu pendidikan. Guru di SMK Muhammadiyah Salaman hampir semuanya sudah memperoleh gelar strata 1 dan mengajar sesuai dengan bidang ahlinya.

5. Tercabutnya fungsi sekolah dalam memberikan pengetahuan, ketrampilan, keahlian, dan nilai-nilai moral serta spiritual. SMK Muhammadiyah juga tidak termasuk dalam indikator ini, karena sampai saat ini pembelajaran di SMK Muhammadiyah Salaman selalu memberikan pelayanan terbaik kepada siswa baik dalam hal pembelajaran dalam kelas maupun di luar kelas. Penerapan nilai-nilai moral dan spiritual di SMK Muhammadiyah Salaman juga selalu diutamakan dalam proses

Berdasarkan dari uraian diatas, maka peneliti bermaksud untuk mengetahui tentang perilaku konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman. Dalam manajemen pemasaran jasa keputusan membeli yang dilakukan oleh konsumen dipengaruhi oleh banyak hal. Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pembelian konsumen dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, kepribadian, dan kejiwaan.<sup>9</sup> Dalam persaingan global yang ketat saat ini, tidak mudah untuk lembaga pendidikan meyakinkan pelanggan agar tertarik dengan jasa yang ditawarkan. Namun, SMK Muhammadiyah menunjukkan bahwa dengan persaingan yang sangat ketat saat ini mampu bertahan dan menarik minat konsumen. Meskipun SMK Muhammadiyah bernaung

---

<sup>9</sup> Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008) hal, 26.

dibawah organisasi Muhammadiyah namun SMK Muhammadiyah mampu menarik peminat dari segala golongan. Sekolah Muhammadiyah Salaman Magelang tidak menekankan agar siswa disekolah ini untuk berpartisipasi penuh dalam organisasi Muhammadiyah, sehingga minat pendaftar di sekolah ini bukan hanya dari muhammadiyah bahkan berdasarkan wawancara dengan salah satu tim PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru),<sup>10</sup> menurut Anita 80 bahkan 90 % siswa yang mendaftar mempunyai latar belakang organisasi NU. Maka dari itu peneliti ingin mengetahui lebih lanjut tentang Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan yang digunakan di SMK Muhammadiyah Salaman.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana perilaku konsumen jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang?
2. Bagaimana strategi pemasaran jasa di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang?

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

1. Mengetahui perilaku konsumen jasa pendidikan dalam menetapkan pilihan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang.
2. Mengetahui strategi yang digunakan dalam pemasaran jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman.

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Anita, Tim PPDB (Tim Penerimaan Peserta Didik Baru) SMK Muhammadiyah Salaman Megelang pada tanggal 09 September 2017.

#### D. Kajian Penelitian Terdahulu

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

Pertama adalah penelitian yang dilakukan oleh saudara Muhammad Iqbal Saimima yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah Sebagai Upaya Meningkatkan Minat Pendaftar di MTs Negeri Sleman Kota Yogyakarta.”<sup>11</sup> Dalam penelitian ini saudara Muhammad Iqbal Saimima menguraikan mengenai penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan madrasah di MTs Negeri Sleman Kota Yogyakarta dan faktor yang mempengaruhi minat pendaftar (calon siswa) di MTs Negeri Sleman Kota Yogyakarta. Penelitian ini secara keseluruhan dalam upaya meningkatkan minat pendatar telah memenuhi unsur-unsur dengan menerapkan bauran pemasaran (*marketing mix*). Sehingga, penelitian ini memilih jasa yang digunakan untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi minat pendaftar yaitu faktor kualitas pelayanan, faktor persepsi harga, faktor lokasi, dan faktor fasilitas.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Gradus dalam penelitian yang berjudul “Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang

---

<sup>11</sup> Muhammad Iqbal Saimima, “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah Sebagai Upaya meningkatkan Minat pendaftar di MTS Negeri Sleman Kota Yogyakarta*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.

Kulonprogo”<sup>12</sup>. Penelitian ini menjelaskan tentang kelebihan dan kekurangan dari taktik pemasaran jasa pendidikan dengan menggunakan *marketing mix* yang dilakukan oleh MAN 1 Kalibawang Kulonprogo yang meliputi 7 P yaitu, *Product* (produk) jasa pendidikan yang ditawarkan, *Price* (harga) strategi penentuan harga, *Place* (tempat) jasa yang diberikan, *Promotion* (promosi) promosi yang dilakukan, *People* (orang) kualitas, kualifikasi dan kompetensi sumber daya manusia yang dimiliki, *Physical Evidence* (bukti fisik) sara dan prasarana fasilitas yang dimiliki, *Process* (proses) jasa pendidikan.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh saudari Atika dalam penelitiannya yang berjudul “Upaya Meningkatkan Mutu Lembaga Pendidikan Islam Melalui Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi Kasus Di MAN Yogyakarta III”<sup>13</sup>. Penelitian ini menjelaskan tentang peningkatan mutu lembaga pendidikan menggunakan pemasaran jasa pendidikan dengan melihat kepada unsur pemasaran yaitu, segmentasi, *positioning*, dan strategi promosi jasa pendidikan. Penelitian ini juga menjelaskan bahwa penerapan bauran pasar (*marketing mix*) dengan konsep 7P (*product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*) dapat meningkatkan mutu lembaga pendidikan.

---

<sup>12</sup> Gradus, “*Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Tahun 2013.

<sup>13</sup> Atika, “*Upaya Meningkatkan Mutu Lembaga Pendidikan Islam Melalui Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi Kasus Di MAN Yogyakarta III*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2016.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh saudari Esti Winarni dalam penelitiannya yang berjudul “Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta”.<sup>14</sup> Penelitian ini menjelaskan tentang pemasaran stratejik berdasarkan analisis internal dan eksternal dengan mengungkapkan kelebihan dan kekurangan dari kedua faktor yaitu faktor internal dan eksternal. Dalam penelitian ini peneliti menganalisis dengan menggunakan analisis SWOT.

Berdasarkan literature diatas perbedaan yang menjadi pembeda antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu tentang penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan, pada penelitian sebelumnya penerapan strategi bauran pemasaran lebih berfokus kepada peningkatan minat dan tidak berfokus kepada strategi persaingan. Sedangkan strategi persaingan yang di terapkan oleh saudari atika lebih berfokus untuk meningkatkan mutu dari kurikulum pembelajaran. Perli peneliti tegaskan bahwa penelitian ini lebih fokus kepada strategi bersaing antara pengelola pendidikan menggunakan strategi persaingan dan bauran pasar yang disesuaikan dengan faktor perilaku konsumen. Peneliti ingin mengetahui lebih lanjut tentang faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang dan bagaimana strategi persaingan pemasaran jasa yang di laukakan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang.

---

<sup>14</sup> Esti Winarni, “*Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel*”, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014.

## **E. Sistematika Pembahasan**

Untuk memberikan gambaran secara umum terhadap skripsi ini dan mempermudah dalam penelitian beserta mengetahui pembahasan skripsi secara mendetail, sistematika pembahasan dalam skripsi ini terdiri dari 4 (empat) bab. Adapun riciannya adalah ssebagai berikut:

BAB 1 berisikan pendahuluan yang menjelaskan latar belakang masalah yang mendasari penelitian ini, rumusan masalah, tujuan dari penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II membahas mengenai kajian teori yang berkaitan tentang perilaku konsumen dan strategi pemasaran jasa di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang

BAB III berisikan tentang gambaran umum dari objek penelitian yang berisi tentang letak geografis, sejarah dan perkembangan SMK Muhammadiyah Salaman Magelang, visi dan misi, struktur orgasnisasi dan data guru dan karyawan di SMK Muhammadiyah Salaman.

BAB IV hasil penelitian yang memuat tentang prilaku konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman dan Strategi pemasaran jasa yang di implementasikan di SMK Muhammadiyah Salaman.

BAB V berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian, saran peneliti terhadap pihak atau peneliti lain dari penulis dan kata penutup berupa ucapak syukur.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Dalam penelitian ini peneliti membahas 2 pokok bahasan yaitu, pertama adalah perilaku konsumen dalam menetapkan pilihannya sehingga menaruh kepercayaannya kepada SMK Muhammadiyah Salaman Magelang dan kedua adalah strategi pemasaran di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang.

1. Perilaku konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu : 1) faktor budaya, budaya disini yang mempengaruhi adalah budaya mengikuti jejak keluarga; 2) faktor sosial lebih cenderung kepada keadaan ekonomi konsumen yang kemudian harga menjadi pertimbangannya; 3) faktor keluarga yaitu pengambilan keputusan memilih produk berdasarkan keputusan orang yang paling berpengaruh di keluarga; 4) faktor pribadi merupakan faktor yang berdasarkan karakteristik dari kepribadian konsumen; 5) faktor psikologis adalah yang mempengaruhi motivasi dan persepsi dari konsumen. Faktor-faktor tersebut mempunyai pengaruh yang besar terhadap konsumen sehingga konsumen bisa menentukan pilihannya kepada SMK Muhammadiyah Salaman. Faktor-faktor perilaku konsumen juga memiliki keterkaitan antara faktor satu dengan lainnya. Dalam hal ini tidak dapat dikatakan bahwa salah satu faktor menjadi faktor paling berpengaruh, karena faktor-

faktor dalam perilaku konsumen di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang mempunyai keterkaitan satu dengan yang lainnya.

2. Secara keseluruhan SMK Muhammadiyah Salaman Magelang telah memenuhi unsur 2 strategi yaitu strategi persaingan (*mind share strategy*) dan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*).  
*Pertama* Strategi persaingan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang dilakukan dengan membagi strategi menjadi 3 unsur yaitu segmentasi pasar, *targetting* dan *positioning*.
  - a. Unsur segmentasi pasar terdiri dari segmentasi geografis, demografis dan psikografis. Segmentasi geografis SMK Muhammadiyah Salaman Magelang saat ini mengarah pada beberapa kecamatan di sekitar SMK Muhammadiyah Salaman Magelang. Segmentasi demografis untuk SMK Muhammadiyah Salaman berdasarkan variable demografi adalah semua siswa kelas 9 SMP/MTs. Sedangkan segmentasi SMK Muhammadiyah Salaman berdasarkan variable sosial ekonomi adalah masyarakat dari golongan ekonomi menengah kebawah. Untuk segmentasi psikografis dari SMK Muhammadiyah Salaman Magelang adalah dengan menawarkan harga yang terjangkau namun tetap memberikan pelayanan terbaik.
  - b. *Targetting* dari SMK Muhammadiyah Salaman Magelang adalah semua siswa kelas 9 Sekolah Menengah Pertama atau

sederajat dengan tujuan akhir untuk memenuhi target kuota yang telah disepakati berdasarkan rapat Tim PPDB.

- c. *Positioning* di SMK Muhammadiyah Salaman terdiri dari diferensiasi produk, diferensiasi jasa, diferensiasi karyawan dan diferensiasi citra.

Strategi yang *Kedua* adalah Strategi bauran pasar di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang yang terdiri dari 7 unsur yaitu produk, harga, tempat, promosi, manusia, bukti fisik, dan proses secara keseluruhan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap konsumen SMK Muhammadiyah Salaman Magelang dalam menetapkan pilihannya. Dengan menunjukkan keunggulan dari setiap unsur bauran pasar dan membentuk citra dengan unsur strategi persaingan secara keseluruhan dapat mempengaruhi faktor perilaku konsumen sehingga menetapkan pilihannya kepada SMK Muhammadiyah Salaman Magelang.

## **B. Saran**

Dari kesimpulan yang telah diuraikan maka peneliti dapat memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Bagi pengelola pendidikan, mahasiswa dan peneliti agar memperhatikan dan melakukan kajian lebih dalam tentang strategi persaingan dan bauran pasar dalam pemasaran jasa pendidikan.
2. Berdasarkan temuan dari peneliti, bagi pengelola SMK Muhammadiyah Salaman Magelang agar tetap mempertahankan

kebijakan biaya yang telah ada seperti pengadaan beasiswa untuk anak berprestasi dan beasiswa untuk anak tidak mampu karena kebijakan tersebut sangat membantu meringankan biaya pendidikan siswa.

### **C. Penutup**

Alhamdulillah puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT, karena dengan rahmat dan rahim-Nya peneliti dapat menyelesaikan tulisan ini. Peneliti menyadari bahwa tulisan ini masih jauh dari kesempurnaan, namun demikian peneliti berharap semoga tulisan ini dapat bermanfaat baik bagi penulis pribadi, khalayak umum dan sebagai masukan untuk SMK Muhammadiyah Salaman Magelang agar bisa mengkaji lebih dalam tentang strategi pemasaran di SMK Muhammadiyah Salaman dengan memperhatikan faktor perilaku konsumen.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2003, *Peraturan Pemerintah Nomer 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional*, Jakarta : Presiden Republik Indonesia
- Alma, Buchari, *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus Pada Layanan Prima*, Bandung : Alfabeta, 2008.
- Alma, Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung : Alfabeta, 2000
- Alma, Buchari, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, Bandung : Alfabeta, 2005.
- Arikunto, Suharsimi *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Atika, *Upaya Meningkatkan Mutu Lembaga Pendidikan Islam Melalui Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi Kasus Di MAN Yogyakarta III*, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Tahun 2016.
- Bungin, Burhan, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Kencana, 2008
- Chilid Narbuka dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 1999.
- Departemen Agama RI, *Al-Quran Karim dan Terjemahannya*, Semarang : Karya Toha Putra : 2002
- Esti Winarni, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel*, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Tahun 2014.
- Fakultas Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga program studi Manajemen Pendidikan Islam, *Pedoman Penulisan Skripsi*, 2014.
- Gradus, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Kalibawang*, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Tahun 2013.
- Hamid Patilima, *Metode penelitian kualitatif* , Jakarta : Alfabeta, 2010.
- Hidayat, Ara dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan*, Yogyakarta : Kaukaba, 2012.
- Iqbal Saimima, Muhammad, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah Sebagai Upaya Meningkatkan Minat Pendaftar Di MTS Negeri Sleman Kota Yogyakarta*, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Tahun 2015.
- Juliansyah Noor, *Metode Penelitian*, Jakarta : Kencana, 2013.
- Khasanah, Afidatun, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Di SD Alam Batturaden*, *Jurnal Pendidikan Islam El-Tarbawi*, Vol. VIII, No.02, 2015.

- Laksana, Fajar, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2008.
- Manageria, *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Volume 1, Nomor 2, 2016
- Mulyawan, Ali, Iwan Shidarta, Analisis Deskriptif Pemasaran Jasa Di STMIK Mardira Indonesia Bandung, *Jurnal Computect dan Bisnis*, Vol.07, No. 01, 2013.
- Nadwa, Desain Model Manajemen Pemasaran Berbasis Layanan Jasa Pendidikan pada MTs Swasta Se-Kota Semarang, *Jurnal Pendidikan Islam*, Vol. 9, No. 1, 2015.
- Nasution, *Manajemen Jasa Terpadu*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2004
- Tri, Ririn, Mastuti, *Teori dan Kasus Manajemen Pemasaran Jasa*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2011
- Rubaman, Maman, Mengukur Kepuasan Masyarakat Terhadap Pelayanan Pendidikan, *Jurnal Madani Edisi I/Mei 2008*.
- Sumaryanto, Strategi Sukses Bagi Usaha Pemasaran Jasa Pendidikan Berbasis Manajemen Proses, *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol. 11, No. 01, 2011.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Supriana, Dadang dan Andi Sylvana, *Manajemen*, Banten: Universitas Terbuka, 2014.
- Sumaryanto, “Strategi Sukses Bagi Usaha Pemasaran Jasa Pendidikan Berbasis Manajemen Proses” *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Volume 11, Nomer 1 (2011): 48
- Slamet, Pengembangan SMK Model, *Jurnal Cakrawala Pendidikan*, Vol, XXXII, No. 01, 2013.
- Syaodih, Nana, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung : Remana Rosdakarya, 2012.
- Wijaya, David, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, Jakarta: SALEMBA EMPAT, 2012.
- Zatul, Eva, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus Di SMP Muhammadiyah 1 Depok Yogyakarta)*, Skripsi, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Tahun 2016.

Lampiran I



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

Alamat: Jl. Mansur Adisucipto Telp. 813050, 7103871, Fax. (0274) 810734 <http://iain-suka.ac.id/>  
E-mail: [ia@iain-suka.ac.id](mailto:ia@iain-suka.ac.id) / [ia@uiv.ac.id](mailto:ia@uiv.ac.id)

Nomor : B-3000/Un.02/D1.1/PN.01.1/10/2017 3 Oktober 2017  
Lamp. : 1 Bendel Proposal  
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada  
Yth : Kepala SMK Muhammadiyah Salaman Magelang

Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan Judul: "TIPOLOGI MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG", diperlukan penelitian. Oleh karena itu kami berharap dapatlah kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin kepada mahasiswa kami :

Nama : Mariana Ulfa  
NIM : 13490063  
Semester : IX (Sembilan)  
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam  
Alamat : Magelang

untuk mengadakan penelitian di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang, dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi. Adapun waktunya mulai tanggal : Oktober 2017

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

Wassalamu'alaikum wr. wb.

a.n. Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik

  
Istiqingsih

Tembusan :

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

## Lampiran II



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

Alamat: Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 513056, 7103871, Fax. (0274) 519734  
<http://tarbiyah.uin-suka.ac.id> Email: [tk@uin-suka.ac.id](mailto:tk@uin-suka.ac.id) YOGYAKARTA 55281

### BUKTI SEMINAR PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Mariana Ulfa  
Nomor Induk : 13490063  
Jurusan : MPI  
Semester : IX  
Tahun Akademik : 2017/2018  
Judul Skripsi : TIPOLOGI MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI  
SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG

Telah mengikuti Seminar Proposal Skripsi tanggal : 27 September 2017

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

Yogyakarta, 27 September 2017

Ketua Program Studi MPI

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

Lampiran III



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

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 513056, 7103871, Fax. (0274) 519734  
http://tarbiyah.uin-suka.ac.id Email: fb@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL**

Pada Hari : Rabu  
Tanggal : 27 September 2017  
Waktu : 10.30  
Materi : Seminar Proposal Skripsi

NO.	PELAKSANA		TANDA TANGAN
1.	Pembimbing	Dr. Zainal Arifin, M.S.I	

Mahasiswa Pembuat Proposal Skripsi

Nama Mahasiswa : Mariana Ulfa  
Nomor Induk : 13490063  
Jurusan : MPI  
Tahun Akademik : 2017/2018  
Judul Skripsi : TIPOLOGI MANAJEMEN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG

Tanda Tangan

Pembahas

NO.	NIM	NAMA	TANDA TANGAN
1.	14190057	Hariyanto	1.
2.	14490046	Desi Aninda Putri	2.
3.	14490057	Nia Juwita	3.
4.	14490099	Ali Munir	4.
5.	14490032	Fitri Nurachmawati	5.
6.	14490034	Selly Mandy	6.

7. 14490056 Viki Amalia  
8. 14490028 Laili Nur Azizah  
9. 14490051 Ida lusi parwati  
10. 14490059 Defi Astuti H.  
11. 14490006 Nur Musfirah  
12. 14490048 Siti Phofiah  
13. 14490079 Iqro Kencana Wangi  
14. 14490097 Jelen Nurdiansyah  
15. 14490025 Auliya Rahayu .N  
16. 14490077 MOH ZEKR  
17. 14490073 RYAN  
18. 14490074 Luhur arroyan

Yogyakarta, 27 September 2017  
Moderator

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

Lampiran IV



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: [fx@uin-suka.ac.id](mailto:fx@uin-suka.ac.id) YOGYAKARTA 55281

Nomor : UIN.2/KJ.MPI/PP.00.9/298/2017 Yogyakarta, 20 Februari 2017  
Lampiran : 1 (Satu) jilid proposal  
Perihal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

Kepada Yth. :  
Zainal Arifin, M.S.I  
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 20 Februari 2017 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 : Mariana Ulfa  
NIM : 13490063  
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam  
Judul : EFEKTIVITAS MANAJEMEN PEMASARAN DALAM PENGEMBANGAN MADRASAH DI YAYASAN WALISONGO SIDOWANGI KAJORAN MAGELANG JAWA TENGAH

Demikian agar menjadi maklum dan dapat dilaksanakan sebaik-baiknya.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*



an. Dekan  
Ketua Program Studi MPI

*Iman Machali*  
Dr. Iman Machali, M. Pd  
NIP. 1979010112009121005

Tembusan dikirim kepada yth :

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

## Lampiran V

### INSTRUMEN PERTANYAAN

1. Bagaimana pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah salaman?
2. Apakah ada tim khusus untuk pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan?
3. Bagaimana Strategi dalam memasarkan jasa pendidikan kepada masyarakat?
4. Apakah ada strategi khusus yang diterapkan dalam pemasaran jasa pendidikan?
5. Adakah perubahan strategi yang diterapkan setiap tahun nya?
6. Pernahkan Humas mengadakan identifikasi segmentasi pasar atau menentukan sasaran pasar sebelum memasarkan jasa pendidikannya?
7. Bagaimana tanggapan masyarakat dengan adanya penerapan pemasaran jasa ini?
8. Apa faktor budaya yang paling mempengaruhi konsumen dalam proses PPDB sehingga animo masyarakat cukup tinggi di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang?
9. Dalam persaingan antar pemasar jasa pendidikan saat ini, siapakah segmentasi pasar jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah salaman?
10. Pernahkah SMK Muhammadiyah Salaman Magelang melakukan segmentasi pasar secara khusus?
11. Siapa yang menjadi target utama dalam pemasaran jasa pendidikan?

12. Apakah ada strategi khusus dalam menetapkan posisi pasar?
13. Apakah faktor organisasi menjadi pertimbangan siswa dalam menentukan pilihan sekolah?
14. Bagaimana keadaan sosial latar belakang ekonomi segemetasi pasar SMK Muhammadiyah Salaman?
15. Apa yang menjadi motivasi peserta didik baru sehingga berminat sekolah di SMK Muhammadiyah Salaman?
16. Adakah pembelajaran unggulan yang dimiliki oleh SMK Muhammadiyah Salaman Magelang?
17. Adakah strategi pemasaran berdasarkan prestasi siswa?
18. Bagaimanakah tingkat loyalitas siswa dalam mengikuti peraturan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang?
19. Sudahkah pihak sekolah melakukan identifikasi kepuasan tentang jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang?
20. Pernahkan ada otang tua yang komplain jika tidak ada kesesuaian antara apa yang di promosikan dengan jasanya yang diberikan?
21. Bagaimanakah cara pihak sekolah untuk mempertahankan kepercayaan masyarakat terhadap layanan jasa pendidikan?
22. Apa yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual?
23. Adakah kendala dalam melaksanakan strategi pemasaran jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang?
24. Bagaimana grafik peminat layanan setiap tahunnya?

Lampiran VI

**TRANSCRIPT HASIL WAWANCARA KETUA TIM PPDB SMK**

**MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG**

Nama	: Rois
Hari/ Tanggal	: Senin, 16 Oktober 2017
Waktu	: 11.00 WIB
Status	: Wakil Kepala Sekolah Bidang Kesiswaan

A : okey...nah, ee terimakasih atas kehadirannya, ada yang bisa saya bantu?

B : hehe..mau tanya-tanya pak..

A : o iya boleh, silahkan mau tanya apa, ee tentang apa tentang apa?

B : saya ini kan pemasaran, pemasaran jasa pendidikan, mau nanya nanya tentang implementasi pemasaran nya gimana di sini..hehe

A : e.. rumah nya mana to mbak?

B : saya?

A : he em

B : sidowangi

A : oh sidowangi

B : satai aja ya..

A : iya pak, santai aja

B : pak kalo di SMK Muhammadiyah ini tipe pemasaran nya seperti apa ya? Sama strategi-strateginya gitu pak...seperti apa?

A : he em

B : kalo di SMK sini ada tim khusus gitu nggak pak? Untuk pemasaran jasa pendidikannya gitu?

A : oke, jadi..ee.. di... WKS 2 atau kesiswaan itu memang kepala sekolah memberikan tugas kepada wakil kepala sekolah bidang kesiswaan untuk

menyiapkan kegiatan penerimaan peserta didik baru, itu biasanya kita persiapkannya itu...satu semester sebelum atau setengah tahun sebelum pelaksanaan PPDB itu dimulai...bahkan ee... kalo yang tahun 17 18 kmaren itu kita sudah persiapan mulai bulan november, nah ini untuk yang 18 19 tahun pelajaran 18 19 ini juga kita hampir mulai lagi walaupun siswa baru ee... peserta didik baru itu baru berjalan ee... setengah semester tapi ee.. kita sudah ee...mepersiapkan untuk tahun berikutnya, nah kepala sekolah ini meberikan tugas kepada...wakil kepala sekolah bidang kesiswaan untuk menyiapkan penerimaan peserta didik baru, di mulai dari membuat struktur kepanitiaan yang diketuai oleh WAKA kesiswaan itu sendiri kemudian beranggotakan seluruh komponen yang ada di SMK Muhammadiyah Salaman. Kemudian setelah pembengukan kepanitian ini nanti ditindak lanjuti dengan rapat koordinasi yang ee pertama.... dimana rapat koordinasi yang pertama itu membahas tentang...berbagai macam strategi yang akan kita gunakan untuk melaksanakan penerimaan peserta didika baru. Banyak masukan, saran dari tim... dari bapak ibu panitia, kemudian pada akhirnya nanti akan membuat suatu...program...kegiatan dalam rangka untuk mensukseskan ee...penerimaan siswa didik baru, nah diantaranya strategi yang ee kita gunakan...adalah yang pertama itu kita membuat brosur, jadi dengan brosur itu... kita memberikan satu...gambaran, ee... tentang SMK Muhammadiyah Salaman itu seperti apa... baik itu dari sisi fasilitas, kemudian dari kegiatan pembelajaran, dari kegiatan ekstrakurikuler, bahkan prestasi yang di raih oleh SMK Muhammadiyah Salaman selama satu tahun ee...sebelumnya...satu tahun sebelumnya, kemudian setelah itu, ee... yang berikutnya adalah ee...jugak kita... menyiapkan tim untuk presentasi, ee... jadi tadi strategi yang pertaman adalah membuat brosur

B : brosur

A : kemudian yang kedua adalah presentasi, presentasi yaitu adalah kegiatan yang dilakukan oleh tim, dengan terjun ke...ee... SMP yang ada di wilayah ee... salaman, kemudian tempuran, borobudur, kemudian...kajoran, kemudian jugak bandongan, mungkid, ee.... sampek dengan kaliangkrik, kemudian sampe dengan kepil, wonosobo, sampe dengan sebagian wilayah purworejo yang dekat dengan kabupaten magelang, itu yang kemaren ada sekitar hampir lima puluhan se:kolah...yang kita.. ee...

B : datang?

A : kunjungi dalam rangka untuk mempresentasikan, dalam rangka untuk menginformasikan mengenai SMK Muhammadiyah Salaman itu seperti apa, nah...ee...pelaksanaan itu dilakukan setelah...SMP itu melakukan ujian nasional, nah...biasanya, ee... BK ataupun juga...SMP itu bisanya akan memberikan jawaban untuk presentasi itu setelah anak-anak ujian nasional, kemudian yang selanjutya...ee... satu lagi yang ee...apa namanya...tertinggal barusan, yaitu try out.

B : try out?

A : yah, sebelum kita presentasi kita lakukan try out dulu, try out itu adalah ee... program kegiatan latihan ujian nasional, nah... kalo 2 tahun yang lalu...try out ini dilaksanakan di ee...sekolah kita, dengan cara konvensional....karena memang dua tahun yang lalu ujian nasional kelas 2 smp itukan ee... belum dengan menggunakan ee... komputer, jadi kita menhadirkan anak-anak kelas 9 SMP di SMK Muhammadiyah Salaman yaitu untuk mengikuti kegiatan try out ujian nasional secara konvensional, itu dengan tertulis... nah yang hadir di sini yang 17 16 itu hampir 1000 siswa kelas 9 SMP yang hadir ke SMK Muhammadiyah Salaman untk mengikuti kegiatan try out itu.

B : wah..banyak sekali ya..

A: itu luar biasa banyak nya, nah kemudian mulai tahun 20017, 18 kmaren... karena dari pemerintah pusat itu mengharuskan untuk kelas 9 SMP itu juga melaksanakan ujian nasional dengan berbasis ee...komputer, maka ee...try out yang dilaksanakan oleh SMK Muhammadiyah Salaman itu dengan cara ee..try out ee.. UN...BK yah, ujian nasional berbasis komputer ya...itu ada beberapa ee...gelombang terutama ee... SMP-SMP yang ada di SMK Muhammadiyah Salaman dan juga beberapa sekolah yang mau, yang mau untuk hadir untuk mengikuti try out UNBK, nah di sela-sela...UNBK itu ada tim yang kemudian masuk kedalam ee...lab-lab, ini untuk apa? Untuk me...jaring, menjaring anak-anak ee siapa yang memang mau berminat untuk ee...belajar di SMK Muhammadiyah Salaman,

B : tempat nya juga di sini?

A : Tempatnya di SMK Muhammadiyah Salaman kita ada 5 lab, ini semuanya di...ee pakai dan untuk tahun kemaren ini alhamdulillah antusias dari anak-anak kelas 9 SMP maupun juga sekolahnya ini cukup tinggi karena bisa ee...paling tidak anak-anak itu yang di SMP nya tidak ada komputer atau pun juga praktek komputernya itu hanya sedikit, disini bisa diperkenalkan lebih mendalam mengenai UNBK itu seperti apa... nah di dalam lab itu kemudian kami tim ini menyampaikan ee...face to face dengan anak-anak siapa yang ingin apa namaya...ingin ee... masuk ke SMK Myhamadiyah Salaman, ee ya jadi tadi brosur

B : Brosur

A : kedua...presentasi kemudian yang ketiga adalah try out, yang keempat strategi kita adalah ee...kita memberikan...satu rangsangan ke anak-anak kelas 9 SMP itu yang mau masuk ke SMK Muhammadiyah Salaman, nah rangsangan nya apa? Rangsangan nya adalah ee berupa kita ee... memberikan hadiah atau meberikan bonus bebas pembayaran untuk seragam ya...

B : Seragam?

A : --

B : oo ya...

A : kemudian yang berikutnya ee...strategi kita adalah juga meminta bantuan siswa kelas 11 maupun kelas 12 dengan kita juga memberikan reward ya...atau penghargaan bagi anak-anak yang ee bisa membawa anak kelas 9 SMP ke SMK Muhammadiyah Salaman maka nanti setelah 3 bulan kegiatan pembelajaran itu kita akan memberikan reward yaitu satu...ee siswa itu 25 ribu

B : satu siswa yang mendaftar?

A : e iya sat...jadi jadi sistemnya begini ada misalnya si A gitu ya...si A ee kelas 11 itu ee membawa siswa 5 misalnya, ee...dianter ke SMK Muhammadiyah Salaman kemudian mengisi formulir kemudian anak itu punya kartu kecil, kartu kecil yang isi nya ee nama kemudian dari SMP sana kemudian oh...lima orang, lima orang ditulis ya...kemudian nanti ee setelah 3 bulan itu kita akan menyeleksi dari kartu yang dibawa oleh anak itu yang sudah di isi nama-nama siswa itu nah itu...ee...berapa nanti kira-kira yang masuk, gitu yang masuk dari 5 anak itu misalnya hanya 3 berarti 20 ribu kali 3, itu seperti itu jadi ehem...itu strategi yang...yang kita gunakan dalam rangka untuk menarik anak-anak kelas 9 SMP ini untuk masuk di SMK Muhammadiyah Salaman, itu kegiatan awal ee...PPDB. kemudian yang berikutnya setelah berbagai strategi kita laksanakan maka pada waktunya ini kita membuka penerimaan peserta didik ee baru, nah memang ada satu perbedaan kebijakan antara sekolah negeri dengan sekolah swasta gitu ya... ee sekolah swasta ini ada sedikit kelonggaran dengan biasanya dengan dinas itu kita masih diberi kelonggaran sampai batas...batas waktu yang tidak ee ditentukan artinya walaupun itu sudah tutup yang dijadwalkan oleh Dinas Pendidikan tapi kita masih tetap ee...

B : tetep buka gitu pak?

A : tetep bisa menerima siswa baru, nah tadi strategi kita juga kita...kita menerimanya lebih awal gitu ya...jadi pada saat....pada saat try out itu ee sambil menyelam minum air artinya sambil try out itu memang ada tim yang masuk kesanak kemudian ee menyampaikan ke anak-anak, kalau anda daftar sekarang ini ni ni, kalo anda daftar dari ini sampai ini nanti seperti tadi yang saya sampaikan, akhirnya juga memang dengan seperti itu untuk tahun 17 18 ini kenaikan nya ee cukup signifikan itu cukup baik begitu...itu seperti itu...

B : Ada lagi strategi yang lain pak?

A : eee...itu secara umum seperti iyu mbak, untuk ee PPDB jadi ehem...kemudian dilaksanakan pendaftaran nah kita sistemnya adalah ee one day service gitu ya jadi ee anak datang kemudian daftar, isi formulir kemudian

wawancara ketika wawancara itu kita juga berikan gambaran kira-kira biaya satu tahun belajar di SMK Muhammadiyah Salaman itu berapa? Gitu ya seperti itu

B : Kalau biaya apakah ada yang keberatan?

A : saya kira insyaallah tidak ya, karena berdasarkan informasi yang kita terima itu sebenarnya biaya sekolah di SMK Muhammadiyah Salaman itu sangat...sangat terjangkau...sangat terjangkau jadi kalau mungkin ada ee orang-orang yang mengatakan mahal dan sebagai nya saya rasa itu belum ee mendapatkan satu informasi yang jelas dari SMK Muhammadiyah Salaman, mungkin dia itu hanya mendengar dari orang-orang yang mungkin putranya itu memang belajar disini tetapi dalam hal pembayaran itu tidak...tidak...rutin gitu ya, kalo yang rutin saya kira nanti sampai akhir itu tidak ada masalah dan kita juga ee memberikan satu toleransi kepada ee keluarga yang memang kurang, ini ya...apa nama nya...ee ketika menjelang uts atau ujian kenaikan kelas gitu banyak orang tua yang datang kesini ya minta toleransi lah, kita memberikan toleransi seperti itu

B : Kalau untuk siswa berprestasi itu, ada semacam beasiswa gitu gak pak?

A : jadi sekolah kita itu...memberikan beasiswa itu selain beasiswa yang diberikan oleh pemerintah kepada sekolah, kita juga memberikan beasiswa yang pertama beasiswa jalur khusus, beasiswa jalur khusus itu adalah beasiswa yang diberikan kepada siswa kelas 10 yang 1 berprestasi di SMP nya, yaitu peringkat 1-10 kemudian yang ke-2, anak tersebut berasal dari keluarga tidak mampu dengan dibuktikan, ee dibuktikan dengan surat tidak mampu dari kepala desa, sedangkan untuk anak berprestasi itu foto copy raport kelas 9 semester 5-6 kemudian surat keterangan bahwa anak itu berprestasi di sekolahnya, nah sekolah itu memberikan beasiswa jalur khusus yaitu bentuknya adalah bebas SPP selama satu tahun, nah bebas SPP satu tahun dengan ketentuan apabila selama satu tahun tersebut anak ini ee tidak bermasalah, tidak meanggar tata tertib sekolah, akan tetapi walaupun anak itu berprestasi kemudian dari keluarga yang tidak mampu kemudian kok ternyata di tengah-tengah pemberian beasiswa itu ber...ee masalah, ya maka beasiswa itu akan di cabut, nah, itu di lanjutkan pada ee...ketika anak itu naik kelas 11 itu beasiswa itu akan diberikan berlanjut lanjut...lanjut apabila anak itu berprestasi peringkat 1-3, lanjut ya... lanjut kemudian nanti juga di kelas 3 itu juga lanjut,

B : dengan syarat berprestasi juga pak?

A : ee ketika sama berprestasi peringkat 1-3 ini lanjut bisa jadi anak tersebut itu selama 3 tahun itu tidak bayar SPP gitu ya...karena berprestasi itu yang pertama ya kemudian yang kedua adalah beasiswa infaq guru dan karyawan, bapak ibu guru dan karyawan SMK Muhammadiyah Salaman itu setiap bulan kan memang dimintai infaq, nah infaq itu digunakan untuk memberikan beasiswa bagi anak-anak yang tidak mampu, nah beasiswa yang diberikan oleh sekolah kepada anak

tersebut adalah ee..bebas administrasi bulanan, jadi SPP plus tabungan tunjangan industri selama satu semester,

B : hanya satu semester?

A : iya, satu semester...nanti semester berikutnya bisa ganti orang tapi juga ee

B : bisa lanjut?

A : bisa sama, gitu ya...itu yang kedua kemudian yang ketiga...adalah beasiswa ee...infaq siswa, jadi kami dari kesiswaan itu setiap hari jumat ini menarik infaq dari anak-anak seikhlasnya...kemudian di kumpulkan, nah dari sana ini kemudian kita memberikan ee beasiswa infaq siswa yaitu cara nya adalah bebas administrasi bulanan ya...jadi SPP plus tabungan industri, itu selaman satu semester, jadi bisa ganti orang bisa sama. Nah kemudian, ee...kita juga memberikan beasiswa kepada anak-anak yang berprestasi akademik terutama untuk peringkat 1 pada saat kegiatan ulangan umum semeter genap, aw...semester gasal maupun semester genap...nah itu cara nya... 1 bulan SPP kemudian kita juga memberikan beasiswa prestasi non akademik, yaitu bagi anak-anak yang mengikuti kegiatan lomba di luar sekolah dan mereka itu mendapatkan kejuaraan maka kita berikan beasiswa, nah beasiswa non akademik...kejuaraan itu tingkat kabupaten itu...peringkat satu itu bebas ee....adminstrasi bulanan 3 bulan, jadi SPP plus tabungan tunjangan industri kemudian juara kedua itu bebas SPP 2 bulan, kemudian juara ke 3 itu bebas SPP 1 bulan, kemudian nanti kalo di karesidenan bahkan propinsi itu sudah...sudah ee lain lagi ya...kalau propinsi itu...6 bulan...adminitrasi bulanan jadi bebas adminitrasi bulanan untuk 6 bulan

B : 6 bulan ya

A : ya...tetapi itu kalau individu, tetapi kalau itu.. tim...itu biasanya kita melihat, berapa jumlah timnya nah ya...seperti itu.

B : banyak sekali ya pak hehe

A : ya, memang...memang kita ingin memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya ini kepada...anak-anak kami terutama anak kami yang punya potensi ya...punya keahlian, punya...punya...ee kelebihan dibandingkan dengan anak-anak yang lain itu dalam rangka kita memang ingin memberikan semangat ya...semangat kepada anak-anak seperti itu...

B : tetapi dari sekian banyak itu ada yang double gitu gak pak?

A : eemm...itu bisa saja terjadi, bisa saja terjadi karena memang dia itu tidak mampu kemudian mendapatkan beasiswa akademis itu kan beasiswa non akademis, kalau memang anaknya ee berprestasi akademis ya tidak masalah gitu ya...bahkan ada juga diantara anak-anak itu yang ee diminta untuk mengikuti lomba A nanti dari yang lain anak ini juga mengikuti lomba B juga ikut lomba C

akhirnya ini menang semuanya, bahkan beberapa tahun yang lalu itu ada diantara anak-anak itu bahkan untu bayar adminitrasi bulanan itu aja udah sisa banyak, karena dia mendapat bebas adminitrasi bulanan, itu seperti itu karena memang kesana sana sana itu seperti itu,

B : Kalau yang menjadikan pertimbangan dalam menentukan harga di pasaran itu gimana pak?

A : maksudnya harga apa?

B : Biaya sekolah di sini pak

A : oh ya yang menjadi pertimbangan itu kita mengikuti aturan dari majlis dikdasmen...ee pimpinan daerah Muhammadiyah yang itu merupakan induk dari ee sekolah ya...jadi kan kalo SMK Muhammadiyah itu induk nya 2...satu dinas pendidikan dan kebudayaan kemudian yang kedua adalah majlis dikdasmen

B : disdasmen?

A : ee iya DIKDASMEN pimpinan daerah Muhammadiyah kabupaten magelang

B : Ini kan dibawah organisasi Muhammadiyah kan ya pak berarti?

A : Iya, di bawah yayasan Muhammadiyah,

B : itu kalau dalam pemasaran ada kecendrungan karena faktor organisasi tidak ya?

A : ee kita bebas ya, jadi yang kita tonjolkan bukan organisasi nya, yang kita tonjolkan adalah secara umum SMK Muhammadiyah Salaman dengan fasilitas yang ada dan prestasinya, jadi organisasi tidak kita tonjolkan tetapi yang kita tonjolkan adalah 1 prestasinya, 2 fasilitas yang ada, kemudian yang ke 3 yang tadi belum saya sebut...sekolah kita mempunyai lembaga yang kita sebut dengan BKK, Bursa Kerja Khusus dimana bursa kerja khusus atau BKK itu adalah untuk menyalurkan tamatan kedunia kerja itu seperti itu jadi kita menarik siswa itu satu dari prestasi, kemudian yang kedua dari fasilitas yang sekolah miliki kemudian yang ketiga...adalah dari BKK nya, ya jadi kita ingin menarik anak-anak, loh ini SMK Muhammadiyah Salaman itu punya BKK yaitu dimana setiap tahun anak-anak yang belum pengumuman pun sudah mendapatkan pekerjaan, nah kita selain brosur tadi itu yah, kita juga memasang spanduk kemudian kita juga memasang baliho, yang di baliho itu ee...kita juga yang paling utamakan kita tempatkan di...ee depan sekolah ya...yang isinya mengenai SMK Muhammadiyah Salaman yang isi nya tentang prestasi dan lain sebagainya, kemudian yang kedua isi nya adalah tentang kerja sama SMK Muhammadiyah Salaman denga dunia kerja atau dengan perusahaan yang menjadi konsumen tetap, itu seperti itu...

B : Berarti lulusannya sudah langsung tersalur gitu ya?

A : kebanyakan itu, ee kita salurkan karena di kelas 3 itu juga ada kegiatan MAPETA ee masa pembekalan akhir tahap anggota, yang isinya diantaranya adalah kita menghadirkan dari perusahaan jasa tenaga kerja...maupun langsung dari perusahaan, maupun juga dari KIS ee NAKERSOS TRANS kabupaten Magelang untuk memberikan gambaran kepada anak-anak mengenai dunia kerja, sehingga kita harapkan lebih banyak anak-anak yang kerja dari pada yang kuliah, karena memang ee sekolah menengah kejuruan itu tujuannya adalah mempersiapkan anak-anak untuk...

B : kerja?

A : masuk ke dunia kerja...teorinya adalah seperti itu

B : kalau dari masyarakatnya pak, gimana untuk membangun kepercayaannya gitu?

A : eh ya, ee untuk membangun kepercayaan dari masyarakat, masyarakat dan siswa adalah konsumen yang memang harus kita berikan pelayanan dengan sebaik-baiknya, nah maka dari itu untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat maka yang kita utamakan adalah pelayanan kepada siswa, selain pelayanan kepada siswa itu kita juga menunjukkan prestasi yang kita miliki...prestasi yang kita miliki, kemudian yang kedua adalah ee kita berusaha untuk membangun karakter siswa dengan kita selalu menegakkan kedisiplinan siswa, kita buat tata tertib siswa maupun juga poin pelanggaran yang mengatur kegiatan ee siswa baik itu ketika hadir, ketika kegiatan pembelajaran maupun ketika akhir pelajaran. Jadi kita tidak ingin, anak-anak ee SMK Muhammadiyah Salaman ketika jam pembelajaran itu main ke tempat yang lain, kita kan tahu terkadang kita juga melihat ee mungkin di beberpa...tempat itu kan di jam jam sekolah itu banyak anak-anak yang main...nongkrong di situ itu, kita tidak mau seperti itu makanya kita buat aturan yang cukup ketat yaitu dalam hal kehadiran, dimana kita bel masuknya aja jam 7 kurang 5 jadi 5 menit itu digunakan anak-anak untuk berdoa...kemudian bapak-ibu guru juga doa bersama sekaligus nanti juga kalau ada pengumuman dari kepala sekolah, informasi dari kepala sekolah, kemudian kita memberikan toleransi dari jam 7 itu kira-kira 10 menit, 10 menit itu anak langsung bisa masuk ke kelas tapi mulai dari 11 menit dari jam 7 itu anak-anak harus minta kartu ya...kemudian kalau itu lebih dari 10 menit sampai 15 maka tidak hanya kartu saja untuk masuk ke kelas tetapi anak-anak juga didenda, denda kurang lebih 2 ribu, ya infaq lah...infaq kurang lebih 2 ribu kemudian juga anak kita berikan tugas untuk melaksanakan kebersihan lingkungan, jadi sangsi yang diberikan ee dari kami kepada anak-anak itu adalah dalam rangka untuk karakter bulding ee pendidikan karakter gitu, kita ee tidak...tidak ee ingin memberatkan anak-anak berupa sangsi fisik tetapi lebih kepada pendidikan karakter seperti itu

B : kalo di SMK sini pernah nggak pak mengadakan identifikasi kepuasan pelanggan gitu pak?

A : ee di...kita kan sekolah yang istilahnya ber ISO ya... ee sembilan ribu satu...dua ribu ee delapan itu berISO standar internasional, sekolah yang berstandar internasional ee kita juga satu...tahun sekali itu kita menyampaikan angket kepuasan pelanggan ya...baik itu kepada siswa 10,11,12 maupun juga kepada ee orang tua walaupun itu wujudnya adalah sampling karena tidak mungkin seluruh siswa dengan jumlah hampir 800 itu kita beringkan angket maupun juga orang tua tapi kita samping ya...kita ambil berapa siswa dan juga berapa orang tua, kita kumpulkan...kemudian kita hitung ee kira-kira berapa persen pelanggan itu puas dengan SMK Muhammadiyah Salaman itu seperti itu...

B : berarti identifikasi kepuasan sudah ada ya pak ya?

A : iya, ada...

B : kalau kecenderungan pelanggan itu dari mana pak? SMP atau Mts?

A : jadi, untuk siswa yang masuk ke SMK Muhammadiyah Salaman itu ada dari SMP ada juga dari MTs baik itu negeri maupun swasta

B : tidak ada lebih kecenderungannya ya pak?

A : saya kira karena jumlah MTs nya itu dibanding dengan SMP nya lebih banyak SMP nya...maka kecenderungannya tetap yang mendominasi adalah anak SMP, ya anak SMP karena jumlah MTs di wilayah kabupaten Magelang terutama di karesidenan kawedanan salaman itu kan tidak banyak sekali, itu seperti itu...

A : Pernah mengadakan targetting nggak pak? Kayak target khusus gitu?

B : kita tidak ada...tidak ada kekhususan target ee dari SMP mana tidak, tetapi kita secara umum ya...target penerimaan peserta didik baru untuk 17,18 itu target kita adalah 300 untuk mencapai 10 kelas, jadi ketika dibentuk kepanitiaan kemudian rapat koordinasi yang pertama kita sudah menentukan arah ya...kira-kira SMK Muhammadiyah Salaman itu target nya berapa maka 300 itu sudah ditetapkan, ee kita dengan strategi yang sudah saya sampaikan tadi kita berupaya agar siswa yang masuk ke SMK Muhammadiyah Salaman tidak hanya yang daftar loh ya...kalau yang daftar lebih dari itu untuk yang 16..ee 17 itu ee ini 16,17 ya...17-18 itu lebih dari 350an yang ee apa namanya yang me..daftar itu walaupun yang kembali ee ini belajar di SMK Muhammadiyah Salaman yaitu 300 kurang sedikit

B : kalau di sini kan banyak SMK yang lain ya pak

A : ada

B : nah itu gimana pak strategi persaingannya?

A : saya kira begini, saya kira...kita berusaha untuk menampilkan SMK Muhammadiyah Salaman yang kita punyai jadi...ee fastabiqul khairat lah ya...berlomba-lomba dalam kebaikan lah ya...begitu...jadi kita tidak masalah itu,

tapi tetep kita berusaha untuk menarik simpai dari anak-anak SMP untuk belajar di SMK Muhammadiyah Salaman

B : kalao grafik peminat nya bagaimana pak?

A : ee kita bisa melihat ya...kalau untuk grafik peminat di SMK Muhammadiyah Salaman itu naik gitu ya, itu yang saya amati ya, dari darititik rendah itu ee merambat naik ya, trus nanti ke titik puncak ya ketitik puncak setelah titik puncak itu agak sedikit menurun walaupun nanti naik lagi itu seperti itu,

B : Ini implemetasinya pemasaran ini sudah dari lama pak?

A : ee saya kira sudah lama ya, jadi ee karena memang ee setiap tahun itu kita menarik simpati anak-anak SMP maka ya setahu ee setiap tahun itulah kita berusaha untuk ee apa ya, melakukan evaluasi ya se...ee mua kekurangan yang ada tahun kemaren itu kok ee seperti ini ya, jumlah nya ee segini ee ya maka untuk berikut-berikutnya harus...harus bertambah seperti itu

B : kalau kendalanya, dalam penerapan gimana pak?

A : saya kira, dalam setiap kegiatan itu tetap saja ada...ada kendala ya yang...yang kita hadapi, yang pertama ee jelas dilingkungan sekitar kan ada beberapa sekolah yang sekolah itu kan juga berusaha untuk...untuk ee menarik simoati juga ya, baik itu diwilayan salaman, ee kemudian kajoran, maupun juga kaliangkrik maupun juga bandongan, itu yang ee pertama kemudian yang kedua saya kira ee yang paking itama itu adalah yang kalau kita evaluasi itu adalah ee itu ya ee kita harus..harus mampu bersaing dengan sekolah yang lain ee bagaimana agar anak-anak SMP yang ada dilingkungan salaman kajoran kaliangkrik borobudur tempuran bandongan itu masuk ke SMK Muhammadiyah Salaman itu yang utama, yang paling utama adalah itu kita harus ber...fastabiqul khairat tadi gitu ya.

B : ya hehe

A : oiya, motto kita...SMK Muhammadiyah Salaman tiada hari tanpa prestasi.

B : oh mottonya tiada hari tanpa prestasi?

A : iya...

B : berarti tadi berdasarkan penjelasan bapak disini tidak memetakan berdasarkan organisasi ya pak? Dan tidak ada kecenderungan?

A : tidak..tidak..pokok nya umum...secara umum saja

B : secara umum.. kalau dari peminat juga tidak ada kecenderungan? Apakah pernah ada yang memetakan juga?

A : saya kira ee mereka...itu anak-anak kelas 9 SMP masuk ke SMK Muhammadiyah Salaman sini adalah ketertarikannya lebih kepada fasilitas yang

ada, prestasi yang kita dapatkan maupun juga ee setelah lulus itu ada penyaluran ke dunia kerja, itu seperti itu

B :bapak baik saya rasa sudah cukup hehe...

A : cukup? Ya sudah...

B : iya pak hehe terimakasih banyak ya pak

A : oh ya ya ya

B : maaf ya pak sudah merepotkan

A : oh baik, iya tidak meroptkan kok, yasudah saya tak kesana dulu ya

B : oh iya pak

## TRANSCRIPT HASIL WAWANCARA SEKERTARIS TIM PPDB SMK

### MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG

Nama	: Danang
Hari/ Tanggal	: 23 Oktober 2017
Waktu	: 14:30 WIB
Status	: Sekertaris Tim PPDB SMK Muhammadiyah Salaman

Peneliti : maaf pak ini mau nanya-nanya ya pak hehe

Pak Danang : o nggeh...

Peneliti : ini kan saya tentang pemasaran, bapak nya kmaren masuk tim PPDB ya?

Pak Danang : PPDB...kemaren sebagai sekertaris

Peneliti : oh yaa...mau nanya-nanya sedikit boleh ya pak..

Pak Danang : boleh...

Peneliti : mau nanya, ee pemasaran di SMK sini itu bagaimana ya pak?

Pak Danang : ee pemasaran...

Peneliti : jasa pendidikan nya pak

Pak Danang : o yah, dengan beberapa hal kita mempromosikan...istilahnya mempromosikan ya, mempromosikan sekolah yaitu dengan cara pertama presentasi, nah presentasi ke..sekolah-sekolah atau SMP-SMP sekitar sini, kemudian dengan mengadakan kegiatan try out ujian nasional, pada saat ee itu kan anak datang ke sini dan melihat keadaan sekolah ini dan *wes* sebagai salah satu cara untuk memikat anak supaya mau sekolah disini...kemudian kita memasang sepanduk...baliho...iklan...dan kita juga bergerak disosial media facebook, kemudian instagram untuk memperkenalkan ke dunia luar

Peneliti : kalau pemasaran yang menurut bapak paling unik gitu apa pak?

Pak Danang : try out,

- Peneliti : try out?
- Pak Danang : yah try out karena kita punya keunggulan di sini kita sudah ujian nasional berbasis komputer, sedangkan di SMP-SMP itu kan belum dan tidak semua SMK juga yang ada...ee jadi bisa juga untuk menjadi daya tarik dari siswa SMP dan MTs sederajat
- Peneliti : selain try out, kira kira yang menjadi pembeda antara SMK sini dengan SMA atau SMK lain ada gak pak? Dalam hal pemasaran
- Pak Danang : dalam pemasaran nya itu? Ya....sama, rata-rata sama...sama ya seperti itu semua, sekarang kan presentasi...dengan mengadakan iklan, baliho, spanduk, tapi ada penawaran...penawarannya itu apabila dari siswa SMP yang mendaftar sebelum ujian nasional itu ada potongan biaya seragam, nah itu yang mungkin menjadi daya tarik tersendiri juga.
- Peneliti : kalau kemarin saya denger-denger itu ee kalau siswa juga diikuti sertakan ya pak?
- Pak Danang : he em ya....siswa juga diikuti sertakan untuk mencari...dengan ada reward tersendiri untuk anak-anak itu...apabila membawa...ee mendaftar dan mengantar ee mengantar ke sini dan mendaftarkan, “pak ini saya mendaftarkan anak ini” nah itu nanti di berikan reward dari sekolah
- Peneliti : tapi sekolah lain sudah ada yang menerapkan seperti itu apa baru sekolah ini?
- Pak Danang : ya...mungkin sekolah lain malah lebih ee lebih dengan bantuan orang luar juga mungkin...sedangkan kita kan baru sekolah sini, dengan anak-anak sini mungkin ee...denger-denger juga sekolah lain ada yang sudah punya...tokoh masyarakat yang mengajak untuk sekolah di sini
- Peneliti : pernah ada segmentasi pasar gitu tidak pak? ee atau target khusus dalam pemasaran gitu?
- Pak Danang : em...untuk target, target itu kita hanya di sekitaran salaman sini, salaman ada beberapa kecamatan ya, yang dekat-deket itu daerah salaman, kajoran, kaliangkrik kemudian...borobudur tempuran, kemudian purworejo bagian sebelah sini...itu yang dekat dengan perbatasan...dan kepil wonosobo itu yang paling kita cari...ya semuanya kita masukkan tidak ada yang khusus tapi...dilihat dari banyaknya yang mendaftar itu ya yang pokok-pokok itu ada di SMP...Muhammadiyah Salaman sini...kemudian SMP 2 Salaman, SMP 3 Salaman kemudian SMP 2 Kepil...SMP 2 Tempuran...itu

yang memang banyak, disana memang banyak siswanya sehingga untuk masuk ke sini kan banyak...yang lain nya ya...beberapa yang masuk, dari SMP-SMP yang lain.

Peneliti : inikan SMK Muhammadiyah, ada kecenderungan organisasi gitu gak pak? misal seperti pendaftar nya banyak yang karena berorganisasi muhamadiyah atau..

Pak Danang : enggak...anak-anak masih sifat nya umum, umum tidak ada yang khusus dari Muhammadiyah *tok* khusus kesini..nggak...semua bisa masuk umum...dari golongan mana pun

Peneliti : tapi dalam pemasarannya ada tidak pak seperti memasukkan unsur organisasi?

Pak Danang : tidak...tidak tidak, tidak ada unsur organisasi itu nggak, hanya nama kita kan punya nama...nanti biar anak masuk dulu dan tau nya disini gitu loh,

Peneliti : berarti tidak ada kecenderungan organisasi ya?

Pak Danang : tidak ada... misalnya kamu itu dari selain Muhammadiyah nggak bisa masuk gitu nggak...semua umum boleh masuk kemudian nanti disini baru diberikan pembelajarannya...organisasi...

Peneliti : kalau faktor yang paling mempengaruhi?

Pak Danang : ya..dikarenakan..sekolah ini kan sudah termasuk sekolah yang besar, jadi tertarik kesini itu karena dari segi fasilitas, dan ee biaya yang tidak terlalu mahal, biaya nya ya cukup..cukup...standarlah, murah kemudian...agama nya juga disini lebih banyak dari pada sekolah yang lain gitu...

Peneliti : biaya nya di sini berarti termasuk rata-rata?

Pak Danang : rata...dan bisa malah lebih murah karena ada beasiswa untuk anak-anak yang memang tidak mampu...kita memberikan itu

Penelitian : kalau di pemasaran nya ada nggak pak, kayak di kasih tau gitu kalau di sini... ee

Pak Danang : ada...bahwa nanti disini ee seperti itu ya seperti kem e tadi saya informasikan bahwa kalau mendaftar sebelum itu kan ada potongan biaya masuk lah itu kan termasuk ee...ya promosi kita untuk menekan biaya ya...sedangkan disekolah-sekolah lain kalau masuk itu harus sekian..kita tidak...bisa nyicil...bisa diangsur seperti itu...untuk biaya tidak terlalu memberatkan saya kira.

- Peneliti : kalau dalam menanggapi persaingan gimana pak? persaingan antar sekolah
- Pak Danang : antar sekolah? Ya ee kita positif saja, positif, ya memang pilihan anak pilihan siswa itu kita positif tau lah kita gimana maunya kita fasilitasi jadi tidak ada unsur persaingan kita itu seperti apa itu tidak ada.
- Peneliti : kalau di SMK ada pembelajaran unggulan gitu gak pak?
- Pak Danang : disini pembelajaran ya ISMUBA itu, Al Islam dan KeMuhammadiyah itu, ya....ya memang ciri khusus kami itu...ya jadi lenih banyak agamanya
- Peneliti : ISMUBAH?
- Pak Danang : iya, ISMUBA.... Al-Islam dan Kemuhammadiyah
- Peneliti : ee kalau ini pak, membentuk citra dengan masyarakat nya gimana?
- Pak Danang : kita...kadang juga melakukan pencitraan dengan cara ke media, ke media...untuk meliput kegiatan-kegiatan dan prestasi yang ada disini, kemudian kita juga psoting hal-hal yang positif di sosial media.
- Peneliti : Pernah ada komplain dari masyarakat tidak pak?
- Pak Danang : selama ini belum, ya kita tidak ada komplain mengenai e...kita sudah sesuai dengan apa yang kita informasikan
- Peneliti : kalau grafik peminat di sini setiap tahun nya bagai mana pak?
- Pak Danang : ee dari dua ribu lima belas (2015) sampai dua ribu tuju belas (2017) ini naik, grafik nya naik
- Peneliti : kalau kendala-kendala dalam strategi pemasaran apa pak?
- Pak Danang : kendala itu...ee sumber daya kami ee mungkin dari tim presesntasi atau mungkin dari tim PPDB itu sendiri, itu masih kurang....ee ya kurang semangatlah ya mungkin ya, dan juga mungkin kurang kompak, nah itu mungkin yang jadi kendala...ee kalau lain-lain nya tetap berjalan dengan baik.
- Peneliti : kalau pembentukan tim itu tetep dari dulu apa setiap tahun berubah pak?
- Pak Danang : ee setiap tahun itu ada revisi dan yang mengangkat itu kepala sekolah, dilihat dari kinerja tahun-tahun lalu itukan bisa ada revisi kepanitiaan

- Peneliti : kalau pembentukan strateginya gimana pak? selalu tetap apa berubah-ubah?
- Pak Danang : ee dengan kemajuan jaman itu kan selalu ada dari tahun-tahun yang lalu pasti ada perubahan dengan tahun yang sekarang, kekurangan yang ada di tahun lalu itu kita lengkapi di tahun sekarang seperti itu, perubahan nya hanya untuk ee apa yang lebih baik atau lebih bagus digunakan untuk menarik siswa kesini itu dengan cara mengadakan rapat, jadi bapak ibu guru panitia itu memberikan solusi memberikan masukan sehingga nanti dari tim itu akan melangkah nya kemana itu akankah sama seperti tahun lalu atau ada perubahan atau ada peningkatan seperti itu
- Peneliti : rapat nya itu setiap mau PPDB atau gimana pak?
- Pak Danang : ya, menjelang PPDB sekitar bulan-bulan januari itu sudah kita mulai membicarakan dan menentukan ee apa itu namanya langkah-langkah kedepan itu mau sistem nya seperti apa model nya seperti apa itu pasti dilaksanakan dengan musyawarah gitu mbak...
- Peneliti : ada evaluasi di akhir juga pak?
- Pak Danang : ee selama ini kita mengadakan evaluasi secara ee garis besar saja, jadi misal tahun ini meningkat, kemudian kekurangan nya apa itu juga di bahas sebeleum mengadakan rapat dan nanti setelah rapat di mulai itu kan di *flor* kan ee kekurangan nya kemaren, dan kekurangan nya dalam hal apa...itu nanti bisa dilaporkan dalam pihak ee apa nama nya...panitia yang tahun lalu, sehingga jadi ee...apa namanya ya semacam di revisi nanti sampai untuk tahun-tahun kedepannya itu, sistem nya mau di pakai lagi atau enggak, apa mau ada sistem baru gitu...
- Peneliti : kalau keadaan sosial, latar belakang ekonomi segmentasi pasar itu seperti apa pak?
- Pak Danang : latar belakang ekonomi di sini ee, menengah *nggeh* mbak ya, tidak tinggi, ya menengah malah kadang bawah jadi ya yang sekolah di sini itu sedikit banyak yang tidak mampu, tapi kita tetap memfasilitasi
- Peneliti : pernah ada identifikasi kepuasan itu gak pak?
- Pak Danang : ee pernah, pernah ada semacam angket kita memberikan angket ke siswa mengenai kepuasan dan keinginan siswa, keinginan siswa itu kedepan nya siswa ingin seperti apa itu ada
- Peneliti : itu hasil nya bagai mana pak?

- Pak Danang : ee hasilnya ya ee sebagai evaluasi kita juga nanti, ada yang baik ada yang buruk, ya ada yang kurang, nah itu untuk pelaksanaannya untuk tahun ini ya belum ada, kalau tahun-tahun kemarin pernah ada
- Peneliti : kalau di kelas 3 itu ada penyaluran ke lembaga pekerjaan ya?
- Pak Danang : itu sudah dari humas ya nanti...iya ada memang tapi untuk lebih lengkapnya lagi lebih jelasnya itu nanti ada di bagian humas
- Peneliti : berarti tadi target khusus tidak ada ya pak? target khusus ke SMP atau MTS gitu
- Pak Danang : tidak ada, tidak ada...semua tu kita masukkan sama
- Peneliti : yang menjadi pertimbangan harga jual apa pak?
- Pak Danang : memberikan harga yang lebih murah gitu ya?
- Peneliti : iya pak
- Pak Danang : faktor nya ya...itu...untuk mencari siswa sebanyak mungkin itu dengan pangsa pasar menengah kebawah
- Peneliti : kalau untuk siswa berprestasi?
- Pak Danang : berprestasi kita punya jalur khusus, jadi di ambil peringkat di SMP nya dan yang khususnya untuk anak tidak mampu, itu bebas SPP
- Peneliti : SMK Muhammadiyah dalam memposisikan diri di wilayah pasar gimana pak? di era persaingan nya itu untuk memposisikan diri?
- Pak Danang : memposisikan diri SMK?
- Peneliti : ya pak
- Pak Danang : ya, dengan melakukan pencitraan tadi itu, bahwa kami sekolah yang murah dan sekolah yang agamis dan menginformasikan nya kepada masyarakat lewat sosial media
- Peneliti : ada perubahan paradigma dari masyarakat gak pak setiap tahun nya? Seperti citra nya meningkat?
- Pak Danang : ya, kita punya slogan juga “Tiada Hari Tanpa Prestasi” jadi banyak anak-anak yang mendapat kejuaran itu sebagai daya tarik juga bahwa kalo yang sekolah sini itu berprestasi
- Peneliti : kalau prestasi sekolahnya? Juga banyak pak?
- Pak Danang : banyak itu, kalau disebutkan panjang hehe

Peneliti : hehe ya pak

Pak Danang : ya sekolah kan juga sudah akreditasi juga, akreditasi A sudah juga sekolah ada sistem manajemen mutu, ISO itu sudah...jadi kan ya termasuk sekolah yang sudah standar

Peneliti : kalau di lihat dari faktor budaya ada nggak pak, ee ana itu sekolah di sini karena faktor budaya gitu?

Pak Danang : faktor budaya, faktor budaya itu paling faktor ee *anu* apa namanya...keluarga biasa itu karena dulu orang tuanya sekolah disini sehingga anaknya adeknya atau ya pokok nya keluarga nya itu juga disekolahkan disini, banyak yang sepperti itu

Peneliti : oo banyak yang seperti itu ya...

Pak Danang : jadi budaya, budaya nya sudah seperti itu, mewarisi lah

Peneliti : kalau minta data-data kemarin yang daftar itu ada pak?

Pak Danang : daftar yang?

Peneliti : pendaftar yang sudah masuk atau sudah di terima

Pak Danang : wah itu filenya ada di sekretaris satunya, mau minta file nya atau...oh jumlah...jumlah pendaftar? Jumlah pendaftar itu ada ee dua ratus ee dua ratus sembilan puluh (290)

Peneliti : dua ratus sembilan puluh?

Pak Danang : oh yang ketrima itu ya? *Sek* lupa e datanya hehe saya tidak menyimpan e hehe

Peneliti : o ya udah nanti saja pak, tapi ada kan ya pak?

Pak Danang : sudah *kundur* ya bu Lilis? (bertanya kepada guru lain)

Peneliti : o ya sudah pak besok saja terimakasih

## TRANSCRIPT HASIL WAWANCARA KETUA TIM PPDB SMK

### MUHAMMADIYAH SALAMAN MAGELANG

Nama	: Anita
Hari/ Tanggal	: Senin, 13 Oktober 2017
Waktu	: 10.00 WIB
Status	: Anggota Tim PPDB

Peneliti : hehe bagaimana pelaksanaan jasa pemasaran di SMK Muhammadiyah Salaman?

Bu Anita : pelaksanaan nya dilaksanakan secara maksimal, dengan mengadakan beberapa ee metode-metode yang sudah dilaksanakan bertahun-tahun sehingga banyak siswa-siswa SMP yang bisa masuk ke SMP Muhammadiyah Salaman

Peneliti : apakah ada tim khusus dalam memasarkan jasa pendidikan?

Bu Anita : ada, ada tim PPDB...tim PPDB itu terdiri dari WKS2 Wakil Kepala Sekolah Bidang Kesiswaan dibantu staf-staf nya dan juga seluruh guru dan tenaga pendidikan, tenaga administrasi semua menjadi tim untuk kesuksesan PPDB di SMK Muhammadiyah Salaman

Peneliti : bagaimana strategi dalam memasarkan jasa pendidikan kepada masyarakat?

Bu Anita : strategi yang di maksud?

Peneliti : apakah ada strategi khusus dalam pemasaran jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman?

Bu Anita : ya, kami menggunakan jalur khusus, selain jalur khusus untuk menarik siswa kelas tiga (3) SMP untuk masuk di SMK, kami juga membantu bagi siswa-siswa yang berprestasi akan tetapi mereka secara ekonomi ee kemudian orang tua juga kurang mampu maka kita membuka jalur khusus dengan syarat siswa tersebut dari kelas satu (1) SMP sampai degan kelas tiga (3) SMP mendapatkan peringkat 10 besar di sekolah kemudian ee anak

tersebut juga mendapatkan keterangan dari kepala desa bahwa anak tersebut kurang mampu seperti itu,

Peneliti : ada perubahan strategi yang diterapkan setiap tahunnya?

Bu Anita : ada, ee karena kita tahu yang namanya sekolah swasta itu sekarang setiap tahunnya akan bertambah apalagi di ee salaman ini akan tetapi beberapa strategi sudah kita buka untuk yang kemaren bahkan kita ee untuk sesudah PPDB selesai, sudah masuk, kita masih mencari beberapa anak-anak yang mungkin tidak bisa sekolah tapi mereka mempunyai keinginan untuk sekolah, ternyata setelah kita *door to door* kita masuk ke dalam ee ruang lingkup mereka atau keadaan keluarga mereka ternyata mereka memang menginginkan sekolah, jadi kita bantu, ada beberapa ba..ee..bahkan sampai sepuluh (10) anak ee kita memasukkan anak-anak tersebut padahal sudah pembelajaran di awal semester gasal untuk kelas 1 itu masih bisa.

Peneliti : pernahkah dari humas mengadakan identifikasi segmentasi pasar? ee atau menentukan sasaran pasar sebelum memasarkan jasa pendidikannya?

Bu Anita : iya, ee sebelum memasarkan jasa pendidikan kita biasa nya PPDB kita itu adalah PPDB sepanjang waktu, jadi tidak hanya untuk menjelang-mejelang ujian saja setiap ee awal tahun, tahun ajaran kita mesti mendatangi beberapa sekolah, kita menemui guru BP kita melihat anak-anak yang berprestasi kemudian kita melihat anak-anak yang mempunyai keinginan untuk sekolah akan tetapi dari pihak keluarga tidak mampu, itu juga sudah kita ee cari. Kemudian untuk ee akhir-akhir ini karena ada ujian CBT itu sekolah kita lebih dikenal masyarakat karena sekolah kita merupakan sekolah untuk ee tempat ujian nasional bagi area-area yang ada di salaman, kajoran, tempuran, bahkan sampe wonosobo purworjo itu sampai luar kabupaten pun alhamdulillah untuk akhir-akhir tahun ini semakin banyak siswa yang masuk, jadi kita sebelum waktu PPDB sebelum waktu ujian kita lebih awal untuk bersilaturahmi ke SMP-SMP yang sudah menjadi segmentasi pasar kita.

Peneliti : apakah pernah SMK Muhammadiyah Salaman melakukan segmentasi pasar secara khusus? Yang khusus?

Bu Anita : yang khusus kita ke...SMP Kajoran, itu pernah, karena di SMK Kajoran itu di sana ada tujuh (7) kelas, setiap tahun paling tidak tiga puluh empat (34) sampai empat puluh (40) anak atau satu (1) kelas itu masuk ke SMK Muhammadiyah Salaman, jadi ee

beberapa tempat itu memang kita khususkan itu dari SMP Kajoran, kemudian SMP Negeri 3 Salaman, kemudian dari SMP Purworejo, kemudian SMP Kepil Wonosobo kabupaten Wonosobo itu memang di khususkan, di khusus kan lebih awal kita memberikan presentasi, kemudian juga kita memberkan sedikit bantuan yang bisa kita bantu untuk pengembangan sekolah.

Peneliti : dalam persaingannya, apa yang menjadi unggulan dari SMK Muhammadiyah Salaman?

Bu Anita : ee SMK Muhammadiyah Salaman itu memang berbeda dengan SMK yang lain, kita punya ciri khusus, ciri khusus itu adalah pelajaran agama yang disini kalau disekolah lain pelajaran agama itu dalam satu minggu...hanya dua (2) jam pelajaran akan tetapi di SMK Muhammadiyah Salaman ada tujuh (7) jam pelajaran..pelajaran agama, ada pelajaran aqoid, ada pelajaran ibadah, ada pelajaran akhlak, ada pelajaran sejarah islam, sejarah peradaban islam, kemudian ada pelajaran bahasa arab dan ciri khusus nya yaitu pendidikan kemuhammadiyah. Jadi perbedaaan dengan sekolah yang lain kita agama nya lebih banyak, dan setiap pagi kita memperdengarkan murotal di sekolah kemudian nanti ada sholat dhuha, kemudian sholat berjamaah setiap sholat ee dzuhur dan sholat ashar semua dilaksanakan secara berjamaah, dan pokoknya kita mecoba berbeda dengan sekolah yang lain tapi dalam keunggulannya kita ingin membentuk manusia yang cerdas, manusia yang beriman dan bertaqwa.

Peneliti : ee dari faktor budaya, apa faktor budaya yang paling mempengaruhi konsumen dalam proses PPDB sehingga ee animo masyarakat cukup tinggi di SMK Muhammadiyah Salaman?

Bu Anita : ee jadi kita tahu bahwa kalau di sini itu memang ee bukan dari golongan orang-orang yang ada ya, ee yang dimaksud budaya di situ apa mbak?

Peneliti : faktor budaya ee, seperti animo konsumen dari SMK Muhammadiyah Salaman itu cenderung karena sebelumnya orang tua nya mungkin sekolah di sini lalu menjadi budaya kalau orang tua sekolah disitu maka anaknya juga akan sekolah disitu.

Bu Anita : oiya...ternyata memang setelah kita sedikit mecari tahu bahwa banyak sekali anak-anak itu yang dulu...orang tua nya sekolah di SMK Muhammadiyah Salaman, sebelum jadi SMK kan dulu SPG, kemudian jadi SMEA, kemudian jadi SMK. Ternyata

banyak anak-anak itu yang dulu bapak ibunya sekolah disini kalau tidak ya kakak-kakaknya yang sekolah di sini jadi seperti itu, jadi mereka mengatakan katanya bahwa mendidik di SMK Muhammadiyah Salaman itu tidak hanya untuk duniawi saja tapi juga untuk kebutuhan ukhrowinya.

Peneliti : ee strategi...dalam menetapkan posisi pasar, dalam bertahan dengan para pesaing bagaimana bu?

Bu Anita : oo kita tetap melaksanakan beberapa strategi-strategi masa dulu...ee tapi kita tetep melaksanakan sebuah evaluasi jadi yang namanya strategi kadang-kadang memang ada hal yang perlu ditindak lanjuti tapi ada hal juga yang kita ee kita tidak lagi menggunakan strategi-strategi tersebut, yang tentunya ee yang kita lakukan yaitu masih menggunakan presentasi dan juga pendekatan terhadap anak-anak terlebih dengan adanya sistem ujian online ini kita nggak usah keluar-keluar bahkan ratusan beberapa anak atau dari beberapa sekolah itu sudah mendaftar sendiri untuk mengikuti ujian di SMK Muhammadiyah Salaman ini, secara tidak langsung mereka dapat melihat secara fisik tentang SMK kemudian bisa melihat lab-lab yang ada di SMK dan juga mereka ee pada waktu istirahat mengikuti try out atau mengikuti ujian itu dipersilahkan untuk melihat dan bertanya-tanya tentang kondisi di SMK Muhammadiyah Salaman, lha itu merupakan keuntungan bagi kami ketika ada beberapa sekolah-sekolah yang melaksanakan ujian nasional di sekolah kami, jadi kami gak usah keluar-keluar mereka sudah datang sendiri dan mengetahui bagaimana sebenarnya ee di SMK Muhammadiyah Salaman seperti itu...

Pebelita : target utama...ee apakah...siapa yang menjadi target utama dalam pemasaran jasa pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman?

Bu Anita : maksudnya siswa gitu?

Peneliti : iya siswa

Bu Anita : ee yang menjadi target utama bagi kami itu dari sisi sosial atau dari sisi ekonomi atau dari sisi pendidikan?

Peneliti : kalau dari sisi pendidikan dulu? Mungkin anak yang berprestasi lebih diutamakan?

Bu Anita : ya, kita memang mencari ee karena memang semboyan kita itu SMK yang tiada hari tanpa prestasi nah...jadi kita itu mencari

beberapa anak yang itu ee bisa masuk jalur khusus yang saya terangkan tadi, jadi targetnya ya paling tidak kita mempunyai sekitar tiga puluh (30) samapai lima puluh (50) anak yang jalur khusus dan itu betul-betul anak berprestasi kemudian bukan hanya kita menitik beratkan pada itu anak dari sisi...segi dari sisi sosial, segi ekonomi dari segi budaya dari segi apa saja yang kita didik disini itu akan ee semaksimal mungkin kita didik di sini, seperti itu...

Pebeliti : kalau dari ini ee sosial, segi sosial itu bagaimana? Yang menjadi segmentasi pasar SMK siapa? Sosial ekonomi....

Bu Anita : ee sosial ekonomi yaitu anak-anak yang memang ee dia berasal dari keluarga keluarga yang dikatakan sederhana buka ee ya mampu tapi termasuk dalam golongan anak-anak yang sederhana dalam artian memang untuk sekolah disini itu kita tidak tidak meberikan tarif yang mahal, bahkan kalau di SMK sini kalau seandainya belum bisa membayar itu pun bisa lulus sampai akhir meskipun tanggungannya itu sampai berjuta-juta itu kita tidak apa-apa yang penting mereka bisa sekolah dan ada komunikasi antara ee siswa, guru dengan wali murid jadi ada komunikasi ketika besok mau tes karena kita sekolah swasta tentunya anak-anak harus membayar tapi ternyata belum mampu untuk membayar maka orang tua harus ke sini dalam artian untuk berkomunikasi, nggak apa-apa belum pernah ada yang dikeluarkan karena tidak bisa membayar seperti itu

Pebeliti : dalam penetapan posisi pasar seperti itu, apa yang menjadi pembeda produk ee produk SMK dengan SMK yang lain?

Bu Anita : ee yang mejadi pembeda produk dari kami, itu karena tadi saya mengatakan yang namanya ciri khusus itu menjadi pembeda yang pertama seperti itu produknya, kemudian yang kedua itu yang mebedakan dari SMK ee lulusan SMK Muhammadiyah Salaman dengan SMK yang lain itu biasa nya ee anak-anak dari SMK Muhammadiyah Salaman itu di masyarakat itu pun akan digunakan baik itu menjadi sekertaris desa, kemudia menjadi ee apa namaya di karang taruna, remaja masjid dan sebagainya itu kami ee prodak yang kita berikan itu tidak hanya prodak untuk bekerja saja akan tetapi juga prodak-prodak di masyarakat, kalau dari pekerjaan ya ee kebetulan dari anak-anak kami itu dari lulusan-lulusan pertahun itu banyak sekali yang sudah masuk sesuai dengan pa ayang diharapkan, dari yang administrasi perkantoran ada yang jadi sekertaris kemudian dari yang akutansi ada yang menjadi pegawai bank, kemudian yang dari multimedia

itu sudah masuk ke ee perusahaan-perusahaan percetakan kemudian yang baru dari patiseri yang itu kita belum ee meluluskan baru tahun ini kita akan meluluskan yang tata boga patiseri seperti itu

Peeliti : kalau dari jasa nya, banyak sekolah yang menawarkan pelayanan bagus namun cenderung mahal, nah kalau jasa nya di SMK ini termasuk yang seperti apa?

Bu Anita : nah, kita sebagai warga SMK di sini ada guru ada kepala sekolah, wakil kepala sekolah, guru, karyawan dan semua civitas akademika yang ada di SMK kita berusaha memberikan jasa yang semaksimal mungkin, baik kepada siswa, kepada wali siswa dan juga kepada komite yang menjadi ee yayasan ee yang menjadi satu kesatuan dengan SMK, jadi kita mencoba untuk memperlihatkan jasa semaksimal mungkin kepada siswa kita, baik itu dalam segi pelayanan, atau pun dalam segi ketika ada anak yang tidak berangkat sekolah itu semaksimal mungkin kita anak tiga (3) hari tidak berangkat sekolah itu kita hubungi lewat telfon, kemudian kalo masih masih belum berangkat itu guru BP, wali kelas itu semuanya bertindak untuk melakukan visit, viisit kepada siswa itu ternyata merupakan ee me mengimbas kepada ee animo masyarakat oo ternyata di SMK itu anak tidak masuk berapa hari la..saja anak langsung ee di silaturahmi kerumah nya kemudian bertemu dengan keluarganya seperti itu....

Peneliti : kalau dari sumberdaya manusianya, itu...gimana di SMK Salaman?

Bu Anita : maksudnya siswa apa...*anu*

Peneliti : tidak, dari guru dan karyawan itu biasanya kan kalo guru kan harus ada sastra 1 minimal seperti itu

Bu Anita : o ya di SMK Muhammadiyah Salaman itu ada sekitar enam puluh...tiga (63) guru dan karyawan, untuk guru alhamdulillah mengajar sudah sesuai dengan ee akademisnya kalau agama ya dari sarjana pendidikan islam, kalau guru ee multimedia ya dari sarjana komputer kemudian kalau guru akutansi dari sarjana akutansi dan sebagainya. Ee jadi insya allah kita sudah ee apa namanya sudah sesuai dengan kualifikasi kependidikan kita, dengan apa yang kita ajarkan apa yang kita berikan..materi kepada siswa seperti itu

Peneliti : kalau dalam pembentukan citra, apa yang menjadi ee defferensi ee atau pembeda citra dari ee SMK Muhammadiyah Salaman?

Bu Anita : ee kalau untuk pembeda citra kita ee memperlihatkan dalam berpakaian, nah dalam berpakaian di SMK Muhammadiyah Salaman itu khusus nya untuk anak perempuan, ee untuk anak perempuan itu diwajibkan untuk memakai ciput atau daleman jilbab, itu membedakan dengan SMK-SMK yang lain, kemudian untuk ee memakai jilbab itu harus me..mengenakan bros, agar menutup aurot nya agar menutup dada nya itu membedakan citra dari sekolah-sekolah lain. Kemudian kita juga punya peraturan bahwa pemakaian sepatu itu hari senin sampai hari jumat itu sudah ada jadwal nya, contohnya kalau senin selasa itu harus memakai sepatu fantofel hitam itu juga membedakan dengan sekolah yang lain, kemudian rabu kamis itu menggunakan sepatu bebas kemudian jumat menggunakan fantofel lagi, karena e ada e memang kita beda untuk ee pencitraan kita berusaha dari penampilan kemudian kita menuju kepada hal-hal yang bersifat akademis seperti itu

Peneliti : ee grafik peminat ee peminat SMK Muhammadiyah Salaman setiap tahunnya bagaimana?

Bu Anita : ee untk dua (2) tahun ini...itu ;mengalami peningkatan akan tetapi memang pernah terjadi sedikit penurunan itu untuk kelas tiga (3) yang sekarang itu karena beberapa faktor dan itupun menjadi sebuah evaluasi bagi kami tim PPDB karena ee kita melihat memang untuk beberapa tahun ini di kawasan Salaman kemudian kajoran itu ee banyak sis..ee banyak SMK-SMK baru, kita tidak menyalahkan adanya SMK baru, akan tetapi kita berpacu kita *berfastabiqul khairat* bagaimana kita bisa mempertahankan bahkan meningkatkan kualitas kita, untuk ee setiap tahun nya juga d SMA Negeri kita juga ada SMA Negeri itu juga menambah *rombel* jadi itu juga mempengaruhi tapi itu faktor eksteren saja, kalau faktor interennya mungkin karena ee karena banyak strategi-strategi yang masih kita ee harus lebih belajar yang lebih bagus lagi seperti itu

Peneliti : ee bagaimana strategi dalam promosi ee jasa pendidikan di SMK?

Bu Anita : ee dalam promosi jasa pendidikan biasanya kita melakukan ee satu (1) menggunakan sepanduk ee di pinggir-pinggir jalan itu tapi banyak yang sudah kenal, kemudian ee kita menyewa mobil baik itu bis kemudian itu angkot yang biasa menggunakan ee yang membawa anak-anak untuk sekolah itu kita menyewa paling tidak lima (5) bulan untuk ee menempel setiker tentang SMK Muhammadiyah Salaman kemduian kita membagikan brosur,

kemudian kalo anak-anak itu sudah selesai melaksanakan ujian nasional untuk anak kelas ee sembilan (9) atau kelas tiga (3) SMP kita melaksanakan presentasi ke semua sekolah yang menjadi segmentasi pasar kita yaitu di beberapa kawasan di tempuran, salaman, kajoran, ee kabupaten purworejo, kabupaten wonosobo dan ee kota magelang seperti itu.

Peneliti : bagaimana cara pihak sekolah untuk mempertahankan kepercayaan masyarakat terhadap layanan jasa pendidikan dari SMK?

Bu Anita : ee untuk ee mempertahankan masyarakat agar bisa percaya kepada SMK tentunya ee kita mem...berusaha semaksimal mungkin untuk melaksanakan kewajiban-kewajiban dan memberikan hak-hak yang seharusnya diterima oleh baik itu anak ee orang tua wa..ee siswa ataupun masyarakat, jadi memang kepercayaan yang sudah kita berikan ee diberikan dari ee masyarakat itu merupakan amanah, jadi kita berusaha sebaik mungkin untuk melakukan evaluasi setiap saat alhamdulillah setiap pagi hari kita melakukan briffing untuk guru dan karyawan untuk mengevaluasi bahwasannya hari kemarin itu kita banyak kekurangan apa dan diusahakan untuk heri ini lebih baik, jadi kepala sekolah setiap pagi jam tujuh kurang lima (06.55) itu sudah siap melaksanakan briffing dan memberikan masukan-masukan untuk kebaikan SMK kedepan

Peneliti : ee dari pihak sekolah apakah pernah melakukan identifikasi kepuasan tentang jasa pendidikan ee di SMK Muhammadiyah Salaman?

Bu Anita : ee kalau untuk siswa itu pernah dulu sebelum akreditasi itu pernah memberikan sebuah pertanyaan-pertanyaan dari sekolah kepada siswa tentang ee apa namanya tentang...

Peneliti : identifikasi kepuasan?

Bu Anita : he eh tentang puas atau tidak nya di SMK Muhammadiyah seperti itu kalau tidak juga kita ee setiap guru kita melaksanakan sebuah interview kepada siswa jadi seperti itu ee menurut anda bagaimana dengan guru-guru dan setiap guru juga memberikan itu mbak jadi memberikan setiap akhir pelajaran sudah selsei berapa kompetensi dasar itu memberikan masukan-masukan baik itu kepada sekolah maupun untuk guru itu ada...

Peneliti : apa yang menjadi pertimbangan dari SMK Muhammadiyah Salaman dalam menentukan harga jual jasa pendidikannya?

- Bu Anita : ee kalau untuk pertimbangan harga jual itu kan ee tidak lepas dari pembayaran SPP kalau ee sebenarnya ya ee untuk mencukupi semua itu memang harga nya memang..di sini dikatakan cukup murah dibandingkan dengan sekolah yang lain jadi yang menjadi pertimbangan adalah ketika kita itu yang penting bisa menolong anak-anak yang tidak bisa sekolah itu sehingga bisa sekolah di SMK yang kita tahu bahwa SMK..itu biasanya harga nya mahal untuk sekolahnya tapi kita mencoba di SMK Muhammadiyah Salaman ini meskipun untuk membayar SPP itu dengan harga yang tidak mahal akan tetapi mempunyai kualitas yang tidak kalah dengan mereka-mereka yang sekolah di sekolah yang SPP nya mahal seperti itu.
- Peneliti : apakah faktor organisasi menjadi pertimbangan siswa dalam memilih sekolah?
- Bu Anita : ee kalau dulu...dulu ketika saya melaksanakan sebuah presentasi itu memang ada beberapa siswa yang bertanyanya apakah kalau sekolah di Muhammadiyah itu dijadikan Muhammadiyah? Kami tidak seperti itu, jadi ee sekolah di Muhammadiyah itu kita beruaha agar semua anak-anak yang baik itu dari ee sahabat-sahabat kita dari organisasi itu Nahdhotul Ulama itu LDII itu organisasi-organisasi yang lain yaitu organisasi islam diperbolehkan untuk sekolah di SMK Muhammadiyah Salaman jadi ee yang tadinya itu menjadi sebuah pemikiran apakah di SMK itu dijadikan orang Muhammadiyah di organisasi Muhammadiyah ternyata setelah anak itu masuk itu sudah tidak menjadi sebuah pemikiran lagi
- Peneliti : nah yang menjadi motivasi peserta didik baru sehingga berminat di SMK Muhammadiyah Salaman itu kebanyakan apa?
- Bu Anita : ee kebanyakan karena tempatnya strategis, kemudian harga nya tidak mahal dan lulusan nya ee bisa bekerja di dalam maupun luar negri seperti itu
- Peneliti : berarti keadaan sosial ekonomi segmentasi pasar SMK Muhammadiyah Salaman berarti menengah kebawah ya?
- Bu Anita : iya, menengah kebawah jadi memang, memang kita harus mengakui bahwa itu menengah kebawah akan tetapi kalau kita tidak ee apa namanya tidak ee mempunyai keinginan untuk menolong orang-orang yang menengah kebawah ya nanti kasian mereka tidak tidak bisa sekolah di SMK

- Peneliti : ee kendala-kendala dalam melasaakan strategi pemasaran pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman itu apa ya?
- Bu Anita : ee kendalanya, kalau siswa itu biasanya takut mbak karena melihat ee gedung nya, jadi gedungnya karena sudah mempunyai dua..dua gedung ada kampi satu kampus dua kemudian memang kita beberapa tahun ini melakukan pembangunan terus itu mereka sudah taku sendiri, takut biaya nya mahal jadi seperti itu jadi memang kita harus betul-betul menerangkan bahwa kalau masuk disana itu punya uang seratus ribu (100.00) dua ratus ribu (200.000) langsung masuk silahkan, bahkan kemarrin sampai ada dua puluh persen (20%) hanya membayar dua ratus ribu (200.000) saat masuk, silahkan dan diberikan baju, diberikan seragam tetep dibilang seperti, jadi memang...memang kendalanya itu mereka...mereka takut dengan bayangan apalagi dengan SMK yang disitu banyak menggunakan ee komputer menggunakan macem-macem nah mereka takut nanti kalau di SMK harus beli laptop, uh nanti kalau SMK itu anaknya *borju-borju* dan sebagainya padahal kita ternyata ya ya sama saja dengan sekolah-sekolah yang lain seperti itu
- Peneliti : pernahkah ada orang tua yang komplain jika tidak..ee ada kesesuaian antara apa yang di promosikan dengan jasa yang diberikan?
- Bu Anita : alhamdulillah selama ini belum pernah dan mudah-mudahan jangan pernah ada siswa yang ee orang tua siswa yang komplain terhadap ee apa yang kita promosikan dengan bukti apa yang kita berikan
- Peneliti : hehe sudah sepertinya, terimakasih ibu anita
- Bu Anita : ya sama sama, semoga sukses

**TRANSCRIPT HASIL WAWANCARA SISWI SMK MUHAMMADIYAH  
SALAMAN MAGELANG**

Nama	: Lina, Ida
Hari/ Tanggal	: Kamis, 26 Oktober 2017
Waktu	: 12.30 WIB
Lokasi	: Ruang Perpustakaan SMK Muhammadiyah Salaman

Peneliti : nama nya siapa?  
Lina : Lina durotus  
Peneliti : lina?  
Lina : lina  
Peneliti : kelas satu?  
Lina : iya kelas satu  
Peneliti : sama juga? (nunjuk ke Ida)  
Ida : iya  
Peneliti : namanya rina  
Lina : lina  
Peneliti : eh lina maaf maaf hehe sama?  
Ida : ida  
Peneliti : ida?  
Ida : iya  
Peneliti : nih mau nanya-nanya bentar ya, bentar doang kok gak lama...ee kelas satu apa?  
Ida : kelas 1 AP 2  
Peneliti : AP 2?  
Ida : iya

Peneliti : kalau mbake?

Lina : sama AP 2

Peneliti : AP 2? Pas dulu...ee saya mau nanya tentang ini nih tentang dulu gimana masuknya ke sini, setelah kesini ....dulu ee masuk kesini itu dikasih tau siapa sekolahnya? Tau dari sekolah apa tau sendiri?

Lina, Ida : tau sendiri...

Peneliti : tau sendiri? Tau sendiri...itu tau nya kamu dari mana?

Ida : dari kakak kelas kakak kelas

Peneliti : oh jadi kakak kelas udah banyak yang masuk kesini ya? Terus mengikuti

Ida : iya...

Peneliti : dulu sekolah di mana?

Ida : di MTs Mamba'ul Ihsan Tempuran...

Peneliti : tempuran?

Ida : iya...

Peneliti : kalau Lina?

Lina : SMP Negri 3 Salaman

Peneliti : itu tau sendiri gimana?

Lina : dari kakak kelas

Peneliti : dari kakak kelas juga banyak yang masuk ke sini?

Lina : iya

Peneliti : kayak gitu?

Lina : iya

Peneliti : terus kakak kelas ngajak apa emang kamu tertarik sendiri?

Lina : tertarik sendiri

Peneliti : kalau ini?

Ida : tertarik sendiri

Peneliti : tertarik sendiri...itu tertarik nya kenapa? Dari ini dulu (nunjuk ke Lina)

Lina : eee

Peneliti : kenapa kok tertarik pengen sekolah disini itu kenapa?

Lina : ya...sekolahnya ya...apa hehe

Peneliti : karena jurusan nya...atau karena fasilitasnya bagus....

Lina : ee fasilitas nya...terus sama jurusan nya

Peneliti : jurusannya juga cocok gitu ya?

Lina : iya

Peneliti : kalau mbak nya gimana? (sambil nunjuk ke Ida)

Ida : jurusan

Peneliti : jurusan...kenapa pengen jurusan ini?

Ida : ya karena pengen ikut kerja itu ya...yang di salur salurkan itu

Peneliti : oo pengen langsung di salurkan ke pekerjaan kayak gitu?

Ida : iya

Pemeliti : ee di...tau SMK lain nggak selain sini?

Ida : tau

Peneliti : pernah ada ketertarikan gitu nggak pengen masuk ke SMK yang lain gitu selain di sini? Mungkin sebelum masuk ke SMP e SMK sini tuh pernah pengen daftar dimana gitu?

Ida : iya

Peneliti : mbak nya? (sambil nunjuk ke Lina)

Lina : enggak

Peneliti : enggak? Udah langsung pengen di sini?

Lina : iya

Peneliti : kenapa pengen eh di SMK mana?

Ida : di SMK Muhammadiyah Borobudur Setembor

Peneliti : SMK Muhammadiyah? Setembor?

Ida : iya

Peneliti : kenapa pengen disana tadinya?

Ida : ya banyak temennya

Peneliti : banyak temennya?  
Ida : iya  
Peneliti : tapi disana ada jurusan yang kamu pengenin nggak?  
Ida : ada  
Peneliti : apa?  
Ida : apa itu...perhotelan...  
Peneliti : oh perhotelan....ee tadi terus....terus kenapa akhirnya memilih di sini mbak ida?  
Ida : sama orang tua nggak boleh  
Peneliti : oh sama orang tua di sana gak boleh...  
Ida : nggak boleh...  
Peneliti : terus boleh disini?  
Ida : iya  
Peneliti : orang tua berarti setuju ya sekolah di sini?  
Ida : iya  
Peneliti : kalau Lina? Setuju? Orang tua?  
Lina : iya, setuju  
Peneliti : setuju...ee kalau inikan SMK Muhammadiyah...kalau Ida itu dari organisasi Muhammadiyah bukan?  
Ida : bukan  
Peneliti : bukan...kalau Lina?  
Lina : bukan  
Peneliti : bukan juga? Terus kenapa kok sekolah di SMK Muhammadiyah sini? Tau gak kalau di sini di bawah organisasi Muhammadiyah?  
Lina, Ida : tau...  
Peneliti : tau? Orang tua tapi setuju?  
Lina : iya setuju  
Peneliti : jadi nggak masalah gitu ya beda organisasi gitu ya?  
Ida : nggak apa-apa

Peneliti : nggak apa-apa....kalau biaya sekolah disini termasuk memberatkan atau biasa aja?

Ida : biasa

Peneliti : biasa?

Ida : iya

Peneliti : kamu juga Lina?

Lina : ya biasa

Peneliti : menurut orang tua kamu juga biasa aja?

Lina : biasa

Peneliti : terus ini...lagi ya...ee setelah lulus nanti pengen lanjut sekolah lagi apa pengen langsung disalurkan ke pekerjaan?

Ida : pengen disalurkan pekerjaan

Peneliti : pengen langsung....kalau Lina?

Lina : tergantung ee apa orang tua

Peneliti : tergantung orang tua...tapi ada keinginan lanjut lagi nggak?

Lina : pengen

Peneliti : pengen? Pengen kira-kira pengen di mana?

Lina : emmm hehe

Peneliti : belum tau? Hehe

Lina : belum tau

Peneliti : terus....terus ini kan udah sekolah di SMK ya...terus merasa puas nggak setelah sekolah di SMK? Ada ada kyaka merasa kurang puas gitu?

Lina : ee tidak

Peneliti : puas?

Lina : iya

Peneliti : gimana Ida?

Ida : iya sama

Peneliti : puas...kalau pelayanannya di SMK itu gimana? Gurugurnya...karyawannya...itu baik atau...

Ida : baik, ramah

Peneliti : ramah...terus?

Ida : menyenangkan

Peneliti : kalau menurut Lina gimana?

Lina : baik...ramah

Peneliti : kalau temen-temennya, menurut setau kalian aja ya...temen-temennya itu sekolah disini karena faktor apa? Yang paling banyak gitu? Karena disekolahnya banyak yang masuk sini...atau karena mungkin...inikan dibawah organisasi Muhammadiyah...jadi tertarik gara gara saya seorganisasi sama ini gitu? Menurut ini dulu..Ida...

Ida : nggak tau

Peneliti : nggak tau? Kalau Lina tau nggak?

Lina : nggak

Peneliti : nggak tau ya...emmm saudara-saudaranya ada yang masuk sini nggak?

Ida : nggak ada

Peneliti : nggak ada...kalau saudaranya ini Lina?

Lina : ada nggak ya...nggak eh ad eh ada nggak ada..nggak ada

Peneliti : berarti nggak ada faktor dari saudara pernah disini terus kamu pengen disini gitu nggak ada?

Lina : nggak ada

Peneliti : nggak ada ya...kalau dulu pas sebelum masuk sini itu...kalian tau nggak ini...ada pemasaran SMK?

Ida : ada, tau

Peneliti : tau? tau ya ida tau?

Ida : tau

Peneliti : gimana taunya?

Ida : dari kakak kelas...

Peneliti : kakak kelas?

Ida : yang udah lulus tahun kemarin

Peneliti : oo terus diajakin kakak kelas gitu?  
Ida : iya  
Peneliti : kalau umpanya dari iklan...sepanduk kyak gitu tau nggak?  
Ida : enggak  
Peneliti : nggak tau?  
Ida : nggak tau  
Peneliti : Ida tau nggak eh Lina tau nggak? Nggak tau? pernah liat ada spanduk ee pemasaran ini bahwa kek mempromosikan SMK Muhammadiyah Salaman tau nggak?  
Lina : nggak tau  
Peneliti : nggak tau ya... hemm yaudah mungkin itu aja...makasih ya  
Ida : ya...

**TRANSCRIPT HASIL WAWANCARA SISWA SMK MUHAMMADIYAH  
SALAMAN MAGELANG**

Nama	: Alfian, Raihan, Rozi
Hari/ Tanggal	: Kamis, 26 Oktober 2017
Waktu	: 12.40 WIB
Lokasi	: Ruang Perpustakaan SMK Muhammadiyah Salaman

Peneliti : mas....perkenalan dulu ya...dari mas nya...

Alfian : perkenalkan nama saya Alfian Alfi Mas'ud dari kelas 10 AKA 2

Peneliti : mas nya?

Raihan : Raihan Aji Multaza dari kelas 10 AKA 2

Peneliti : yang satu nya?

Rozi : Muhammad Rozi Ramdhani

Peneliti : Rozi ya?

Rozi : Iya dari AKA 2 juga

Peneliti : semua AKA 2?

Afian, Raihan, Rozi : iya

Peneliti : kelas 1 ya?

Afian, Raihan, Rozi : iya

Peneliti : mau nanya nih, ee kemarin...sebelum kalian masuk ke SMK ini nih itu siapa e tau dari mana sekolah SMK? Dari alfian dulu...

Alfian : kalau saya tahu dari...waktu itu kan sekolah sosialisasi ke SMP terus sekolah SMK ini gimana...jurusannya apa aja terus saya itu kayak ada minat tertarik masuk sini terus saya coba di sini terus ketrima jadi masuknya jurusan akutansi disini

Peneliti : kalau Raihan? Tau dari mana?

Raihan : awalnya ya sama dari presentasi dari sekolah ini

Peneliti : presentasi dari sekolah...

Raihan : trus tertarik dengan jurusan akutansi karena suka matematika

Peneliti : oh karena suka matematika yah? Kalau Rozi?

Rozi : ee saya sudah dari kelas 2 SMP dari kakak kan dulu pernah ada disini

Peneliti : oh kakak nya disini?

Rozi : iya dulu kakak sepupu ada di sini terus cerita kalau disini tu ya gini gini bagus terus ya terus tertarik kesini

Peneliti : tertarik akhirnya?

Rozi : iya

Peneliti : kamu kan tau dari presentasi

Alfian : iya

Peneliti : yang paling menjadi ketertarikan kamu itu apa? Pas ini presentasi?

Alfian : presentasi? Ya yang pertama itu yang presentasi waktu itu ya gurunya itu kalau dari menurut pandangan saya itu baik gitu gurunya terus sampai di sini ya memang bener gurunya itu baik terus ya terus dari jurusan akutansi ini ya karena ya saya terus terang suka hitung-hitung gitu loh mbak jadi masuk nya akutansi

Peneliti : kalau kamu? (nunjuk ke raihan) yang paling menjadi ketertarikan apa?

Raihan : ketertarikan ya yang pertama...banyak temen di sini...dari desa terus jurusan ya itu juga yang menerangkan jurusannya itu bisa membuat saya tertarik karena matematika itu

Peneliti : kalau kamu? (nunjuk ke Rozi)

Rozi : -ya karena kesuksesan mbak saya toh, jurusannya kan akutansi juga...itu sukses dengan apa...dibidangnya...nah saya juga tertarik kok sukses

Peneliti : pengen sama sama kyak mbak nya gitu ya?

Rozi : iya

Peneliti : sebelum nya itu sekolah dimana kamu?

Alfian : di SMP Negri 1 Tempuran

Peneliti : kalau Raihan?

Raihan : dari SMP Negri 1 Kajoran

Peneliti : oh kajoran....kalau ini Rozi?

Rozi : Muhammadiyah 2 Wates

Peneliti : Muhammadiyah 2 Wates...SMP?

Rozi : iya

Peneliti : eh sebelumnya itu...sebelum kalian kenal SMK ini pernah pengen sekolah di lain tempat nggak?

Alfian : ya pernah waktu itu...pengen sekolah di Taruna Nusantara tapi....udah daftar di sana itu kurang tingginya itu kurang 2 cm atau 3cm terus kalau kriteria nilai nya Cuma 1 yang kurang, IPA itu kurang 5 tapi itu karena tigginya itu jadinya ya pindahnya kesini gitu

Peneliti : kalau Raihan pernah nggak?

Raihan : pernah dulunya sudah mendaftar di MA Negeri 1 Magelang tapi transportnya....

Peneliti : oh transportnya...

Raihan : jalannya itu lebih lama

Peneliti : kalau di sini lebih dekat?

Raihan : iya lebih dekat

Peneliti : ya...kalau kamu? (nunjuk ke Rozi)

Rozi : langsung ke sini

Peneliti : langsung ke sini?

Rozi :iya

Peneliti : langsung yakin gitu ya kesini ya?

Rozi : iya

Peneliti : kalau....orang tua setuju gak dengan pilihan kamu? (nunjuk ke Alfian)

Alfian : orang tua...khususnya kalau ibu..ibu mendukung tapi kalau ayah sih...pertamanya pengennya sih di STM Mesin...ya tapi setelah disini tau jurusannya ya..memang memadai gitu bisa terus gapapa mulai sekarang sudah biasa

Peneliti : kalau Raihan orang tuanya setuju nggak?

Raihan : pertama ibu setuju...tapi kalau ayah inginnya saya ikut masuk di arsitek

Peneliti : oh arsitek

Raihan : tapi di arsitek nggak suka menggambar

Peneliti : nggak suka menggambar...lebih suka menghitung ya?

Raihan : iya...iya

Peneliti : ya...kalau kamu langsung setuju? (nunjuk ke Rozi)

Rozi : iya dua dua nya setuju yang penting niat gitu...

Peneliti : oh ya...yang penting niat ya?

Rozi : ho oh ya niat...

Peneliti : terus...ee disini kan SMK Muhammadiyah ya, berarti itu dibawah organsasi Muhammadiyah kalian ini dari organisasi Muhammadiyah nggak?

Alfian : kalau saya ya terus terang di desanya termasuk desa yang...termasuk desa yang aktif di gerakan Muhammadiyah, jadi ya kalau disini ya udah didukung sama orang tua terus ya sesuai sama lingkungan nya

Peneliti : klop gitu ya?

Alfian : ya

Peneliti : kalau kamu? (nunjuk ke Raihan)

Raihan : dilingkungan rumah saya enggak Muhammadiyah

Peneliti : kamu dari organisasi Muhammadiyah nggak?

Raihan : bukan...

Peneliti : bukan?

Raihan : bukan

Peneliti : dilingkungan juga bukan?

Raihan : bukan

Peneliti : tapi orang tua setuju ya?

Raihan : setuju

Peneliti : dan kamu sendiri setuju nggak?

Raihan : setuju

Peneliti : nggak masalah gitu ya?

Raihan : nggak masalah nggak papa

Peneliti : kalau kamu? (nunjuk ke Rozi)

Rozi : setuju, nggak masalah menyesuaikan saja

Peneliti : kamu dari organisasi Muhammadiyah juga?

Rozi : kalau di rumah enggak

Peneliti : di rumah enggak ya... ee kalau masalah biaya disini itu menurut kalian memberatkan atau biasa aja

Alfian : ya...nggak terlalu memberatkan ya lumayanlah lumayan udah bisa nutupin mbak

Penelitti : kalau Raihan?

Raihan : ya kalau di sini itu dipikir-pikir ya lebih murah dari yang lain..SPP nya ringan

Peneliti : kalau Rozi?

Rozi : mencukupi lah bisa

Peneliti : mencukupi?

Rozi : iya

Peneliti : bisa ya? Ee terus kalau menurut kalian yang paling membedakan antara SMK Muhammadiyah dengan SMK lain itu apa?

Alfian : ya termasuk juga kalau menurut saya itu sekolah nya itu unik ya mbak ya, terus lingkungannya itu kecil tapi bisa meminimalisir bisa di buat banyak kelas gitu kalau menurut saya pribadi

Rozi : he eh....muridnya banyak

Peneliti : kalau menurut Raihan?

Raihan : sekolah ini baik, lebih ya gurunya itu memberikan gimana ya...memberikan materinya itu mudah diterima

Rozi : kan tadi bedanya sini sama SMK lain

Peneliti : he eh

Rozi : nah kalau sini tu Muhammadiyah tapi bisa mengalahkan yang negri-negri itu loh

Peneliti : kalau disini terlalu ditekankan nggak keMuhammadiyah an nya?  
Rozi : enggak  
Raihan : enggak  
Peneliti : enggak ya, netral berarti ya?  
Alfian, Raihan, Rozi : netral  
Peneliti : terus...ee dulu tau nggak sebelum masuk sini ada pemasaran dari SMK Muhammadiyah? Kayak promosi-promosi gitu tau nggak? Nggak tau?  
Raihan : nggak tau  
Peneliti : Cuma tau dari presentasi ya?  
Raihan : iya presentasi  
Peneliti : kalau....ada baliho, di sosial media kayak gitu juga?  
Rozi : oh kalau sosial media ada  
Raihan : sosial media ada  
Peneliti : tau ya?  
Raihan : ada, tau  
Rozi : tau  
Peneliti : kalau baliho...kayak gitu-gitu tau nggak?  
Alfian : ada  
Peneliti : tau ya? Alfian tau?  
Alfian : tau  
Peneliti : terus...setelah sekolah disini nih kalian puas apa enggak gitu?  
Alfian : ya...kalau saya pribadi ya pengennya tuh lanjut universitas tapi...kalau besok misal memadai buat lanjut ya lanjut tapi kalau tidak ya cari pekerjaan  
Peneliti : kalau kamu? (nunjuk ke raihan)  
Raihan : inginnya kerja dulu  
Peneliti : kerja dulu?  
Raihan : kalau sudah memiliki penghasilan nanti bisa lanjut ke kuliah

Peneliti : kalau kamu? (nunjuk ke Rozi)

Rozi : sama, insyaallah kerja dulu baru kuliah

Peneliti : kerja dulu baru kuliah? Ee tau kan kalau di SMK itu ada yang ini..ee nanti disalurkan ke pekerjaan, itu salah satu yang menjadi motivasi apa enggak?

Alfian : ya menjadi motivasi, tapi untuk memenuhi syarat itu ya termasuk berat ya,

Peneliti : oh ada syaratnya?

Alfian : ta, jurusan nya tuh harus minil 8 semua minimal

Peneliti : oh minimal 8?

Alfian : iya, jadi nanti terus masih ada seleksi-seleksi lanjut yang ya sekira tu ya...gak mudah lah...gitu ya jadi misal cadangan gitu kalau gak lulus

Raihan : kalau menurut Raihan gimana?

Alfian : ya...sama hampir sama dengan Alfian

Peneliti : berarti juga berat juga nih? Persyaratannya?

Raihan : iya

Peneliti : kalau Rozi?

Rozi : ya kayak nya samalah....berat kayak nya

Peneliti : berat juga ya menurut mu ya?

Rozi : iya

Peneliti : kalau karyawan, guru di SMK Muhammadiyah ini gimana? Menurut kalian...

Alfian : ya termasuk ramah tapi ada juga yang galak tapi yo... itu juga galak karena kita itu yang buat salah tapi yo kebanyakan mayoritas nya yo...baik baik guru nya

Peneliti : baik baik ya?

Raihan : baik baik

Rozi : ramah ramah disini gurunya

Peneliti : kalau ini, kedisiplinannya? Itu gimana menurut kalian?

Alfian : kedisiplinannya...termasuk bagus disini ya kalau ya telat misal terlambat 5 menit itu masih dikasih toleransi net nya trus juga waktunya masuk ya masuk ya disiplinnya bagus termasuk masuk bagus di sini

Peneliti : kalau ini dari kakak kelas sebelumnya, yang umpanya dulu di SMP nya se SMP terus pernah nggak ada yang ngajak ayo sekolah disini aja gitu ada nggak?

Rozi : ada

Raihan : ada

Peneliti : trus diajak kesini apa Cuma lewat lisan aja?

Alfian : diajak kesininya itu tadinya waktu itu dikasih brosurnya SMK sini

Peneliti : he em

Alfian : terus diajak ajak kakak yuk kesini masuk SMK terus dikasih brosur saya baca baca terus ya enak terus ya masuk ke sini aja yang pertama karena ajakan itu terus karena presentasi-presentasi kayak baik gitu

Peneliti : jadi banyak pertimbangan ya?

Alfian : iya jadi banyak pertimbangan

Peneliti : kalau kamu? (nunjuk ke Raihan)

Raihan : lewat lisan aja

Peneliti : lewat lisan aja? Nggak sampe diajak kesini?

Raihan : nggak sampe

Peneliti : nggak sampe ya, yaudah mungkin cukup itu aja

Rozi : ya

Peneliti : makasih ya

Alfian, Raihan, Rozi : iya sama sama

Lampiran VII

Data Sekolah

F/423/Ka.TU/6	
6 Juni 2011	dari



**MUHAMMADIYAH MAJELIS PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH**  
**SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN**  
**SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN**

Jl. Raya Salaman No. 52, Kab. Magelang 56162 | Telp. 0293 – 335166  
email : smk\_muhsal@yahoo.co.id | website : smkmuhsalaman.ac.id

Kompetensi Keahlian : 1. Akuntansi 2. Administrasi Perkantoran 3. Multimedia 4. Patiseri



Manajemen  
Sleman  
0293 335166

**KEPUTUSAN KEPALA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)**  
**MUHAMMADIYAH SALAMAN**  
Nomor : 423.5/ 290 /SMKM.SLMN/2017

**TENTANG**

**PENGURUSAN GURU DALAM PROSES BELAJAR MENGAJAR**  
**PRAKTEK BIMBINGAN DAN PENYULUHAN/TUGAS-TUGAS LAIN**  
**PADA SEMESTER GASAL TAHUN PELAJARAN 2017/2018**

- Menimbang** : Dalam rangka memperlancar pelaksanaan belajar mengajar/praktek/ bimbingan dan penyuluhan/tugas-tugas lain di SMK Muhammadiyah Salaman maka perlu ditetapkan pembagian tugas guru
- Mengingat** : 1. Undang-undang Nomor 8 tahun 1974  
2. Undang-undang Nomor 2 tahun 1989  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 3 tahun 1980  
4. Peraturan Pemerintah Nomor 27 tahun 1990  
5. Peraturan Pemerintah Nomor 28 tahun 1990  
6. Peraturan Pemerintah Nomor 29 tahun 1990  
7. Keputusan Menteri Negara Pendayagunaan Aparatur Negara Nomor 26/MENPAN/1989  
8. Surat edaran bersama Menteri Pendidikan dan Kebudayaan dan Kepala Badan Administrasi Kepegawalan Negara Nomor 57686/MPK/1989 dan Nomor 38/SE/1989  
9. Surat edaran Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 143/MPK/1990
- Mengingat pula** : Keputusan Kepala Kantor Wilayah Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 143/MPK/1990

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** :  
**Pertama** : Pembagian tugas guru dalam proses belajar mengajar/praktek/bimbingan dan penyuluhan/tugas-tugas lain seperti tersebut pada lampiran I, III, IV
- Kedua** : Tiap-tiap guru melaporkan pelaksanaan tugasnya secara tertulis dan berkala kepada Kepala Sekolah
- Ketiga** : Biaya yang diperlukan dalam pelaksanaan keputusan dibebankan pada anggaran yang sesuai
- Keempat** : Apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan pembetulan
- Kelima** : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan

Ditetapkan di : Salaman  
Pada tanggal : 17 Juli 2017



**TEMBUSAN :**

1. Kepala Kantor Wilayah Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Prop. Jateng
2. Kepala Kantor Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olah Raga Kab. Magelang
3. Pengawas Bidang Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Prop. Jateng

**DAFTAR ASET TETAP HASIL PENILAIAN KEMBALI**  
 PER TANGGAL : .....

NO	KELOMPOK ASET TETAP BERWUJUD	TAHUN PEROLEHAN	NILAI PEROLEHAN (Rp)	NEKSI BUKU TERAKHIR	KET
1	2	3	4	5	6
1	<b>BUKAN BANGUNAN</b>				
	Kelompok 1 :				
	Kendaraan				
	a. Panther	2010	Rp 90.000.000		
	b. Avanza Veloz	2016	Rp 250.000.000		
	Kelompok 2 :				
	Alat Elektronik				
	a. Komputer Lab AK	2015	Rp 120.000.000		
	b. Komputer Lab MM	2011	Rp 250.000.000		
	c. Komputer Lab AP	2010	Rp 100.000.000		
	d.				
	Kelompok 3 :				
	Mebeler				
	a. Mebeler Ruang Guru	2010	Rp 1.000.000		
	b. Mebeler Ruang BKK	2014	Rp 2.000.000		
	c. Mebeler Ruang Kepala Sekolah	2015	Rp 3.000.000		
	d.				
	e.				
2	<b>BANGUNAN</b>				
	Permanen :				
	a. Ruang Kelas ( 18 Ruang )	Bertahap	Rp 2.700.000.000		
	b. Kantor	1982	Rp 75.000.000		
	c.				
	d.				
	e.				
	Tidak Permanen :				
	a. Garasi	2010	Rp 10.000.000		
	b.				
	c.				
3	<b>TANAH</b>				
	a. 1760 M2		Rp 2.640.000.000		
	b. 650 M2		Rp 975.000.000		
	c. 706 M2		Rp 1.359.000.000		
	d. 314 M2		Rp 471.000.000		
	e. 935 M2		Rp 935.000.000		
	f. 870 M2		Rp 870.000.000		
	g. 311 M2		Rp 311.000.000		
	<b>JUMLAH</b>		Rp 10.862.000.000		





**PERHITUNGAN JUMLAH ASET  
SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN**

**1 TANAH**

**LOKASI : KAMPUS 1**

**LUAS TANAH x TAKSIRAN HARGA PER METER PERSEGI**

1	1760 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 2.640.000.000
2	650 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 975.000.000
3	706 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 1.059.000.000
4	314 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 471.000.000

**TOTAL = Rp 5.145.000.000**

**LOKASI : KAMPUS 2**

**LUAS TANAH x TAKSIRAN HARGA PER METER PERSEGI**

1	935 meter persegi	x	Rp 1.000.000	=	Rp 935.000.000
2	870 meter persegi	x	Rp 1.000.000	=	Rp 870.000.000
3	311 meter persegi	x	Rp 1.000.000	=	Rp 311.000.000

**TOTAL = Rp 2.116.000.000**

**TOTAL KAMPUS 1 = Rp 5.145.000.000**

**TOTAL KAMPUS 2 = Rp 2.116.000.000**

**Rp 7.261.000.000**

**2 GEDUNG**

**LOKASI : KAMPUS 1**

**TAKSIRAN HARGA GEDUNG**

RUANG KELAS BLOK 2 AP, 2 AK, 2 MM & 1 AP 1	=	Rp 3.600.000.000
RUANG TU, LAB MM, LAB TOEIC	=	Rp 900.000.000
RUANG UKS, BK, BKK & LAB KIKPI, GARASI, SATPAM	=	Rp 900.000.000
MASJID	=	Rp 500.000.000
RUANG KELAS BLOK 1 AP 2 & AP 3, 1 AK 1 & AK 2	=	Rp 1.000.000.000
LAB KOMPUTER AP, RUANG OSIS, MUSIK, DRUMBAND,	=	Rp 1.000.000.000
DAN DAPUR	=	Rp 150.000.000
RUANG KELAS 1 MM, 1 PS, 2 PS LAB PATISERI	=	Rp 1.000.000.000
AMANAH MART, LAB AK, PERPUSTAKAAN	=	Rp 750.000.000

**TOTAL = Rp 9.800.000.000**

**LOKASI : KAMPUS 2**

**TAKSIRAN HARGA GEDUNG**

RUANG KELAS 3 AK, 3 MM, 3 AP	=	Rp 750.000.000
RUANG GURU & RUANG KELAS 3 PS	=	Rp 600.000.000
RUMAH DEPAN MASJID	=	Rp 250.000.000
RUANG TU	=	Rp 400.000.000
RUANG SATPAM	=	Rp 15.000.000
ASRAMA	=	Rp 400.000.000

**TOTAL = Rp 2.415.000.000**

**TOTAL KAMPUS 1 = Rp 9.800.000.000**

**TOTAL KAMPUS 2 = Rp 2.415.000.000**

**Rp 12.215.000.000**

**3 PERALATAN UNTUK PEMBELAJARAN**

**LOKASI : KAMPUS 1**

**TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA KELAS DAN LAB	520 x	Rp 150.000	=	Rp 78.000.000
KURSI KELAS DAN LAB	1040 x	Rp 50.000	=	Rp 52.000.000
KOMPUTER	120 x	Rp 4.000.000	=	Rp 480.000.000
LCD PROYEKTOR	20 x	Rp 5.000.000	=	Rp 100.000.000
ALMARI	15 x	Rp 500.000	=	Rp 7.500.000
PRINTER	10 x	Rp 2.000.000	=	Rp 20.000.000

**TOTAL = Rp 737.500.000**

**LOKASI : KAMPUS 2****TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA KELAS DAN LAB	160 x	Rp	150.000	= Rp	24.000.000
KURSI KELAS DAN LAB	320 x	Rp	50.000	= Rp	16.000.000
ALMARI	2 x	Rp	250.000	= Rp	500.000
				<b>TOTAL = Rp</b>	<b>40.500.000</b>

TOTAL KAMPUS 1	= Rp	737.500.000
TOTAL KAMPUS 2	= Rp	40.500.000

**Rp 778.000.000**

**4 PERALATAN KANTOR****LOKASI : KAMPUS 1****TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA	10 x	Rp	250.000	= Rp	2.500.000
KURSI	10 x	Rp	75.000	= Rp	750.000
KOMPUTER	10 x	Rp	4.000.000	= Rp	40.000.000
ALMARI	6 x	Rp	500.000	= Rp	3.000.000
PRINTER	4 x	Rp	2.000.000	= Rp	8.000.000
				<b>TOTAL = Rp</b>	<b>54.250.000</b>

**LOKASI : KAMPUS 2****TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA	10 x	Rp	500.000	= Rp	5.000.000
KURSI	10 x	Rp	75.000	= Rp	750.000
KOMPUTER	2 x	Rp	4.000.000	= Rp	8.000.000
LCD PROYEKTOR	2 x	Rp	4.000.000	= Rp	8.000.000
ALMARI	2 x	Rp	250.000	= Rp	500.000
PRINTER	1 x	Rp	2.000.000	= Rp	2.000.000
				<b>TOTAL = Rp</b>	<b>24.250.000</b>

TOTAL KAMPUS 1	= Rp	54.250.000
TOTAL KAMPUS 2	= Rp	24.250.000

**Rp 78.500.000**

**5 KENDARAAN****TAKSIRAN HARGA KENDARAAN**

MOBIL PANTHER	= Rp	70.000.000
MOBIL AVANZA	= Rp	200.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>= Rp</b>	<b>270.000.000</b>

DAFTAR ASET TETAP HASIL PENILAIAN KEMBALI  
PER TANGGAL : .....

NO	KELOMPOK ASET TETAP BERWUJUD	TAHUN PEROLEHAN	NILAI PEROLEHAN (Rp)	NO BUKU TERAKHIR	KET
1	2	3	4	5	6
1	BUKAN BANGUNAN				
	Kelompok 1 : Kendaraan				
	a. Panther	2010	Rp 90.000.000		
	b. Avanza Veloz	2016	Rp 250.000.000		
	Kelompok 2 : Alat Elektronik				
	a. Komputer Lab AK	2015	Rp 120.000.000		
	b. Komputer Lab MM	2011	Rp 250.000.000		
	c. Komputer Lab AP	2010	Rp 100.000.000		
	d.				
	Kelompok 3 : Mebeler				
	a. Mebeler Ruang Guru	2010	Rp 1.000.000		
	b. Mebeler Ruang BKK	2014	Rp 2.000.000		
	c. Mebeler Ruang Kepala Sekolah	2015	Rp 3.000.000		
	d.				
	e.				
2	BANGUNAN				
	Permanen :				
	a. Ruang Kelas ( 18 Ruang )	Bertahap	Rp 2.700.000.000		
	b. Kantor	1982	Rp 75.000.000		
	c.				
	d.				
	e.				
	Tidak Permanen :				
	a. Garasi	2010	Rp 10.000.000		
	b.				
	c.				
3	TANAH				
	a. 1760 M2		Rp 2.640.000.000		
	b. 650 M2		Rp 975.000.000		
	c. 706 M2		Rp 1.059.000.000		
	d. 314 M2		Rp 471.000.000		
	e. 935 M2		Rp 935.000.000		
	f. 870 M2		Rp 870.000.000		
	g. 311 M2		Rp 311.000.000		
	JUMLAH		Rp 10.662.000.000		





**PERHITUNGAN JUMLAH ASET  
SMK MUHAMMADIYAH SALAMAN**

**1 TANAH**

**LOKASI : KAMPUS 1**

**LUAS TANAH x TAKSIRAN HARGA PER METER PERSEGI**

1	1760 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 2.640.000.000
2	650 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 975.000.000
3	706 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 1.059.000.000
4	314 meter persegi	x	Rp 1.500.000	=	Rp 471.000.000

**TOTAL = Rp 5.145.000.000**

**LOKASI : KAMPUS 2**

**LUAS TANAH x TAKSIRAN HARGA PER METER PERSEGI**

1	935 meter persegi	x	Rp 1.000.000	=	Rp 935.000.000
2	870 meter persegi	x	Rp 1.000.000	=	Rp 870.000.000
3	311 meter persegi	x	Rp 1.000.000	=	Rp 311.000.000

**TOTAL = Rp 2.116.000.000**

**TOTAL KAMPUS 1 = Rp 5.145.000.000**

**TOTAL KAMPUS 2 = Rp 2.116.000.000**

**Rp 7.261.000.000**

**2 GEDUNG**

**LOKASI : KAMPUS 1**

**TAKSIRAN HARGA GEDUNG**

RUANG KELAS BLOK 2 AP, 2 AK, 2 MM & 1 AP 1	=	Rp 3.600.000.000
RUANG TU, LAB MM, LAB TOEIC	=	Rp 900.000.000
RUANG UKS, BK, BKK & LAB KKPI, GARASI, SATPAM MASJID	=	Rp 900.000.000
RUANG KELAS BLOK 1 AP 2 & AP 3, 1 AK 1 & AK 2	=	Rp 1.000.000.000
LAB KOMPUTER AP, RUANG OSIS, MUSIK, DRUMBAND, DAN DAPUR	=	Rp 1.000.000.000
RUANG KELAS 1 MM, 1 PS, 2 PS LAB PATISERI	=	Rp 150.000.000
AMANAHI MART, LAB AK, PERPUSTAKAAN	=	Rp 1.000.000.000
	=	Rp 750.000.000

**TOTAL = Rp 9.800.000.000**

**LOKASI : KAMPUS 2**

**TAKSIRAN HARGA GEDUNG**

RUANG KELAS 3 AK, 3 MM, 3 AP	=	Rp 750.000.000
RUANG GURU & RUANG KELAS 3 PS	=	Rp 600.000.000
RUMAH DEPAN MASJID	=	Rp 250.000.000
RUANG TU	=	Rp 400.000.000
RUANG SATPAM	=	Rp 15.000.000
ASRAMA	=	Rp 400.000.000

**TOTAL = Rp 2.415.000.000**

**TOTAL KAMPUS 1 = Rp 9.800.000.000**

**TOTAL KAMPUS 2 = Rp 2.415.000.000**

**Rp 12.215.000.000**

**3 PERALATAN UNTUK PEMBELAJARAN**

**LOKASI : KAMPUS 1**

**TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA KELAS DAN LAB	520 x	Rp 150.000	=	Rp 78.000.000
KURSI KELAS DAN LAB	1040 x	Rp 50.000	=	Rp 52.000.000
KOMPUTER	120 x	Rp 4.000.000	=	Rp 480.000.000
LCD PROYEKTOR	20 x	Rp 5.000.000	=	Rp 100.000.000
ALMARI	15 x	Rp 500.000	=	Rp 7.500.000
PRINTER	10 x	Rp 2.000.000	=	Rp 20.000.000

**TOTAL = Rp 737.500.000**

**LOKASI : KAMPUS 2****TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA KELAS DAN LAB	160 x	Rp	150.000	= Rp	24.000.000
KURSI KELAS DAN LAB	320 x	Rp	50.000	= Rp	16.000.000
ALMARI	2 x	Rp	250.000	= Rp	500.000

TOTAL = Rp **40.500.000**

TOTAL KAMPUS 1 = Rp 737.500.000

TOTAL KAMPUS 2 = Rp 40.500.000

Rp **778.000.000**

**4 PERALATAN KANTOR****LOKASI : KAMPUS 1****TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA	10 x	Rp	250.000	= Rp	2.500.000
KURSI	10 x	Rp	75.000	= Rp	750.000
KOMPUTER	10 x	Rp	4.000.000	= Rp	40.000.000
ALMARI	6 x	Rp	500.000	= Rp	3.000.000
PRINTER	4 x	Rp	2.000.000	= Rp	8.000.000

TOTAL = Rp **54.250.000**

**LOKASI : KAMPUS 2****TAKSIRAN HARGA PERALATAN**

MEJA	10 x	Rp	500.000	= Rp	5.000.000
KURSI	10 x	Rp	75.000	= Rp	750.000
KOMPUTER	2 x	Rp	4.000.000	= Rp	8.000.000
LCD PROYEKTOR	2 x	Rp	4.000.000	= Rp	8.000.000
ALMARI	2 x	Rp	250.000	= Rp	500.000
PRINTER	1 x	Rp	2.000.000	= Rp	2.000.000

TOTAL = Rp **24.250.000**

TOTAL KAMPUS 1 = Rp 54.250.000

TOTAL KAMPUS 2 = Rp 24.250.000

Rp **78.500.000**

**5 KENDARAAN****TAKSIRAN HARGA KENDARAAN**

MOBIL PANTHER		= Rp	70.000.000
MOBIL AVANZA		= Rp	<u>200.000.000</u>
TOTAL		= Rp	<b>270.000.000</b>

**DAFTAR ABET TETAP HASIL PERILAIAN KEMBALI**  
 PER TANGGAL: .....

NO	KELOMPOK ABET TETAP BERWUJUD	TAHUN PEROLEHAN	NILAI PEROLEHAN (Rp)	STATUS BUKU TERAKHIR (M)	HET
1	2	3	4	5	6
1	<b>BUKAN BANGUNAN</b>				
	<b>Kelompok 1 :</b>				
	<b>Kendaraan</b>				
	a. Panther	2010	Rp 00.000.000		
	b. Avanza Velo	2016	Rp 250.000.000		
	<b>Kelompok 2 :</b>				
	<b>Alat Elektronik</b>				
	a. Komputer Lab AK	2015	Rp 120.000.000		
	b. Komputer Lab MM	2011	Rp 250.000.000		
	c. Komputer Lab AP	2010	Rp 100.000.000		
	d. .				
	<b>Kelompok 3 :</b>				
	<b>Mebeler</b>				
	a. Mebeler Ruang Guru	2010	Rp 1.000.000		
	b. Mebeler Ruang BKK	2014	Rp 2.000.000		
	c. Mebeler Ruang Kepala Sekolah	2015	Rp 3.000.000		
	d.				
	e.				
2	<b>BANGUNAN</b>				
	<b>Permanen :</b>				
	a. Ruang Kelas ( 18 Ruang )	Bertahap	Rp 2.700.000.000		
	b. Kantor	1082	Rp 75.000.000		
	c.				
	d.				
	e.				
	<b>Tidak Permanen :</b>				
	a. Garasi	2010	Rp 10.000.000		
	b.				
	c.				
3	<b>TANAH</b>				
	a. 1760 M2		Rp 2.040.000.000		
	b. 650 M2		Rp 975.000.000		
	c. 706 M2		Rp 1.059.000.000		
	d. 314 M2		Rp 471.000.000		
	e. 935 M2		Rp 935.000.000		
	f. 870 M2		Rp 870.000.000		
	g. 311 M2		Rp 311.000.000		
	<b>JUMLAH</b>		<b>Rp 10.802.000.000</b>		









**DAFTAR KODE GURU**

A	Hj. Muntowiyah,S.Pd.I	Z	Taufik Ariyanto,S.Pd.
B	Dra. Munasaroh	AA	Khoririyah,S.Pd.
C	Dra. Marsilah	AB	Eka Lestari,S.Pd.
D	Sri Handani,B.A.	AC	Rullani Adininggar, S.S.
E	Nurtjahjani,B.A.	AD	Eko sullstyaningsih
F	Basyir,S.Pd	AE	Edi Purwanto
G	Drs. Jumari	AF	Dwi Martono,S.Pd.
H	Fahriza,S.Ag.	AG	Anis Kurniati
I	Dwi Astuti,S.Pd.	AH	Beti Citra Dewi
J	Irkham Khoirur Rois,S.Pd.	AI	Fajar Agung
K	Mustofa Akhmad,S.Pd.	AJ	Rudi Antoro,S.Pd
L	Nurul Lailli,S.Pd.	AK	Sari Nadleflani,S.Pd
M	Aprizal Edy,S.Pd.	AL	Achmad Hasan Basri,S.Pd.I
N	Murniyati,S.Pd.	AM	Emi Zulaidah,S.Pd.I
O	Catur Salokawati,S.E.	AN	Sigit Andriawan
P	Kurnia Sulistiani,S.Pd.	AO	Prima Diani,S.Pd
Q	Wuri Sukmo Putri,S.Pd.	AP	Miftahuddin
R	Siti Khasanah,S.E.	AQ	Asih Alilla Bahtahan,S.Pd
S	Drs. Muharrom	AR	Rina Dwi Nugraeni,S.Pd
T	H.M. Sundarto,S.T.	AS	Arman Febrian,S.Pd
U	Anita Diyah Sitawati,S.Pd.I.	AT	Muh Kosim
V	Wanti Prasetyaningsih	AU	Nina Inayah,S.Pd
W	Wiji Astuti,S.Pd	AV	Dwi Febrina Wulandari,S.Pd
X	Sri Sumbangsih,S.Pt.	AW	A. Wildan Prasetyo,S.Pd
Y	Danang S,S.Pd.		

**DAFTAR KODE MATA PELAJARAN**

PAI	Pendidikan Agama
PKn	Pendidikan Kewarganegaraan
IND	Bahasa Indonesia
PJK	Pendidikan Jasmani, Olah Raga & Kesehatan
SB	Seni Budaya
MTK	Matematika
ING	Bahasa Inggris
IPA	Ilmu Pengetahuan Alam
FIS	Fisika
KIM	Kimia
IPS	Ilmu Pengetahuan Sosial
KKPI	Keterampilan Komp & Pengelolaan Infrmsi
KWU	Kewirausahaan
BJW	B.Jawa
BK	Bimbingan & Konseling
SJR	Sejarah
AKH	Akhlaq
ALQ	Al-Qur'an
PKM	Kemuhammadyaahan
MGT	Mengetik
B.AR	Bahasa Arab

Salaman, 17 Juli 2017

Kapala Sekolah

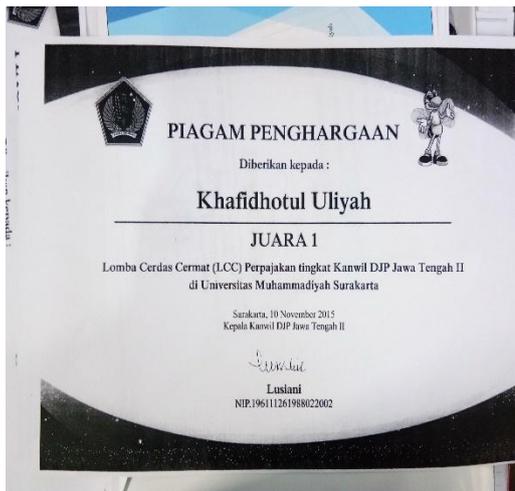


Lampiran VIII

Dokumentasi



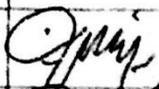
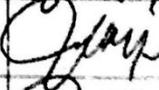
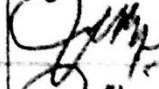
## Sertifikat dan Piagam Penghargaan SMK Muhammadiyah Salaman



Lampiran IX

**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama Mahasiswa : Mariana Ulfa  
 NIM : 13490063  
 Pembimbing : Dr. Zainal Arifin, M.Si.  
 Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK Muhammadiyah  
 Salaman Magelang  
 Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
 Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

NO	Tanggal	Bimbingan Ke	Materi Bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	6 September 2017	I	Penyusunan Proposal	
2.	25 September 2017	II	Revisi Proposal	
3.	27 Oktober 2017	III	Konsultasi Pedoman	
4.	30 Oktober 2017	IV	Konsultasi Bab III dan IV	
5.	13 November 2017	V	Revisi Bab III dan IV	
6.	25 Januari 2018	VI	Revisi Bab III, IV dan V	
7.	30 Januari 2018	VIII	ACC Skripsi	

Yogyakarta 30 Januari 2018

Pembimbing

  
 Dr. Zainal Arifin, M.Si.  
 NIP. 19630404 20012 1 0002

Lampiran X





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](mailto:ftk@uin-suka.ac.id) YOGYAKARTA 55281

## Sertifikat

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

Diberikan kepada

Nama : MARIANA ULFA

NIM : 13490063

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 Kementerian Agama Kabupaten Kota Yogyakarta dengan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) Zainal Arifin, S.Pd.I, M.S.I. dan dinyatakan lulus dengan nilai **93.45 (A-)**.

Yogyakarta, 2 September 2016

a.n Wakil Dekan I,  
Ketua Laboratorium Pendidikan

Adhi Setiyawan  
NIP. 19800901 200801 1 011



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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# SERTIFIKAT 20

Nomor: B-420.1/UIN.02/L.3/PM.03.2/P5.491/12/2016

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

Nama : Mariana Ulfa  
Tempat, dan Tanggal Lahir : Magelang, 03 November 1994  
Nomor Induk Mahasiswa : 13490063  
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Semester Gasal, Tahun Akademik 2016/2017 (Angkatan ke-91), di:

Lokasi : Krakalan, Beji  
Kecamatan : Patuk  
Kabupaten/Kota : Kab. Gunungkidul  
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 05 Juni s.d. 30 November 2016 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 96,95 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status matakuliah intrakurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munaqasyah Skripsi.



Yogyakarta, 05 Desember 2016  
Ketua,  
  
Dr. Phil. Ai Makin, S.Ag., M.A.  
NIP. : 19720912 200112 1 002

## UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Mariana Ulfa  
 NIM : 13490063  
 Fakultas : Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan  
 Jurusan/Prodi : Manajemen Pendidikan Islam  
 Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	85	B
2.	Microsoft Excel	40	E
3.	Microsoft Power Point	90	A
4.	Internet	100	A
5.	Total Nilai	78.75	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	

12 Mei 2017  
 Kepala PTIPD  
  
  
 Hendra Hidayat, S.Kom  
 NIP. 19790506 200604 1 003

Standar Nilai:

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





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

## TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.49.7.8/2017

This is to certify that:

Name : **Mariana Ulfa**  
Date of Birth : **November 03, 1994**  
Sex : **Female**

achieved the following scores on the Test of English Competence (TOEC) held on **November 23, 2017** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	43
Structure & Written Expression	46
Reading Comprehension	41
<b>Total Score</b>	<b>433</b>

*Validity: 2 years since the certificate's issued*



Yogyakarta, November 23, 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.03.2/6.49.15.254/2017

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Mariana Ulfa  
تاريخ الميلاد : ٣ نوفمبر ١٩٩٤

قد شاركت في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٢ نوفمبر ٢٠١٧، وحصلت  
على درجة :

٤٦	فهم المسموع
٤٧	التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٤٠	فهم المقروء
٤٤٣	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكرتا، ٢ نوفمبر ٢٠١٧  
المدير



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.  
رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥



Nomor: UIN.02/R.1/PP.00.9/2752.a/2013



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUNAN KALIJAGA**

# Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : MARIANA ULFA  
NIM : 13490063  
Jurusan/Prodi : Manajemen Pendidikan Islam  
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

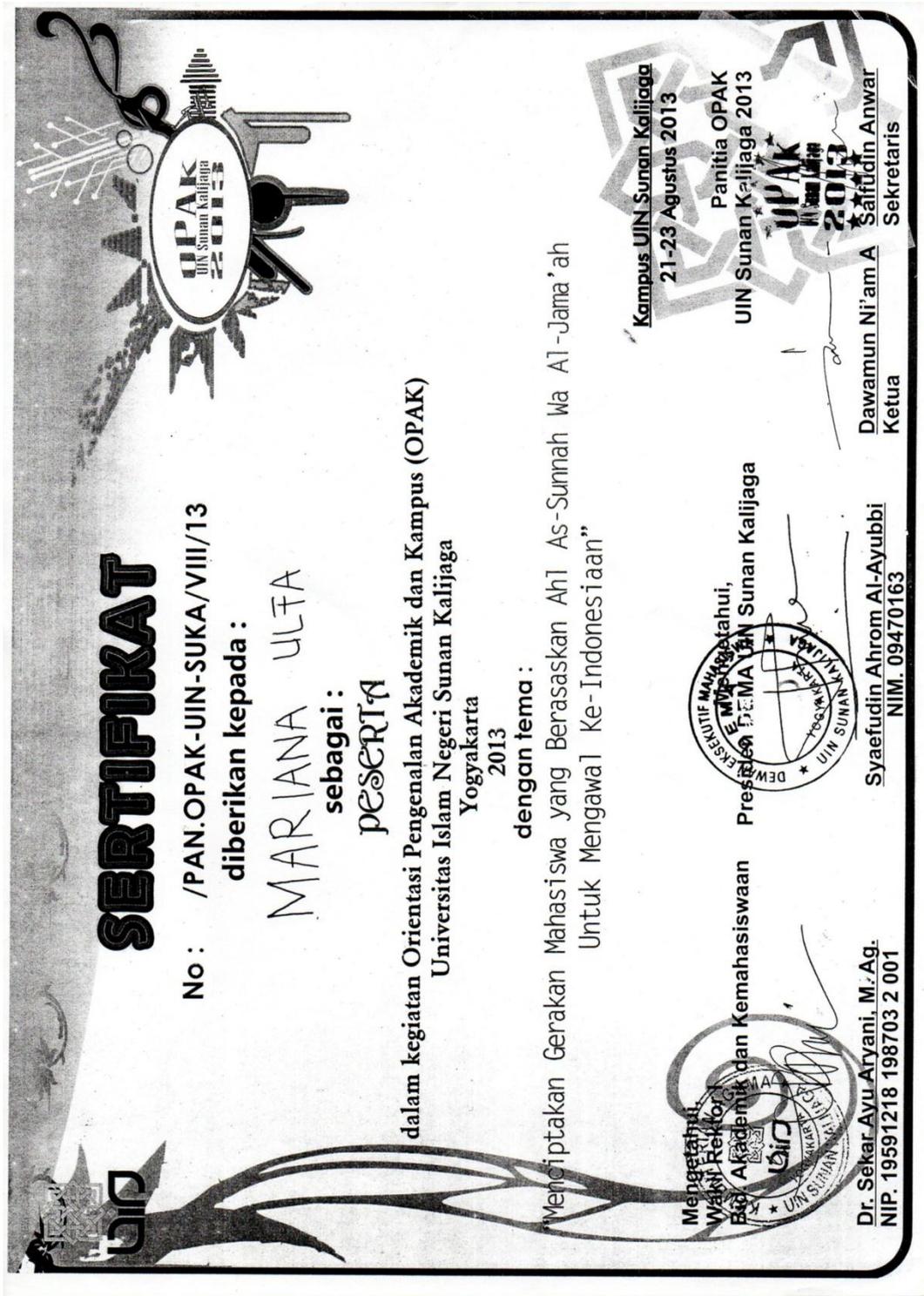
**Sebagai Peserta**

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas dan kegiatan  
**SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI**  
Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2013/2014  
Tanggal 27 s.d. 29 Agustus 2013 (20 jam pelajaran)

Yogyakarta, 2 September 2013  
Dr. Sekar Ayu Aryani, M.Ag.  
NIP. 19591218 197803 2 001







# SERTIFIKAT

No : /PAN.OPAK-UIN-SUKA/VIII/13

diberikan kepada :

MARIANA ULFA

sebagai :

**PESERTA**

dalam kegiatan Orientasi Pengenalan Akademik dan Kampus (OPAK)  
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga  
Yogyakarta  
2013

dengan tema :

Menciptakan Gerakan Mahasiswa yang Berasaskan Ahl As-Sunnah wa Al-Jama'ah  
Untuk Mengawal Ke-Indonesiaan"

Mengetahui,  
Wakil Rektor  
Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Demikianlah Maklumlah,  
E. M. P. S. A. H. I. N. I. S. A. N. K. A. L. I. J. A. G. A.  
DEKAN FAKULTAS ILMU ISLAM SUNAN KALIJAGA

Presiden UIN Sunan Kalijaga

Kampus UIN Sunan Kalijaga  
21-23 Agustus 2013

Panitia OPAK  
UIN Sunan Kalijaga 2013

OPAK  
VIII  
2013

Dr. Sekar Ayu Aryani, M. Ag.  
NIP. 19591218 198703 2 001

Syaefudin Ahrom Al-Ayubbi  
NIM. 09470163

Dawamun Ni'am A Saifudin Anwar  
Ketua Sekretaris

Lampiran XIX

**BIODATA DIRI**

Nama : Mariana Ulfa  
No Telp/Hp : 081226524273  
Tempat, Tanggal Lahir : Magelang, 03 November 1994  
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam  
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Agama : Islam  
Email : [Ulfamarianaulfa@gmail.com](mailto:Ulfamarianaulfa@gmail.com)  
Alamat di Yogyakarta : Kos Putri Hibrida 1, Jl. Gendeng GK IV no 972 rt 85 rw XX, Gondokusuman, Yogyakarta  
Riwayat Pendidikan : TK Walisongo  
MI Walisongo  
Pondok Modern Gontor Putri 1  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
Orang Tua a) Ayah : H. Yahya Haryoko, S.Pd Umur : 56 tahun  
Pekerjaan : DPRD  
b) Ibu : Umi Kulsum Umur : 46 tahun  
Pekerjaan : Dagang  
Alamat Orang Tua : Jl. KH. Ridwan no 06, rt 01/rw 01 Sidowangi, Kajoran Magelang



Yogyakarta, 29 Januari 2018

Yang membuat

Mariana Ulfa