

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM
MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA MELALUI LAYANAN
BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA**



SKRIPSI

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

Disusun oleh:

IDA ROIDAH

NIM: 15490091

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

2019

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ida Roidah

NIM : 15490091

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi saya ini dengan judul "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui Layanan Bimbingan Karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta" adalah asli karya atau penulisan saya sendiri dan bukan plagiasi karya orang lain kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 02 Juli 2019

Yang menyatakan



Ida Roidah
NIM. 15490091

SURAT PERNYATAAN BERJILBAB

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha

Penyayang, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ida Roidah
NIM : 15490091
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa saya tidak menuntut kepada Prodi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga (atas pemakaian jilbab dalam ijazah Strata Satu saya). Seandainya suatu hari nanti terdapat instansi yang menolak ijazah tersebut karena karena penggunaan jilbab.

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

Yogyakarta, 02 Juli 2019

Yang menyatakan



Ida Roidah
NIM. 15490091



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

HALAMAN SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Hal : Persetujuan Skripsi
Lam : -
Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr.Wb

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

Nama : Ida Roidah

NIM : 15490091

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui Layanan Bimbingan Karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta


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

Dengan ini kami berharap agar Skripsi Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqsyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 04 Juli 2019

Pembimbing Skripsi


Drs. M. Jamroh Latief, M.Si
NIP. 19560412 198503 1 007



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

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 Jum'at tanggal 09 Agustus 2019 dan skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini dinyatakan lulus dengan perbaikan, aka setelah membaca, meneliti, dan mengoreksi pebaikan seperlunya, kami selaku konsultan berpendapat bahwa Skripsi saudara :

Nama : Ida Roidah

NIM : 15490091

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Kepuasan Siswa melalui Layanan Bimbingan Karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta


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

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

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 27 Agustus 2019

Konsultan,


Drs. M. Jamroh Latief, M.Si
NIP. 19560412 198503 1 007

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI



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

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor: B.171/UIN.2/DT/PP.009/8/2019

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul :
**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM
MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA MELALUI LAYANAN
BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA**

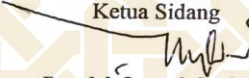
Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : Ida Roidah
NIM : 15490091
Telah dimunaqasyahkan : 09 Agustus 2019
Nilai Munaqasyah : A-


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

TIM MUNAQASYAH:


Ketua Sidang


Drs. M. Jamroh Latief, M.Si
NIP. 19560412 198503 1 007

Penguji I


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

Penguji II


Dra. Nur Rohmah, M. Ag
NIP.19550823 198303 2 002

Yogyakarta, 29 AUG 2019
Dekan


Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Sunan Kalijaga Yogyakarta

Drs. Ahmad Arifi, M. Ag
NIP. 1121 199203 1 002

HALAMAN MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (سورة النساء: 29)

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu”. (QS An-Nisa: 29)¹

¹ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemah Dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadist Shahih*, Surat An-Nisa: 29, hal.83.

HALAMAN PERSEMBAHAN

**Skripsi ini penulis persembahkan untuk Almamater tercinta
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga**



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَبِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ
وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ لَا نَبِيَّ بَعْدَهُ. اللَّهُمَّ صَلِّ وَسَلِّمْ عَلَى أَسْعَدِ مَخْلُوقَاتِكَ سَيِّدِنَا
مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ. أَمَّا بَعْدُ.

Syukur Alhamdulillah peneliti pajatkan kehadiran Allah SWT. Yang telah memberikan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Peneliti menyadari dengan sepenuh hati bahwa dapat diselsaikannya skripsi ini benar-benar merupakan pertolongan Allah SWT. Sholawat dan salam semoga dilimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Sebagai figur teladan dalam dunia pendidikan yang patut digugu dan ditiru.

Skripsi ini merupakan kajian singkat tentang strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui bimbingan karier di MAN 4 Bantu Yogyakarta. Peneliti sepenuhnya menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk ini, dengan segala kerendahan hati peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada Bapak/Ibu/Sdr:

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

3. Bapak Dr. Zainal Arifin M.SI, selaku Sekretaris Program Studi Manajemen Pendidikan Islam yang telah memberikan motivasi dan arahan dalam menempuh kuliah di program studi MPI.
4. Bapak Rinduan Zaen, MA, selaku Penasehat Akademik, yang telah memberikan bimbingan, dan dukungan yang sangat berguna dalam keberhasilan saya selama studi.
5. Bapak Drs. M. Jamroh Latief, M.Si, selaku pembimbing skripsi, yang telah mencurahkan ketekunan dan kesabarannya dalam meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini.
6. Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang dengan sabar telah mendidik dan membimbing penulis selama menempuh studi.
7. Bapak Mohamad Yusuf, S.Ag. selaku Kepala Sekolah MAN 4 Bantul Yogyakarta dan seluruh karyawan, guru, serta Siswa MAN 4 Bantul yang telah memberikan informasi yang penulis perlukan selama proses penelitian.
8. Kedua orang tua tercinta, Bapak Rojani dan Ibu Sa'diyah yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, nasihat, dan membimbing penulis dengan penuh ketulusan dan kesabaran, serta saudara-saudaraku Ang Dede Sulaiman, Ang Nur Wendi dan adik tersayang dek Selamat Muntakhob yang selalu memberikan motivasi kepada penulis untuk selalu pantang menyerah menggapai cita-cita.
9. Teman teman As-Syamil MPI 2015, terima kasih untuk

kebersamaannya selama menempuh pendidikan di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Peneliti berdo'a semoga semua bantuan, bimbingan, dan dukungan tersebut diterima sebagai amal baik oleh Allah SWT, aamiin.

Yogyakarta, 02 Juli 2019

Peneliti,

Ida Roidah

NIM. 15490091



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN.....	i
SURAT KETERANGAN BERJILBAB	ii
HALAMAN SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN SURAT PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
ABSTRAK.....	xvii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A.Latar Belakang Masalah.....	1
B.Rumusan Masalah.....	7
C.Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	7
D.Kajian Terdahulu.....	9
E. Sistematika Pembahasan	14
BAB II.....	15
KAJIAN TEORI DAN METODE PENELITIAN	16
A.Kajian Teori	16
1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan.....	16

Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Prespektif Islam tertera dalam Firman Allah SWT mengenai pemasaran jasa pendidikan dalam surat An-Nisa ayat 29:16	
2. Strategi Bauran Pemasaran (<i>marketing mix</i>) Jasa Pendidikan Madrasah...	20
3. Kepuasan Siswa.....	24
4. Layanan Bimbingan Karier	26
B. Metode Penelitian.....	29
1. Jenis Penelitian.....	29
2. Subjek Penelitian.....	30
3. Metode Pengumpulan Data	33
a. Wawancara.....	33
4. Metode Validitas dan Keabsahan Data	34
5. Metode Olah dan Analisa Data	35
BAB III.....	37
GAMBARAN UMUM MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA	37
A. Letak dan Keadaan Geografis MAN 4 Bantul	37
B. Sejarah berdiri dan perkembangan MAN 4 Bantul Yogyakarta	38
C. Visi Misi MAN 4 Bantul Yogyakarta	44
D. Struktur Organisasi.....	47
Bagan Struktur Organisasi MAN 4 Bantul Yogyakarta.....	47
2018/2019.....	47
E. Data Guru, Karyawan dan Siswa MAN 4 Bantul	47
Data Guru MAN 4 Bantul Yogyakarta	48
Karyawan MAN 4 Bantul	52
F. Prestasi Siswa.....	53
Prestasi Siswa MAN 4 Bantul tahun 2018/2019	54
G. Kegiatan Ekstrakurikuler.....	56
BAB IV	57

IMPLEMENTASI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA MELALUI LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA	57
A.Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 4 Bantul Yogyakarta	57
1. Produk (<i>Product</i>) MAN 4 Bantul Yogyakarta	58
2. Harga (<i>price</i>) MAN 4 Bantul Yogyakarta.....	65
3. Lokasi (<i>Place</i>) MAN 4 Bantul Yogyakarta.....	66
4. Promosi (<i>promotion</i>) MAN 4 Bantul Yogyakarta.....	68
Panitia Promosi MAN 4 Bantul tahun 2018/2019.....	69
5. Strategi (<i>people</i>) sumber daya manusia MAN 4 Bantul Yogyakarta	78
6. Bukti fisik/ sarana prasarana (<i>physical evidence</i>) MAN 4 Bantul Yogyakarta	79
7. Proses (<i>process</i>) jasa layanan MAN 4 Bantul Yogyakarta	80
B.Bentuk Layanan bimbingan Karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.....	81
C.Hasil Strategi Pemasaran Jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta	90
BAB V.....	104
PENUTUP.....	104
A.Kesimpulan	104
B.Saran-saran.....	109
C.Penutup.....	109
DAFTAR PUSTAKA	111

DAFTAR TABEL

Tabel I Data Guru MAN 4 Bantul Yogyakarta	49
Tabel II Karyawan MAN 4 Bantul Yogyakarta	53
Tabel III Prestasi Siswa MAN 4 Bantul Yogyakarta	55
Tabel IV Panitia Promosi MAN 4 Bantul Tahun 2018/2019	70
Tabel V Data siswa 5 tahun Terakhir MAN 4 Bantul Yogyakarta	77
Tabel VI Data Jumlah PPDB Tahun 2019/2020 MAN 4 Bantul	77



DAFTAR GAMBAR

Gambar I Bagan Struktur Organisasi MAN 4 Bantul	47
Gambar II Foto Koleksi Penghargaan MAN 4 Bantul	63



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I Instrumen Pedoman Penelitian
- Lampiran II Catatan Lapangan
- Lampiran III Kartu Bimbingan
- Lampiran IV Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran V Bukti Seminar Proposal
- Lampiran VI Berita Acara Seminar Proposal
- Lampiran VII Persetujuan Perubahan Judul Skripsi
- Lampiran VIII Permohonan Penelitian ke Sekolah
- Lampiran IX Surat Keterangan Bebas Nilai C
- Lampiran X Permohonan Penelitian ke Kesbangpol
- Lampiran XI Surat Telah Melakukan Penelitian
- Lampiran XII Sertifikat Sosialisasi Pembelajaran
- Lampiran XIII Sertifikat PKTQ
- Lampiran XIV Sertifikat KKN
- Lampiran XV Sertifikat PLP I
- Lampiran XVI Sertifikat PLP II
- Lampiran XVII Sertifikat IKLA
- Lampiran XVIII Sertifikat ICT
- Lampiran XIX Sertifikat TOEFL
- Lampiran XXI Curriculum Vitae

ABSTRAK

Ida Roidah, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kepuasan Siswa Melalui Layanan Bimbingan Karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2019.

Latar belakang penelitian ini bermula dari ketertarikan peneliti terhadap pandangan masyarakat khususnya para *stakeholder* pada sekolah dan mengesampingkan madrasah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran jasa pendidikan yang diterapkan MAN 4 Bantul Yogyakarta dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier menggunakan teori bauran pemasaran *marketing mix* yang meliputi produk, harga, lokasi/tempat, promosi, SDM, bentuk fisik/ sarana prasarana dan proses di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan mengambil latar di MAN 4 Bantul Yogyakarta. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknis analisis data dengan cara reduksi data, *display data* dan menarik kesimpulan. Teknik penentuan validasi dan keabsahan data dengan menggunakan triangulasi sumber data dan triangulasi teknik.

Hasil menunjukkan: (1) penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan MAN 4 Bantul Yogyakarta mengadakan kerjasama atau bermitra dengan SMP/MTS, mitra pondok pesantren dan panti asuhan. (2) strategi pemasaran jasa pendidikan di MAN 4 Bantul Yogyakarta melalui teori bauran pemasaran *marketing mix* yaitu: a) produk yang ditawarkan yaitu pilihan program unggulan tahfidz, LKTI, bimbingan OSN, Robotik, Pembelajaran Integratif, Fieltrip, Studi Kampus, Beasiswa, Studi lanjut ke luar negeri dengan reputasi dan prospek lulusan MAN 4 Bantul mayoritas diterima di UNY, UIN, serta PTN dan PTS baik di luar maupun di dalam DIY Yogyakarta, b) harga yang ditawarkan standar dan terjangkau sesuai dengan fasilitas serta layanan yang diberikan, c) lokasi yang kurang strategis akan tetapi sangat kondusif dan nyaman untuk proses belajar mengajar, d) promosi dilakukan dengan promosi dilakukan melalui interaksi langsung dan interaksi tidak langsung, e) SDM yang dimiliki hampir seluruhnya S1 dan S2, f) bentuk fisik/ sarana prasarana yang dimiliki sudah memadai, g) proses jasa pendidikan melalui pembelajaran yang efektif dengan fasilitas yang ada di madrasah, (3) kepuasan siswa menggunakan prinsip AIDA+S yaitu *Attencion*

orang tua memperoleh informasi dari saudara atau orang lain dan media masa, *Interest* mengunjungi dan mengamati kondisi sekolah, *Desire* menanyakan pendaftaran, *Action* siswa mengikuti pembelajaran dan *Satisfaction* siswa akan merasa puas atau kecewa. (3) jasa layanan bimbingan karier yang diterapkan di MAN 4 Bantul sudah sesuai dengan keinginan siswa.

Kata kunci: Pemasaran Jasa Pendidikan, teori bauran pemasaran, prinsipAID





BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pemasaran mempunyai peran yang sangat penting untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Manajemen pemasaran tidak hanya diterapkan di dunia bisnis, tetapi juga diterapkan di dunia pendidikan. Dalam proses perkembangan pendidikan masyarakat dituntut untuk melakukan perubahan dan mampu mengikuti perubahan zaman. Dengan adanya pendidikan, manusia akan lebih cerdas dan memiliki kemampuan atau *skill*, memiliki sikap hidup yang baik sehingga dapat bergaul di masyarakat dan mampu menciptakan komunikasi yang baik dengan masyarakat. Sesuai fungsi dan tujuan Pendidikan Nasional Nomor 20 tahun 2003 yang menyatakan bahwa:

Pendidikan Nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermanfaat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.²

Pada era globalisasi ini persaingan dalam dunia pendidikan menjadi sangat ketat dan tidak dapat terelakkan lagi,

² Anonim *Undang-undang Republik Indonesia nomor 20 tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional*, (Jakarta: Republik Indonesia, 2003), hal.4.

banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh pelanggannya, sehingga banyak terjadi *marger* penggabungan dari beberapa lembaga pendidikan, Misalnya pada pelaksanaan Ujian Nasional berbasis komputer (UNBK) sekolah melakukan penggabungan dengan sekolah lain karena jumlah siswa tidak memenuhi syarat untuk melaksanakan UNBK. Contohnya salah satu sekolah yang melakukan *merger* penggabungan UNBK adalah di Kabupaten Brebes yang dilaksanakan pada hari Senin 09 April 2018, para siswa SMA/MA melaksanakan UNBK dengan jumlah siswa yang mengikuti ujian sekitar 6.140 orang. Dari total SMA yang mengikuti UNBK ada tiga sekolah yang menumpang di sekolah lain diantaranya SMA 45 Songgom yang di gabung dengan SMAN 1 Jatibarang, SMA Islam Miftahulhuda Bumiayu digabung dengan SMAN 1 Bumiayu dan SMA Islam Mubarakadul Ulum Banjarharjo yang digabung dengan SMA Mubarak Khululum Banjarharjo. Alasan sekolah tersebut melakukan penggabungan karena tidak memenuhi syarat dan ada sekolah yang belum terakreditasi dan jumlah siswa yang melaksanakan UNBK di bawah 20 orang.³ Dilihat dari kasus tersebut bahwasanya alasan sekolah melakukan penggabungan karena jumlah siswa yang tidak memenuhi syarat, maka dari itu pemasaran jasa pendidikan sangat diperlukan agar dapat mengantisipasi terjadinya hal tersebut.

³<http://jateng.tribunnews.com/2018/04/09/tiga-sma-di-brebes-numpang-melaksanakan-unbk-di-sekolah-lain?page=all>, diambil pada tanggal 12 Januari 2019 (pukul 11:43).

Salah satu lembaga pendidikan yang berperan sebagai reskonstruktor adalah madrasah. Madrasah dapat mempertahankan eksistensinya dan dituntut untuk memasarkan sekolahnya, karena bagus suatu madrasah jika dipromosikan secara maksimal akan mempengaruhi peningkatan jumlah siswa dan madrasah tersebut akan dikenal di masyarakat. Madrasah kurang di minati oleh masyarakat karena mempunyai pandangan bahwa sekolah lebih berorientasi dan pandangan pesimistis terhadap madrasah, yang menyebabkan *image* madrasah berada di lembaga pendidikan kelas dua. Dari survey sederhana bahwa tingkat favoritas madrasah berada di bawah sekolah dan ternyata masyarakat masih banyak yang belum mengenal tentang madrasah. Dari pandangan masyarakat tersebut seharusnya madrasah melakukan upaya sosialisasi dan berusaha terus untuk meningkatkan kualitas madrasah, sehingga mempunyai daya saing tinggi dan dipercaya oleh masyarakat.⁴ Oleh karena itu pemasaran menjadi suatu hal mutlak yang harus dilaksanakan oleh madrasah, selain bertujuan untuk memperkenalkan kepada *Stakeholder*. Pemasaran di lembaga pendidikan berfungsi untuk membentuk citra baik terhadap lembaga, menarik minat sejumlah calon siswa dan memberikan kepuasan terhadap konsumen (siswa).⁵

⁴ Ara hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, (Yogyakarta: Kaukaba, 2012), hal.226.

⁵ Muhaimin dkk, *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Menyusun Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: kencana, 2009), hal.100-101.

Salah satu tujuan pemasaran jasa pendidikan adalah meningkatkan kepuasan pelanggan jasa pendidikan, karena pendidikan merupakan proses sirkuler yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan. Hal tersebut dapat dijadikan sinyal positif dalam meningkatkan kualitas penyelenggaraan pendidikan. Dalam hal ini madrasah perlu menggaet *input* yang lebih matang yaitu calon siswa potensial untuk mendukung proses pembelajaran dan meningkatkan daya saing madrasah. Program pemasaran jasa pendidikan dapat mempengaruhi setiap aspek madrasah. Salah satu manfaat dari program pemasaran jasa pendidikan adalah terciptanya lingkungan pembelajaran yang baik bagi seluruh siswa.⁶

Madrasah sebagai lembaga pendidikan yang kegiatannya melayani konsumen berupa siswa. Dalam hal ini konsumen mengharapkan kepuasan dari layanan tersebut. Layanan disini dapat dilihat dari berbagai bidang, mulai dari layanan dalam bentuk fisik bangunan, sampai layanan berbagai fasilitas dan guru yang bermutu. Semua layanan tersebut akan bermuara pada sasaran konsumen. Inilah tujuan hakiki pemasaran jasa lembaga pendidikan.⁷ Dalam pelayanan yang diberikan oleh madrasah salah satunya adalah layanan bimbingan konseling. Dimana madrasah memiliki tanggungjawab yang besar dalam membantu siswa agar berhasil dalam belajar. Untuk itu hendaknya madrasah memberikan bantuan kepada siswa untuk

⁶ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: SalembaEmpat, 2012), hal.3.

⁷ Buchori Alma, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hal.45.

mengatasi masalah-masalah yang timbul dalam kegiatan belajar siswa. Dalam kondisi seperti ini, pelayanan dan bimbingan konseling madrasah sangat penting untuk dilaksanakan guna membantu siswa mengatasi berbagai masalah yang dihadapi. Secara umum masalah yang dihadapi oleh individu khususnya siswa di madrasah yang memerlukan layanan bimbingan konseling adalah: (1) masalah pribadi (2) masalah belajar (3) masalah karier (4) masalah sosial.⁸ Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pemasaran jasa pendidikan merupakan suatu proses yang harus dilakukan oleh madrasah untuk memberikan kepuasan kepada siswa.

Dalam penelitian ini peneliti lebih fokus terhadap jasa yang diberikan pada bimbingan karier, bimbingan karier merupakan layanan yang diberikan dari guru bimbingan konseling (BK) untuk membantu siswa agar dapat mengenal dan dapat memahami dirinya tentang dunia kerja dan mengembangkan masa depan yang diharapkan. Dengan adanya layanan bimbingan karier siswa mampu menentukan dan mengambil keputusan secara tepat dan bertanggungjawab atas keputusan yang diambilnya sehingga mampu mewujudkan dirinya secara bermakna.⁹ Ketika siswa merasa puas dengan layanan bimbingan karier yang diberikan oleh guru BK, makasikap dan prilaku siswa akan berubah serta merasa bangga dan percaya diri dengan masa depannya.

⁸ Thorihin, *Bimbingan dan Konseling di Sekolah dan Madrasah (berbasis integrasi)*, (Jakarta: Rajagrafindo persada, 2007), hal.12-13.

⁹ Achmad JuntikaNurihsan, *Bimbingan dan Konseling dalam berbagai latar kehidupan*, (Bandung: Refika Aditama, 2009), hal.16-17.

MAN 4 Bantul merupakan salah satu Madrasah Aliyah yang ada di provinsi DIY. MAN 4 Bantul terletak di Ring Road Timur Jl. Majapahit, Pringgolayan Pranti Banguntapan Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. MAN 4 Bantul merupakan sekolah yang dulunya didirikan oleh Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang mulanya bernama MAN Lab UIN yang kini bertransformasi atau diganti namanya menjadi MAN 4 Bantul dan memiliki predikat akreditasi A.¹⁰ MAN 4 Bantul menghasilkan lulusan yang berpotensi sesuai dengan *skill* yang dimiliki siswa melalui bimbingan karier oleh guru BK, agar siswa mampu merencanakan dan memilih karier setelah menyelesaikan studinya di madrasah.

Berdasarkan uraian diatas, secara keseluruhan masalah yang akan menjadi fokus penelitian ini adalah strategi pemasaran jasa pendidikan dalam upaya meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul. Mengingat pentingnya bimbingan karier yang merupakan salah satu layanan jasa pendidikan, maka sekolah memberikan layanan yang memadai sesuai dengan harapan siswa. Penelitian ini penting untuk diangkat agar madrasah tetap berkembang dalam dunia persaingan pendidikan dan madrasah tetap eksis di masyarakat. Selain itu, penelitian ini akan memberikan manfaat pada madrasah untuk terus memperhatikan dan meningkatkan kepuasan siswa, sehingga

¹⁰ Hasil Dokumentasi dari Profil MAN 4 Bantul dikutip pada tanggal 01 Maret 2019.

siswa akan tetap berempati pada madrasah yang nantinya akan memberikan umpan balik yang positif terhadap madrasah tersebut.

B. Rumusan Masalah

- a. Bagaimana strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- b. Bagaimana bentuk jasa layanan bimbingan karier dalam meningkatkan kepuasan siswa di MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- c. Bagaimana hasil penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa terhadap layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan di MAN 4 Bantul Yogyakarta.
- b. Untuk mengetahui bagaimana bentuk jasa layanan bimbingan karier dalam meningkatkan kepuasan siswa di MAN 4 Bantul Yogyakarta.
- c. Untuk mengetahui hasil dari penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa terhadap layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

2. Kegunaan Penelitian

a. Secara Teoritis

- 1) Sebagai bahan referensi bagi peneliti lain dalam mengembangkan terus tentang strategi Pemasaran jasa pendidikan dan menutupi kekurangan-kekurangan yang ada pada peneliti sebelumnya.
- 2) Membantu mengembangkan ilmu pengetahuan dalam strategi pemasaran jasa pendidikan sehingga meningkatkan kepuasan siswa dan meningkatkan jumlah murid di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

a. Secara Praktis

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan menambah referensi bagi para pelaksana pendidikan untuk mengembangkan lembaga pendidikan Islam di masa sekarang dan yang akan datang.
- 2) Untuk mengetahui tingkat kepuasan siswa dan penerapan strategi dalam pemasaran jasa pendidikan, sehingga dapat menambah wawasan penulis.
- 3) Penelitian ini diharapkan mampu menambah dan memperkaya keilmuan dalam strategi pemasaran jasa pendidikan sehingga dari kelebihan dan kekurangan dapat diambil manfaatnya.

D. Kajian Terdahulu

Berdasarkan hasil pencarian literature yang dilakukan oleh peneliti, terdapat beberapa hasil penelitian dan tulisan terdahulu yang mengungkapkan dan memiliki keterkaitan topic penelitian ini. Sejauh yang penyusun ketahui penelitian ini khusus mengetahui “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui Layanan Bimbingan Karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta” Belum ada. Akan tetapi, penelitian serupa tentang pemasaran jasa pendidikan telah dilakukan oleh beberapa peneliti.

Pertama, dilakukan oleh saudari Eva Zatul Azizah yang berjudul “Strategi pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Peserta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok Yogyakarta)”.¹¹ Dari penelitian ini Eva Zatul Azizah mengatakan bahwa upaya dalam meningkatkan minat peserta didik yaitu dengan menggunakan bauran pemasaran *marketing mix* dan menggunakan prinsip AIDA+S untuk meningkatkan minat peserta didik. Bauran strategi yang digunakan salah satunya dengan promosi sekolah. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan sekolah untuk meningkatkan animo peserta yaitu kegiatan mengunjungi ke SD/MI untuk memperkenalkan keunggulan-keunggulan SMP Muhammadiyah 1 Depok, melakukan kegiatan *try out* dan mengadakan lomba-lomba.

¹¹ Eva ZatulAzizah, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Pesesrta Didik (StudiKasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok)”, *Skripsi*, Yogyakarta: FakultasIlmuTarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2015.

Terdapat persamaan dan perbedaan dari penelitian dilakukan oleh Eva Zutul Azizah dengan penelitian ini. Letak persamaannya adalah sama-sama meneliti tentang strategi pemasaran jasa pendidikan. Akan tetapi perbedaannya terletak pada upaya meningkatkan kepuasan dari layanan bimbingan karier yang dilakukan oleh guru BK (bimbingan konseling). Selain itu, perbedaan juga terletak pada objek penelitian dan rumusan masalah penelitian.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Mudhofatul Afifah tentang “Strategi Pemasaran Jasa pendidikan sebagai upaya meningkatkan kepuasan *Stakeholder* di SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta”.¹² Berdasarkan hasil penelitian Mudhofatul Afifah menjelaskan bahwa strategi pemasaran jasa pendidikan menggunakan bauran pemasaran *marketing mix* dan kepuasan *Stakeholder* menggunakan prinsip AIDA+S (*Attention, Interest, Deseire, Action, Satisfation*). *Attention Stakeholder* menaruh perhatian ketika mendapatkan informasi tentang SMP Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Kemudian *Stakeholder Interest* mengunjungi dan mengamati kondisi sekolah. Dilanjutkan *Deseire Stakeholder* menanyakan syarat-syarat pendaftaran, waktu pendaftaran dan prosedur pendaftaran, kemudian melakukan daftar ulang dan menyelesaikan administrasi. *Action* dilakukan *Stakeholder* terutama siswa dengan mengikuti pembelajaran, mengerjakan

¹²Mudhofatul Afifah, “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai upaya meningkatkan StakeHolder di SMP Muhammadiyah Yogyakarta*”, Skripsi, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017.

tugas dan mendapatkan nilai yang memuaskan. Sehingga akan muncul perasaan puas atau kecewa *Satification* yang dilihat dengan memberikan informasi pada orang lain. Persamaan dengan yang akan penyusun teliti terletak pada teori kepuasan *Stakeholder*.

Perbedaan dengan penelitian yang penyusun uraikan selain terletak pada objek penelitian dan pokok bahasan terletak pada variable kedua yaitu kepuasan, Mudhofatul Afifah fokus terhadap kepuasan *Stakeholder* secara umum, sedangkan peneliti fokus terhadap kepuasan layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh saudara Esti Winarni tentang “Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel Yogyakarta”.¹³ Penelitian ini menjelaskan mengenai penerapan pemasaran stratejik di MIN Tempel Yogyakarta yang menggunakan analisis SWOT dan peranan pemasaran strategic dalam meningkatkan kepuasan siswa yaitu prinsip AIDA+S. Dari rumusan masalah dan objek penelitian terlihat perbedaan dengan penelitian yang akan penyusun teliti. Persamaanya terletak pada upaya meningkatkan kepuasan, akan tetapi peneliti lebih fokus terhadap kepuasan layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

¹³ Esti Winarni, “Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel Yogyakarta”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga 2014.

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Kholif Suhada tentang “Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Upaya Merespon Globalisasi (Studi Komparatif di SMK Ma’arif 1 Yogyakarta dan SMK Muhammadiyah 1 Sleman)”.¹⁴ Dalam penelitian ini Muhammad Kholif Suhada memaparkan bahwasanya SMK Ma’arif 1 Yogyakarta dan SMK Muhammadiyah 1 Sleman menggunakan jenis bauran pemasaran *Marketing mix* untuk merespon adanya globalisasi dengan menggunakan komponen bauran pemasaran *product, price, place, promotion, people, physical evidence, proses*. Secara umum yang di gunakan dua lembaga sekolah tersebut sama, akan tetapi terdapat perbedaannya itu belum maksimalnya komponen *physical evidence* di SMK Ma’arif 1 Yogyakarta sehingga keterbatasan ruang menjadi kendala utama dalam pengembangan strategi pemasaran. Sedangkan SMK Muhammadiyah 1 Sleman sudah lebih dahulu berupaya meningkatkan performafisik sebagai upaya peningkatan daya Tarik masyarakat atau peserta didik.

Terdapat persamaan dan perbedaan dari penelitian yang dilakukan Muhammad Kholif Suhada. Persamaan dengan penelitian yang akan disusun terletak pada strategi bauran pemasaran menggunakan *marketing mix*. Perbedaan dari penelitian yang penyusun lakukan sudah jelas terlihat dari pembahasan dan rumusan masalah yang sangat berbeda.

¹⁴ Muhammad Kholif Suhada, “Analisis strategi pemasaran jasa pendidikan dalam upaya merespon globalisasi (studi komparatif di SMK Ma’arif 1 Yogyakarta dan SMK Muhammadiyah 1 Sleman)”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga 2017.

Muhammad Kholif Suhada lebih fokus terhadap upaya merespon globalisasi dan menggunakan penelitian studi komparatif antara dua lembaga pendidikan, sedangkan penyusun lebih fokus terhadap strategi pemasaran dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Maria Ulfa tentang “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang”.¹⁵ Maria ulfa memaparkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan SMK Muhammadiyah Salaman Magelang menggunakan strategi persaingan (*Min share strategy*) dan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Dalam strategi persaingan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang di bagi dengan menjadi 3 yaitu segmentasi pasar, targetting dan positioning. Kemudian strategi yang kedua adalah strategi bauran pemasaran di SMK Muhammadiyah Salaman menjadi 7 unsur yaitu produk, harga, tempat, promosi, manusia, bukti fisik, dan proses secara keseluruhan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap konsumen. Dalam penelitian ini jelas sudah terlihat berbeda dari pokok bahasan dan rumusan masalah penelitian serta objek penelitian. Akan tetapi bauran pemasaran yang di gunakan penyusun sama dengan peneliti menggunakan *marketing mix*.

¹⁵ Maria Ulfa, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga 2017.

Berdasarkan *literature* yang telah dipaparkan diatas perlu peneliti tegaskan bahwa penelitian ini akan membahas tentang strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta. Dari semua *literature* diatas Persamaan yang akan disusun oleh peneliti terletak pada strategi pemasaran jasa pendidikan yaitu menggunakan strategi bauran pemasaran *marketing mix*. Akan tetapi letak perbedaannya, penyusun lebih fokus meneliti kepuasan siswa melalui pelayanan bimbingan karier yang diberikan dari guru BK (bimbingan konseling).

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan dibuat agar mempermudah pembaca dalam memahami hasil penelitian. Secara garis besar, bahasan skripsi ini terbagi menjadi tiga bagian, yaitu pendahuluan, isi, penutup disertai dengan bagian formalitas dan lampiran-lampiran. Dalam penelitian ini sistematika penulisan terdiri dari lima bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan

Merupakan bagian pendahuluan, mencakup latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian penelitian terdahulu dan sistematika pembahasan.

BAB II: Landasan Teori dan Metode Penelitian

Membahas mengenai landasan teori dan metode yang akan peneliti gunakan dalam melakukan penelitian.

BAB III: Gambaran Umum MAN 4 Bantul Yogyakarta

Berisi gambaran umum mengenai MAN 4 Bantul Yogyakarta, yang terdiri dari: Sejarah berdirinya, visi-misi, struktur organisasi, keadaan pegawai, sarana prasarana dan lain sebagainya.

BAB IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan

Membahas tentang analisis data yang telah diperoleh dengan teori yang ada. Dalam bab ini menjawab tentang rumusan masalah yang diteliti yakni upaya madrasah dalam meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap bimbingan karier MAN 4 Bantul Yogyakarta.

BAB V: Penutup

Merupakan pembahasan terakhir yang berisi kesimpulan penelitian, saran-saran, dan penutup. Pada bagian akhir halaman juga dicantumkan daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang berkaitan dengan permasalahan penelitian



BAB II

KAJIAN TEORI DAN METODE PENELITIAN

A. Kajian Teori

1. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan

Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Prespektif Islam tertera dalam Firman Allah SWT mengenai pemasaran jasa pendidikan dalam surat An-Nisa ayat 29:

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

Artinya:“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu”. (QS An-Nisa: 29)

Ayat ini merupakan hukum transaksi secara umum, lebih khusus kepada transaksi perdagangan dan bisnis jual beli. Dalam ayat ini Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan harta orang lain dengan cara yang batil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syari'at. Kita boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan ridho dan ikhlas. Dari ayat tersebut dapat diketahui bahwa perusahaan atau lembaga

harus dapat menjamin produknya.¹⁶ Di dalam lembaga sekolah /madrasah dapat dikatakan sebagai kegiatan belajar mengajar, di mana seorang guru menjadi mengamalkan ilmunya kepada muridnya melalui proses pembelajaran dikelas.

Pemasaran jasa pendidikan dipertegas oleh ayat al-qur'an dalam surat Al-Jumu'ah ayat 10 yaitu:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَبِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

Artinya: apabila sudah ditunaikan sembahyang, maka bertebrantlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung (QS Al-Jumu'ah: 29).¹⁷

Maksudnya teori dan praktek pemasaran dalam islam memberikan suatu rencana kegiatan yang adapat direalisasikan melalui bimbingan. Perencanaan untuk memanfaatkan karunia Allah agar segala usaha yang dilakukan secara halal. Perencanaan dapat melibatkan peran manusia dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan dari pelanggan. Sehingga, kebutuhan dan keinginan dapat mencapai tujuan tertentu yang sudah diinginkan.

Pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan

¹⁶ *Al-Qur'an-Tafsir Jilid 4* (Jakarta: Departemen Agama RI, 2010), hlm154.

¹⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-qur'an dan Terjemahnya*, (Surabaya: Surya cipta Aksara, 1993), hal.933.

nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan.¹⁸

Kotler dalam bukunya Ara Hidayat dan Imam Machali mengatakan bahwa jasa adalah *“a service is any act or performance that one party can offer to another that is essentially intangible and does not result in the ownership of anything. Its production may not be tied to a physical product”*. Maksudnya Jasa adalah setiap tindakan atau kinerja yang ditawarkan oleh satu pihak pada pihak lainnya yang secara tidak berwujud dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan.¹⁹

Salah satu ciri utama jasa pendidikan adalah tidak berwujud (*intangibility*). Jasa pendidikan bersifat kasat mata sehingga pelanggan jasa pendidikan tidak dapat melihat, mencium, mendengar, meraba dan merasakan hasilnya sebelum mereka mengonsumsinya. Apabila pelanggan jasa pendidikan mengonsumsi jasa pendidikan atau menjadi lulusan sekolah, mereka dapat merasakan dan melihat hasil lulusan pendidikan yang diterima. Oleh karena itu, tugas sekolah selaku pemasar jasa pendidikan adalah mengubah jasa pendidikan yang tidak berwujud menjadi manfaat pendidikan (lulusan) yang konkret.²⁰

Pemasaran dalam dunia pendidikan merupakan cara untuk melakukan sesuatu di mana siswa, orang tua siswa, karyawan

¹⁸Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan...*, hal.223-224.

¹⁹*Ibid.*, hal. 28.

²⁰*Ibid.*, hal. 6-7.

sekolah dan anggota masyarakat agar menganggap bahwa sekolah sebagai institusi pendukung yang berdedikasi dalam melayani kebutuhan pelanggan jasa pendidikan (*Stakeholder*). Oleh karena itu pemasaran jasa pendidikan meliputi aktivitas dan alat untuk mempromosikan sekolah secara konsisten dan efektif sebagai pilihan pendidikan terbaik siswa dan orang tua siswa yang merupakan aset bagi masyarakat. Salah satu aktivitas dalam pemasaran jasa pendidikan adalah melakukan pengembangan dan hubungan terhadap masyarakat serta dapat berkomunikasi yang baik di masyarakat, aktivitas lainnya adalah merancang penawaran jasa pendidikan, memenuhi keinginan masyarakat dan dapat memotivasi pelanggan jasa pendidikan.²¹

Lembaga pendidikan pada hakikatnya bertujuan memberikan layanan dalam melayani konsumen, berupa murid, siswa, mahasiswa dan masyarakat umum yang dikenal sebagai *Stakeholder*. Dalam hal ini pemasaran jasa pendidikan lebih fokus terhadap upaya pemenuhan keinginan dan harapan masyarakat. Tujuan utamanya yaitu untuk menciptakan sekolah di mana orang tua siswa ingin menyekolahkan anaknya, karyawan sekolah yang berkualitas ingin bekerja, dan adanya dukungan dari masyarakat.²² Kegiatan lembaga pendidikan memberi layanan atau menyampaikan jasa pendidikan kepada konsumen dengan cara yang memuaskan.

²¹ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen...*, hal.30.

²² *Ibid.*, hal. 30.

2. Strategi Bauran Pemasaran (*marketing mix*) Jasa Pendidikan Madrasah

Zeithaml & Bitner dalam bukunya Ara Hidayat dan Imam Machali mengatakan bahwa unsur-unsur yang terdapat dalam bauran pemasaran ada tujuh hal yang biasa disingkat dengan 7P yaitu terdiri dari 4P tradisional yang digunakan dalam pemasaran barang dan 3P sebagai perluasan bauran pemasaran. Unsur 4P yaitu *product* (produk) jasa seperti apa yang ditawarkan, *Price* (harga) strategi penentuan harganya, *place* (lokasi/tempat) dimana tempat jasa diberikan, *promotion* (promosi) bagaimana promosi dilakukan. Sedangkan unsur 3P adalah *people* (SDM) Kualitas, kualifikasi, dan kompetensi yang dimiliki oleh orang yang terlibat dalam pemberian jasa, *physical evidence* (bukti fisik) sarana-prasarana seperti apa yang dimiliki, dan proses manajemen layanan pembelajaran yang diberikan. Ketujuh unsur bauran pemasaran tersebut dalam konteks pendidikan madrasah secara singkat dapat dijelaskan sebagai berikut:²³

a. *Product* (produk) jasa pendidikan madrasah

Produk dalam konteks jasa pendidikan madrasah adalah jasa yang ditawarkan kepada pelanggan berupa reputasi, prospek dan variasi pilihan. Lembaga pendidikan yang mampu bertahan dan mampu memenangkan persaingan jasa pendidikan adalah lembaga yang dapat menawarkan reputasi,

²³ Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan...*, hal.238.

prospek, mutu pendidikan yang baik, prospek dan peluang yang cerah bagi para siswa untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkannya. Dalam hal ini reputasi dan prospek menjadi daya tarik dan minat siswa. Madrasah menawarkan produk sesuai dengan misinya yaitu sebagai proses “*Character Building*” yaitu siswa berakhlak mulia, agamis, religious dan penuhnilai, termasuk di dalamnya adalah terpenuhinya standar kompetensi lulusan adalah kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan dan keterampilan.

b. *Price* (harga) jasa pendidikan Madrasah

Price (harga) dalam pemasaran adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu produk. Saladin Oesman mendefinisikan harga sebagai sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. Sedangkan dalam konteks pendidikan harga adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan. Elemen harga pendidikan dipertimbangkan mengenai penetapan harga seperti SPP, investasi bangunan, biaya laboratorium dan lain-lain.

c. *Place* (lokasi/tempat)

Place (tempat) berarti berhubungan dengan perusahaan dimana jasa harus bermarkas dan melakukan aktivitas kegiatannya. Dalam konteks

jasa pendidikan madrasah *place* adalah lokasi sekolah berada. Lokasi sekolah sedikit banyak menjadi preferensi calon pelanggan dalam menentukan pilihannya. Lokasi yang strategis, nyaman dan mudah dijangkau akan menjadi daya tarik tersendiri, di banding dengan lokasi sekolah yang dekat pemukiman, dikenal angker, dekat pasar dan lain-lain.

d. *Promotion* (promosi)

Promosi adalah kegiatan yang mengkomunikasikan penjualan produk dipasaran dan berhubungan langsung dengan masyarakat. Promosi bertujuan untuk memberikan informasi dan meyakinkan konsumen akan manfaat produk yang dihasilkan. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan dengan cara *advertising* (iklan) melalui media TV, radio, surat kabar, bulletin, majalah, baliho, brosur dan lain-lain. Promosi penjualan seperti pameran pendidikan, bazar pendidikan dan invitasi. Kemudian melakukan kontak langsung dengan calon siswa dan melakukan kegiatan hubungan dengan masyarakat.

e. *People* (Sumberdaya manusia)

People (sumberdaya manusia) dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses penyampaian jasa pendidikan seperti tata usaha (TU), kepala sekolah, guru, dan karyawan (pendidik dan tenaga kependidikan). Pendidik dan

tenaga kependidikan sangat penting dalam proses memberikan layanan pendidikan kepada para siswa. Misalnya teknik mengajar yang tidak hanya monoton, kemampuan penguasaan teknologi, metode pengajaran yang menyenangkan, kemampuan memberi motivasi dan lain-lain.

f. *Physical evidence* (bukti fisik)

Physical evidence merupakan lingkungan fisik tempat jasa diciptakan dan langsung berinteraksi dengan konsumennya. Terdapat dua macam bukti fisik yaitu: (1) bukti penting (*assential evidence*) merupakan keputusan-keputusan yang dibuat oleh pemberi jasa mengenai desain dan tata letak (*Layout*) dari gedung. Dalam konteks jasa pendidikan *assential evidence* bisa berupa ruang kelas, gedung sekolah, perpustakaan, lapangan olah raga dan lain-lain. (2) bukti pendukung (*peripheral evidence*) merupakan nilai tambah yang bila berdiri sendiri tidak akan berarti apa-apa, jadi hanya menjadi fungsi pelengkap saja, namun demikian menjadi peran penting dalam proses produksi jasa. Dalam konteks lembaga pendidikan bukti pendukung dapat berupa raport persemester, catatan prestasi siswa dan lain-lain.

g. *Process* (proses)

Process (proses) adalah prosedur atau mekanisme dalam rangka inaktivitas untuk menyampaikan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam konteks jasa pendidikan proses merupakan proses dalam pendidikan yang meliputi semua kegiatan yang mendukung terselenggaranya prospek kegiatan belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan. Dalam standar nasional pendidikan proses mencakup standar isi, standar proses, standar pengelolaan (perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan), dan standar penilaian pendidikan.

3. Kepuasan Siswa

Kepuasan pelanggan jasa pendidikan (siswa) adalah salah satu faktor penentu keberhasilan pendidikan. Apabila sekolah menghasilkan produk jasa pendidikan yang tidak berkualitas, pelanggan jasa pendidikan akan segera pergi meninggalkan sekolah. Demikian pula, jika sekolah menghasilkan produk jasa pendidikan dengan harga mahal, pelanggan jasa pendidikan akan berpindah ke lembaga pendidikan yang lebih murah, tetapi memiliki kualitas yang sama.²⁴ Seluruh aktivitas yang dilakukan pemasaran jasa pendidikan akhirnya bermuara pada nilai yang akan diberikan

²⁴ David Wijaya, *Pemasaran...*, hal.4.

oleh pelanggan jasa pendidikan atas kepuasan yang dirasakannya. Kepuasan merupakan hasil perbandingan atas kinerja produk atau jasa yang diterima sesuai dengan yang diharapkan.²⁵

Pada dasarnya kepuasan siswa dapat dilihat menggunakan prinsip AIDA+S (*attention, interest, desire, action and satisfaction*), prinsip ini merupakan langkah-langkah *stakeholder* dalam merespon pemasaran jasa pendidikan yang ada di lembaga pendidikan. Pada awalnya calon siswa mungkin ada perhatian (*attention*) terhadap lembaga pendidikan yang mungkin mendapatkan informasi dari iklan, informasi dari teman, orang tua dan sebagainya. Kemudian dia mencoba mencari informasi lebih mendalam, yaitu dengan menanyakan kepada orang-orang yang dianggapnya lebih mengetahui (*interest*). Proses selanjutnya ialah (*desire*) calon siswa datang ke madrasah menanyakan syarat-syarat pendaftaran, testing dan sebagainya. Kemudian dia mengikuti tes, lulus dan mengikuti pembelajaran (*action*). Setelah ia mengikuti pembelajaran sekian lama maka akan timbul (*Satisfaction*) kesan pada dirinya merasa kecewa atau puas terhadap layanan jasa yang diberikan lembaga pendidikan.²⁶

Adapun pengukuran kepuasan siswa menurut Irawan dapat dilihat dari beberapa indikator, diantaranya:²⁷

²⁵ *Ibid.*, hal.75.

²⁶ Buchori Alma, *Pemasaran Stratejik*...hal.98-99.

²⁷ Emilya Erawati, "Hubungan Persepsi Siswa terhadap Layanan Bimbingan Konseling Individu dengan Tingkat Kepuasan Siswa Berkonseling di SMP Negeri 1 Kebomas Gresik", *Jurnal Psikososains*, 10 (1) Februari 2015:46.

- a. Kualitas jasa, siswa akan merasa puas jika layanan jasa yang diberikan ternyata kualitasnya bagus.
- b. *Service Quality*, berupa pembentukan sikap dan perilaku dari layanan jasa yang diberikan.
- c. Faktor emosional, siswa akan merasa bangga, percaya diri, dan sukses untuk masa depannya.
- d. Kemudahan, siswa akan merasa puas jika layanan jasa diberikan nyaman dan efisien.
- e. Siswa/*stakeholder* memberikan informasi kepada teman, saudara atau orang lain tentang MAN 4 Bantul Yogyakarta.

4. Layanan Bimbingan Karier

a. Makna bimbingan karier

Bimbingan karier merupakan bantuan dalam mempersiapkan diri menghadapi dunia pekerjaan dan membekali diri agar siap mamangu jabatan.²⁸ Layanan bimbingan karier ditunjukkan untuk mengenal, memahami dan mengembangkan potensi diri dalam mempersiapkan masa depan karier bagi siswa, dapat juga diartikan untuk menelusuri kemampuan terhadap lapangan kerja. Oleh sebab itu siswa harus mengenal konsep diri berkaitan dengan minat bakat dan kemampuannya dalam mengenal jabatan karier.²⁹

b. Bentuk-bentuk layanan bimbingan karier

²⁸ Thorihin, *Bimbingan...*, hal.133.

²⁹ Suharsimi Arikunto dan Lia Yuliana, *Manajemen Pendidikan*, (Yogyakarta: Aditya Media dan Fakultas Ilmu Pendidikan, 2008), hal.65.

Dalam pengembangan karir siswa di madrasah pada umumnya menggunakan pendekatan kelompok dan pendekatan individu. Dari dua pendekatan tersebut dapat ditempuh melalui bentuk layanan:³⁰

1) Paket belajar

Paket belajar adalah teknik dalam membantu siswa dalam memahami berbagai masalah yang berkaitan dengan diri dan dunia karier. Paket bimbingan belajar ini meliputi:

- a) Pemahaman diri
- b) Nilai-nilai
- c) Pemahaman lingkungan
- d) Hambatan dan cara mengatasi hambatan
- e) Merencanakan masa depan

2) *Career day's* merupakan hari-hari tertentu yang dipilih untuk melaksanakan berbagai kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan karier. Melalui kegiatan ini agar para siswa memperoleh informasi dan pemahaman yang lebih banyak terhadap berbagai permasalahan karier, dan sekaligus siswa memperoleh pemahaman tentang dirinya sendiri. Salah satu aktivitas yang dilakukan *career day's* adalah: diskusi, demonstrasi, karyawisata, memutar film/video, pameran, dan sebagainya.

³⁰ Ulifa Rahma, *Bimbingan Karier Siswa*, (Malang: UIN Malang Press, 2010), hal.86-88.

- 3) Pengajaran unit sebagai salah satu teknik dalam membantu siswa untuk memperoleh pemahaman tentang dunia karier. Dalam kegiatan ini perlu sekali kerjasama dengan guru bidang studi, karena unit-unit yang akan dilaksanakan dalam pelaksanaannya pengajaran unit dapat diselenggarakan secara tersendiri atau sebagai suatu bagian dari bidang studi. Misalnya unit-unit pekerjaan di dapertemen sosial, pekerjaan petani cengkeh, pekerjaan peternak ayam dan lain sebagainya. Lamanya pengajaran unit tergantung pada luas atau sempitnya unit yang dipelajari.
- 4) *Home room* merupakan kegiatan-kegiatan yang dilakukan di dalam suatu ruangan atau kelas untuk kegiatan bimbingan karier. Dalam kegiatan ini guru BK dengan siswa dapat mengadakan hubungan yang lebih akrab, hangat seperti suasana di rumah. Disini siswa dapat mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan karier atau menyampaikan suatu pendapat dan mengutarakan masalah dengan terbuka terhadap guru BK.
- 5) Karya wisata merupakan salah satu teknik penyajian materi bimbingan karier dengan mengajak siswa mengunjungi objek yang ingin dipelajari, dengan melakukan karya wisata siswa dapat mengenal langsung dari dekat tentang situasi pekerjaan tertentu.

- 6) Ceramah dari narasumber dapat dilakukan dari pembimbing, konselor, guru maupun narasumber lainnya untuk memberikan informasi dan pemahaman tentang karier.
- 7) Latihan kerja ialah teknik dalam bentuk kegiatan latihan yang diberikan kepada siswa dengan situasi kerja yang sesungguhnya, bertujuan untuk memberikan pengalaman praktis yang langsung kepada siswa dalam situasi tertentu.
- 8) Kegiatan kurikuler yaitu memberikan informasi karier dengan melalui kegiatan kurikuler, artinya dapat dikaitkan dengan bidang studi tertentu.

B. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif secara deskriptif. Prosedur penelitian ini akan menghasilkan deskriptif berupa kalimat yang tertulis maupun lisan dari analisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi serta pemikiran orang secara individu maupun kelompok. Penelitian kualitatif ini menggunakan pendekatan induktif, yaitu pendekatan yang menekankan pada pengamatan terlebih dahulu, kemudian menarik kesimpulan berdasarkan pengamatan tersebut.³¹

³¹ Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012), hal.60.

Penggunaan metode ini diharapkan mampu membantu peneliti untuk mendapatkan data secara mendalam untuk mengetahui strategi pemasaran jasa pendidikan dalam upaya meningkatkan kepuasan siswa terhadap layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

2. Subjek Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik *non probability sampling* yaitu peneliti tidak memberikan peluang atau kesempatan bagi setiap individu dalam populasi untuk dipilih menjadi sampel.³² Dalam penelitian ini penulis mengambil objek penelitian di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Adapun teknik pengambilan sampel yang digunakan peneliti yaitu *purposive sampling*. *Purposive sampling* yaitu suatu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu dari peneliti. Oleh karena itu, dalam penelitian ini penulis mengambil narasumber sebagai subjek penelitian yang memiliki kualifikasi mengetahui, memahami dan mengalami strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.³³ Adapun subjek penelitian yang akan dijadikan sumber data dalam penelitian ini adalah:

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-16, 2013), hal.122.

³³ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-19, 2013), hal.85.

a. Wakil Kepala Bidang Hubungan Masyarakat

Wakil kepala bidang hubungan masyarakat yaitu Ibu Fransisca Listiariny yang bertanggung jawab kepada kepala sekolah dalam kerjasama industri, perguruan tinggi dan masyarakat/*stakeholder* . Wakil kepala bidang hubungan masyarakat di MAN 4 Bantul bertanggung jawab untuk mengkoordinasikan pelaksanaan promosi sekolah.

b. Panitia Promosi tahun 2019

Panitia promosi dibentuk untuk memperlancar proses pemasaran jasa pendidikan dan memperlancar proses penerimaan peserta didik baru di MAN 4 Bantul. Panitia promosi yang peneliti pilih untuk diwawancarai yaitu Bapak Andri Efriadi dan Ibu Muryani, karena menurut peneliti beliau beliau mempunyai kualifikasi sebagai subjek dalam penelitian ini. Dengan tugas yang diberikan sebagai tim promosi, Bapak Endri Efriadi dan Ibu Muryani memiliki peran strategis dalam menyampaikan informasi yang digunakan dalam pemasaran jasa pendidikan di MAN 4 Bantul . selain itu ibu Muryani juga sebagai alumni MAN 4 Bantul sehingga sudah memahami strategi dan perilaku konsumen. yang merupakan sumber data untuk mengetahui data tentang bagaimana upaya atau strategi dalam pemasaran jasa pendidikan di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

c. Guru BK

Guru BK MAN 4 Bantul bertanggung jawab atas berlangsungnya layanan bimbingan karier untuk memberikan arahan dan mengenalkan tentang perguruan

tinggi yang ada di MAN 4 Bantul. Selain itu Guru BK bertanggung jawab dalam mengembangkan potensi diri dalam mempersiapkan masa depan karier bagi siswa. Guru BK MAN 4 Bantul yaitu Bapak Andri Efriadi yang sekaligus bertanggung jawab sebagai koordinator panitia promosi. Data yang diperoleh peneliti dari Guru BK mengenai kepuasan siswa dalam layanan bimbingan karier dan strategi pemasaran jasa pendidikan di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

d. Siswa

Siswa sebagai pelanggan jasa pendidikan utama yang memperoleh layanan pendidikan dan bertanggung jawab penuh dengan perilaku atas layanan yang diperoleh dari MAN 4 Bantul. Siswa yang peneliti jadikan sebagai subjek dalam penelitian ini yaitu siswa kelas XII yaitu Munowwaroh, Hesti Nur Aini, Nus, Desi, Muhammad Roli dan Afriandi.

e. Alumni

Alumni merupakan output dari madrasah atas layanan yang didapatkan selama menjadi siswa di MAN 4 Bantul. Peneliti memperoleh data mengenai kepuasan bimbingan karier selama berada di Madrasah dan kesesuaian dengan harapan untuk karier setelah selesai dari MAN 4 Bantul. Adapun jumlah yang diambil tiga alumni yaitu Muhammad Aziz lulus pada tahun 2015, Siti Umayah lulus tahun 2015 dan Bayu Anggara Budi lulus pada tahun 2016.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan dan dapat mengetahui informasi dari responden secara mendalam.³⁴ Proses wawancara yang peneliti lakukan adalah dengan mengajukan pertanyaan dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka dengan narasumber dan peneliti menggunakan alat perekam suara untuk memudahkan peneliti dalam mengolah data. Data yang diperoleh oleh peneliti yaitu tentang strategi pemasaran jasa pendidikan dan kepuasan siswa terhadap layanan bimbingan karier yang diberikan guru BK.

b. Observasi

Observasi sebagai aktiva yang sempit, yaitu memperhatikan sesuatu dengan mata.³⁵ Metode observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara mengumpulkan data dengan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang ada pada obyek penelitian.³⁶ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan observasi berpartisipatif (*participation observation*) artinya

³⁴ *Ibid.*, hal. 317.

³⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, cet. 14, 2010), hal.199.

³⁶ S. Margono, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), hal.158.

peneliti terlibat secara langsung dalam kegiatan yang diteliti.³⁷

Metode observasi tersebut digunakan peneliti untuk memperoleh informasi lapangan terkait dengan MAN 4 Bantul Yogyakarta. Adapun obyek yang di observasi dalam penelitian ini adalah letak geografis, sarana prasarana, suasana pembelajaran dan layanan bimbingan karier dari guru BK di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

c. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan metode yang menggunakan penelusuran data histori, fakta dan data sosial yang tersimpan dalam bentuk dokumentasi.³⁸ Dokumen yang diperoleh penedata penelitian yang berkaitan dengan profil sekolah, sejarah sekolah, visi dan misi, struktur organisasi, keadaan, siswa, karyawan, letak geografis, sarana dan prasarana MAN 4 Bantul Yogyakarta.

4. Metode Validitas dan Keabsahan Data

Dalam teknik validitas data peneliti menggunakan teknik triangulasi data. Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan data dan sumber data yang ada.³⁹ Uji validitas data merupakan hal yang paling penting dalam penelitian, Dimana setelah data berhasil

³⁷ Sugiono, *Metodelogi...*, hal.312.

³⁸ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif Komunikasi Ekonomi Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2007), hal. 121.

³⁹ Sugiono, *Penelitian...*, hal.330.

dikumpulkan kemudian diuji keabsahan dengan teknik triangulasi data.

Adapun jenis triangulasi data yang digunakan adalah teknik triangulasi sumber, yaitu membandingkan antara hasil wawancara dengan hasil observasi, antara hasil wawancara dengan dokumen yang diperoleh.⁴⁰ Sumber data yang penulis teliti adalah kepala madrasah, wakil kepala madrasah bagian humas, guru BK, siwa dan alumni MAN 4 Batul Yogyakarta.

5. Metode Olah dan Analisa Data

Setelah mengumpulkan data di lapangan, proses selanjutnya adalah analisa data, peneliti melakukan beberapa tahapan mulai dari proses pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, serta verifikasi data atau penarikan kesimpulan. Proses analisa data ini menggunakan model Milles dan Huberman. Tahapan-tahapan tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Mereduksi data berarti peneliti merangkum, dalam artian memilih hal-hal yang pokok dan penting dari data yang diperoleh oleh peneliti di lapangan dan membuang data yang sekiranya tidak perlu. Dengan dilakukannya reduksi data akan mempermudah dan memperjelas peneliti dalam pengumpulan data selanjutnya.⁴¹

⁴⁰ *Ibid.*, hal. 373.

⁴¹ *Ibid.*, hal. 338.

b. Display Data (Penyajian Data)

Setelah data direduksi langkah selanjutnya adalah mendisplay data atau menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bias dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut, kemudian disusun secara rapih dan sistematis untuk disajikan dengan uraian naratif.⁴²

c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan kegiatan terakhir dari proses analisa data. Kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang di rumuskan sejak awal dan mungkin juga tidak, karena kesimpulan di dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.⁴³

⁴² *Ibid.*, hal. 341.

⁴³ *Ibid.*, hal. 345.

BAB III

GAMBARAN UMUM MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA

A. Letak dan Keadaan Geografis MAN 4 Bantul

MAN 4 Bantul terletak di daerah urban, perbatasan antara kota Yogyakarta dengan Bantul yaitu Jl. Majapahit Pringgolayan Banguntapan Bantul. Lokasi MAN 4 Bantul berada di tengah lingkungan penduduk desa pranti. Di sekitar MAN 4 Bantul berdiri beberapa lembaga pendidikan seperti SD, SMP/MTS, Panti asuhan dan pondok pesantren. Lokasi tersebut sangat strategis sesuai dengan karakteristik MAN 4 Bantul, sebagian siswa MAN 4 Bantul adalah siswa pondok pesantren atau panti asuhan yang menjadi mitra madrasah. Adapun batas wilayah MAN 4 Bantul adalah sebagai berikut:

- a. Utara: MTs Negeri 9 Bantul
- b. Timur: Pondok pesantren Al-Mumtaz
- c. Selatan: Jalan aspal dan persawahan dusun pranti
- d. Barat: Rumah penduduk dusun pranti

Suasana madrasah cukup nyaman, tenang dan cocok untuk kegiatan pembelajaran. Selain itu MAN 4 Bantul juga memiliki halaman yang luas yang dimanfaatkan sebagai tempat untuk olahraga seperti voli, basket, latihan pencak silat dan lain sebagainya. Selain memiliki halaman yang luas MAN 4 Bantul juga memiliki taman di dalam gedung madrasah,

halaman dalam gedung banyak terdapat tanaman sehingga membuat suasana madrasah asri dan sejuk.⁴⁴

B. Sejarah berdiri dan perkembangan MAN 4 Bantul Yogyakarta

Madrasah Aliyah Negeri 4 Bantul adalah buah dari rentetan panjang perjuangan yang diprakarsai oleh:⁴⁵

1. Prof. Dr. Muchtar Yahya
2. Drs. Suroyo, M.A.
3. Drs. Abdurrahman
4. Drs. Busyairi Majidi
5. Drs. Sajad Haryanto

Pada bulan Oktober 1969 sebagai lembaga pendidikan bernama Pendidikan Guru Agama Latihan (PGAL) Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, berdasarkan SK Dekan Fakultas Tarbiyah nomor: 4/D/T/1969, tanggal 14 Januari 1969, tentang pendidikan sekolah latihan. Terbitnya surat keputusan tersebut diawali dengan serangkaian symposium sekolah latihan Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang diselenggarakan tanggal 21-23 Mei 1968 bertempat di kompleks IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dalam symposium tersebut berhasil dibahas tiga aspek, yaitu: Dasar, tujuan dan organisasi sekolah latihan.

Sejalan dengan kebijakan pimpinan departemen agama untuk mengurangi jumlah pendidikan guru agama (PGA) swasta

⁴⁴ Hasil Observasi pada tanggal 16 Maret 2019

⁴⁵ Anonim, *Kurikulum MAN 4 Bantul Tahun Pelajaran 2018/2019*, (Yogyakarta), hal 2.

dan menambah madrasah tsanawiyah dan madrasah Aliyah, maka PGAL fakultas tarbiyah merubah status dari sekolah keguruan agama menjadi Madrasah Tsanawiyah dan Madrasah Aliyah. Perubahan ini tertuang dalam piagam dari kantor wilayah dapertemen agama provinsi daerah istimewa Yogyakarta, nomor: 78/01/E/T, tanggal 3 Mei 1978 (untuk Madrasah Tsanawiyah) dan nomor: 78/016/E/A, tanggal 1 Juli 1978 (untuk Madrasah Aliyah).

Selanjutnya mulai tahun pelajaran 1983/1984 berdasarkan surat keputusan menteri agama RI. Nomor: 115 tahun 1983 dan surat keputusan menteri agama RI. Nomor: 23 tahun 1983, madrasah tsanawiyah dan madrasah Aliyah yang berstatus “NEGERI”. Kemudian memberi ciri khas madrasah agar lebih mudah dikenal masyarakat, sesuai dengan keberadaannya di bawah pembinaan Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, maka madrasah ini bernama Madrasah Tsanawiyah Negeri Laboratorium Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dan Madrasah Aliyah Negeri Laboratorium Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Dari segi perkembangan selama ini, maka keberadaan madrasah Tsanawiyah Negeri dan Madrasah Aliyah Negeri Laboratorium Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dapat terbagi dalam beberapa periode:

Pertama, Periode Rintisan (Tahun 1968 – 1979). Pada periode ini diawali dengan adanya simposium sekolah latihan dan kemudian berdasarkan surat keputusan dekan Fakultas

Tarbiyah IAIN Nomor: 4/D/T/1969, tanggal 14 Januari 1969 berdirilah pendidikan guru agama latihan (PGAL). Pendidikan guru agama latihan ini tepatnya berdiri pada bulan Oktober 1969, menempati gedung Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

PGAL pada periode ini di pimpin secara berturut-turut oleh Drs. Suroyo, M.A. (1969 – 1971), Dra. Darojah. S.Pd. (1971 – 1973), Drs. Asrori Ma'ruf (1973 – 1975), Drs. Rahmat Suyuti (1975- 1977) dan kemudian Drs. M. Bakti (1977 – 1979). Pada periode ini juga di tandai dengan pemindahan gedung sekolah yang semula menempati gedung Fakultas Tarbiyah ke gedung milik sendiri yang berlokasi di dusung Ngentak Sapan Komplek IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Blok-B (bagian timur). sistem pendidikan yang berlaku pada periode ini masi PGAL 6 tahun, yaitu sekolah keguruan Agama Islam yang dimulai dari jenjang kelas satu sampai dengan kelas enam.

Kedua, periode pembangunan landasan kelembagaan (tahun 1979 – 1983). Periode ini ditandai dengan berubahnya status sekolah dari PGAL (untuk kelas 4 – 6) menjadi Madrasah Aliyah yang dituangkan dalam piagam dari Kantor Wilayah Departemen Agama Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Nomor: 78/016/E/A, tanggal 1 Juli 1978 dan (untuk kelas 1 – 3) menjadi Madrasah Tsanawiyah yang tertuang dalam piagam dari Kantor Wilayah Departemen Agama Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Nomor: 78/018/R/T, tanggal 3 Mei 1978.

Madrasah pada periode ini di pimpin oleh Drs. Agus Mirwan (1979 – 1981) dan kemudian Drs. Suharto (1981 – 1983).

Ketiga, periode pembangunan landasan akademik dan pembelajaran Madrasah Aliyah dan Tsanawiyah (tahun 1983 – 1993). Pada periode ini ditandai dengan perubahan Madrasah Aliyah dan Madrasah Tsanawiyah yang berstatus NEGERI di bawah pembinaan Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Sehingga namanya menjadi Madrasah Aliyah Negeri dan Madrasah Tsanawiyah Negeri Laboratorium Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Hal ini tertuang dalam surat keputusan Menteri Agama RI (waktu itu H. Alamsyah Ratu Prawiranegara) Nomor: 115 Tahun 1982 dan Nomor 23 Tahun 1983. Pada saat itu madrasah dalam kurun waktu lebih dari 10 tahun di pimpin oleh Drs. Zainal Abidin (1983 – 1993). Pada periode ini juga ditandai dengan lanjutan pembangunan sarana fisik yaitu gedung berlantai 2 di bagian selatan. Sistem pendidikan dan pembelajaran yang dilaksanakan pada periode ini sudah mengalami perkembangan sehingga dalam hasanah pendidikan secara umum.

Beberapa Prestasi sempat diraih oleh siswa madrasah ini. Di bidang akademik, ditandai dengan banyaknya lulusan Madrasah Aliyah Laboratorium Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang diterima di berbagai perguruan tinggi negeri (IAIN, IKIP, UGM, UNSUD, UNS, UNIBRAW, dll), berbagai perguruan tinggi swasta (UII, UCY, JANABADRA, UMY, UAD, dll), dan di berbagai perguruan tinggi lain setingkat D-3 di Yogyakarta maupun di Yogyakarta. Demikian

halnya dengan prestasi di bidang keterampilan dan kegiatan kesiswaan (pramuka, palang merah remaja, patroli keamanan sekolah, kelompok ilmiah remaja, lomba pidato empat bahasa, musik band, pencak silat, taekwondo, fashion show, teater, dll). Bahkan untuk kegiatan kesiswaan ini (pramuka, PMR, PKS, KIR) menduduki peringkat lima besar selama beberapa tahun (1988 – 1993) untuk tingkat SLTA se- DIY.

Keempat, periode penempatan orientasi akademik dan manajemen madrasah (tahun 1993 – 2004). Pada periode ini ditandai dengan upaya melanjutkan pembangunan mutu akademik madrasah dan pembenahan sistem manajemen madrasah. Pada masa ini berturut-turut madrasah dipimpin oleh Drs. Asrori Sa'ud (1993 – 1998), Drs. H. Zainal Arifin Ahmad, M.Ag. (1998 – 1999), dan kemudian melalui hasil pemilu madrasah terpilih Drs. Syarfini (1999 – 2004).

Upaya meningkatkan mutu sumber daya manusia bagi tenaga guru dan administrasi dilakukan untuk meningkatkan kemampuan manajemen dan customer service. Seiring dengan perkembangan dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta tuntutan masyarakat, maka telah dikembangkan ketrampilan komputer bagi siswa, guru dan karyawan. Berbagai program kearah inovasi kurikulum telah dilaksanakan dengan harapan diperoleh suatu format yang tepat untuk sistem pembelajaran siswa. Demikian pula pengembangan fisik dari yang semula gedung berlantai satu dikembangkan menjadi gedung berlantai dua.

Kelima, periode pengembangan madrasah. Periode ini dimulai tahun 2004 sampai sekarang dibawah pimpinan Drs. Ulul Ajb, M.Pd. bermula diawali dengan sebuah konsep gagasan "*Madrasah With Wider Mandate*" (Madrasah dengan Mandat yang luas). Artinya segala bentuk program dan kediannya tidak hanya sekedar kesepakatan dan kelanjutan. MAN Laboratorium fakultas Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta meras tertantang untuk mengembangkan secara institusioanal dalam format yang lebih jelas, yaknni era reformasi dan dinamisasi dengan memantapkan status menjadi Madrasah Aliyah Negeri.

Selanjutnya Madrasah mengembangkan kualitas kelembagaan kearah yang mandat dengan sumber daya manusianya (guru dan karyawan) yang berkualitas, program-program pengembangan kurikulum yang mengacu pada perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dengan berbasis bahasa arab dan inggris serta kepribadian yang unggul menurut agama.

Dalam perkembangannya dengan adanya surat keputusan menteri agama nomor 49 tahun 2009 tanggal 6 Maret 2009 tentang penetapan 59 (lima puluh sembilan) Madrasah Aliyah Negeri. Mekan Madrasah Aliyah Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta berubah status menjadi Madrasah Negeri Lab UIN Yogyakarta. Adapun peresmian dan piagam penegerian oleh Kepala Kantor Wilayah Dapertemen Agama Provinsi DIY atas nama Menteri Agama RI Nomor KW.12.4/4/PP.00/1730/2009 tanggal 23 Juni 2009 tentang

pemberian piagam penerangan dan peresmian MAN Lab UIN Yogyakarta.

Sesuai dengan keputusan menteri agama republik indonesia nomor 372 tahun 2015, tentang perubahan nama Madrasah Aliyah Negeri, Madrasah Tsanawiyah Negeri dan Madrasah Ibtidaiyah Negeri di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, beberapa MAN di Yogyakarta mengalami perubahan nama dari MAN Lab UIN menjadi MAN 4 Bantul.

C. Visi Misi MAN 4 Bantul Yogyakarta

Setiap lembaga pendidikan pasti mempunyai visi, misi, dan tujuan. Sebagai lembaga pendidikan formal, MAN 4 Bantul mempunyai visi dan misi sebagai berikut:⁴⁶

1. Visi

Visi MAN 4 Bantul Yogyakarta adalah “terwujudnya madrasah unggul, terampil, islami, asri, ramah dan amanah” dengan akronim MUTIARA.

- a. Madrasah: sebuah lembaga pendidikan setingkat SLTA, yang berciri khas Agama Islam di bawah pembinaan Kementerian Agama Republik Indonesia bernama MAN Lab. UIN Yogyakarta.
- b. Unggul: terwujudnya madrasah yang unggul, berkualitas, berbasis bahasa dan multimedia

⁴⁶ Anonim, *Kurikulum MAN 4 Bantul...*, hal. 4.

serta berprestasi secara akademik dan non akademik.

- c. Terampil: terwujudnya peserta didik yang cerdas, terampil dan mandiri, sehingga mampu bersaing di era global.
- d. Islami: terwujudnya warga madrasah yang islami.
- e. Asri: terwujudnya madrasah yang bersih, sejuk, indah dan nyaman.
- f. Ramah: terwujudnya tata pergaulan yang ramah dan cinta damai, bagi setiap warga madrasah dan lingkungan sekitar.

2. Misi

- a. Mewujudkan madrasah unggul dan berkualitas dengan program kegiatan akademik dan non akademik yang berorientasi pada keunggulan dan atau prestasi madrasah.
- b. Mewujudkan madrasah berbasis bahasa dan multimedia dengan mengedepankan program multibahasa dan penggunaan multimedia.
- c. Mewujudkan peserta didik yang cerdas secara intelektual, emosional, dan spiritual.
- d. Mewujudkan peserta didik yang terampil dan mandiri, sehingga mampu bersaing di era global.

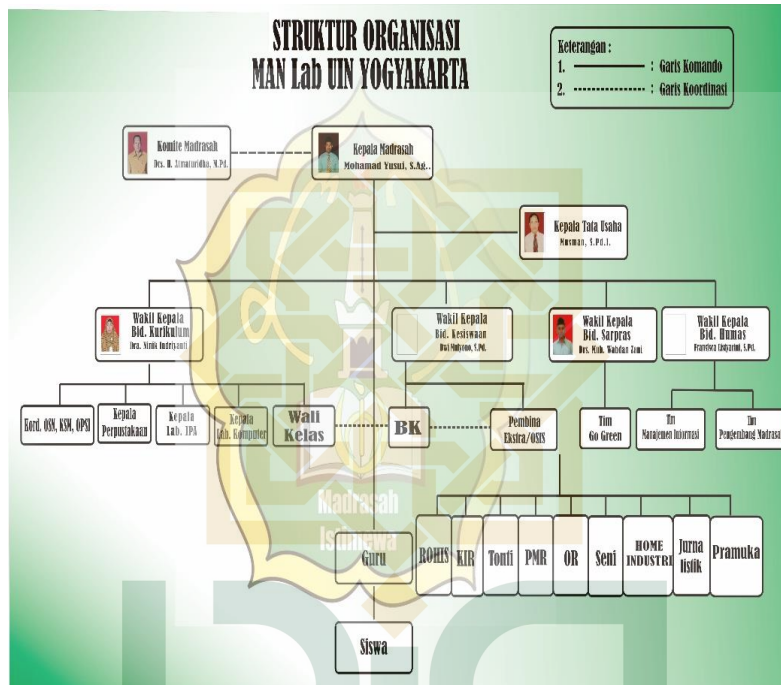
- e. Mewujudkan warga madrasah yang mampu mengimplementasikan nilai-nilai islam dalam setiap aspek kehidupan.
 - f. Mewujudkan madrasah yang bersih, sejuk, indah berbasis adiwijaya.
 - g. Mewujudkan suasana pembelajaran yang nyaman dan menyenangkan.
 - h. Mewujudkan tata pergaulan yang ramah dan cinta damai di dalam dan di luar madrasah.
3. Tujuan MAN 4 Bantul
- a. Meningkatkan kualitas dan prestasi madrasah baik akademik maupun non akademik.
 - b. Melaksanakan pembimbingan siswa untuk masuk ke Perguruan Tinggi Negeri
 - c. Membimbing dan mengikutsertakan siswa berpotensi dalam lomba olimpiadi dan atau kompetisi sains
 - d. Melaksanakan pembelajaran karya tulis ilmiah
 - e. Memperkuat kegiatan riset siswa dan guru dengan mengikutsertakan pada lomba karya tulis
 - f. Memperkuat kemitraan dengan pokok pesantren/panti asuhan untuk mewujudkan siswa yang berakhlak mulia
 - g. Melakukan pembiasaan ibadah dalam kegiatan pembelajaran

D. Struktur Organisasi

Gambar I

Bagan Struktur Organisasi MAN 4 Bantul Yogyakarta

2018/2019⁴⁷



E. Data Guru, Karyawan dan Siswa MAN 4 Bantul

a. Guru dan Karyawan

Kegiatan pembelajaran di MAN 4 Bantul di dukung oleh 36 guru dan untu menciptakan kegiatan yang kondusif dan kegiatan administarasi di bantu oleh 21 karyawan pegawai.

⁴⁷Dokumen dari Profil MAN 4 Bantul dikutip pada tanggal 01 Maret 2019.

Adapun rincian data guru MAN 4 Bantul tahun ajaran 2018/2019 adalah sebagai berikut:

Tabel I

Data Guru MAN 4 Bantul Yogyakarta⁴⁸

No	Nama	Jabatan	Status
1	Mohamad Yusuf, S.Ag.	Kepala Madrasah/ Guru Matematika	PNS, Sertifikasi
2	Dra. Setiasih	Guru Aqidah Akhlaq	PNS, Sertifikasi
3	Sri Hidayati, S.Pd.I	Guru Matematika	PNS, Sertifikasi
4	Drs. Ahmad Arif Makr MA,M.Si	Kepala Perpustakaan/ Guru Bahasa Indonesia	PNS, Sertifikasi
5	Drs. Muh Wahdan Zan	Wakabid Sarpras/Guru Geografi	PNS, Sertifikasi
6	Dra. Ninik Indriyanti	Wakabid Kurikulum/Guru Kimia	PNS, Sertifikasi

⁴⁸ Anonim, "Kurikulum MAN 4 Bantul...", hal.6-8.

7	Edy Purwanto, M.Pd.S	Guru Fisika	PNS, Sertifikasi
8	Julianto Kusmartono, E	Guru Seni Budaya	PNS
9	Nasirudin, S.Ag	Guru Fiqih	PNS, Sertifikasi
10	Widodo Lestari, S.Pd	Guru Bahasa Indonesia	PNS, Sertifikasi
11	Retnaningsih, S.Pd	Guru Matematika	PNS, Sertifikasi
12	Fransisca Listiaryny, S.	Wakabid Humas/ Guru Tata Busana	PNS, Sertifikasi
13	Rusli Farida, S.Pd	Guru Sejarah	PNS, Sertifikasi
14	Trisnawan, M.Pd	Guru Bahasa Inggris	PNS
15	Wahyudi, M.Sc.	Kepala Lab. IPA/Guru Biologi	PNS, Sertifikasi
16	Satoto Bronto Leksono S.Pd	Guru Ekonomi	PNS
17	Herin Ratnaningsih,	Guru Bahasa Inggris	PNS

	M.Pd.BI		
18	M. Luthfi Firmansy S.Pd.I, MA	Guru Fiqih	PNS, Sertifikasi
19	Muthmainah, M.Pd.	Guru Bahasa Arab	PNS, Sertifikasi
20	Drs. Harmadi, M.Pd	Guru Penjaskesor	PNS, Sertifikasi
21	Supartiningsih, S.Ag	Guru Sosiologi	PNS, Sertifikasi
22	Elok Fitrotin Febriani, S.S	Guru Bahasa Indonesia	PNS, Sertifikasi
23	Dwi Mulyono, S.Pd	Wakabid Kesiswaan/Guru PKn	PNS, Sertifikasi
24	Eliana Trisnaning, S.Si	Guru Biologi	PNS, Sertifikasi
25	Dra. Siti Rokhanah	Guru TIK	PNS, Sertifikasi
26	H. Bahsan, M.Ag	Guru Qur'an Hadist	Non PNS
27	Andri Efriadi, S.Sos.I	Guru BK	Non PNS

28	Muhroji Shidqi, S.Sos.I	Guru BK	Non PNS
29	Uun Nashikhun, S.Pd.I	Guru Bahasa Arab	Non PNS
30	Lanjar Nurcahyo, S.Pd	Guru Bahasa Jawa	Non PNS
31	Muspartono Nugroho, S.Pd	Guru Geografi	Non PNS
32	Novilia Anggraeni,S.H	Guru SKI	Non PNS
33	Drs. Syarfini	Ekonomi	Tambahan
34	Dra. Yuni Pratiwi	PPKn	Tambahan
35	Ismaryati, S.Pd	Guru Kimia	Tambahan

Pendidikan terakhir dari tenaga pendidik sebanyak dua puluh enam jenjang S1, delapan S2 dan satu D3. Serta yang menjadi pegawai negeri sipil berjumlah dua puluh lima, tujuh Non PNS dan tenaga pendidik tambahan sejumlah tiga orang. Ada dua puluh empat yang sertifikasi dan empat belas yang tidak bersertifikasi.

Tabel II

Karyawan MAN 4 Bantul⁴⁹

No	Nama	Jabatan	Status
1	Fatimah Citra Ayu R, S.Pd. Si	Bendahara Komite	Non PNS
2	Musman, S.Pd.I	Kepala Tata Usaha	PNS
3	Sri Indah Astuti, S.Ag	Staff TU PPABP	PNS
4	Siswanti, S.Pd.Si	Staff TU Bendahara Rutin	PNS
5	Nurhayati	Staff TU Bendahara BOS	PNS
6	Budi Dwi Pramono, S.Kom	Staff TU SAI dan BMN	PNS
7	Dody Hendra Supriyadi	Staff TU Kesiswaan	PNS
8	Slamet Basuki Paring	Staff TU Persuratan	PNS
9	Drs. Dalhar	Staff TU Kepegawaian	PNS
10	Suprpto	Caraka	PNS

⁴⁹ Anonim, *Kurikulum MAN 4 Bantul...*, hal. 6-8.

11	Joko Sudarso	Staff TU Perpustakaan	PNS
12	Muryani	Staff TU Perpustakaan	PNS
13	Neni Iryani, S.Si	Staff Tu Kurikulum	Non PNS
14	Muhsin	Laboran Ket. Tata Busana	Non PNS
15	Rohmad	Kebersihan Gedung dan Ruang	Non PNS
16	Tri Mulyono	Kebersihan Lingkungan dan Tukang Kebun	Non PNS
17	Muhammad Falah A	Kebersihan Lingkungan dan Tukang Kebun	Non PNS
18	Deki Septo Purwoto	Satpam	Non PNS
19	Wahyono	Satpam	Non PNS
20	Waji Martana	Satpam	Non PNS
21	Irwan	Satpam	Non PNS

F. Prestasi Siswa

Adapun beberapa prestasi yang di raih oleh siswa MAN 4 Bantul pada tahun 2018/2019 mulai dari tingkat Kabupaten, Provinsi, Wilayah DIY dan Nasional:

Tabel III

Prestasi Siswa MAN 4 Bantul tahun 2018/2019⁵⁰

No	Jenis Lomba	Tingkat	Keterangan
1	Pencak Silat	Jateng-DIY	Juara 3
2	Pencak Silat Kelas J Putra	DIY-Jateng	Juara 1
3	Pencak Silat Kelas F Putri	DIY-Jateng	Juara 3
4	Taekwondo Kategori Fight Yuniior Pa U59	Nasional	Emas Kyorugi
5	Taekwondo Kategori Fight Yuniior Pi U59	Nasional	Perak Kyorugi
6	Tenis Meja Pi	Kabupaten	Juara 2
7	Lari 5000 M Pa	Kabupaten	Juara 3
8	Panjat Tebing Speed	Kabupaten	Juara 1
9	Panjat Tebing Led	Kabupaten	Juara 2
10	Pencak Silat Kelas G Putra	Kabupaten	Juara 3
11	Pencak Silat Kelas F Putri	Kabupaten	Juara 3
12	Kempo 50 Kg Putri	Kabupaten	Juara 1
13	Taekwondo Kategori Fight Pi U55	Kabupaten	Juara 1 Kyorugi
14	Kempo Randori Putri Kelas 50 K	Provinsi	Juara 3

⁵⁰ Anonim, *Kurikulum MAN 4 Bantul...*, hal.11-13 .

15	Beregu Catur Kilat	Provinsi	Juara 1
16	Beregu Catur Cepat	Provinsi	Juara 3
17	LCC PMR	Provinsi	Juara 2
18	Kempo Randori Putri Kelas 50 K	Provinsi	Juara 3
19	Taekwondo Kategori Fight Yunion Pa Under 55	Nasional	Emas Kyorugi
20	Taekwondo Yunion Pa	Nasional	Emas Pomsae
21	Taekwondo Yunion Pa	Nasional	The Best Player
22	Taekwondo Kategori Fight Yunion Pi Under 55	Nasional	Perunggu
23	Pencak Silat	Nasional	Emas
25	Pencak Silat	Nasional	Perunggu
26	Pencak Silat Kelas F Putri	Kabupaten	Juara 1
27	Pencak Silat Kelas C Putra	Kabupaten	Juara 2
28	Tenis Meja Pi	Kabupaten	Juara 2
29	MHQ	Provinsi	Juara 2
30	Dai/Daiah	Provinsi	Juara 3
31	Taekwondo Yunion Pa	Nasional	Emas Pomsae

32	Taekwondo Kategori Fight Yunion Pa Under 55	Nasional	Perak Kyorugi
33	Taekwondo Kategori Fight Yunion Pi Under 55	Nasional	Emas Kyorugi
34	Kaligrafi	Jateng-DIY	Juara 1

G. Kegiatan Ekstrakurikuler

MAN 4 Bantul Yogyakarta memiliki beberapa kegiatan di sekolah yaitu kegiatan ekstrakurikuler wajib dan pilihan. Ekstrakurikuler wajib yaitu pramuka (diikuti oleh siswa kelas X XI dan XII) dan BTQ (kelas X). Ekstrakurikuler pilihan meliputi Jurnalistik, OSN/KIR, PMR, Tenis Meja, Bulutangkis, Bola Voli, Pencak Silat, Tonti, Hadroh, Band, Home Industri, Kaligrafi, Karawitan (seni gamelan), Qira'ah, Robotika, Cinema, Catur, English Club, dan Arabic Club.⁵¹

⁵¹ Hasil Dokumentasi dari Brosur MAN 4 Bantul pada tanggal 16 Maret 2019.

BAB IV

IMPLEMENTASI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA MELALUI LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA

A. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 4 Bantul Yogyakarta

Pemasaran jasa pendidikan adalah cara untuk melakukan sesuatu dimana siswa, orang tua siswa, karyawan sekolah dan masyarakat mengaggap bahwa sekolah sebagai institusi pendukung masyarakat yang berdedikasi untuk melayani kebutuhan pelanggan jasa pendidikan. Oleh karena itu pemasaran jasa pendidikan meliputi aktivitas dan alat untuk mempromosikan sekolah secara konsisten dan efektif sebagai pilihan pendidikan terbaik bagi siswa dan orang tua siswa yang merupakan aset bagi masyarakat.⁵²

Salah satu strategi pemasaran jasa pendidikan adalah melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 7P, yaitu produk (*product*) jasa seperti apa yang ditawarkan, harga (*price*) penentuan harga, lokasi (*place*) dimana tempat jasa pendidikan, promosi (*promotion*) bagaimana promosi dilakukan. SDM (*People*) kualitas, kualifikasi dan kompetensi yang diberikan jasa, bukti fisik (*physical evidence*) sarana dan prasarana seperti apa yang dimiliki dan proses (*process*) menejemen layanan pembelajaran yang diberikan. Teori

⁵² Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen...*, hal.30.

marketing mix ini dipilih karena teori ini merupakan satu bagian dari strategi pemasaran jasa pendidikan, dengan menggunakan teori *marketing mix* kita dapat melihat sejauh mana kesuksesan lembaga pendidikan khususnya dalam pemasaran jasa pendidikan.

1. Produk (*Product*) MAN 4 Bantul Yogyakarta

Produk dalam jasa pendidikan yang dapat ditawarkan dalam reputasi, prospek dan variasi pilihan. Sekolah yang mampu bertahan dan mampu memenangkan persaingan adalah sekolah yang dapat menawarkan reputasi atau mutu pendidikan yang baik, prospek yang cerah bagi lulusannya dan mempunyai variasi pilihan konsentrasi bagi calon siswa yang sesuai dengan bakat dan minatnya.⁵³

MAN 4 Bantul Yogyakarta telah mendapatkan pengakuan dengan predikat akreditasi A. Hal ini menunjukkan bahwa MAN 4 Bantul Yogyakarta telah memenuhi standar nasional pendidikan (SNP) pada pelaksanaan proses penyampaian jasa pendidikan. MAN 4 Bantul mempunyai slogan yaitu “Madrasah rintisan riset, madrasah istimewa prestasi sebanyak-banyaknya” dengan slogan ini dapat menjadikan semangat MAN 4 Bantul dalam meraih prestasi disegala bidang.⁵⁴ Bukan hanya sebagai slogan saja, namun MAN 4 Bantul telah mampu menunjukan prestasinya dengan meraih banyak prestasi dalam berbagai

⁵³ Ara Hidayat dan Imam machali, *Pengelolaan...*, hal.238.

⁵⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Andri Efriadi guru BK, hari Jum’at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

bidang baik siswa dan guru maupun prestasi yang di raih MAN 4 Bantul.

MAN 4 Bantul Yogyakarta menyediakan beberapa kegiatan-kegiatan yang diharapkan mampu mendukung terbentuknya jasa pendidikan. Selain hal tersebut sebagai penunjang keberhasilan proses belajar mengajar di suatu lembaga pendidikan maka keberadaan ekstrakurikuler sangatlah penting. Kegiatan ekstrakurikuler merupakan kegiatan yang dilakukan diluar jam pembelajaran biasa dan dapat dilakukan disekolah maupun luar sekolah. Kegiatan ini memberikan banyak pada siswa, diantaranya menambah pengetahuan siswa, meningkatkan keterampilan, menyalurkan minat dan bakat sebagai penunjang tujuan intrakurikuler sekolah.

MAN 4 Bantul merupakan madrasah istimewa yang bermitra dengan pondok pesantren dan panti asuhan yang ada di sekitar madrasah. Kerjasama ini bertujuan untuk mencetak kader bangsa yang unggul yang memiliki karakter religius, karakter sosial, karakter peduli lingkungan dan karakter cinta tanah air. Dengan kerjasama ini juga diharapkan akan terlahir lulusan berdaya saing global yang berkarakter Islam. Adapun pondok pesantren dan panti asuhan mitra adalah:⁵⁵

- a. Pondok Pesantren Darul Muslihin
- b. Pondok Pesantren Al Fadhilah
- c. Pondok Pesantren Darul Ulum
- d. Rumah Tahfizh Al Falah

⁵⁵ Hasil Dokumentasi dari Brosur MAN 4 Bantul Yogyakarta tahun 2019/2020 pada tanggal 31 Maret 2019.

- e. Pondok Pesantren Darul Auliya'
- f. Panti Asuhan Putri Islam
- g. Panti Asuhan Ulil Albab
- h. Yayasan Bakti Anisa

Keistimewaan dari MAN 4 Bantul Yogyakarta yang dapat membedakan dengan sekolah-sekolah lainnya adalah siswa yang mayoritas santri dan sudah pasti memiliki akhlakul karimah. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Sisca selaku Waka Humas, bahwa:

Jadi gini mba istimewanya di MAN 4 Bantul.. bunda juga kan pernah bertugas di MAN 2, kita disini bermitra dengan sembilan pondok pesantren, dan sembilan pondok pesantren itu semuanya khusus santri yang tidak mampu jadi dari kaum duafa, jadi untuk masalah karakter atau apa insaAllah di MAN 4 Bantul tu lebih bagus ya, jadi sudah di bentuk dengan pondok-pondok nya, Itu salah satunya yang membuat kita istimewa, jadi beda dengan sekolah lain ya.. kalo kita disini bisa dilihat dari keseharian anak-anak 90 % siswa dari MAN 4 Bantul adalah santri dari pondok..⁵⁶

Hal ini senada dengan apa yang disampaikan Ibu Muryani selaku Panitia Promosi serta Pegawai Perpustakaan bahwa:

Kalo ukuran saya memang karena disini bermitra dengan pondok pesantren apalagi yang sekolah mungkin sekitar 80% itu anak-anaknya santun karena apa? Karena mereka bentuk anak-anak pondok didikan itu kan anak-anak pondok juga nah cirinya anak-anak sederhana karena tinggalnya di panti di pondok yang santun dari segi etika akhlak itu mereka disini karena saya melihat

⁵⁶ Hasil Wawancara dengan Ibu Fransisca Listiaryny Waka Humas, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

tapi nuwun sewu ketika saya di SMA 1 ya mereka baik-baik di sekolah negeri karena mereka kan jauh ya dari pondok, orang di pondok dengan orang rumahan itu lain jauh.. jauh berbeda disini tuh ada anak-anak rumahan kaya nge gap gitu ya dan anak pondok tuh udah beda makanya istimewanya disini tuh seperti itu, karena yang sekolah disini tuh banyak yang tinggal di panti dan di pondok sehingga guru tuh juga enak ngajarnya karena dari segi sikap akhlak mereka lebih tertata mereka di didik di pondok nah disitulah perbedaannya antara MAN dengan sekolah yang lain.⁵⁷

MAN 4 Bantul Yogyakarta juga selalu memasarkan sekolah dengan mengedepankan reputasi dan prospek agar dapat menarik minat siswa. Sebagaimana yang di paparkan oleh Bapak Andri selaku guru BK, bahwa:

Kalo kita kan memasarkan MAN 4 Bantul ini dengan brand nya kita adanya MLC nya bahasanya, jadi anak-anak disini bisa dapet kuliah beasiswa ke cina, yang pertama paling pokoknya itu madrasah riset brand yang kita tonjolkan untuk memasarkan rintisan madrasah riset, sama yang kedua kita adalah madrasah pada santri wirausahanya itu yang kita jual di pasaran di pasaran umum untuk bidang pendidikan, sama ini madrasah istimewa, istimewa nya kenapa?.. karena disini banyak santrinya, bermitra dengan pondok.⁵⁸

Program unggulan MAN 4 Bantul Yogyakarta juga menjadi prioritas untuk menarik minat calon siswa, program unggulan tersebut adalah program Tahfidz, LKTI, Bimbingan OSN, Robotik, Pembelajaran Integratif, Fieltrip, Studi Kampus

⁵⁷ Hasil Wawancara dengan Ibu Muryani Panitia Promosi serta Pegawai Perpustakaan, hari Sabtu, tanggal 16 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Perpustakaan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

⁵⁸ Hasil Wawancara dengan Bapak Andri Efriadi guru BK, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Beasiswa, Studi lanjut ke luar negeri, Prospek lulusan MAN 4 Bantul mayoritas diterima di UNY, UIN, serta PTN dan PTS baik di luar maupun di dalam DIY Yogyakarta.

Selain menawarkan produk program unggulan dari MAN 4 Bantul Yogyakarta juga perolehan prestasi yang cukup banyak dalam segala bidang menunjukkan bahwa MAN 4 Bantul Yogyakarta mampu menunjukkan keunggulan dari produk nya di masyarakat.

Gambar II

Foto koleksi penghargaan MAN 4 Bantul⁵⁹



Sebagai lembaga pendidikan islam maka diutamakan menjaga sikap agar konsumen merasakan nyaman dan puas, dalam hal ini MAN 4 Bantul sangat ramah dalam melayani konsumen, seperti yang peneliti rasakan sendiri ketika observasi di MAN 4 Bantul. Peneliti merasakan kenyamanan ketika awal memasuki

⁵⁹ Hasil Foto dari Koleksi Penghargaan MAN 4 Bantul pada tanggal 06 Maret 2019

MAN 4 Bantul dengan sambutan adik-adik yang sopan dan guru-guru yang ramah.⁶⁰

MAN 4 Bantul juga mengikuti dan meraih prestasi dari berbagai kegiatan lomba-lomba. Diantaranya prestasi yang pernah diraih oleh MAN 4 Bantul Yogyakarta yaitu:⁶¹

a. Prestasi Madrasah

- 1) Sekolah dengan indeks integritas penyelenggaraan UN yang tinggi pada tahun 2015 dengan nilai UN 81,56
- 2) Nilai Akreditasi terbaik MA se-DIY tahun 2015 (97).
- 3) Mendapatkan penghargaan publikasi madrasah Award tahun 2015-2016.
- 4) Serapan DIPA madrasah tertinggi se-DIY tahun 2016 dan 2017.
- 5) Juara 1 lomba upacara tingkat kabupaten Bantul tahun 2017.
- 6) Nilai matematika 95 (Ujian Nasional tahun 2017).
- 7) Juara 1 lomba madrasah hebat bermartabat Kabupaten Bantul tahun 2018.
- 8) Juara 3 lomba yel-yel Zona Integritas Kabupaten Bantul tahun 2018.

⁶⁰ Hasil Observasi Peneliti di MAN 4 Bantul, hari Jum'at, tanggal 01 Maret 2019.

⁶¹ Hasil Dokumentasi dari Brosur MAN 4 Bantul pada tanggal 31 Maret 2019.

b. Prestasi Guru

- 1) Herin Ratraningsih S.Pd, M.Pd.Bi, Juara 2 Guru Berprestasi Kementrian Agama Republik Indonesia tahun 2017 dan Perwakilan tingkat SMA/MA/SMK seluruh Indonsesia dalam ASEAN-China Education Cooperation Week di Guiyang China tahun 2017.
- 2) Drs. Ahmad Ari Makruf, M.A., M.Si Anggota Badan Akreditasi Nasional Sekolah/Madrasah DIY Periode 2018-2022.
- 3) Andri Efriadi, S.Sos. Guru Inspiratif Tingkat DIY-Jawa Tengah tahun 2017, penyelenggara Wardah Inspiring Teacher.

c. Prestasi Siswa tahun 2018/2019

- 1) Muhammad Daffa Wahyu Putra, meraih 4 medali emas Nasional dan 2 medali perak Internasional dari cabang olahraga Taekwondo pada tahun 2018.
- 2) Ziad Fathurrahman, Abu Nasih, Rice Septiana dan Hilmi Anas meraih 4 medali emas Nasional dari cabang olahraga Pencak Silat 2018.
- 3) Kamilatissa'adah, Dedi Irawan dan Munarsih meraih juara harapan pada lomba LKTI se-Jawa Timur, Jawa Tengah dan DIY 2018.
- 4) Muhammad Farhan Luqmanul Hakim meraih Juara 3 Lomba Tahfidz 5 Juz se-Jawa Tengah dan DIY 2018.

- 5) Irsalina Zul Atsari, Putri Nurbaiti dan Salsabilah meraih Juara 1 Mading 3D se-DIY.
- 6) Pada tahun pelajaran 2017/2018 MAN 4 Bantul telah meraih 4 Medali Internasional, 25 Medali Nasional, 14 Medali Jateng-DIY, 29 Medali Provinsi, 15 Medali Kabupaten.

2. Harga (*price*) MAN 4 Bantul Yogyakarta

Harga dalam konteks pendidikan harga adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan, harga tersebut berupa biaya SPP, Investasi Bangunan, biaya laboratorium dan lain-lain.⁶² MAN 4 Bantul Yogyakarta memiliki dua jalur pendaftaran yaitu jalur mitra dan non mitra. Karena MAN 4 Bantul mitra pondok pesantren dan panti asuhan siswa yang melanjutkan sekolah di MAN 4 Bantul kemudian ingin tinggal di pondok maka seluruh biaya sekolah ditanggung oleh pihak pondok dan panti asuhan dengan syarat berprestasi dan kurang mampu. Akan tetapi sebaliknya untuk siswa yang non mitra dan tidak berkeinginan tinggal di pondok pesantren dan panti asuhan maka seluruh biaya pendidikan ditanggung oleh siswa.

MAN 4 Bantul tidak ada pembayaran uang gedung akan tetapi adanya pembayaran uang seragam Rp. 850.000 dan pembayaran SPP, SPP kelas X Rp. 3.000.000 per tahun, kelas XI Rp. 1.900.000 per tahun, kelas XII Rp. 2.150.000 per tahun. Bagi siswa yang non mitra boleh mengangsur pembayaran

⁶² Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan...*, hal.239.

administrasi madrasah dengan batas angsuran maksimal 2 kali angsuran selama satu tahun.⁶³

MAN 4 Bantul juga memberikan beasiswa kepada siswa-siswi yang berprestasi. Tujuan dari program beasiswa sebagai wujud apresiasi sekolah kepada siswa agar lebih termotivasi dalam belajar dan mampu mempertahankan prestasinya. Pemberian beasiswa berdasarkan siswa yang berprestasi dan kurang mampu, beasiswa tersebut dari dikpora, BSM (bantuan siswa miskin), prestasi, ZIS dan program bantuan memperoleh beasiswa bidikmisi.

3. Lokasi (*Place*) MAN 4 Bantul Yogyakarta

MAN 4 Bantul Yogyakarta berlokasi di Jl. Majapahit Desa Pranti Banguntapan Bantul Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi MAN 4 Bantul berada di tengah lingkungan penduduk desa pranti. Di sekitar MAN 4 Bantul berdiri beberapa lembaga pendidikan seperti SD, SMP/MTS, Panti asuhan dan pondok pesantren. Kondisi lokasi MAN 4 Bantul Yogyakarta kurang strategis karena berada di jalan ringroad dan tidak dapat dijangkau dengan kendaraan umum, seperti yang dijelaskan Bapak Andri selaku guru BK bahwa, kalau untuk jalur bis tidak ada akan tetapi karena siswa mempunyai kemauan dan keinginan sekolah di MAN 4 Bantul.⁶⁴ Hal ini

⁶³ Hasil Dokumentasi dari Ibu Fatimah selaku bendahara di MAN 4 Bantul pada tanggal 23 April 2019.

⁶⁴ Hasil Wawancara dengan Bapak Andri Efriadi guru BK, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

senada dengan apa yang disampaikan Ibu Sisca selaku Waka Humas bahwa:

Sekitar 90 % siswa yang bersekolah di MAN 4 Bantul bertempat tinggal di panti asuhan dan pondok pesantren yang lokasinya tidak jauh dari sekolah dan siswa berangkat ke sekolah menggunakan sepeda ontel bahkan saking dekatnya siswa dapat berjalan kaki dan 10 % nya siswa yang bersekolah di MAN 4 Bantul dari luar atau bisa dibilang anak rumahan yang menggunakan kendaraan motor.⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwasanya 90 % siswa di MAN 4 Bantul berada di pondok pesantren mitra dan 10 % dari non mitra madrasah. Pada tahun ajaran 2018/2019 siswa berjumlah 410 dan persentase hitungan siswa mitra berjumlah 369 sedangkan siswa non mitra berjumlah 41.

Berdasarkan hasil observasi untuk proses belajar mengajar suasana MAN 4 Bantul sangat kondusif dan nyaman, jauh dari keramaian kota dan bangunan sekolah didesain dengan strategis banyak pepohonan dan ada taman di depan kelas sehingga terlihat rapi. Selain itu MAN 4 Bantul juga memiliki lahan parkir yang cukup luas dan memadai baik untuk siswa, guru dan karyawan.⁶⁶ Sebagaimana hasil wawancara dengan Muhammad Aziz, bahwa:

Kalo menurut saya untuk sebagai tempat belajar itu kalo bisa jangan terlalu rame, kalo ada sekolah yang ada di

⁶⁵ Hasil Wawancara dengan Ibu Fransisca Listiariny Waka Humas, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

⁶⁶ Hasil Observasi peneliliti di MAN 4 Bantul, hari Sabtu, tanggal 16 Maret 2019.

pinggir jalan nahh.. itu malah mengganggu, kalo menurut saya MAN 4 Bantul sudah strategis gak terlalu ramai juga terus bisa tenang.⁶⁷

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi untuk letak MAN 4 Bantul kurang strategis karena berada di jalan ringroad tidak dapat dijangkau dengan kendaraan umum, akan tetapi untuk suasana belajar mengajar sangat kondusif dan nyaman jauh dari keramaian kota sehingga proses belajar menjadi nyaman dan tenang, dalam hal ini sangat berpengaruh untuk mengenalkan sekolah kepada masyarakat. Sehingga hal tersebut dapat dijadikan alat dalam pemasaran jasa pendidikan melalui bauran pemasaran (*marketing mix*).

4. Promosi (*promotion*) MAN 4 Bantul Yogyakarta

Upaya promosi yang dilakukan MAN 4 Bantul dimana setiap tahun ajaran baru sekolah membentuk tim promosi untuk mempromosikan sekolah kepada masyarakat atau pelanggan jasa pendidikan. Adapun panitia promosi, publikasi dan dokumentasi tahun pelajaran 2018/2019 yaitu:

⁶⁷ Hasil Wawancara dengan Muhammad Aziz Alumni MAN 4 Bantul, hari Kamis, tanggal 28 Februari 2019, pukul 11:15 WIB, di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Tabel IV

Panitia Promosi MAN 4 Bantul tahun 2018/2019

No	Nama	Jabatan Dinas	Jabatan Kepanitiaan
1	Andri Efriadi, S.Sos.I	Guru/Staf Humas	Koord. Promos, Publikasi dan Dokumentasi
2	Nasirudin, S.Ag.	Guru/Staf Humas	Anggota
3	Drs. Ahmad Arif Makruf, MA,M.Si	Guru	Anggota
4	Edy Purwanto, M.Pd. Si	Guru	Anggota
5	Trisnawan, M.Pd.	Guru	Anggota
6	Muryani	Pegawai	Anggota

7	Rohmad	Pegawai	Anggota
---	--------	---------	---------

MAN 4 Bantul memiliki beberapa mitra SMP/MTS yang ada di luar kota Yogyakarta, yaitu salah satunya di magelang dan promosinya melakukan *roadshow* dan sosialisasi tentang pentingnya studi lanjut ke jenjang selanjutnya, sebelum melakukan *roadshow* tim promosi memberikan informasi kepada sekolah mitra. Kemudian dari pihak mitra sudah menyaring atau memilih siswa yang berprestasi akan tetapi kurang mampu untuk melanjutkan ke jenjang pendidikan selanjutnya. Sebagaimana yang di jelaskan oleh Ibu Sisca selaku Waka Humas, bahwa:

Itu yang kami promosikan kalo kami *roadshow* memperkenalkan MAN 4 Bantul itu ke MTS ataupun SMP di DIY itu yang kami tanamkan, kebanyakannya seperti itu,... jadi kita sudah punya mitra juga di magelang teruma, jadi MTS dan SMP di magelang kita sudah punya mitra, menginginkan siswa yang disini itu memang yang berprestasi tapi memang anak yang tidak mampu, seperti itu mba ida.. dua hari di magelang itu berturut- turut itu kita sudah punya group mitra, jadi kita kalo mau kesana ngasih tau kalo MAN 4 Bantul mau kesana mereka *welcome* sekali karena kita sudah bertahun-tahun kerjasama dan sudah punya MOU, kemudian begitu brosur jadi langsung ibu bikin jadwal habis itu selesai kita tinggal terima hasilnya. Mereka sudah menyaring sebelum kita terima anak-anak nya,

jadi kita kalo bisa anak itu istilahnya benar-benar punya kemauan untuk sekolah di MAN 4 Bantul.⁶⁸

Dalam hal ini dapat diketahui bahwa promosi yang dilakukan MAN 4 Bantul melakukan dengan 2 cara yaitu promosi secara langsung dan promosi secara tidak langsung, yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Promosi secara langsung merupakan promosi yang dilakukan dengan memberikan informasi kepada *stakeholder* secara tatap muka langsung. Upaya promosi langsung yang dilakukan MAN 4 Bantul diantaranya dengan:

- 1) Mengadakan *roadshow* dan sosialisasi serta pemaparan profil ke SMP/MTS yang ada di Yogyakarta dan sekitarnya Jawa Tengah diantaranya Magelang, Kulonprogo, Gunung Kidul dan lainnya tentang pentingnya studi lanjut ke jenjang selanjutnya.
- 2) Mengadakan MILAD atau Harlah MAN 4 Bantul dengan mengadakan kegiatan lomba-lomba yang diikuti oleh keluarga MAN 4 Bantul dan masyarakat sekitar. Bahkan ada Jalan Sehat, BAZAR, donor darah dan pembagian sembako untuk masyarakat sekitar. Hal ini salah satu kegiatan untuk menjalin silaturahmi dengan masyarakat dan untuk

⁶⁸ Hasil Wawancara dengan Ibu Fransisca Listiary Waka Humas, hari Jum'at, tanggal 01 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

menarik minat masyarakat terhadap MAN 4 Bantul. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Muryani selaku panitia promosi serta pegawai perpustakaan, bahwa:

Ohhh ada kemarin kita MILAD MAN 4 Bantul itu memang kegiatan ini berbagi dengan masyarakat itu kan kemarin ada kegiatan yang namanya pasar murah apa ya namanya... iya bazar, bazar itu kan sebagian dari lingkungan warga sekitar ada yang daftar jualan sosis soto dan sebagainya itu memang dari masyarakat sekitar itu terus.. jalan sehat yang kemarin sepeda gembira nah sekarang jalan sehat itu juga jkita diharapkan dari kalangan masyarakat banyak juga masyarakat yang ikut terlibat dalam acara ini terus donor darah juga pembagian sembako itu juga mba kita bagi 150 paket sembako pada masyarakat yang mengikuti acara kebetulan kemarin yang megang alumni jadi saya juga berpartisipasi kemarin tu memang dari segi pembiayaan itu dari alumni ful... 99% itu dari alumni tapi untuk kepanitiaan itu dari alumni.⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara bahwasanya acara MILAD MAN 4 Bantul 99% dilaksanakan oleh alumni dilihat dari segi pembiayaan dan kepanitiannya semua dari alumni.

⁶⁹ Hasil Wawancara dengan Ibu Muryani Panitia Promosi serta Pegawai Perpustakaan, hari Sabtu, tanggal 16 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Perpustakaan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

3) Promosi melalui mulut ke mulut yang sering dikenal dengan *Mouth to mouth*. Seperti yang disampaikan oleh Anggara selaku Alumni MAN 4 Bantul, bahwa:

kalo mitranya itu banyak cuman kan ada yang dari tetangga ntah itu dari saudara atau tetangga yang ada di jogja ngabarin yang dirumah gimana mau sekolah nggak kalo sekiranya disana gak ada biaya ikut di jogja jadi ada sekolahan yang gratis gitu nah.. biasanya dari mulut ke mulut itu malah lebih ampuh karena banyak juga yang dari situ tapi kalo untuk sekolahan-sekolahan sendiri yang pasti mengirimkan setiap tahunnya.⁷⁰

a. Sedangkan promosi tidak langsung merupakan penyampaian informasi dari sekolah kepada *stakeholder* yang dilakukan tidak harus bertemu secara langsung, tapi dapat dilakukan melalui Brosur, baliho, pamflet dan lain-lain. Bahkan untuk mempermudah informasi untuk *stakeholder* MAN 4 Bantul memiliki *website* madrasah yang dapat diakses. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Muryani selaku panitia promosi, bahwa:

Kalo yang saya tau loh mba kebetulan saya juga tim promosi kebetulan kita promosinya di sekolah-sekolah SMP MTS baik swasta maupun negeri ya ada juga yang keluar daerah tapi

⁷⁰ Hasil Wawancara dengan Wahyu Anggara Budi selaku Alumni MAN 4 Bantul, hari Rabu, tanggal 06 Maret 2019, Pukul 12:30 WIB, di Gazebo Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

kebetulan saya juga kadang ikut kadang enggak ke magelang ke purbalingga kalo untuk tahun ini kita akan melebar ke gunungkidul sama kulonprogo tapi jatah saya di dalam sini jadi sekolah-sekolah sekitar sini nah saya sudah siapkan yang untuk promosi brosur sama pamphlet dan sebagainya nah SMP 1 Banguntapan kita kan masuknya ke banguntapan ya kan ada SMP 1 Banguntapan sampe SMP 5 Banguntapan terus dari MTS nah MTS disini kan ada Sembilan itu selain MTS yang dlingo jauh banget itu saya gak mau pokoknya kita yang jarak tempuhnya deket terjangkau itu yang memungkinkan kita untuk promosi kesana satu kita jelas menyebarkan brosur ke anak-anak pasang pamphlet dan itu juga kita langsung ketemu dengan guru BK nya karena yang berhubungan dengan anak yaitu guru BK nya kalo gak BK juga HUMAS nah kita pake brosur itu mba nah...⁷¹

Pada saat MAN 4 Bantul belum berstatus sebagai negeri promosi dilakukan dengan cara penyebaran brosur melalui beberapa pihak antara lain alumni, pegawai dan guru. Sebagian guru MAN 4 Bantul pada saat itu berprofesi sebagai dosen di kampus IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Dimana dosen membagikan brosurnya kepada mahasiswa. Sebagaimana hasil wawancara dengan Ibu Muryani selaku Tim Promosi serta Pegawai Perpustakaan dan sekaligus Alumni MAN 4 Bantul, bahwa:

...kalo dulu itu promosinya lewat kampus karena sekolah ini kan milik kampus UIN dulu IAIN fakultas tarbiyah

⁷¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Muryani Panitia Promosi serta Pegawai Perpustakaan, hari Sabtu, tanggal 16 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Perpustakaan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

nggeh... dulu waktu itu semua guru itu dosen semua mba dosen tarbiyah semua bahkan kepala sekolahnya juga dosen karena yang memilih guru disini tuh dosen guru semua tuh dosen termasuk pak jamroh, pak asrori saud itu kan semua dosen disini nah biasanya mereka tuh promosinya lewat mahasiswa jadi ketika.. kalo menurut saya pas pak zainal abiding mesti kalo ngajar bawa brosur jadi gini untuk mahasiswa-mahasiswa itu boleh si A mba nia dia asli Kalimantan dia bawakan brosur nah.. memang pas jaman saya itu ada 24 provinsi mba yang sekolah disini tuh 24 provinsi ada juga ada dari Malaysia kebanyakan memang keluarganya banyakan di IAIN waktu itu jadi kakak nya disitu tetangganya disitu siapa yang di UIN terus mereka ikut pada kos disitu karena apa.. karena dulu sekolah saya tuh masuk ke UIN itu gampang karena milik tarbiyah to dulu ada peluang juga terus ada anaknya karyawan anaknya dosen tetangganya dosen adiknya malah kenayakn yang sekolah di MAN lab waktu itu emangg keluarga besar dari dosen kaya pak zainal ponakannya sekolah disini adeknya sekolah disini pak asrori anaknya disini tetangganya disini ya.. sperti itu kaya siapa... ya pak hamruni adeknya juga dulu teman saya dan kebanyakan anak-anak sini tuh siswanya berprestasi ya.. berbobotlah dan sekarangpun juga gitu mba, maksudnya ya...⁷²

Berdasarkan hasil penelitian dengan adanya promosi yang dilakukan oleh MAN 4 Bantul perkembangan jumlah siswa mengalami kenaikan 10 % dalam setiap tahunnya. Dibuktikan dengan tabel berikut ini:

⁷² Hasil Wawancara dengan Ibu Muryani Panitia Promosi serta Pegawai Perpustakaan, hari Sabtu, tanggal 16 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di PerpustakaanMAN 4 Bantul Yogyakarta.

Tabel V

Jumlah Siswa 5 tahun terakhir MAN 4 Bantul⁷³

Tahun Pelajaran	Kelas X	Kelas XI	Kelas XII	Jumlah
2014/2015	144	98	113	355
2015/2016	136	133	94	363
2016/2017	133	136	133	412
2017/2018	169	127	131	413
2018/2019	135	149	126	410

Pada tahun ajaran 2019/2020 jumlah peserta didik baru berjumlah 131 yang berasal dari SMP/MTS di DIY dan sekitarnya, berdasarkan hasil penelitian mayoritas siswa berasal dari Magelang Jawa Tengah. Dibuktikan dengan tabel berikut ini:

Tabel VI

Jumlah Peserta Didik Baru tahun 2019/2020 MAN 4 Bantul Yogyakarta⁷⁴

No	Asal/Daerah	Jumlah Siswa
1	Magelang	52
2	Purbalingga	4
3	Gunung Kidul	3

⁷³ Hasil Dokumentasi dari Data Pegawai MAN 4 Bantul pada tanggal 01 Maret 2019.

⁷⁴ Hasil Dokumentasi data Peserta Didik Baru 2019/2020 MAN 4 Bantul pada tanggal 23 Agustus 2019.

4	Cilacap	7
5	Bantul	13
6	Wonosobo	3
7	Yogyakarta	18
8	Sleman	4
9	Suka Bumi	1
10	Bengkulu	3
11	Jepara	2
12	Batam	1
13	Banyumas	3
14	Lampung	1
15	Gunung Sari	1
16	Kudus	1
17	Kebumen	1
18	Blitar	1
19	Demak	1
20	Kulonprogo	1
21	Tegal	1
22	Karawang	1
23	Klaten	1
24	Sidoarjo	2
25	Banjarnegara	2
26	Magetan	1
27	Kuningan	1
28	Sumatera Selatan	1

Berdasarkan promosi yang dilakukan oleh MAN 4 Bantul di daerah Magelang jumlah peserta didik yang mendaftar sudah sesuai dengan yang diharapkan. Akan tetapi untuk peserta didik yang berasal dari Yogyakarta jumlahnya tidak sebanding dengan siswa yang berasal dari Magelang. Oleh karena itu untuk wilayah Yogyakarta perlu adanya perluasan promosi dari MAN 4 Bantul.

5. Strategi (*people*) sumber daya manusia MAN 4 Bantul Yogyakarta

People (sumber daya manusia) dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses penyampaian jasa pendidikan seperti tata usaha (TU), kepala sekolah, guru, dan karyawan (pendidik dan tenaga kependidikan). Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Andriselaku guru BK menyampaikan bahwa kualitas SDM yang dimiliki MAN 4 Bantul Yogyakarta sudah berkualitas karena mayoritas sudah profesi dan sudah profesional ada yang S2 dan dulu ada doktor tapi sudah meninggal.⁷⁵

Dari hasil dokumentasi Kurikulum MAN 4 Bantul tahun 2018/2019 bahwa jumlah tenaga pengajar di MAN 4 Bantul Yogyakarta sejumlah 36 guru dan 26 guru telah tersertifikasi dan 10 guru belum tersertifikasi.⁷⁶

⁷⁵ Hasil Wawancara dengan Bapak Andri Efriadi guru BK, hari Jum'at, tanggal 01 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

⁷⁶ Anonim, *Kurikulum MAN 4 Bantul...*, hal.6.

6. Bukti fisik/ sarana prasarana (*physical evidence*) MAN 4 Bantul Yogyakarta

Physical evidence adalah lingkungan fisik tempat jasa diciptakan dan langsung berinteraksi dengan konsumennya. Terdapat dua macam bukti fisik yang pertama, bukti penting merupakan keputusan-keputusan yang dibuat oleh pemberi jasa mengenai desain dan tata letak (*layout*) dari gedung. Seperti ruang kelas, gedung sekolah, perpustakaan lapangan olah raga dan lain-lain. Kedua, bukti pendukung merupakan nilai tambahan berupa raport semester dan catatan prestasi siswa.⁷⁷

Sarana prasarana merupakan faktor pendukung dan penunjang proses pembelajaran di sekolah, oleh karena itu sarana prasarana mempunyai peran yang sangat penting. Berikut adalah fasilitas yang dimiliki oleh MAN 4 Bantul:⁷⁸

- a. Sarana prasarana madrasah
 - 1) Ruang Kelas berjumlah 12 ruang
 - 2) Laboratorium IPA dengan bahan dan alat
 - 3) Laboratorium Komputer didukung 30 unit computer
 - 4) Perpustakaan didukung buku-buku
 - 5) Ruang UKS
 - 6) Ruang OSIS
 - 7) Ruang Musik Band
 - 8) Musholla
 - 9) Kantin
 - 10) Lapangan Bola Basket, Volly, Foolsal, Tenis Meja

⁷⁷ Ara Hidayat dan Imam Machali, *Pengelolaan...*, hal.239.

⁷⁸ Anonim, *Kurikulum MAN 4 Bantul...*, hal.2.

- 11) Ruang Kepala Madrasah
- 12) Ruang Guru
- 13) Ruang Bimbingan dan Konseling
- 14) Ruang Tata Usaha
- 15) Gudang
- 16) Tempat Parkir di dalam sekolah
- 17) KM/WC Siswa sejumlah 8 buah
- 18) KM/WC Guru dan Karyawan sejumlah 4 buah

a. Sarana prasarana BK

- 1) Meja 2 buah
- 2) Kursi 5 buah
- 3) Piano
- 4) Kipas
- 5) Computer
- 6) Rak buku
- 7) Piala 4 buah
- 8) Papan bimbingan
- 9) Kotak keluh kesahku

7. Proses (*process*) jasa layanan MAN 4 Bantul Yogyakarta

Proses merupakan hal yang sangat mempengaruhi hasil *output* sekolah. Kualitas penyampaian informasi dan layanan akan mempengaruhi tinggi rendahnya kepuasan *stakeholder*. Untuk dapat menghasilkan hasil yang memuaskan dan berkualitas maka diperlukan tahapan: *input*, *proses* dan *output*. MAN 4 Bantul menerapkan tahap pertama yaitu *input* dengan penerimaan peserta didik baru (PPDB). MAN 4 Bantul

memiliki dua jalur pendaftaran PPDB yaitu jalur khusus (mitra) dan reguler (non mitra).⁷⁹

- a. Jalur khusus (kemitraan) waktu pelaksanaan 08 - 24 Mei 2019

Jalur khusus terdiri dari jalur prestasi, tahfidz dan beasiswa pondok pesantren dimana siswa harus bertempat tinggal di pondok pesantren.

- b. Jalur reguler (non kemitraan)

Waktu pendaftaran menyesuaikan petunjuk teknis dari kemenag dan estimasi bulan juni 2019. Jalur reguler ini melalui jalur tes bagi calon siswa baru dari sekolah non mitra.

Dalam *proses* yakni kegiatan KBM (kegiatan belajar mengajar) meliputi pembelajaran akademik dan non akademik. Kegiatan belajar mengajar MAN 4 Bantul di mulai pada pukul 07:00 sebelum pembelajaran dimulai ada tadarusan bersama di ruang kelas masing-masing, kemudian istirahat pukul 09:45 dan sholat dzuhur berjama'ah pada pukul 11:45-12:30 kemudian dilanjut pembelajaran dan selesai pada pukul 14:30.

B. Bentuk Layanan bimbingan Karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta

Layanan bimbingan karier ditunjukkan untuk mengenal, memahami dan mengembangkan potensi diri dalam

⁷⁹ Hasil dokumentasi dari pamflet PPDB MAN 4 Bantul pada tanggal 03 Mei 2019.

mempersiapkan masa depan karier bagi siswa.⁸⁰ Berdasarkan hasil wawancara bentuk layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta diterapkan untuk kelas XII tujuannya agar siswa dapat menentukan dan merencanakan karier dimasa depan. Dalam pelaksanaan layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul menggunakan pendekatan bimbingan kelompok dan individu. Dari pendekatan bimbingan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Penilaian diri sendiri Teknik bimbingan ini dapat membantu siswa dalam memahami berbagai masalah dengan diri dan dunia karier. Kegiatan ini meliputi Pemahaman diri dan lingkungan, mengetahui cara mengatasi hambatan dan mampu merencanakan karier dimasa depan, Sebagian besar kelas XII sudah memahami tentang dirinya, mengetahui minat dan bakat serta mampu merencanakan karier dimasa depan, Seperti yang dijelaskan oleh Roli bahwa sebelum dia memutuskan memilih jurusan untuk mendaftar di perguruan tinggi dia mencari-cari sendiri kemampuan dan minatnya dibidang apa kemudian menyimpulkan dan konsultasi kepada guru BK.⁸¹
2. Melakukan kegiatan *Career day's* atau latihan kerja untuk siswa pada hari-hari tertentu yang dipilih

⁸⁰ Suharsimi Arikunto dan Lia Yuliana, *Manajemen...*, hal.65.

⁸¹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Roli siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

untuk memberikan pengalaman langsung pada siswa dan pemahaman yang lebih banyak mengenai bimbingan karier. Kegiatan tersebut diantaranya:

a. Pameran

Pameran merupakan kegiatan dari pengembangan karier dimana MAN 4 Bantul melakukan kegiatan pameran ketika ada tamu dari luar kemudian siswa membuat karya dan karya tersebut dipamerkan. Tujuannya untuk menumbuhkan jiwa seni dan mengembangkan kreatifitas siswa. Seperti yang dijelaskan oleh Munawwaroh kelas XII bahwa:

Kalo pameran itu ada, kalo ada tamu dari luar nanti kalo setiap pembelajaran prakarya kan nanti kita disuruh buat karya apapun misalnya pake kain flannel atau apa terus kain jumbutan apa ituterus sama kalo nanti itu ada sering dari kemenag kalo dulu itu pernah ada kementerian agama pendidikan itu loh nah nanti semua karya siswa itu dipamerkan gitu mba kaya yang didepan gitu kan di pajang.⁸²

b. *Market day*

Market day merupakan ruang bagi siswa untuk belajar berwirausaha dan melatih siswa untuk bekerjasama dengan kelompoknya agar dapat menentukan barang yang akan dijual, kegiatan ini dapat membantu siswa mempunyai daya saing di

⁸² Hasil Wawancara dengan Munawwaroh siswa kelas XII, hari jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

masa depan. *Market day* dilaksanakan setiap hari sabtu secara bergiliran dengan sabtu bersih, sabtu sehat. *Market day* mulai pukul 07:00 - 08:00 sebelum jam pelajaran. Seperti yang dikatakan oleh Anggara selaku alumni, bahwa:

Expo o... ada ada itu kan metodenya ada pas hari sabtu kalo dulu itu kan saya ngadain namanya sabtu bersih sabtu sehat sama sabtu marketday nah salah satu yang mba bilang itu kayaknya markerday jadi nanti kita gilir antara angkatan kelas X XI XII jadi setiap bulannya itu mereka dagang jadi kita ambil jam dari jam 07:00 sampai jam 08:00 kalo gak salah itu cuman dikasih waktu satu jam jadi itu per kelas punya dagangan masing-masing terserah mereka mau dagangan apa tapi untuk jam itu para siswa di persilahkan untuk jajan disitu terserah gitu.. itu jam khusus ada.⁸³

3. Studi kampus dengan mengajak siswa kelas XII mengunjungi perguruan tinggi, Tujuannya agar siswa mendapatkan wawasan karier terhadap pembelajaran lanjutan di Universitas. Salah satu studi kampus yang dilakukan MAN 4 Bantul adalah mengunjungi Universitas Tidar Magelang, dalam kegiatan ini juga siswa kelas XII mendapat pesan dan trik lolos jalur SNMPTN, SBMPTN, PMDK,

⁸³ Hasil Wawancara dengan Wahyu Anggara Budi selaku Alumni, hari Jumat, tanggal Maret 2019, Pukul 12:30 WIB, di Gazebo Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

dan SM.⁸⁴ Sebagaimana hasil wawancara dengan Muhammad Aziz selaku alumni, bahwa:

Kalo training itu biasanya nggak ada tapi yang ada kita Cuma memfasilitasi anak, kan disana ada yang namanya studi kampus, nah itu kita bawa anak-anaknya langsung ya khususnya di jogja, kalo kemarin kalo gak salah ada studi kampus di UNTID magelang universitas TIDAR nah itu disana, nah kalo mau ke UNTID itu seperti ini, jadi untuk penjelasannya sendiri itu dari pihak kampusnya sendiri untuk menjelaskan tentang kampusnya dan untuk motivasinya sendiri BK itu ya biasanya sering memberikan masukan gitu kepada anak tidak jarang juga untuk mengumpulkan anak untuk memberikan motivasi bahwa pentingnya lanjut ke perguruan tinggi yang baik untuk masa depannya itu disampaikan dan kaya studi kampus juga.⁸⁵

Senada hasil wawancara dengan Bapak Andri Efriadi selaku guru BK, bahwa:

Ada, setiap satu tahun sekali *field trip* kalo kita, nah sekarang *outingclass* untuk kelas XI nanti yang di kampus untuk kelas XII, itu semua bareng mba itu untuk satu tahun ada, kemarin kita tanggal 30 november, jadi yang kelas X itu *field trip* jadi belajar diluar sana, kemarin kita di wonosari gunungkidul yang kelas XI di pacitan itu *outingclass* tarus untuk yang kelas XII kita kekampus UNTID universitas tidar magelang supaya siswa itu tau dunia kampus itu seperti apa terus memotivasi siswa juga terkait kariernya, itu

⁸⁴ Hasil Dokumentasi dari Profil MAN 4 Bantul pada tanggal 28 Maret 2019.

⁸⁵ Hasil Wawancara dengan Muhammad Aziz Alumni MAN 4 Bantul, hari Kamis, tanggal 28 Februari 2019, pukul 11:15 WIB, di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

semua berangkat bareng jadi yang jauh dulu biasanya karena bisnya banyak toh, jadi semua ikut kesana yang disini hanya pak satpam dan di bagi tugas dalam mendampingi siswa perkelas. Dalam waktu yang bersamaan kita belajar di luar sambil *refreshing*, itu di programkan setiap tahun.⁸⁶

4. Penyampaian informasi karier dengan mendatangkan narasumber dari perguruan tinggi. Pemberian informasi karier kepada siswa sangat penting untuk pemahaman dan perencanaan karier siswa tentang studi lanjut perguruan tinggi. MAN 4 Bantul mendatangkan perguruan tinggi untuk sosialisasi dan kerjasama dalam menyampaikan informasi tentang studi lanjut perguruan tinggi. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Andri Efendi selaku Guru BK, bahwa:

Ya ada tes kemampuan numerik ada juga kita menggunakan sosialisasi dan juga mendatangkan perguruan tinggi kerja sama untuk menyampaikan informasi dan juga ada bimbingan motivasi ke perguruan tinggi dan juga kita menggunakan layanan pengumuman dan media sosial, untuk kelas XII kelas X dulu sudah pernah.⁸⁷

Sebagaimana hasil dokumentasi bahwasanya MAN 4 Bantul dikunjungi oleh Akademi Manajemen

⁸⁶ Hasil Wawancara dengan Bapak Andri Efriadi guru BK, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

⁸⁷ Hasil Wawancara dengan Bapak Andri Efriadi guru BK, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Administrasi Yogyakarta (AMAYO) pada tanggal 13 Desember 2018, kegiatan ini membuat siswa kelas XII sangat antusias ketika mendengarkan presentasinya. AMAYO menawarkan beasiswa bidikmisi dan mengenalkan jurusan yang ada di AMAYO.⁸⁸

Berdasarkan data dokumentasi dan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dengan mendatangkan narasumber dari perguruan tinggi dapat membantu siswa dalam melengkapi informasi karier yang dibutuhkan dan memberikan gambaran tentang studi lanjut di perguruan tinggi.

5. Penyampaian motivasi kepada siswa kelas XII dalam menetapkan tujuan karier di masa depan. Kegiatan ini merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh Guru Bimbingan dan konseling dalam membantu tujuan karier untuk meningkatkan perencanaan karier di masa depan.

Motivasi yang dilakukan yaitu memotivasi siswa dengan mendatangkan trainer dari luar dan motivasi langsung dari Guru Bimbingan dan Konseling. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Andri Efriadi bahwa “biasanya di jadwal setiap tahun training motivasi untuk sukses UN dan sosialisasi perguruan tinggi”. Senada hasil wawancara dengan Muhammad Aziz selaku alumni MAN 4 Bantul, bahwa:

Selain itu juga ada training motivasi, jadi dari pihak MAN itu mengundang trainer mungkin

⁸⁸ Hasil Dokumentasi dari Profil MAN 4 Bantul pada tanggal 28 Maret 2019.

dari daerah jogja atau yang lain yang berpengalaman nah untuk memberikan motivasi tentang masa depan tentang karier lah baik itu mau bekerja atau mau kuliah kaya gitu, jadi Cuma memfasilitasi lah kalo MAN itu.⁸⁹

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi sangat dibutuhkan siswa sebagai penyemangat dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

6. Persiapan rencana tentang karier untuk siswa kelas XII dan alternatif-alternatif tindakan yang harus ditempuh untuk mencapai tujuan karier siswa. Selain itu siswa juga harus mempertimbangkan tentang kemungkinan-kemungkinan adanya hambatan yang akan dijumpai serta dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat menunjang dalam pencapaian karier.⁹⁰

Guru BK memberikan bantuan dalam pengembangan dan penyusunan rencana pendidikan lanjutan bagi siswa kelas XII. Dalam pelaksanaan rencana kariernya guru BK melakukan penyaluran siswa pada pendidikan lanjutan ke perguruan tinggi dan memerlukan perencanaan yang matang sebelum siswa lulus dari sekolah. Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Andri Efriadi selaku Guru BK bahwa:

Ya ada nah kalo karier kan ada penjarangan prestasi dan dari anak-anak yang berprestasi di

⁸⁹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Aziz Alumni MAN 4 Bantul, hari Kamis, tanggal 28 Februari 2019, pukul 11:15 WIB, di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

⁹⁰ Dewa Ketut Sukardi, Manajemen Bimbingan dan Konseling Sekolah, hal. 218

masuk ke program SNPTN untuk masuk ke perguruan tinggi, yang kedua ada beasiswa bidikmisi untuk anak yang berprestasi tapi kurang mampu. Nah ketiga ada penjarangan siswa mandiri berprestasi untuk di kuliahkan di perguruan tinggi negeri. Nah yang selanjutnya siswa yang tidak mampu berprestasi seperti yang disampaikan kuliah di china, ada empat siswa kita yang kuliah di sana, kerja sama dengan PSM bank syariah mandiri.⁹¹

Upaya guru BK dalam mendampingi siswa yang berkeinginan mendaftar ke perguruan tinggi baik melalui SNMPTN, SBMPTN, UMPTKIN dan lain sebagainya. Sebagaimana hasil wawancara dengan Siti Umayah selaku alumni MAN 4 Bantul, bahwa:

Nah kalo bimbingan karier kan khususnya kelas XII pas inget saya dulu itu e... jadi guru BK itu beliau apa ya.. beliau itu yang menjabatani keinginan siswa tuh apa sih kalo dulu di MAN 4 Bantul itu kan pas kelas XII ada promosi dari Universitas UIN UGM dari STIE dan darimana lagi itu dulu, nah jadi kalo dulu waktu belum banyak promosi kan udah pembukaan pendaftaran SNMPTN SBMPTN jadi semua yang mengurus administrasinya ya itu guru BK dari transkrip nilai semua dari apapun yang ngurus dari BK termasuk kalo kita mau kerja kemana juga dari BK dan mau kuliah dimana yang ngurus BK.⁹²

⁹¹ Hasil Wawancara dengan Bapak Andri Efriadi guru BK, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 10:00 WIB, di Ruang Waka MAN 4 Bantul Yogyakarta.

⁹² Hasil Wawancara dengan Siti Umayah selaku Alumni MAN 4 Bantul, hari Jum'at, tanggal 08 Maret 2019, pukul 11:50 WIB, di Fakultas Ilmu Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Berdasarkan ungkapan diatas upaya Guru Bimbingan dan Konseling dalam bimbingan karier lebih menekankan pada usaha untuk mendampingi siswa melanjutkan ke perguruan tinggi dan berusaha mencari informasi beasiswa supaya orang tua siswa tidak merasa keberatan.

Sejatinya setiap upaya dan usaha yang dilakukan untuk mencapai suatu tujuan pasti akan membuahkan hasil. Demikian pula upaya yang telah dilakukan oleh Guru BK MAN 4 Bantul Yogyakarta. Melalui kegiatan ini guru BK mencoba membantu siswa dengan memberikan beberapa informasi karier dengan terlebih dahulu meningkatkan pemahaman diri siswa mampu mengenali apa yang ada pada dirinya dan memberikan motivasi, dengan kegiatan bimbingan karier ini siswa dapat melangkah untuk merencanakan karier dimasa depan.

C. Hasil Strategi Pemasaran Jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Kepuasan siswa menjadi sangat penting dalam pembelian suatu produk dan jasa yang dilakukan oleh *stakeholder*. Kepuasan *stakeholder* merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku dan pembelian ulang. *Stakeholder* yang merasa puas akan melakukan transaksi pembelian ulang dan

kemungkinan besar akan merekomendasikan kepada rekan dan keluarga tentang lembaga pendidikan tersebut.

Pada dasarnya kepuasan pelanggan dapat dilihat dengan menggunakan prinsip AIDA+S (*attention, interest, desire, action and satisfaction*), prinsip ini merupakan langkah-langkah siswa dalam merespon pemasaran jasa pendidikan yang ada di sekolah. Dari hasil wawancara dengan siswa dan alumni, dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Perhatian (*Attencion*)

Pada awalnya calon siswa mendapatkan informasi dari saudara atau orang lain yang mengetahui tentang MAN 4 Bantul Yogyakarta. Calon siswa merasa tertarik terhadap MAN 4 Bantul karena alumni dari lulusan MAN 4 Bantul bisa berprestasi dan masuk ke perguruan tinggi. Kemudian mencari informasi lebih lanjut mengenai MAN 4 Bantul melalui *web* sekolah seperti yang disampaikan oleh Afriandi siswa kelas XII bahwa “sebenarnya tau udah lama sih mba, tapi ada kan kaka kelas ku sekolah disini jadi aku memantau perkembangan sama prospeknya kayak gimana, alhmdulillah bagus kemudian saya browsing.”⁹³

MAN 4 Bantul sudah melakukan kerjasama atau bermitra dengan sekolah-sekolah dan melakukan sosialisasi tentang prospek lulusan sehingga siswa

⁹³ Hasil Wawancara dengan Afriandi siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:15 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

yang mendaftar rata-rata dari sekolah mitra yang lokasinya dari luar Yogyakarta, seperti yang disampaikan oleh Munawwaroh siswa kelas XII bahwa:

Kalo saya taunya tuh. nah dulu kan saya mondok juga toh mba nah disitu tuh ada sosialisasi dari sini memberikan.. ya yang banyak di tawarin itu ya prestasinya terus disini gimana disini gimana gitu jadi ada.. e... soalnya kita tuh udah kerjasama itu udah mitra disana nya.⁹⁴

Senada dengan yang disampaikan oleh Hesti siswa kelas XII, bahwa:

Taunya dari bulek saya, soalnya tuh bulek saya ngajar di SMP 2 Borobudur dan SMP nya itu bekerja sama dengan sini sedangkan saya itu sekolahnya di SMP 1 Borobudur jadi, jadi saya tuh sama sekali gak tau menau tentang MAN 4 Bantul dan bulek saya tuh ngajak saya kesini bilang gini dek kamu itu ikut aja ke jogja sekalian dapet ilmu agamanya gitu kan kalo disini kita sama mondok toh mba nahh.. padahal saya tuh gak terlintas untuk mondok, trus bulek saya ngasih tau saya untuk kesini yang ngurusin saya sampe sini yang nganterin, daftarin.⁹⁵

b. *Interest* (Ketertarikan)

⁹⁴ Hasil Wawancara dengan Munawwaroh siswa kelas XII, hari Jum'at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

⁹⁵ Hasil Wawancara dengan Hesti Nur Aini Rahayusiswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Setelah mendapatkan informasi, calon siswa mencari informasi lanjut dengan datang ke MAN 4 Bantul Yogyakarta untuk memastikan serta mengamati visi misi sekolah, sarana prasarana sekolah, keunggulan sekolah dan suasana pembelajaran di MAN 4 Bantul. Seperti yang disampaikan Hestibahwa “bulek saya tuh ngajak saya kesini bilang gini dek kamu itu ikut aja ke jogja sekalian dapet ilmu agamanya gitu kan kalo disini kita sama mondok”.⁹⁶ Karena sekolah bermitra dengan pondok pesantren dan panti asuhan, maka itu merupakan sebuah daya tarik bagi calon siswa yang bertempat tinggal dari luar kota bahkan luar pulau jawa bisa menempatkan anaknya di pondok pesantren. Hal tersebut senada dengan yang disampaikan oleh Muhammad Rolibahwa, “disana juga mondok saya nglanjutin mondok hafalan saya.”⁹⁷

Karena MAN 4 Bantul bermitra dengan pondok pesantren dan panti asuhan bagi siswa yang bertempat tinggal di tempat tersebut akan mendapatkan bebas biaya sekolah dan bebas biaya pondok pesantren, hal ini menjadi ketertarikan

⁹⁶ Hasil Wawancara dengan Hesti Nur Aini Rahayu siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

⁹⁷ Hasil Wawancara dengan Muhammad Roli siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

tersendiri bagi calon siswa yang ingin melanjutkan akan tetapi kurang mampu. Sebagaimana hasil wawancara dengan Desi siswa kelas XII bahwa:

oh iya mba orang tua saya kan kalo masalah ekonomi kurang mampu nah saya ingin meringankan beban orang tua saya dan ya.. di tawarin sekolah di jogja gratis mba tapi tinggal di pondok.⁹⁸

c. *Desire* (keinginan)

Selanjutnya calon siswa tersebut datang ke MAN 4 Bantul Yogyakarta untuk menanyakan syarat-syarat pendaftaran, waktu pendaftaran, prosedur pendaftaran kemudian calon siswa mendaftar.

d. *Action*(tindakan)

Setelah mengikuti tes dan dinyatakan diterima kemudian siswa mengikuti kegiatan-kegiatan sekolah mengerjakan tugas-tugas yang diberikan dan antusias dalam pembelajaran.

e. *Satisfaction* (Kepuasan)

Setelah mengikuti proses pembelajaran sekian lama, maka akan timbul kesan merasa kecewa atau puas. Disini peneliti lebih menekankan pada kepuasan siswa terhadap layanan bimbingan karier. Adapun indikator kepuasan siswa yaitu:

1. Siswa akan merasa puas jika layanan jasa yang diberikan ternyata kualitasnya bagus dan sesuai dengan keinginan siswa. Berdasarkan hasil

⁹⁸ Hasil Wawancara dengan Desi siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 11:15 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

wawancara terhadap informan yang berkaitan dengan kepuasan layanan bimbingan karier bahwa siswa merasa puas dengan layanan yang diberikan oleh guru BK. Sebagaimana hasil wawancara dengan Afriandi siswa kelas XII, bahwa:

Ya.. memuaskan mba soalnya apa yang diarahin guru BK itu kaya nyantol mba nyampe, nanti kamu habis ini kaya gini langsung mikir ohhh.. iya pengenku gini masuk langsung gitu mba.⁹⁹

Berdasarkan ungkapan diatas terkait bimbingan karier yang diarahkan oleh guru BK sangat berpengaruh untuk siswa dalam merencanakan karier dimasa depan. Ketika siswa ada masalah tentang karier guru BK langsung memberikan tanggapan dan solusi untuk memecahkan masalah tersebut. Sebagaimana hasil wawancara dengan Muhammad Aziz selaku Alumni bahwa:

Kalo dari bimbingan karier ya sesuai ya, ketrima atau tidaknya kan tergantung dari siswanya dan kalo yang mengurus bimbingan karier istilahnya ya sudah bekerja dengan baik, misalnya ada anak yang bertanya “kalo saya melanjutkan disini gimana ya” nah ini ditanggapi dengan baik dikasikan penjelasan seperti ini.. seperti ini.. nanti diberikan solusi

⁹⁹ Hasil Wawancara dengan Afriandi siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:15 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

dan di berikan masukan kaya gitu sama juga kalo istilahnya ada hal-hal baru itu ya di sampaikan ke anak-anak yang kelas tiga ya khususnya untuk bimbingan karier itu ya disampaikan ini ada ini dari ini.. ini mau gimana... sialahkan kalo mau mendaftar nanti hubungi saya kaya gitu.¹⁰⁰

2. Faktor emosional, siswa akan merasa bangga, percaya diri dan sukses untuk masa depannya. Upaya yang dilakukan guru BK yaitu terus mendukung dan meyakinkan siswa untuk melanjutkan ke perguruan tinggi. Dengan adanya motivasi dukungan dan dorongan yang diberikan dari guru BK siswa akan merasa percaya diri dan sukses untuk karier dimasa depannya. Sebagaimana yang disampaikan Muhammad Roli siswa kelas XII bahwa “yakin mba bismillah”.¹⁰¹ Dengan adanya motivasi dan dukungan dari keluarga juga siswa merasa percaya diri untuk kariernya. Seperti yang dikatakan oleh Nus siswa kelas XII bahwa:

Kalo masalah percaya dirinya sih sebenarnya gak yakin mba, soalnya dari kelas X XI sampe sekarang kalo sama

¹⁰⁰ Hasil Wawancara dengan Muhammad Aziz Alumni MAN 4 Bantul, hari Kamis, tanggal 28 Februari 2019, pukul 11:15 WIB, di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

¹⁰¹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Roli siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

pelajaran kan males toh, tapi dengan izin orang tua insaAllah saya yakin.¹⁰²

Pernyataan diatas senadadengan yang disampaikan

Hesti siswa kelas XII bahwa:

Tak ceritain mba sekalian, heheh... kan saya bilang mau kuliah kan saya udah niat kuliah orang tua bilang mau ngelanjutin pake uang siapa..ya saya bilang pake uang Negara toh mba wong saya yakin dapet bidikmisi lah...makanya saya bilang pake uang Negara lah..saya tuh yakin aja tapi kalo hasilnya karena ada yang bilang kok kamu ngambilnya kaya gitu e itu kan tinggi loh... ya terserah kan saya yang mau ngelanjutin terus saya juga itu..kalo itu gak ketrima kan saya masih ada SBMPTN dan yang lainnya juga kan.”¹⁰³

Berdasarkan ungkapan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya bimbingan karier yang diberikan oleh guru BK siswa merasa bangga dan percaya diri untuk mendapatkan beasiswa dan diterima di perguruan tinggi yang diinginkan.

3. Kemudahan, siswa akan merasa puas jika layanan jasa diberikan nyaman dan mudah untuk ditemui. Seperti yang dikatakan oleh Nus siswa kelas XII bahwa ketika bimbingan sama guru BK

¹⁰² Hasil Wawancara dengan Nus siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 11:45 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

¹⁰³ Hasil Wawancara dengan Hesti Nur Aini Rahayu siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

itu “ya nyaman”.¹⁰⁴ Pada saat konsultasi siswa merasakan kenyamanan, karena komunikasi yang dijalin oleh guru BK mudah dipahami oleh siswa dikarenakan faktor usia yang tidak terlalu berumur. Sebagaimana hasil wawancara dengan Afriandi siswa kelas XII bahwa:

Alhamdulillah sangat bagus mba, jadi kalo pelayanan dari Guru BK Alhamdulillah bagus karena guru BK nya juga memang... guru BK kan gak terlalu tua jadi kalo diajak ngobrol gak pekeuh intinya itu.¹⁰⁵

Senada seperti yang disampaikan oleh Hesti siswa kelas XII bahwa:

Nyaman mba, soalnya itu karena guru BK nya bisa mengayomi kita jadi kita ya... kalo saya sendiri ya nyaman tapi mungkin ya ada masalah tertentu yang kadang saya tuh gak bisa ngungkapin secara jelas, tapi kalo untu urusan kepentingan saya ya.. kalo saya mau tau tentang SNMPTN tenag perguruan tinggi ya saya nyaman-nyaman aja karena itu keperluan saya lah.. guru BK nya juga nagsih tau selagi tau info-infonya ya saya juga enjoy-enjoy aja mba.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Hasil Wawancara dengan Nus siswa kelas XII, hari Jum’at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 11:45 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

¹⁰⁵ Hasil Wawancara dengan Afriandi siswa kelas XII, hari Jum’at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:15 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

¹⁰⁶ Hasil Wawancara dengan Hesti Nur Aini Rahayu siswa kelas XII, hari Jum’at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Guru BK juga merupakan pengasuh pondok pesantren, dimana siswa dapat bertemu kapan saja untuk konsultasi atau bimbingan terkait karier dimasa depan. Sebagaimana hasil wawancara dengan dengan Muhammad Roli siswa kelas XII bahwa:

Kalo guru BK nya kan pengasuh saya sendiri sama yang satunya udah deket juga, jadi tiap hari di sekolah ketemu di pondok bareng kalo ada masalah cerita.”¹⁰⁷

Sama halnya yang dirasakan oleh siswa lain untuk konsultasi mengenai karier bahkan konsultasi masalah pribadidengan guru BK merasakan kenyamanan, bahkan bukan hanya dengan guru BK saja guru-guru lainnya juga *welcome* dan dapat menerima keluh kesah siswa. Sebagaimana hasil wawancara dengan Munawwaroh siswa kelas XII bahwa:

Ya.. enak mba mau nerima-nerima aja gitu ya kan kita disini deket sama siapa-siapa ya mba dan bisa konsultasi banyak jadi gak Cuma konsultasi tentang masa depan kaya masalah pribadi juga itu bisa menerima jadi enak gitu lho mba, disini gurunya enak-enak mba.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Hasil Wawancara dengan Muhammad Roli siswa kelas XII, hari Jum’at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

¹⁰⁸ Hasil Wawancara dengan Munawwaroh siswa kelas XII, hari jum’at, tanggal 06 Maret 2019, pukul 11:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

Berdasarkan ungkapan diatas dapat disimpulkan bahwa siswa merasa puas dibuktikan dengan adanya kenyamanan ketika konsultasi mengenai karier dan kemudahan ketika bertemu dengan guru BK.

4. Siswa akan merasa puas jika layanan yang diberikan guru BK sesuai keinginan yang diharapkan siswa. Upaya guru BK dalam mencari informasi-informasi tentang pendaftaran perguruan tinggi dan mendampingi siswa yang berkeinginan mendaftar ke perguruan tinggi baik melalui SNMPTN, SBMPTN, UMPTKIN dan lain sebagainya. Sebagaimana hasil wawancara dengan Afriandi siswa kelas XII bahwa ya, kalo dibilang puas ya puas mba, soalnya kan memang guru BK itu bimbing kita mulai dari nyariin formasi-informasi pendaftaran ke perguruan tinggi.”¹⁰⁹

Sebagaimana hasil wawancara dengan Anggara selaku alumni MAN 4 Bantul bahwa:

Nah saya salut tuh dengan guru BK nya karena beliau mampu memasukkan anak-anaknya itu kemana pun karena di pondok saya sendiri kan bimbingan beliau dari 20 orang santri yang lulus

¹⁰⁹ Hasil Wawancara dengan Afriandi siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:15 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

pada tahun itu pokoknya ketrima kuliah pas bimbingan sama beliau juga.¹¹⁰

Berdasarkan ungkapan diatas peneliti dapat melihat kepuasan siswa dengan upaya yang dilakukan guru BK mulai dari mencari informasi-informasi terkait perguruan tinggi dan mendampingi siswa mendaftar bahkan sampai siswa diterima di perguruan tinggi yang diinginkan. Sebagaimana hasil wawancara dengan Muhammad Aziz selaku alumni MAN 4 Bantul bahwa:

Ya cukup merasa puas, karena dari awal bimbingan sampai diterima itu BK itu melayani, seperti pendaftaran ya kita di daftarkan terus untuk input data ya kita di bimbing ini seperti ini..ini seperti ini.. monggo.. nanti kalo ada yang belum paham bisa ditanyakan ke saya lewat WA atau datang langsung ke ruangan BK gitu toh nah jadikan istilahnya ada akses mudah untuk mencari informasi dan untuk melakukan pendaftaran, soalnya disana itu guru BK perannya bukan hanya untuk konseling anak ya tapi juga untuk sebagai pelayanan lah untuk mendaftar untuk anak-anak ke perguruan tinggi.¹¹¹

¹¹⁰ Hasil Wawancara dengan Wahyu Anggara Budi Alumni MAN 4 Bantul, hari Jumat, tanggal Maret 2019, Pukul 12:30 WIB, di Gazebo Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

¹¹¹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Aziz Alumni MAN 4 Bantul, hari Kamis, tanggal 28 Februari 2019, pukul 11:15 WIB, di Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Upaya yang dilakukan guru BK tidak hanya pada satu titik saja, ketika pada satu titik itu gagal guru BK selalu siap membantu dan mendampingi siswa sampai diterima di perguruan tinggi yang diinginkan. Sebagaimana hasil wawancara dengan Siti Umayah selaku Alumni MAN 4 Bantul bahwa:

Kalo menurut pandangan saya sudah sesuai keinginan saya karena memang saya dulu mengatakan ke guru BK bahwa saya pengen kuliah di UIN apa pun caranya nah waktu itu SNMPTN gagal SBMPTN gagal beliau selalu memberikan motivasi dan juga selalu membantu setiap kekurangan saya, pernah itu waktu saya gak diterima itu saya datang kesana dan akhirnya saya dibantu semua yang saya butuhkan jadi beliau itu membantu bukan hanya pada saat satu titik tapi ketika titik itu gagal beliau akan selalu membantu lagi. kalo menurut saya sih sudah puas layanan bimbingan karier itu karena memang buru BK itu melayani siswanya sampe benar-benar siswanya itu mencapai apa yang kita inginkan jadi guru BK tidak langsung lepas tangan dengan keadaan alumni, apa yang alumni butuh kan selalu mereka bantu.¹¹²

5. Siswa yang merasa puas akan melakukan pembelian ulang dengan menyarankan saudara

¹¹² Hasil Wawancara dengan Siti Umayah Alumni MAN 4 Bantul, hari Jum'at, tanggal 08 Maret 2019, pukul 11:50 WIB, di Fakultas Ilmu Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

dan tetangganya, bahkan menyarankan untuk adek kelasnya yang berada di SMP/MTS nya dulu. Sebagaimana hasil wawancara dengan Muhammad Roli siswa kelas XII bahwa:

Ya saya rekomendasikan ke MAN 4 Bantul karena alumni dari tempat saya juga banyak yang disini, kebanyakan yang dari sekolah saya juga ekonominya sama seperti saya.¹¹³

Berdasarkan indikator-indikator diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa dengan adanya jasa layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul, siswa merasa puas dengan layanan bimbingan karier yang diberikan oleh guru BK.

¹¹³ Hasil Wawancara dengan Muhammad Roli siswa kelas XII, hari Jum'at, pada tanggal 13 Maret 2019, pukul 13:30 WIB, di Lobi depan MAN 4 Bantul Yogyakarta.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran jasa pendidikan di MAN 4 Bantul Yogyakarta sebagai upaya meningkatkan kepuasan siswa melalui bimbingan karier secara keseluruhan telah memenuhi unsur-unsur bauran pemasaran yang terdiri dari *product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*.
 - a. Produk (*product*) yang ditawarkan MAN 4 Bantul Yogyakarta kepada *stakeholder* yaitu pilihan program unggulan, prestasi yang diraih dan Studi lanjut ke luar negeri dengan reputasi dan prospek lulusan MAN 4 Bantul Yogyakarta.
 - b. Harga (*Price*), MAN 4 Bantul Yogyakarta menawarkan biaya pendidikan yang terjangkau bagi masyarakat. Serta beasiswa bebas biaya bagi siswa MAN 4 Bantul yang bertempat tinggal di mitra pondok pesantren dan panti asuhan dengan syarat siswa tersebut berprestasi dan kurang mampu.
 - c. Tempat (*place*), berdasarkan hasil penelitian untuk letak MAN 4 Bantul kurang strategis karena berada di jalan ringroad tidak dapat dijangkau dengan kendaraan umum, akan tetapi karena siswa mempunyai kemauan dan keinginan sekolah di MAN 4 Bantul. Untuk suasana

belajar mengajar sangat kondusif nyaman, jauh dari keramaian kota dan bangunan sekolah didesain dengan strategis banyak pepohonan dan ada taman di depan kelas sehingga terlihat rapi.

- d. Promosi (*promotion*) yang dilakukan MAN 4 Bantul ialah promosi secara langsung dan tidak langsung.
 - e. SDM (*people*) yang disediakan MAN 4 Bantul berupa tenaga pendidik dan tenaga kependidikan yang kompeten dan memenuhi standar pelayanan, sebagian besar tenaga pengajar sudah bersertifikasi.
 - f. Bukti fisik (*physical evidence*) MAN 4 Bantul Yogyakarta sudah dapat menunjang proses pembelajaran ditinjau dari gedung yang terdiri dari 12 ruang kelas dengan daya tampung 450 siswa, ruang laboratorium IPA dan Komputer, UKS, lapangan olahraga, mushola, perpustakaan dan lain sebagainya.
 - g. Proses (*process*) merupakan kegiatan pembelajaran di MAN 4 Bantul mencakup kegiatan pembelajaran akademik dan non akademik.
2. Bentuk layanan jasa bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta berupa:
- a. Penilaian diri sendiri
 - b. Kegiatan *Career day's*
 - 1) Pameran
 - 2) *Market day*
 - c. Studi kampus dengan mengajak siswa kelas XII mengunjungi perguruan tinggi.

- d. Penyampaian informasi karier dengan mendatangkan narasumber dari perguruan tinggi.
 - e. Penyampaian motivasi kepada siswa kelas XII dalam menetapkan tujuan karier di masa depan.
 - f. Persiapan rencana tentang karier untuk siswa kelas XII dan alternatif-alternatif tindakan yang harus ditempuh untuk mencapai tujuan karier siswa.
3. Hasil strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepuasan siswa melalui layanan bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta. Pada dasarnya kepuasan pelanggan dapat dilihat dengan menggunakan prinsip AIDA+S (*attention, interest, desire, action and satisfaction*), prinsip ini merupakan langkah-langkah siswa dalam merespon pemasaran jasa pendidikan yang ada di sekolah.
- a. Perhatian (*Attencion*)
Pada awalnya calon siswa mendapatkan informasi dari saudara atau orang lain yang mengetahui tentang MAN 4 Bantul Yogyakarta. Calon siswa merasa tertarik terhadap MAN 4 Bantul karena alumni dari lulusan MAN 4 Bantul bisa berprestasi dan masuk ke perguruan tinggi. Kemudian mencari informasi lebih lanjut mengenai MAN 4 Bantul melalui *web* sekolah.
 - b. Ketertarikan (*Interest*)
Setelah mendapatkan informasi, calon siswa mencari informasi lanjut dengan datang ke MAN 4 Bantul Yogyakarta untuk memastikan serta mengamati visi misi

sekolah, sarana prasarana sekolah, keunggulan sekolah dan suasana pembelajaran di MAN 4 Bantul.

c. Keinginan (*Desire*)

Selanjutnya calon siswa tersebut datang ke MAN 4 Bantul Yogyakarta untuk menanyakan syarat-syarat pendaftaran, waktu pendaftaran, prosedur pendaftaran kemudian calon siswa mendaftar.

d. Tindakan (*Action*)

Setelah mengikuti tes dan dinyatakan diterima kemudian siswa mengikuti kegiatan-kegiatan sekolah mengerjakan tugas-tugas yang diberikan dan antusias dalam pembelajaran.

e. Kepuasan (*Satisfaction*)

Setelah mengikuti proses pembelajaran sekian lama, maka akan timbul kesan merasa kecewa atau puas. Disini peneliti lebih menekankan pada kepuasan siswa terhadap layanan bimbingan karier. Untuk mengukur kepuasan siswa peneliti memiliki indikator-indikator:

- 1) Siswa akan merasa puas jika layanan jasa yang diberikan ternyata kualitasnya bagus dan sesuai dengan keinginan siswa.
- 2) Faktor emosional, siswa akan merasa bangga, percaya diri dan sukses untuk masa depannya. Upaya yang dilakukan guru BK yaitu terus mendukung dan meyakinkan siswa untuk melanjutkan ke perguruan tinggi.

- 3) Kemudahan, siswa akan merasa puas jika layanan jasa diberikan nyaman dan mudah untuk ditemui.
- 4) Siswa akan merasa puas jika layanan yang diberikan guru BK sesuai keinginan yang diharapkan siswa. Upaya guru BK dalam mencari informasi-informasi tentang pendaftaran perguruan tinggi dan mendampingi siswa yang berkeinginan mendaftar ke perguruan tinggi baik melalui SNMPTN, SBMPTN, UMPTKIN dan lain sebagainya.
- 5) Siswa yang merasa puas akan melakukan pembelian ulang dengan menyarankan saudara dan tetangganya, bahkan menyarankan untuk adek kelasnya yang berada di SMP/MTS nya dulu.

Berdasarkan hasil penelitian dengan adanya jasa layanan bimbingan karier siswa kelas XII MAN 4 Bantul sudah merasa puas dengan adanya bimbingan karier yang diberikan oleh guru bimbingan konseling.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan di atas penulis memberikan beberapa saran sebagai refleksi dan perbaikan, sebagai berikut:

1. Kepada HUMAS untuk strategi pemasaran jasa pendidikan MAN 4 Bantul Yogyakarta sudah baik, hanya saja HUMAS perlu memperluas promosi di daerah Yogyakarta. Karena mayoritas siswa MAN 4 Bantul dari luar kota Yogyakarta.
2. Guru BK dalam memberikan layanan bimbingan karier sudah sangat baik, akan tetapi perlu adanya kuesioner tentang penilaian siswa kepada guru bimbingan konseling, agar guru BK dapat mengetahui seberapa besar kepuasan siswa.

C. Penutup

Alhamdulillah segala syukur tercurahkan kepada Allah SWT, Pemilik Ilmu Pengetahuan yang telah mencurahkan rahmat dan nikmat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam meningkatkan Kepuasan Siswa melalui Jasa Layanan Bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta”.

Segala puji telah tercurahkan dalam penelitian sehingga dapat terselesaikan skripsi ini. Namun tidak bisa dipungkiri bahwa skripsi ini belum seutuhnya baik. Sehingga penulis mengharapkan evaluasi dan kritik demi perbaikan yang lebih baik.

Terimakasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan membantu dalam penyusunan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini akan bermanfaat bagi siapapun yang membacanya, terutama untuk kalangan terpelajar agar senantiasa menuntut ilmu dimanapun berada, serta berlomba-lomba dalam kebaikan.



DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, Mudhofatul, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai upaya meningkatkan *Stakeholder* di SMP Muhammadiyah Yogyakarta”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2017.
- Alma, Buchari dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2008.
- Alma, Buchari, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2005.
- Anonim, *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional*, Jakarta: Republik Indonesia, 2003.
- Arikunto, Suharsimi dan Lia Yuliana, *Manajemen Pendidikan*, Yogyakarta: Aditya Media dan Fakultas Ilmu Pendidikan, 2008.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, cet. 14, 2010.
- Azizah, Eva Zatul, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Peningkatan Animo Pesesrta Didik (Studi Kasus di SMP Muhammadiyah 1 Depok)”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga, 2015.
- Bungin, Burhan, *Penelitian Kualitatif Komunikasi Ekonomi Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*, Jakarta: Kencana, 2007.
- Erawati, Emilya, “Hubungan Persepsi Siswa terhadap Layanan Bimbingan Konseling Individu dengan Tingkat Kepuasan Siswa Berkonseling di SMP Negeri 1 Kebomas Gresik”, *Jurnal Psikosains*, Vol. 10, No. 1, 2015.

Hidayat, Ara dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, Yogyakarta: Kaukaba, 2012.

http://googleweblight.com/i?u=http://www.man4bantul.sch.id/postings/detail/125/SEJARAH_DAN_PERKEMBANGAN_MAN_4_BANTUL.html&hl=id-ID, [26 Januari 2019].

<http://jateng.tribunnews.com/2018/04/09/tiga-sma-di-brebes-numpang-melaksanakan-unbk-di-sekolah-lain?page=all>, [12 Januari 2019].

Juntika, Achmad Nurihsan, *Bimbingan dan Konseling dalam berbagai latar kehidupan*, Bandung: Refika Aditama, 2009.

Muhaimin, dkk. *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Menyusun Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, Jakarta: kencana, 2009.

Mundir, Abdillah, “strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah”, *Malia*, Vol.7, No.1, 2016.

Rahma, Ulifa, *Bimbingan Karier Siwa*, Malang: UIN Malang Press, 2010.

Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, Bandung: Refika Aditama, 2014.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-16, 2013.

Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, Cet. Ke-19, 2013.

Suhada, Muhammad Kholif, “Analisis strategi pemasaran jasa pendidikan dalam upaya merespon globalisasi (studi komparatif di SMK Ma’arif 1 Yogyakarta dan SMK Muhammadiyah 1

- Sleman)”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga 2017.
- Sukmadinata, Nana Syaodih, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012.
- Thorihin, *Bimbingan dan Konseling di Sekolah dan Madrasah (berbasis integrasi)*, Jakarta: Raja grafindo persada, 2007.
- Ulfa, Maria, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK Muhammadiyah Salaman Magelang”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga 2017.
- Wijaya, David, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Winarni, Esti, *Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa di MIN Tempel Yogyakarta*”, *Skripsi*, Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga 2014.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran I

INSTRUMEN PEDOMAN PENELITIAN

A. Wawancara

1. Strategi pemasaran jasa pendidikan
 - a. Apa yang anda ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan?
 - b. Apakah MAN 4 Bantul memiliki strategi pemasaran pokok dalam memasarkan jasa pendidikannya? Seperti apa?
 - c. Siapa sajakah yang terlibat didalam memasasarkan jasa pendidikan tersebut?
 - d. Apakah setiap tahun MAN 4 Bantul selalu membentuk tim promosi?
 - e. Apa yang membedakan (ciri khas) MAN 4 Bantul dengan sekolah lain yang memiliki sistem yang sama?
 - f. Adakah upaya memasarkan jasa pendidikan dengan menawarkan ciri khas MAN 4 Bantul?
 - g. Apa saja produk/jasa yang ditawarkan MAN 4 Bantul?
 - h. Bagaimana MAN 4 Bantul dalam menentukan harga jualnya (biaya sekolah)?
 - i. Adakah tawaran menarik untuk pengguna jasa terkait dengan harga? Beasiswa misalnya/ untuk siapa saja beasiswa itu?
 - j. Apa yang menarik ketika MAN 4 Bantul bertempat di tengah kota seperti ini? Ada tidak kendalanya?

- k. Kegiatan apa sajakah yang ditawarkan MAN 4 Bantul untuk mengenalkan sekolah kepada masyarakat?
- l. Bagaimana kualitas tenaga pendidik yang ada di MAN 4 Bantul?

2. Layanan Bimbingan Karier

- a. Adakah program bimbingan khusus mengenai bimbingan karier di MAN 4 Bantul? Jika ada seperti apa?
- b. Bagaimana manajemen layanan bimbingan karier MAN 4 Bantul?
- c. Apakah ada kegiatan tertentu untuk melakukan bimbingan karier? Seperti diskusi atau pameran dan sebagainya.
- d. Apakah ada kegiatan bimbingan karier yang dilakukan dalam suatu ruangan dan siswa mengutarakan masalah-masalah yang dihadapi mengenai karier?
- e. Apakah ada kegiatan karya wisata untuk mengajak siswa belajar mengenai bimbingan karier?
- f. Apakah ada kegiatan bimbingan karier yang dilakukan dengan mengundang nara sumber dari luar sekolah?
- g. Apakah ada kegiatan latihan tentang situasi kerja pada siswa?
- h. Apakah anda pernah memberikan informasi tentang pemilihan program studi perguruan tinggi atau pekerjaan pada siswa MAN 4 Bantul? Jika ada seperti apa?

- i. Bagaimana cara anda menyampaikan penjelasan tentang studi lanjut perguruan tinggi atau pekerjaan pada siswa MAN 4 Bantul Yogyakarta?
 - j. Bagaimana strategi yang diterapkan MAN 4 Bantul untuk meningkatkan kepuasan siswa melalui bimbingan karier?
 - k. Adakah evaluasi mengenai kepuasan siswa mengenai layanan bimbingan karier?
 - l. Bagaimana output di MAN 4 Bantul Yogyakarta?
3. Kepuasan Siswa
- a. Sebelum anda mendaftar apa yang anda ketahui tentang MAN 4 Bantul Yogyakarta?
 - b. Apa alasan anda memilih sekolah di MAN 4 Bantul Yogyakarta?
 - c. Dari mana anda mendapatkan informasi tentang MAN 4 Bantul Yogyakarta?
 - d. Apakah kebutuhan pendidikan anda di MAN 4 Bantul Yogyakarta sudah terpenuhi?
 - e. Bagaimana pelayanan bimbingan karier yang diberikan MAN 4 Bantul Yogyakarta?
 - f. Apa harapan anda sekolah di MAN 4 Bantul Yogyakarta?
 - g. Apa yang anda harapkan dengan adanya bimbingan karier di MAN 4 Bantul Yogyakarta?
 - h. Apakah anda sudah merencanakan langkah-langkah tentang kesuksesan karier di masa depan?

- i. Apa rencana anda selanjutnya setelah lulus dari MAN 4 Bantul Yogyakarta? Apakah melanjutkan keperguruan tinggi atau bekerja?
- j. Jika melanjutkan keperguruan tinggi, Universitas mana yang anda inginkan?
- k. Apakah anda dapat memilih jurusan yang sesuai dengan minat dan bakat?
- l. Jika melanjutkan untuk bekerja apakah anda sudah dapat memilih pekerjaan apa yang anda inginkan?
- m. Bagaimana kualitas layanan bimbingan karier yang di berikan oleh guru BK?
- n. Apakah ada kendala dalam proses bimbingan karier yang diberikan oleh guru BK?
- o. Dari layanan bimbingan karier apa yang paling anda suka?
- p. Apakah anda yakin dengan adanya layanan bimbingan karier keinginan anda akan tercapai?
- q. Apakah anda merasa percaya diri terhadap masa depan dengan adanya bimbingan karier?
- r. Apakah anda merasa puas dengan program layanan bimbingan karier yang diberikan MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- s. Apa pesan anda kepada MAN 4 Bantul untuk masa depan yang lebih baik?

4. Alumni

- a. Apa yang anda ketahui tentang MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- b. Apa alasan anda sekolah di MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- c. Dari mana anda mendapatkan informasi tentang MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- d. Bagaimana pelayanan yang diberikan MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- e. Bagaimana pelayanan bimbingan karier yang diberikan MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- f. Apakah pelayanan yang diberikan sesuai dengan keinginan anda?
- g. Bagaimana kepuasan anda terhadap layanan bimbingan karier yang diberikan MAN 4 Bantul Yogyakarta?
- h. Bagaimanakah sejauh ini hubungan sekolah MAN 4 Bantul Yogyakarta dengan alumni?
- i. Apakah saran atau kesan anda terhadap pelayanan dan pemasaran yang dilakukan MAN 4 Bantul Yogyakarta?

B. Observasi

1. Letak geografis MAN 4 Bantul Yogyakarta.
2. Kondisi umum ruang yang menunjang proses pembelajaran ditinjau dari gedung, ruang laboratorium, lapangan olah raga dan lain sebagainya.
3. Kondisi ruang guru bimbingan konseling MAN 4 Bantul Yogyakarta
4. Proses pelayanan bimbingan karier oleh guru BK di MAN 4 Bantul Yogyakarta.

C. Dokumentasi

1. Sejarah singkat berdirinya MAN 4 Bantul Yogyakarta
2. Visi, misi dan tujuan MAN 4 Bantul Yogyakarta
3. Struktur kepengurusan MAN 4 Bantul Yogyakarta
4. Kondisi guru dan karyawan MAN 4 Bantul Yogyakarta
5. Foto-foto kegiatan MAN 4 Bantul Yogyakarta



Lampiran II

CATATAN LAPANGAN

A. Wawancara dengan wakil kepala bidang humas

Hari/Tanggal : Jum'at, 01 Maret 2019
Tempat : Kantor WAKA MAN 4 Bantul
Waktu : 10:00-10:45
Sumber Data : Fransisca Listiariny S.Pd

Hasil wawancara :

Informan adalah waka humas di MAN 4 Bantul Yogyakarta. Wawancara ini merupakan wawancara pertama dengan informan wawancara berlangsung selama kurang lebih 45 menit di ruang waka. Pertanyaan yang disampaikan menyangkut peran humas dalam strategi pemasaran jasa pendidikan menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*).

Hasil wawancara ini mengungkapkan bahwa MAN 4 Bantul Yogyakarta mempromosikan lembaga pendidikannya melalui berbagai kegiatan salah satunya adalah *roadshow* dengan tujuan memperkenalkan MAN 4 Bantul kepada MTS SMP di DIY. MAN 4 Bantul juga sudah mempunyai sekolah mitra terutama di daerah magelang, kemudian untuk promosinya MAN 4 Bantul melakukan penyebaran brosur secara langsung maupun tidak langsung, meningkatkan prestasi madrasah secara akademis maupun non akademis untuk menguatkan kepercayaan masyarakat terhadap madrasah dan berusaha menghasilkan out put yang berprestasi tinggi.

Kemudian MAN 4 Bantul memiliki letak geografis yang kurang strategis karena tidak bisa dijangkau oleh transportasi umum, akan tetapi karena siswa punya kemauan tinggi dan siswa mayoritas bertempat tinggal di pondok pesantren dan panti asuhan mitra yang letaknya tidak jauh dari madrasah dapat dijangkau dengan sepeda ontel maupun kendaraan pribadi. Kemudian pengajar di MAN 4 Bantul Yogyakarta sejumlah 36 guru dan 26 guru telah tersertifikasi dan 10 guru belum tersertifikasi.

MAN 4 Bantul juga memberikan beasiswa kepada siswa-siswa mereka yang berprestasi dan kurang mampu, beasiswa ini diberikan kepada siswa yang bertempat tinggal di pondok pesantren dan panti asuhan mitra madrasah, kemudian ada beasiswa dana BOS yang diberikan oleh pemerintah. Untuk prosedur pembayaran administrasi sekolah dapat di angsur dua kali selama satu tahun. MAN 4 Bantul Yogyakarta memiliki siswa sebanyak 410 siswa, 36 guru dan 21 pegawai. Strategi pemasaran jasa pendidikan yang diterapkan MAN 4 Bantul menggunakan dua cara yakni secara langsung dan tidak langsung.

B. Wawancara dengan guru BK

Hari/Tanggal : Jum'at, 01 Maret 2019
Tempat : Kantor WAKA MAN 4 Bantul
Waktu : 10:00-10:45
Sumber Data : Andri Efriadi, S.Sos.I
Hasil wawancara :

Informan adalah guru bimbingan konseling yang sekaligus staff humas. Dalam wawancara ini peneliti mendapatkan informasi mengenai strategi pemasaran dan bimbingan karier yang diberikan untuk siswa kelas XII. Untuk mengenai bimbingan karier usaha yang lakukan guru BK untuk masa depan siswa, guru BK melakukan penjarangan siswa yang berprestasi kemudian didaftarkan SNMPTN untuk masuk ke perguruan tinggi, beasiswa bidikmisi untuk anak yang berprestasi tapi kurang mampu. Kemudian melakukan penjarangan siswa mandiri berprestasi untuk di kuliahkan di perguruan tinggi negeri.

MAN 4 Bantul juga bekerjasama dengan mendatangkan perguruan tinggi untuk melakukan sosialisasi tentang pentingnya studi lanjut dan memebrikan motivasi kepada siswa. Selain itu guru BK melakukan bimbingan khusus kepada siswa dan mengajak siswa kelas XII untuk mengunjungi perguruan tinggi atau studi kampus, kemudian mendatangkan motivator untuke meotivasi siswa tentang kariernya dimasa depan. Untuk evaluasi kepuasannya sendiri belum ada akan tetapi kepuasan akan dirasakan siswa setelah diterima di perguruan tinggi yang diinginkan.

Dalam wawancara ini peneliti mengetahui bahwa upaya yang dilakukan guru dalam bimbingan karier, yaitu: (a) Penilaian diri sendiri Teknik bimbingan ini dapat membantu siswa dalam memahami berbagai masalah dengan diri dan dunia karier (b) Melakukan kegiatan *Career day's* atau latihan kerja untuk siswa pada hari-hari tertentu yang dipilih untuk memberikan pengalaman langsung pada siswa dan pemahaman yang lebih banyak mengenai bimbingan karier (c) Studi kampus dengan mengajak siswa kelas XII mengunjungi perguruan tinggi (d) Penyampaian informasi karier dengan mendatangkan narasumber dari perguruan tinggi (e) Penyampaian motivasi kepada siswa kelas XII dalam menetapkan tujuan karier di masa depan.



C. Wawancara dengan pegawai perpustakaan

Hari/Tanggal : Sabtu, 16 Maret 2019
Tempat : Perpustakaan MAN 4 Bantul
Waktu : 11:30-11:50
Sumber Data : Muryani
Hasil Wawancara :

Informan adalah pegawai perpustakaan sekaligus staff humas bagian promosi dan sebagai alumni dari MAN 4 Bantul. Peneliti mendapatkan informasi mengenai strategi promosi yang diterapkan di MAN 4 Bantul dan mendapatkan informasi tentang perbedaan promosi pada saat informan menjadi siswa sampe setelah menjadi pegawai di MAN 4 Bantul. MAN 4 Bantul melakukan promosi di daerah DIY dan sekitaran jawa tengah terutama magelang dan tahun sekarang melebar ke gunungkidul dan kulonprogo, akan tetapi informan mendapatkan tugas promosi daerah kota yogyakarta dan promosi tersebut menggunakan brosur serta pamflet. Untuk yang luar kota yaitu pemaparan profil madrasah. Perbedaan promosi pada saat informan menjadi siswa yaitu madrasah masih berada dibawah naungan IAIN Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, jadi semua guru yang ada di madrasah itu dosen dan promosinya melalui mahasiswa dengan menyebarkan brosur kepda mahasiswa.

Istimewanya MAN 4 Bantul yaitu bermitra dengan pondok pesantren dan panti asuhan yang dimana siswa 90% siswa-siswi yang santun dan sopan karena karakter dan akhlaknya sudah dibentuk di pondok pesantren. Untuk menarik minat masyarakat MAN 4 Bantul mengadakan MILAD dengan

mengadakan berbagai kegiatan dimana masyarakat dapat berpartisipasi, kegiatan tersebut salah satunya adalah bazar atau stand untuk berjualan dan mayoritas yang berjualan adalah masyarakat sekitar. Kemudian jalan sehat pesertanya dari masyarakat dan warga MAN 4 Bantul, donor darah dan bagi-bagi 150 paket sembako kepada masyarakat. Acara MILAD ini seluruh kegiatan dan kepanitiannya dari alumni dan setiap bulannya ada pengajian alumni untuk mempererat tali persaudaraan.



D. Wawancara dengan siswa kelas XII IPA 2

Hari/Tanggal : Jum'at, 01 Maret 2019
Tempat : Lobi depan MAN 4 Bantul
Waktu : 11:30-11:50
Sumber Data : Munawwaroh
Hasil Wawancara :

Informan merupakan siswa kelas XII IPA 2 yang berasal dari magelang dan bertempat tinggal di pondok pesantren mitra. Pada wawancara ini peneliti mendapatkan informasi tentang kepuasan siswa menggunakan prinsi AIDA+S dalam bimbingan karier di man 4 Bantul.

Informan mengetahui MAN 4 Bantul dari sekolah atau SMP nya karena sekolah bermitra dengan madrasah, kemudian selama informan menjadi siswa di MAN 4 Bantul merasa kebutuhannya sudah terpenuhi karena sudah full beasiswa sekolah maupun pondok pesantren. mengenai jasa layanan bimbingan karier informan konsultasi kepada guru BK mengenai pendaftaran jalur SNMPTN dan lainnya, kemudian untuk memotivasi siswa guru BK melakukan tranining motivasi dengan mendatangkan pembicara dari luar dan disini informan sangat termotivasi, untuk melanjutkan ke jenjang selanjutnya informan mendaftar di UIN Sunan Kalijaga prodi MPI dan PGMI. Untuk memotivasi dan mengenalkan perguruan tinggi siswa kelas XII melaksanakan studi kampus di magelang (UNTID).

Untuk layanan bimbingan karier dari guru BK siswa sudah merasa nyaman karena guru BK mudah ditemui dan

sudah sangat akrab dengan siswa-siswi, bukan hanya sosialisasi masalah karier akan tetapi ada siswa yang sosialisai mengenai masalah pribadi. Sesuai dengan peran guru BK sendiri, guru BK yaitu sahabat siswa jadi guru BK membuka tangannya untuk semua siswa menerima keluh kesah siswa dan untuk menentukan karier di masa depannya.



E. Wawancara dengan siswa kelas XII IPA

Hari/Tanggal : Jum'at, 13 Maret 2019
Tempat : Lobi depan MAN 4 Bantul
Waktu : 11:30-11:50
Sumber Data : Hesti Nur Aini Rahayu
Hasil Wawancara :

Informan berasal dari magelang mengetahui MAN 4 Bantul dari saudaranya, kemudian setelah mengetahui informan langsung mendatangi madrasah untuk mendaftar. Alasan informan sekolah di MAN 4 Bantul yaitu untuk memperdalam ilmu agama dan untuk meringankan biaya orang tua. Untuk layanan bimbingan karier guru BK selalu mensupport dan selalu memberikan informasi-informasi mengenai karier, kemudian guru BK mengajak siswa kelas XII untuk studi kampus di Universitas Tidar Magelang dan untuk memotivasi siswa guru BK mendapat motivator dari luar.

Untuk menilai kepuasan siswa (a) Informan merasa nyaman ketika sosialisasi dengan guru BK karena guru BK selalu mengayomi dan ketika dibutuhkan selalu ada untuk siswa (b) informan merasa yakin dengan pilihan yang dipilih (c) guru BK mudah untuk di temui.

F. Wawancara dengan siswa kelas XII

Hari/Tanggal : Jum'at, 08 Maret 2019
Tempat : Lobi depan MAN 4 Bantul
Waktu : 11:45-11:56
Sumber Data : Nus
Hasil Wawancara :

Informan berasal dari mangelang mentahui informasi tentang MAN 4 Bantul dari sekolahnya, alasan memilih MAN 4 Bantul karena memang ingin mencari sekolah yang ada pondok pesantrennya. Untuk layanan bimbingan karier guru BK selalu membimbing dan memberikan informasi-informasi mengenai karier. Informan mendaftar di Universitas Negeri Yogyakarta prodi Informatika dan PGSD. Untuk menilai kepuasan siswa (a) informan merasa nyaman ketika bersosialisasi dengan guru BK (b) informan merasa yakin untuk pilihannya.



G. Wawancara dengan siswa kelas XII IPA

Hari/Tanggal : Jum'at, 13 Maret 2019
Tempat : Lobi depan MAN 4 Bantul
Waktu : 11:15-11:25
Sumber Data : Desi
Hasil Wawancara :

Informan mendaftar SPAN PTKAIN melalui jalur beasiswa bidikmisi dengan memilih UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta prodi PGMI dan UIN Walisongo Semarang prodi PAI. Untuk layanan bimbingan kariernya guru BK selalu membantu dan mendampingi siswa ketika ingin mendaftar ke perguruan tinggi. Guru BK juga mudah ditemui ketika siswa ingin bersosialisasi.



H. Wawancara dengan siswa kelas XII IPA

Hari/Tanggal : Jum'at, 13 Maret 2019
Tempat : Lobi depan MAN 4 Bantul
Waktu : 13:30-13:50
Sumber Data : Muhammad Roli
Hasil Wawancara :

Informan berasal dari magelang mengetahui informasi MAN 4 Bantul dari sekolahnya yang bermitra dengan madrasah, untuk layanan bimbingan karier yang diberikan guru BK sudah sesuai dengan keinginan informan. Guru BK memberikan motivasi kepada siswa bahkan mendatangkan motivator dari luar untuk memotivasi siswa mengenai karier kedepannya, kemudian ada studi kampus untuk siswa kelas XII ke UNTID Magelang. Informan mendaftar SNMPTN ke Universitas Negeri Yogyakarta prodi Matematika dan mendaftar SPAN PTKAIN di Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga prodi MPI. Dengan motivasi dan dukungan dari keluarga informan yakin diterima di perguruan tinggi negeri.

I. Wawancara dengan siswa kelas XII IPA

Hari/Tanggal : Jum'at, 13 Maret 2019
Tempat : Lobi depan MAN 4 Bantul
Waktu : 13:15-13:30
Sumber Data : Afriandi
Hasil Wawancara :

Informan berasal dari Yogyakarta tepatnya di Jl. Nologaten mengetahui informasi MAN 4 Bantul dari kakak kelasnya dan mengetahui perkembangan prospek madrasah kemudian informan mencari informasi melalui website tentang MAN 4 Bantul setelah itu langsung mengunjungi madrasah dan mendaftar. Layanan bimbingan karier yang diberikan guru BK sangat memuaskan karena guru BK belum terlalu tua jika sosialisai sangat nyaman dan tidak sungkan, kemudian Guru BK juga selalu membimbing memberikan informasi-informasi mengenai perguruan tinggi dan memberikan arahan kepada siswa mengenai karier dimasa depannya. Informan memutuskan untuk mendaftar di UIN Sunan Kalijaga prodi Teknik Informatika melalui jalur SNMPTN.

J. Wawancara dengan Alumni MAN 4 Bantul

Hari/Tanggal : Kamis, 28 Februari 2019
Tempat : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Waktu : 11:15-11:30
Sumber Data : Muhammad Aziz
Hasil Wawancara :

Informan merupakan mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Prodi Manajemen Pendidikan Islam, informan merupakan salah satu mahasiswa yang mendapatkan beasiswa bidikmisi di prodi MPI. MAN 4 Bantul merupakan sekolah negeri yang berada di Bantul tepatnya di desa Pranti yang dulunya merupakan bagian dari UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang bernama MAN Lab FITK tempatnya di Labotarium atau di Fakultas Tarbiyah dan Keguruan yang kemudian di pisah atau di pindahkan ke desa pranti yang kemudian negri. Alasan informan memilih MAN 4 Bantul karean merasa Yogyakarta merupakan kota pelajar dan mendapatkan informasi madrasah dari guru di MTS bahwa ada sekolah di Yogyakarta yang menyediakan beasiswa.

Selama menjadi siswa MAN 4 Bantul pelayanan yang diberikan sangat bagus jadi istilahnya guru yang mengajar siswa sudah sesuai dengan keahliannya, untuk karyawan atau bagian administrai TU sudah baik. Untuk layanan bimbingan karier sendiri guru BK membantu siswa yang akan lulus untuk melanjutkan ke jenjang berikutnya yaitu ke perguruan tinggi yang mencarikan informasi-informasi pendaftaran itu dari guru

BK, selain itu juga guru BK menginformasikan serta menginput data tentang pendaftaran SNMPTN SBMPTN kemudian guru BK menyarankan siswa untuk mendaftar beasiswa bidikmisi. Untuk layanan bimbingan karier sudah sesuai dengan yang diinginkan akan tetapi ketrampilan atau tidaknya itu tergantung dari siswa.

Dalam memotivasi siswa guru BK memfasilitasi siswa kelas XII studi kampus di UNTID Magelang, penjelasan sendiri itu dari pihak kampus dan untuk memotivasi siswa BK biasanya memberikan masukan dan arahan untuk studi lanjut ke perguruan tinggi kemudian ada training motivasi jadi MAN 4 Bantul mengundang trainer yang sudah berpengalaman untuk memberikan motivasi tentang karier dimasa depan. Mengenai kepuasan layanan bimbingan karier sudah cukup puas karena dari awal bimbingan sampai diterima guru BK selalu melayani dan memberikan arahan ketika siswa itu bingung.

Alumni MAN 4 Bantul selalu berpartisipasi di acara-acara madrasah, salah satunya yaitu acara MILAD yang biasanya selalu di *soprot* oleh alumni bahkan anggaran, panitia dan *doorprize* semua dari alumni. Selain itu juga alumni mengadakan pengajian setiap hari minggu di MAN 4 Bantul.

K. Wawancara dengan Alumni MAN 4 Bantul

Hari/Tanggal : Rabu, 27 Maret 2019
Tempat : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Waktu : 08:00-08:20
Sumber Data : Siti Umayah
Hasil Wawancara :

Informan merupakan mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Prodi Manajemen Pendidikan Islma. Informan mengetahui informasi MAN 4 Bantul dari sekolahnya dengan mengikuti sosialisasi yang dilakukan oleh MAN 4 Bantul. MAN 4 Bantul adalah madrasah tingkatan SMA yang mana sebagian besar siswanya dari pondok pesantren mitra dan itu membedakan MAN 4 Bantul dengan sekolah lainnya. Untuk layanan bimbingan karier yang dilakukan guru BK sudah baik khususnya hampir guru BK itu mengenal semua nama-nama siswa dan alumni, guru BK selalu membuka layanan bimbingan ketika siswa ingin bersosialisasi terkait karier ataupun lainnya.

Guru BK selalu menjebatani keinginan siswa dengan memberikan motivasi dan informasi-informasi mengenai perguruan tinggi dan jalu-jalur pendaftaran, kemudian untuk menambah wawasan siswa tentang dunia perkuliahan madrasah bekerjasama dengan perguruan tinggi yaitu melaksanakan studi kampus di UNTID bahkan mendatangkan perguruan tinggi lainnya untuk memberikan sosialisasi kepada siswa. Guru BK selalu mendampingi siswa yang mendaftar ke perguruan tinggi

sampai diterima, ketika siswa membutuhkan informasi mengenai karier guru BK selalu bisa membantu siswanya. Untuk hubungan alumni MAN 4 Bantul sudah mewadahi alumni atau dapat dikatakan ada ikatan (yayasan) alumni yang mana dapat berpartisipasi dengan kegiatan-kegiatan yang ada di madrasah.



L. Wawancara dengan Alumni MAN 4 Bantul

Hari/Tanggal : Rabu, 06 Maret 2019
Tempat : Gazebo Fakultas Sains dan Teknologi
Waktu : 08:00-08:20
Sumber Data : Anggara
Hasil Wawancara :

Informan salah satu mahasiswa UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Fakultas Syariah dan Hukum yang berasal dari kota magelang. Informan mengetahui informasi MAN 4 Bantul dari kakaknya yang sekolah di madrasah dan mengetahui dari sekolahnya dulu, Mmelakukan promosi dengan melaksanakan persentasi mengenai madrasah.

Promosi yang dilakukan MAN 4 Bantul pada awal negeri masih mencari siswa dan sekarang sudah banyak peminatnya bahkan MAN 4 Bantul berani menolak siswa ketika kuota sudah memenuhi kapasitas madrasah, yang dulunya siswa ketika mendaftar masuk podok dulu kemudian enfddaftar di madrasah sekarang dirubah siswa harus mendaftar di madrasah dulu kemudian untuk pondoknya ditentukan madrasah.

Selama informan menjadi siswa MAN 4 Bantul bimbingan karier yang diberikan guru BK sangat memuaskan dapat dilihat dari kemampuan guru BK dapat memasukkan siswa ke perguruan tinggi negeri dan semua informasi mengenai pendaftaran ke perguruan tinggi guru BK selalu memberikan informasi yang dibutuhkan siswa. Untuk memotivasi siswa guru BK melakukan training motivasi dengan mendatangkan motivator dari luar.

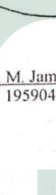
Lampiran III

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Ida Roidah
NIM : 15490091
Pembimbing : Drs. M. Jamroh Latief, M.Si
Mulai Bimbingan :
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA
MELALUI LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI
MAN 4 BANTUL, YOGYAKARTA.
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

No.	Tanggal	Bimbingan ke	Materi Bimbingan	Tanda tangan
1	05 November 2018	I	Proposal Skripsi	
2	02 Januari 2019	II	Revisi Proposal Skripsi	
3	24 Januari 2019	III	Revisi Proposal Skripsi	
4	28 Januari 2019	IV	ACC Seminar Proposal	
5	08 Februari 2019	V	Revisi Setelah Seminar	
6	22 Mei 2019	VI	Revisi Bab I-V	
7	04 Juli 2019	VII	ACC Sidang Skripsi	

Yogyakarta, 04 Juli 2019
Pembimbing


Drs. M. Jamroh Latief, M.Si
NIP. 19590410 198503 1 005

Lampiran IV

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN
Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 599621, 512474, Fax. (0274) 588117
<http://tarbiyah.uin-suka.ac.id>, Email: fk@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

Nomor : B.213UIN.02/KJ.MPI/1.009/2018
Lampiran : 1 (Satu) jilid proposal
Perihal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi** Yogyakarta, 7 November 2018

Kepada Yth. :
Drs. Jamroh Latief, M.Si
Dosen Jurusan MPI Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan hasil rapat pimpinan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tanggal 5 November 2018 perihal pengajuan Proposal Skripsi Mahasiswa Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Tahun Akademik 2018/2019 setelah proposal tersebut dapat disetujui Fakultas, maka Bapak/Ibu telah ditetapkan sebagai pembimbing Skripsi Saudara:

Nama : Ida Roidah
NIM : 15490091
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Judul : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK DI MADRASAH ALIYAH NURUL UMMAH KOTAGEDE YOGYAKARTA

Demikian agar menjadi maklum dan dapat dilaksanakan sebaik-baiknya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

an, Dekan
Ketua Program Studi MPI

Dr. Inggih Machali, M. Pd
NIP. 1957910112009121005

Tembusan dikirim kepada yth :
1. **Ketua Prodi MPI**
2. Mahasiswa ybs.
3. Arsip TU

Lampiran V



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TIBBIYAH DAN KEGERIHAN
Alamat : Jl. Marsudi Edusatripto, Telp. (0274) 512000, 1392003, Fax. (0274) 510284
http://berhimpunilmu.uin-suka.ac.id Email: info@uin-suka.ac.id 0274-512011-50284

BUKTI SEMINAR PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Ida Roidah
Nomor Induk : 15499091
Jurusan : MPI
Semester : VII
Tahun Akademik : 2018/2019
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM
MENINGKATKAN KEPuasan SISWA TERHADAP LAYANAN
BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL, YOGYAKARTA

Telah mengikuti Seminar Proposal Skripsi tanggal : 30 Januari 2019

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

Yogyakarta, 30 Januari 2019
Ketua Program Studi MPI

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



Lampiran VI



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

Alamat : Jl. Marsada Adisucipto, Telp. (0274) 513050, 7103871, Fax. (0274) 519734
http://tarbiyah.uin-suka.ac.id Email: rk@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Pada Hari : Rabu
Tanggal : 30 Januari 2019
Waktu : 10.00
Materi : Seminar Proposal Skripsi

NO.	PELAKSANA		TANDA TANGAN
1.	Pembimbing	Drs Jamroh Latief, M.Si	

Mahasiswa Pembuat Proposal Skripsi

Nama Mahasiswa : Ida Roidah
Nomor Induk : 15490091
Jurusan : MPI
Tahun Akademik : 2018/2019
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA TERHADAP LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA

Tanda Tangan

Pembahas

NO.	NIM	NAMA	TANDA TANGAN
1.	154130172	Sumi-yah	1.
2.	15490002	Ulva Binti Zahri	2.
3.	15490031	Millatun Habawiyah	3.
4.	15490026	Nauraah Yasmin Alifal	4.
5.	15490018	Sulastri	5.
6.	15490068	Asih Utum Sari	6.

7. 15490001 Kunia Hidayati
8. 154130091 Rurbarini
9. 15490025 Adenar Dirham
10. 15490048 Ananda Rizki Hidayat
11. 15490052 Umi Hafidiah
12. 15490078 Fachrudin M.R
13. 15490100 Muh Nasir
14. 15490003 Zahrah Husna
15. 15490038 Lubna Nacia
16. 15490033 Siti Umayah
17. 15490067 Mursiah

Yogyakarta, 30 Januari 2019
Moderator
Drs Jamroh Latief, M.Si
NIP. 19560412 1998503 1 007

Lampiran VII



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

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 589621, 512474, Fax. (0274) 588117
<http://tarbiyah.uin-suka.ac.id>, Email: fk@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

Nomor : B.310/UIN.02/KJ.MPI/PP.00.9/2019

Yogyakarta, 28 Januari 2019

Lamp. : Proposal

H a l : Persetujuan Perubahan
Judul Skripsi

Kepada
Sdr. Ida Roidah
NIM : 15490091

Assalamu'alaikum, Wr.Wb.

Dengan ini Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dapat menyetujui permohonan saudara perihal perubahan judul skripsi dengan memperhatikan alasan saudara, Adapun judul semula adalah :

Judul semula :

STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK DI MADRASAH ALIYAH NURUL UMMAH KOTAGEDE YOGYAKARTA

Dirubah menjadi :

STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA TERHADAP LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA

Demikian semoga dapat menjadikan maklum bagi semua pihak yang terkait.

Wassalamu'alaikum,Wr.Wb.


Ketua Program Studi MPI

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

Tembusan :

1. Dosen Pembimbing
2. Arsip

Lampiran VIII

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

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

08 Februari 2019

Nomor : B-425 /Un.02/DT.1/PN.01.1/02/2019
Lamp. : 1 Bendel Proposal
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada
Yth : Kepala MAN 4 Bantul


Assalamu'alaikum wr. wb.

Dengan hormat, kami beritahukan bahwa untuk kelengkapan penyusunan skripsi dengan Judul: "STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA TERHADAP LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA", diperlukan penelitian. Oleh karena itu kami berharap dapatlah kiranya Bapak/Ibu berkenan memberi izin kepada mahasiswa kami :

Nama : Ida Roidah
NIM : 15490091
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Alamat : Jl. Abimanyu No.1 RT 05/ RW 02, Demangan, Gondokusuman, Yogyakarta

untuk mengadakan penelitian di MAN 4 Bantul.
dengan metode pengumpulan data Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi.
Adapun waktunya : Februari 2019- Selesai
mulai tanggal :
Demikian atas perkenan Bapak/Ibu, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

a.nj Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik

Istuningsih

Tembusan :

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

Lampiran IX



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: fk@uin-suka.ac.id YOGYAKARTA 55281

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa Saudara :

Nama : Ida Roidah
Temp. & Tgl. Lahir : Indramayu, 10 Agustus 1996
NIM/Smt./Jur/Program : 15490091/VII /MPI
Tahun Akademik : 2018/2019
Penasehat Akademik : Rinduan Zain, MA
Telah Bebas Kredit : Nilai C- = $\frac{7}{n}$
Nilai D = $\frac{1}{n}$
IPK = 3,51

Surat Keterangan ini dipergunakan khusus untuk melengkapi syarat mendaftarkan Seminar Proposal Skripsi dengan judul : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA TERHADAP LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA

Demikian surat keterangan ini untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 28 Januari 2019

Mahasiswa


Pengecek Nilai


Ida Roidah
NIM. 15490091


Marzudi Nur
NIP. 197110072007011039



Bag. Pengembangan Akademik &
Kemahasiswaan


Suharyanto, SE
NIP. 19700429 199901 1 001

Lampiran X



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

Yogyakarta, 18 Februari 2019

Nomor : 074/1810/Kesbangpol/2019
Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepada Yth. :
Kepala Kementerian Agama RI Kanwil DIY
di Yogyakarta

Memperhatikan surat :

Dari : Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Nomor : B-425/Un.02/DT.1/PN.01.1/02/2019
Tanggal : 8 Februari 2019
Perihal : Permohonan Izin Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal "STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN KEPUASAN SISWA TERHADAP LAYANAN BIMBINGAN KARIER DI MAN 4 BANTUL YOGYAKARTA" kepada:

Nama : IDA ROIDAH
NIM : 15490091
No.HP/Identitas : 0895603481976/3212095008960001
Prodi/Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Lokasi Penelitian : MAN 4 Bantul
Waktu Penelitian : 18 Februari 2019 s.d 18 Agustus 2019

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

Kepada yang bersangkutan diwajibkan:

1. Menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian,
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Menyerahkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbangpol DIY selambat-lambatnya 6 bulan setelah penelitian dilaksanakan
4. Surat rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

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

Demikian untuk menjadikan maklum.



Tembusan disampaikan Kepada Yth.:

1. Gubernur DIY (sebagai laporan)
2. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga;
3. Yang bersangkutan.



SERTIFIKAT

Nomor : 08 /B-2/PTKQ/ITK/IV/2017

Menerangkan Bahwa :

IDA ROIDAH

telah dinyatakan lulus dalam :

SERTIFIKASI AL-QURAN

dengan nilai **80,75 (B+)**

Yang diselenggarakan oleh PTKQ, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tanggal 02 April 2017

Yogyakarta, 02 April 2017

Ketua PTKQ
Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

a.n. Dekan
Wakil Dekan III
Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Dr. Mudawim S.A., M.Ag.
NIP. 19730314199803 1 002

PENGUMUMAN
P K T Q
DIP
Kandarmas Ibrahim NH
NIP. 197410080

PTKQ
Pendidikan Tenaga Kependidikan Kejuruan
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

DIP
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Lampiran XIV



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

شهادة التحصيل

SERTIFIKAT
Nomor: B-350.3/Un.02/L.3/PM.03.2/P3.1864/10/2018

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

Nama : Ida Roidah
Tempat, dan Tanggal Lahir : Indramayu, 10 Agustus 1996
Nomor Induk Mahasiswa : 15490091
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

yang telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Integrasi-Interkoneksi Semester Pendek, Tahun Akademik 2017/2018 (Angkatan ke-96), di

Lokasi : Duwet, Purworejo
Kecamatan : Samigaluh
Kabupaten/Kota : Kab. Kulonprogo
Propinsi : D.I. Yogyakarta

dari tanggal 04 Juli s.d. 31 Agustus 2018 dan dinyatakan LULUS dengan nilai 99,04 (A). Sertifikat ini diberikan sebagai bukti yang bersangkutan telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan status mata kuliah intra kurikuler dan sebagai syarat untuk dapat mengikuti ujian Munasasyah Skripsi.



Yogyakarta, 02 Oktober 2018
Ketua



Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag., M.A.
NIP. 19720312 200112 1 002

Lampiran XV



Lampiran XVI



وزارة الشؤون الدينية
جامعة سونان كالوجاكا الإسلامية الحكومية جوكرجاكرتا
مركز التنمية اللغوية

شهادة
اختبار كفاءة اللغة العربية
الرقم: UIN.02/L/PM.03.2/6.49.30.279/2619

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Ida Roidah
تاريخ الميلاد : ١٠ أغسطس ١٩٩٦

قد شارك في اختبار كفاءة اللغة العربية في ١٥ يوليو ٢٠١٩، وحصل على
درجة :

٤٩	فهم المسموع
٣٧	التركيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٣٦	فهم المقروء
٤٠,٧	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكرجاكرتا، ١٥ يوليو ٢٠١٩
المدير

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



Lampiran XXI



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

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.49.9.116/2019

This is to certify that:

Name : **Ida Roidah**
Date of Birth : **August 10, 1996**
Sex : **Male**

achieved the following scores on the Test of English Competence (TOEC)
held on **August 05, 2019** by Center for Language Development of State
Islamic University Sunan Kalijaga:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	42
Structure & Written Expression	42
Reading Comprehension	39
Total Score	410

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, August 05, 2019

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



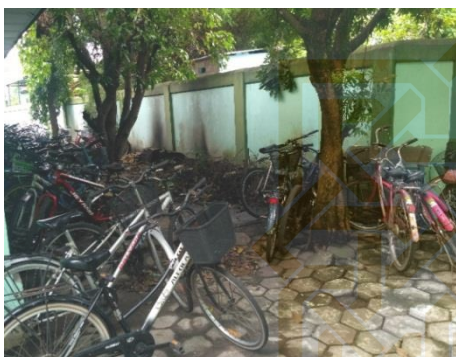
FOTO DOKUMENTASI



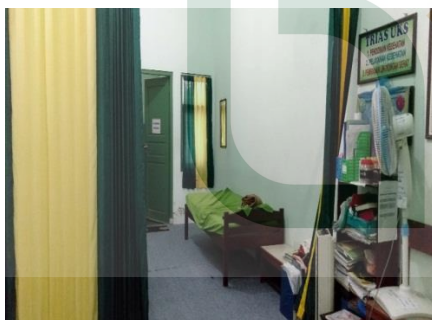
Perpustakaan MAN 4 Bantul



Mushola MAN 4 Bantul



Parkiran Motor dan Sepeda MAN 4 Bantul Yogyakarta



Ruang UKS MAN 4 Bantul



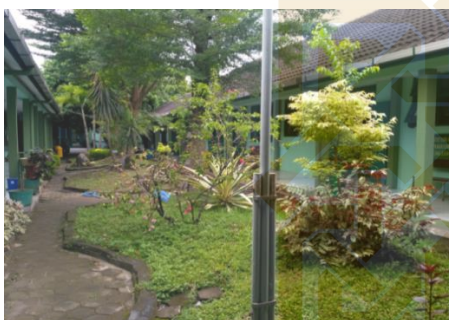
Lapangan MAN 4 Bantul



Karyasiswa MAN 4 Bantul



Wawancara dengan Waka Humas



Suasana Taman MAN 4 Bantul



Wawancara dengan siswa kelas XII





JADWAL ROAD SHOW PROMOSI KE SMP DAN MTs

No	Hari/Tanggal	Nama Sekolah	Penyasar	Tanda Tangan/Cap	Keterangan
1	Selasa 2 April 2019	SMP 2 Banguntapan	Tisna H		
2	Selasa 2 April 18	SMP Muhammadiyah	Abadi		
3	Selasa 2 April 19	SMP 7 Banguntapan	Nur H		
4	Selasa 2 April 2019	SMP 5 Banguntapan	Eni		

JADWAL ROAD SHOW PROMOSI KE SMP DAN MTs

No	Hari/Tanggal	Nama Sekolah	Penyasar	Tanda Tangan/Cap	Keterangan
5	Selasa 2 April 2019	SMP 5 Banguntapan	Fitri Yulita		
6	Selasa 2 April 2019	SMP 2 Plesat	Martiana		
7	Selasa 2 April 2019	SMP 2 Plesat	Fitri Yulita		
8	Selasa 2 April 2019	SMP 5 Banguntapan	Hani Linaul		

JADWAL ROAD SHOW PROMOSI KE SMP DAN MTs

No	Hari/Tanggal	Nama Sekolah	Penyasar	Tanda Tangan/Cap	Keterangan
9	Rabu 3 April 2019	MTs Al Izzah	Rahma Yuli		
10	Rabu 3 April 2019	SMP Muhammadiyah	Eko Yulian		
11	Rabu 3 April 2019	SMP Muhammadiyah	Rizki Azzahra		
12	Rabu 3 April 2019	SMP Muhammadiyah	Ami		

JADWAL ROAD SHOW PROMOSI KE SMP DAN MTs

No	Hari/Tanggal	Nama Sekolah	Penyasar	Tanda Tangan/Cap	Keterangan
1	Jumat 5-4-2019	MTs Al Izzah	Laili Candra		
2	Jumat 5-4-2019	SMP N 1 Berkala	Rahmawati		
3	Jumat 5-4-2019	SMP N 2 Berkala	Citra		
4	Jumat 5-4-2019	MTs Al Izzah	Esteriani		

JADWAL ROAD SHOW PROMOSI KE SMP DAN MTs

No	Hari/Tanggal	Nama Sekolah	Penyasar	Tanda Tangan/Cap	Keterangan
1	Selasa 5 April 2019	MTs Al Izzah	Nur A		
2	Selasa 5 April 2019	MTs Al Izzah	Rizki A		
3	Selasa 5 April 2019	MTs Al Izzah	Siti Nurrohmah		
4	Selasa 5 April 2019	MTs Al Izzah	Siti Nurrohmah		

CURRICULUM VITAE



A. Biodata Pribadi

Nama : Ida Roidah
No. Telepon/Hp : 0895603481976
Tempat, Tanggal, Lahir : Indramayu, 10 Agustus 1996
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan
Keguruan
Agama : Islam
Alamat Asal : Ds. Kedungwungu Kec.
Krangkeng Kab. Indramayu
Alamat di Yogyakarta : Jl. Abimanyu no 1 Demangan
Gondokusuman Yogyakarta

B. Riwayat Pendidikan :

No	Tahun	Jenjang Pendidikan	Nama Sekolah	Jurusan
1	2002-2008	SD	MI Miftahul Huda Indramayu	-
2	2008-2011	SMP	MTS N Krangkeng Indramayu	-
3	2011-2014	SMA	MA Nurul Ummah Kotagede Yogyakarta	IPS

4	2015- 2019	S1	UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta	MPI
---	---------------	----	----------------------------------	-----

C. Pengalaman Organisasi dan Kepanitiaan

No	Tahun	Judul	Kontribusi
1	2015	MILAD KAPMI (Keluarga Pelajar Mahasiswa Indramayu)	Panitia Konsumsi
2	2016	Seminar Nasional dan Sosialisasi Revolusi Mental Berbasis Keluarga melalui Generasi Muda	Panitia
3	2017	Public Lecture “Pesantren and International Islamic School”	Panitia
4	2018	Reuni Akbar HMI Komisariat Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan	Panitia
5	2018	Pengurus HMI Komisariat Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan	Penurus Wakil Bendahara

D. Konferensi/Seminar

No	Tahun	Judul	Kontribusi
1	2015	Seminar Nasional Arah kebijakan Prodi MPI di Indonesia	Peserta
2	2015	Ramadhan Fil Ma’had Tahun	Peserta

		1436 H/2015 oleh Pondok Pesantren Nurul Ummah Putri	
3	2016	Training Living Values Education For Students	Peserta
4	2016	Public Lecture “The Role of Educational Leadership in Asean Economic Comunity”	Peserta
5	2016	Seminar Nasional dan Sosialisasi Revolusi Mental Berbasis Keluarga melalui Generasi Muda	Peserta
6	2016	Seminar Nasional “Keselamatan dan Kesehatan Kerja sebagai Hak Asasi Buruh”	Peserta

E. Pengalaman Mengajar

Tahun	Nama Sekolah
2015	TPA Remastin Kotagede Yogyakarta
2019	Guru Iqra' SD Muhammadiyah Sopen Yogyakarta

F. Pengalaman Kerja

Tahun	Instansi/Perusahaan
2014	Karyawan Percetakan Harum Group Gambiran Yogyakarta

2015	Cashier Starbcks Geprek Glagahsari Yogyakarta
2015	Cashier Carrefour Plaza Ambarukmo Yogyakarta
2016	Asisten Cheff Panggung Coffe Sorowajan Yogyakarta
2017	Waiters Nemo Cafe Nologaten Yogyakarta
2018	Casual Pempek Ny. Kamto Outlet Plaza Ambarukmo Yogyakarta

Yogyakarta, 04 Juli 2019

Yang membuat

Ida Roidah

15490091

