STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM PENERIMAAN SISWA BARU MELALUI PEMASARAN PENDIDIKAN DI MI ASSUNIYAH 03 LOSARI LOR KECAMATAN LOSARI KABUPATEN CIREBON

Oleh:

FITRIYANINGSIH

NIM: 19204082001

TESIS

Diajukan Kepada Program Magister (S2)

Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga

Untuk

Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh

Gelar Magister Pendidikan (M. Pd)

Program Studi Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

YOGYAKARTA

2022

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitriyaningsih
NIM : 19204082001
Jenjang : Magister
Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Konsentrasi : PGMI

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam naskah tesis saya ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar Magister di suatu perguruan tinggi manapun, naskah tesis saya secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguh nya dan penuh kesadaran untuk dapat diketahui oleh anggota dewan penguji dan jika pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima resiko yang telah ditetapkan.

Waalamu'alaikum Waamatullahi Wabarokatuh

Yogyakarta, Juli 2022
Saya yang menyatakan,

METERAI TEMPEL
3B6E9AJX944766155

Fitriyaningsih
NIM.19204082001

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ii

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama	: Fitriyaningsih
NIM	: 19204082001
Jenjang	: Magister
Program Studi	: Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
Konsentrasi	: PGMI

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan benar- benar bebas dari plagiasi. Jika di kemudian hari terbukti melakukan plagiasi, maka saya siap ditindak sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Yogyakarta, Juli 2022
Yang menyatakan,

Fitriyaningsih
NIM.19204082001

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

iii

SURAT KETERANGAN BERJILBAB

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarokatuh

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : FITRIYANINGSIH

Nim : 19204082001

Jenjang : Magister (S2)

Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa pas foto yang diserahkan dalam pendaftaran munaqosyah ini adalah foto saya yang menggunakan jilbab. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran, jika pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima resiko yang telah ditetapkan.

Waalamu'alaikum Waamatullahi Wabarokatuh

Yogyakarta, Juli 2022

Saya yang menyatakan,

Fitriyaningsih

NIM: 19204082001

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

iv

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth,

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis ini yang berjudul: **STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM PENERIMAAN SISWA BARU MELALUI PEMASARAN PENDIDIKAN DI MI ASSUNIYAH 03 LOSARI LOR KECAMATAN LOSARI KABUPATEN CIREBON**

Yang ditulis oleh:

Nama : Fitriyaningsih

NIM : 19204082001

Jenjang : Magister (S2) Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Program Studi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Konsentrasi : Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Saya berpendapat bahwa tesis tersebut, sudah dapat diajukan kepada Program Magister (S2) Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar Magister Pendidikan

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Yogyakarta Juli 2022

Pembimbing

Prof. Dr. H. Abdul Munip, S.Ag., M.Ag.

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

UJIAN TESIS

Tesis Berjudul :

STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM PENERIMAAN SISWA BARU MELALUI PEMASARAN PENDIDIKAN DI MI ASSUNIYAH 03 LOSARI LOR KECAMATAN LOSARI KABUPATEN CIREBON

Nama	: Fitriyaningsih
NIM	: 19204082001
Program Studi	: PGMI
Konsentrasi	: Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah

Telah disetujui tim penguji untuk munaqosyah

Ketua/Pembimbing	: Prof. Dr. Abdul Munip, S.Ag., M.Ag.	( )
Sekretaris/Penguji I	: Dr. H. Karwadi, S.Ag, M.Ag	( )
Penguji II	: Dr. Zainal Arifin, S.Pd.I, M.S.I	( )

Diuji di Yogyakarta pada tanggal

Hari/Tanggal	: Selasa, 16 Agustus 2022
Waktu	: 10:00 s/d 11:00 WIB
Hasil	: 92,3/A-
IPK	: 3,94

*coret yang tidak perlu

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 513056 Fax. (0274) 586117 Yogyakarta 55281

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-2276/Un.02/DT/PP.00.9/08/2022

Tugas Akhir dengan judul : STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM PENERIMAAN SISWA BARU MELALUI PEMASARAN PENDIDIKAN DI MI ASSUNIYAH 03 LOSARI LOR KECAMATAN LOSARI KABUPATEN CIREBON

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : FITRIYANINGSIH, S.Pd.
Nomor Induk Mahasiswa : 19204082001
Telah diujikan pada : Selasa, 16 Agustus 2022
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

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

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Prof. Dr. Abdul Munip, S.Ag., M.Ag.
SIGNED

Valid ID: 63072c8a69831

Penguji I

Dr. H. Karwadi, S.Ag, M.Ag
SIGNED

Valid ID: 63075784ddf47

Penguji II

Dr. Zainal Arifin, S.Pd.I, M.S.I
SIGNED

Valid ID: 63071de110453

Yogyakarta, 16 Agustus 2022
UIN Sunan Kalijaga
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Prof. Dr. Hj. Sri Sumarni, M.Pd.
SIGNED

Valid ID: 63081a223b612

1/1 26/08/2022

MOTTO

"Apapun yang dilakukan oleh seseorang itu, hendaknya dapat bermanfaat bagi dirinya sendiri, bermanfaat bagi bangsanya, dan bermanfaat bagi manusia di dunia pada umumnya"

(Ki Hadjar Dewantara)

"Semakin tinggi mimpi yang kamu punya, semakin besar pencapaian yang akan kamu dapat"

(Michael Phelps)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

HALAMAN PERSEMBAHAN

TESIS INI DIPERSEMBAHKAN UNTUK

ALMAMATER PROGRAM STUDI MAGISTER

PENDIDIKAN GURU MADRASAH IBTIDA'IYAH
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRAK

Fitriyaningsih. Strategi Kepala Madrasah dalam Penerimaan Siswa Baru Melalui Pemasaran Pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon. *Tesis* Program Magister Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2022.

Pemasaran perlu merancang strategi berdasarkan perilaku konsumen yang datanya hanya diperoleh dari suatu penelitian tentang perilaku konsumen, dimulai dari bagaimana kebutuhan suatu produk itu dirasakan, apa yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan itu, bagaimana mereka memutuskan untuk membeli produk itu, bagaimana mereka untuk mengonsumsi produk, sampai bagaimana mereka menyingkirkan produk itu.

Tujuan Penelitian ini dilakukan untuk (1) Bagaimana perencanaan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan (2) Bagaimana penerapan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan (3) Bagaimana evaluasi strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Tekhnik analisa data yang digunakan adalah analisa deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Subjek pada penelitian ini adalah kepala sekolah MI Assuniyah 03, wakil kelapa sekolah bagian kesiswaan, Tata Usaha, Orang tua siswa kelas 1 dan Siswa MI Assuniyah 03. Adapun langkah-langkah teknik analisa data deskriptif kualitatif, penulis mengambil pandangan dari pandangan Miles, Hubermen.Uji keabsahan data menggunakan tekhnik triangulasi data.

Hasil penelitian yang didapatkan ialah menunjukkan bahwa (1) Perencanaan awal ialah dengan mengadakan pertemuan untuk mementuk kepanitian yang akan bertanggung jawab pada proses penerimaan siswa baru (2) Penerapan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru diawali dengan menentukan panitia pelaksana, menentukan target sasaran yakni sekolah TK dan masyarakat yang ada di sekitar lingkunga sekolah, Promosi dari mulut ke mulut Menonjolkan dan mempublis prestasi siswa, Membuat lomba sebagai ajang untuk mengenalkan sekolah ke masyarakat dan Membuka pendaftaran siswa baru lebih awal. (3) Evaluasi strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon dengan mengadakan rapat evaluasi.

Kata Kunci: Strategi Kepala Madrasah, Penerimaan Siswa Baru, Pemasaran Pendidikan.

ABSTRACT

Fitriyaningsih. The Strategy of the Head of Madrasa in Admission of New Students Through Educational Marketing at MI Assuniyah 03 Losari Lor Losari District, Cirebon Regency. Thesis of Master Program Faculty of Tarbiyah and Teacher Training UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2022.

Marketing needs to design a strategy based on consumer behavior whose data is only obtained from a research on consumer behavior, starting from how the need for a product is felt, what is done to meet that need, how they decide to buy the product, how they consume the product, until how they got rid of that product.

The purpose of this study was to (1) How is the strategy of the head of madrasa in admitting new students through education marketing (2) How is the implementation of the strategy of the head of madrasa in admitting new students through education marketing (3) How to evaluate the strategy of the head of madrasa in admitting new students through marketing education in MI Assuniyah 03 Losari Lor Losari District, Cirebon Regency.

This type of research is descriptive qualitative research. The data analysis technique used is descriptive qualitative analysis through observation, interviews, and documentation. The subjects in this study were the principal of the MI Assuniyah 03 school, the coconut representative of the student body, Administration, parents of grade 1 students and MI Assuniyah 03 students. As for the steps of qualitative descriptive data analysis techniques, the authors took the view of Miles, Hubermen. Test the validity of the data using data triangulation techniques.

The results of the study showed that (1) the initial planning was to hold a meeting to determine the committee that would be responsible for the new student admissions process (2) The implementation of the madrasa principal's strategy in admitting new students began with determining the implementing committee, determining the target, namely the school. Kindergartens and communities around the school environment, word of mouth Promotion Highlighting and publicizing student achievements, Creating competitions as an event to introduce schools to the community and opening new student registrations early. (3) Evaluation of the strategy of the head of the madrasa in accepting new students through education marketing at MI Assuniyah 03 Losari Lor, Losari District, Cirebon Regency by holding an evaluation meeting.

Keywords: Madrasah Head Strategy, Admission of New Students, Education Marketing.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puji bagi Allah yang telah memberikan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan thesis ini. Sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada nabi Muhammad SAW beserta keluarganya serta semua orang yang menitinya.

Selama penulisan thesis ini, tentunya hambatan dan kesulitan telah dihadapi penulis. Dalam proses penulisan thesis ini tentunya tidak mungkin penulis dapat melakukannya sendiri tanpa bantuan orang lain. Atas bantuan yang telah diberikan selama penelitian maupun dalam penulisan thesis ini, penulis mengucapakan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Phil. Al Makin, S.Ag., M.A., selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan akses serta memudahkan mahasiswanya dalam berbagai hal yang dikeluarkan melalui kebijakan kampus.
2. Ibu Prof. Dr. Hj. Sri Sumarni, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta beserta staf-stafnya, yang telah membantu peneliti dalam menjalani Program Magister Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah
3. Ibu Dr. Siti Fatonah, M. Pd., selaku ketua Prodi Program Magister PGMI Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan banyak masukan dan nasehat kepada peneliti selama menjalani studi program Magister Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah.
4. Bapak Prof. Dr. H. Abdul Munip, S.Ag., M.Ag., selaku Dosen Pembimbing Thesis yang dengan sabar membimbing peneliti dalam penelitian thesis dan berkenan meluangkan waktu untuk memberikan saran, arahan, dan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan thesis.
5. Teruntuk Ibu Hj. Afwah, S.Pd.I selaku kepala sekolah MI Assuniyah 03 Losari-Lor Yang telah memberi dukungan, arahan, penyambutan dan pengarahan selama penelitian.
6. Bapak Subhan, S.Pd.I selaku Wakil Kepala Sekolah MI Assuniyah 03 beserta staf-stafnya yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di sekolah dan meluangkan waktunya untuk diwawancarai dan yang telah bersedia bekerjasama dan memberikan bantuan kepada peneliti selama penelitian
7. Segenap Guru dan Karyawan MI Assunniyah 03 Losari Lor yang telah mencurahkan

ilmu serta memberikan kesempatan kepada penulis untuk penelitian di sekolah tersebut.

8. Kekasih hatiku yaitu kedua orang tua Bapak Wahidin dan Ibu Casmilah, Adikku Siti Nurhayati.
9. Teruntuk kedua orang tua saya tercinta, Bapak Wahidin dan Ibu Casmilah. Sebagai tanda bakti, hormat, dan rasa terima kasih yang tiada terhingga ku persembahkan karya kecil ini kepada kedua orang tua saya tercinta yang telah merawat, mendidik, memberikan kasih sayang, memberikan segala dukungan, cinta kasih yang tiada terhingga dan tak hentinya selalu mendo'akan saya selama ini. Apa yang saya dapatkan hari ini, belum mampu membayar semua Kesabaran, kebaikan, keringat, dan juga air mata bagi saya. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Bapak dan Ibu bahagia. Untuk Bapak dan Ibu yang selalu membuatku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu menasehatiku menjadi lebih baik. Semoga karya ini saya persembahkan untuk Bapak dan Ibu Tercinta, sebagai wujud rasa terima kasih atas pengorbanan dan jerih payah kalian sehingga saya dapat menggapai cita-citaku ini.
10. Teruntuk Adikku (Siti Nurhayati) tersayang, yang selalu mengajarkanku untuk lebih bertanggung jawab sebagai kakak.Tiada waktu yang paling berharga dalam hidup selain menghabiskan waktu dengan kalian. Walaupun saat dekat kita sering bertengkar, tapi saat jauh kita saling merindukan. Terima kasih untuk bantuan dan semangat dari kalian, semoga awal dari kesuksesan saya ini dapat membanggakan kalian. Serta kepada segenap keluarga yang senantiasa memberikan Do'anya untuk peneliti. Terimakasih atas doa, dukungan yang tulus baik mental maupun materi. Semoga Allah membalas kebaikan yang telah diberikan.
11. Keluarga besarku dari bapak maupun dari ibu. Terimakasih atas doa, dukungan, dan perhatian selama ini. Semoga Allah membalas kebaikannya.
12. Teman-teman S2 PGMI kelas A1 dan A2 yang selama ini berjuang bersama berusaha melewati terjalnya jalan ini dan semoga kita semua bisa sukses.
13. Aziz Malik seorang Laki-Laki Special dalam hidupku yang selalu meluangkan waktu nya buat mengantarkan dan menemani saya ke kampus jauh -jauh dari Losari Cirebon ke Yogyakarta untuk bimbingan dan serta yang selalu memberiku semangat dan Do'a

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

terbaikku buat saya terimakasih banyak sudah selalu di repotkan saya. Terimakasih atas doa, dukungan, dan perhatian selama ini. Semoga Allah membalas kebaikannya.

14. Teruntuk sahabatku di kampus dari semester II khususnya Hesti Kartika Putri, tanpa kehadiran kamu mungkin masa-masa kuliah saya akan menjadi biasa-biasa saja. Terimakasih buat support nya sampai saya bisa menyelesaikan thesis ini dengan baik.
15. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan doa, dorongan serta bantuan selama penelitian.

Pada akhirnya peneliti menyadari bahwa penelitian thesis ini belum mencapai kesempurnaan. Oleh karenanya, peneliti mengharapkan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga thesis ini bermanfaat bagi peneliti khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Semoga bantuan dan dukungan yang telah diberikan dengan tulus dan ikhlas mendapatkan balasan dari Allah Swt. Amin.

Yogyakarta, 11 Juli 2022

Saya yang menyatakan,

Fitriyaningsih

NIM.19204082001

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL……i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN ii
SURAT PENYATAAN BEBAS PLAGIASI..... iii
SURAT KETERANGAN BERJILBAB…… iv
NOTA DINAS PEMBIMBING..... v
PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS vi
PENGESAHAN TUGAS AKHIR..... vii
MOTTO viii
PERSEMBAHAN..... ix
ABSTRAK x
ABSTRACT xi
KATA PENGANTAR..... xii
DAFTAR ISI..... xv
DAFTAR TABEL xvii
DAFTAR LAMPIRAN xviii
BAB I PENDAHULUAN..... 1

A. Latar Belakang Masalah..... 1
B. Rumusan Masalah 6
C. Tujuan dam Kegunaan Penelitian 7
D. Kajian Pustaka..... 8
E. Metode Penelitian..... 13
   1. Pendekatan dan Jenis Penelitian..... 13
   2. Lokasi dan Objek Penelitian 14
   3. Sumber Data..... 15
   4. Subjek Penelitian dan Penentuan Subjek……....15
   5. Teknik Pengumpulan Data..... 16
   6. Teknik Analisis Data..... 21
   7. Uji Keabsahan Data..... 23
F. Sistematika Pembahasan 25

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB II KAJIAN TEORI 27
A. Perencanaan Penerimaan Peserta Didik Baru 27
B. Pelaksanaan Penerimaan Peserta Didik baru 32
C. Evaluasi Penerimaan Peserta Didik baru 49
BAB III GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN 55
A. Profil Sekolah 55
B. Identitas Madrasah 58
C. Visi, Misi, dan Tujuan Madrasah 58
D. Data Jumlah Guru dan Pegawai 61
E. Data Keadaan Gedung dan Bangunan 62
F. Data Sarana dan Prasarana 63
G. Struktur Organisasi Madrasah Ibtidaiyah Assunniyah 03 Losarilor Losari Cirebon 64
H. Data Tempat Tanggal Lahir Guru MI Assunniyah 03 Losari-lor 65

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 67
A. Perencanaan Madrasah Dalam Penerimaan Siswa Baru 67
B. Pelaksanaan Madrasah Dalam Penerimaan Siswa Baru 82
C. Evaluasi Madrasah Dalam Penerimaan Siswa Baru 94
BAB V PENUTUP 100
A. Kesimpulan 100
B. Saran 101
DAFTAR PUSTAKA 102
LAMPIRAN-LAMPIRAN 106
CURRICULUM VITAE 158

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Data Jumlah Guru 61
Tabel 3.2 Data Keadaan Gedung dan Bangunan 62
Tabel 3.3 Data Sarana dan Prasarana 63
Tabel 3.5 Data Tempat Tanggal Lahir Guru 65
Table 4.1 Evaluasi Kegiatan Tim Marketing Bulan November 96
Table 4.2 Evaluasi Kegiatan Tim Marketing Bulan Desember 97

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 01 Pengajuan Dosen Pembimbing 107
Lampiran 02 Berita Acara 108
Lampiran 03 Permohonan Izin Observasi 110
Lampiran 04 Permohonan Izin Penelitian 111
Lampiran 05 Kartu Bimbingan Tesis 112
Lampiran 06 Surat Naskah Penerimaan Publikasi Jurnal 113
Lampiran 07 Surat Keterangan penerimaan Naskah Jurnal 114
Lampiran 08 Naskah Jurnal 115
Lampiran 09. Instrumen Wawancara 116
Lampiran 10. Catatan Lapangan 140
Lampiran 11. Dokumentasi Foto-Foto 143

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penerimaan Peserta Didik Baru merupakan program tahunan yang dilaksanakan diberbagai jenjang dan jenis satuan pendidikan. Rekrutmen peserta didik disebuah sekolah pada hakikatnya adalah proses pencarian, menentukan dan menarik pelamar yang mampu untuk dijadikan peserta didik dilembaga pendidikan yang bersangkutan.[1]Tujuan secara umum rekrutmen siswa baru pada madrasah adalah untuk menghimpun, menyeleksi, dan menempatkan calon peserta didik menjadi peserta didik pada jenjang dan jalur pendidikan tertentu.

Secara sadar pendidikan merupakan sebuah usaha yang terencana untuk mewujudkan lingkungan belajar dan pembelajaran agar keaktifan peserta didik terukur dalam mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki daya keagamaan, spiritual, kepribadian, pengendalian diri, akhlak mulia, kecerdasan, serta beberapa keterampilan yang dibutuhkan oleh masyarakat, bangsa, negara, dan dirinya sendiri.[2] oleh karena itu dibutuhkan pemimpin sebagai nahkoda pendidikan dan Sebagai pemimpin dalam sebuah lembaga pendidikan, kepala madrasah harus dapat mengenal berbagai kedudukan, keadaan, dan apa yang diinginkan oleh segenap civitas akademika lembaga, sehingga dengan adanya kerjasama yang baik

[1] Muhamad Mustari, Manajemen Pendidikan, (Jakarta: PT: RajaGrafindo Persada, 2014), hlm. 111.

[2] Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 Pasal 1 ayat 1”

dapat menghasilkan pikiran yang harmonis dalam usaha perbaikan madrasah.[3]

Pendidikan menjadi investasi yang memberi keuntungan sosial dan pribadi yang menjadikan bangsa bermartabat dan individunya menjadi manusia yang memiliki derajat. [4] Para ahli mengatakan bahwa Persaingan dalam dunia pendidikan tidak terhindarkan. banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh pelanggannya sehingga banyak terjadi penggabungan dari beberapa lembaga pendidikan.[5] Semakin banyaknya lembaga pendidikan maka semakin banyak pula persaingan di dalam lembaga pendidikan sehingga setiap lembaga pendidikan dituntut untuk menghadapi iklim kompetitif. [6] Hal seperti ini dibarengi pula dengan kondisi jarak dari beberapa lembaga pendidikan tersebut yang bisa dibilang berdekatan.

Agar lembaga pendidikan selalu mendapatkan tempat di hati masyarakat maupun konsumennya, maka lembaga pendidikan juga dituntut untuk senantiasa melakukan kegiatan pemasaran dalam rangka mempromosikan dan menawarkan layanan yang dimilikinya. Dikarenakan calon konsumen tidak akan pernah mengetahui betapa bagusnya layanan yang dimiliki oleh lembaga pendidikan

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

---

[3]Murni Yanto dan Irwan Fathurrochman, "Manajemen kebijakan kepala madrasah dalam meningkatkan mutu pendidikan," *Jurnal Konseling* 7, no. 3 (2019): Hlm. 123.

[4] Aan Komariah Engkoswara dan Aan Komariah, "Administrasi pendidikan," *Bandung: Alfabeta*, 2010, Hlm. 1.

[5] Imam Machali dan Ara Hidayat, "Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah," *Yogyakarta Kaukaba*, 2012, Hlm. 257.

[6] Mahmud Machfoedz, "Pengantar pemasaran modern," *Yogyakarta: Upp Amp Ykpn*, 2005, Hlm. 14.

tersebut jika tidak pernah dipasarkan. Pemasaran menjadi sesuatu yang mutlak yang harus dilaksanakan oleh sekolah, selain ditujukan untuk memperkenalkan, pemasaran di lembaga pendidikan berfungsi untuk membentuk citra baik terhadap lembaga dan menarik minat sejumlah calon siswa.[7] Setiap lembaga pendidikan harus memiliki kompeten dalam memasarkan lembaga pendidikannya agar sumber daya manusia dan mutu dalam lembaga itu bisa berkembang dan maju, maka dari itu setiap lembaga pendidikan membutuhkan strategi pemasaran jasa pendidikan agar sekolah mampu bertahan dan bertumbuh.[8]

Pemasaran perlu merancang strategi berdasarkan perilaku konsumen yang datanya hanya diperoleh dari suatu penelitian tentang perilaku konsumen, dimulai dari bagaimana kebutuhan suatu produk itu dirasakan, apa yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan itu, bagaimana mereka memutuskan untuk membeli produk itu, bagaimana mereka untuk mengonsumsi produk, sampai bagaimana mereka menyingkirkan produk itu. Pemasar harus bisa merancang strategi yang tepat dalam mempengaruhi konsumen, dasar yang digunakan harus berupa pengetahuan mengenai perilaku mereka dalam proses beli yang dialami untuk suatu produk tertentu.[9]

Menurut David Wijaya dalam bukunya ada tiga macam strategi generic

---

[7] MA Muhaimin, *Manajemen Pendidikan (Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah)* (Jakarta: Prenada Media, 2015), Hlm. 10.

[8] Fandy Tjiptono, *Pemasaran jasa* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2019), Hlm. 39.

[9] Ristiyanti Prasetijo dan John JOI Ihalauw, *Perilaku konsumen* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2005), Hlm. 39.

yang dapat digunakan sekolah antara lain, strategi kepemimpinan biaya yang dapat diterapkan ke dunia pendidikan menjadi strategi pengurangan biaya pendidikan, strategi fokus yang dapat diterapkan ke dunia pendidikan menjadi strategi kualitas pendidikan, dan strategi diferensiasi yang dapat diterapkan ke dunia pendidikan menjadi strategi inovasi pendidikan.[10] Sedangkan Buchari Alma dalam bukunya menyebutkan bahwa salah satu strategi yang dapat digunakan dalam pemasaran jasa pendidikan adalah strategi bauran pemasaran atau *marketing mix* yang terdiri dari tujuh unsur yaitu, *products, price, place, promotion, person, physical evidence,* serta*process.*[11] Ketujuh strategi tersebut tentunya akan sangat mempengaruhi preferensi pilihan bagi para calon konsumen jasa pendidikan untuk menentukan pilihan lembaga pendidikan mana yang akan diambil serta mempunyai dampak yang signifikan bagi penerimaan peserta didik sebuah lembaga pendidikan.

penerimaan siswa baru merupakan kebutuhan dasar dan pokok sekolah/madrasah dibidang kesiswaan. Pemasaran menjadi sesuatu yang mutlak yang harus dilaksanakan oleh sekolah, selain ditujukan untuk memperkenalkan, pemasaran di lembaga pendidikan berfungsi untuk membentuk citra baik terhadap lembaga dan menarik minat sejumlah calon siswa sementara persaingan dalam dunia pendidikan tidak terhindarkan. banyak lembaga pendidikan yang

---

[10] David Wijaya, "Pemasaran jasa pendidikan sebagai upaya untuk meningkatkan daya saing sekolah," *Jurnal Pendidikan Penabur* 11, no. 7 (2008): Hlm. 28.

[11] Buchari Alma, *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa* (Bandung: Alfabeta, 2011), Hlm. 382-383.

ditinggalkan oleh pelanggannya sehingga banyak terjadi penggabungan dari beberapa lembaga pendidikan. Semakin banyaknya lembaga pendidikan maka semakin banyak pula persaingan di dalam lembaga pendidikan sehingga setiap lembaga pendidikan dituntut untuk menghadapi iklim kompetitif. Hal seperti ini dibarengi pula dengan kondisi jarak dari beberapa lembaga pendidikan tersebut yang bisa dibilang berdekatan.

Peneliti memilih MI Assuniyah 03 Losari-Lor untuk menjadi objek penelitian dengan alasan bahwa MI Assuniyah 03 Losari-Lor telah terbukti mampu dan berpengalaman dalam hal persaingan pada kegiatan penerimaan siswa baru. MI Assunniyah 03 Losari Lor selalu mengungguli para pesaingnya dalam penerimaan siswa baru setiap tahunnya. Melalui data tersebut dapat disimpulkan bahwa tentunya MI Assunniyah 03 Losari Lor memiliki sebuah strategi khusus yang dijalankan untuk memenangkan persaingan dalam program penerimaan siswa .

Seperti yang telah dijabarkan oleh para ahli sebelumnya dalam sebuah penerimaan peserta didik baru tentunya membutuhkan strategi jitu untuk memenangkan persaingan tersebut. Untuk menunjang keberhasilan dalam rekrutmen peserta didik baru, maka setiap satuan pendidikan memiliki strategi yang beragam sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Hal ini disebabkan karena penerimaan siswa baru merupakan kebutuhan dasar dan pokok sekolah/madrasah dibidang kesiswaan. Salah satu madrasah yang menarik perhatian penulis adalah MI Assunniyah 03 Losari Lor Cirebon yang di pimpin

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

oleh kepala madrasah dengan program-program dan visi misi madrasah yang dikenal oleh masyarakat sekitar.[12] Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul, "STRATEGI KEPALA MADRASAH DALAM PENERIMAAN SISWA BARU MELALUI PEMASARAN PENDIDIKAN DI MI ASSUNIYAH 03 LOSARI LOR KECAMATAN LOSARI KABUPATEN CIREBON".

B. Rumusan Masalah

Sehubung dengan latar belakang, masalah yang hendak dijawab dalam penelitian ini adalah yang berkaitan dengan strategi penerimaan siswa baru dan pemasaran jasa Pendidikan**.** Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana Perencanaan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon?
2. Bagaimana penerapan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon?
3. Bagaimana evaluasi strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor

[12] Observasi pertama ke MI as-sunniyah 3 pada tanggal 28 Juni 2021

Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

Secara spesifik penelitian ini bertujuan untuk menjawab beberapa pokok masalah penelitian diantaranya:

a. Menjelaskan perencanaan madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon?
b. Menganalisis pelaksanaan madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon?
c. Menganalisis evaluasi madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon?

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

2. Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian ini secara umum diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi perkembangan, pembaharuan atau perbaikan pemikiran wacana pendidikan terutama mengenai pemasaran jasa pendidikan khususnya dalam penerapan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru. Adapun kegunaan praktis dari penelitian ini sebagai berikut:

a. Memperkaya khazanah penelitian dan sebagai bahan rujukan penelitian berikutnya terutama yang berkaitan dengan pemasaran jasa pendidikan untuk merencanakan penerimaan siswa baru.
b. Berusaha memperbaharui teori pendidikan yang mengarahkan pada gagasan-gagasan yang lebih ideal, efektif, dan efesien khususnya yang berkaitan dengan pemasaran jasa pendidikan untuk melaksanakan penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan.
c. Memberikan bahan pertimbangan dalam memutuskan kebijakan sekolah dalam rangka evaluasi serta pelaksanaan madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan.
d. Sebagai bahan kajian untuk melakukan umpan balik serta referensi bagi madrasah dalam pengambilan keputusan serta perumusan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan serta dapat dijadikan bahan evaluasi.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

D. Kajian Pustaka

Dalam melakukan sebuah penelitian ilmiah, telaah pustaka penting untuk ditinjau sebagai barometer bahwa penelitian ini tidak memiliki kesamaan secara substantif dengan penelitian-penelitian terdahulu, sehingga otentisitas dan manfaat penelitian bisa didapatkan. Dalam penelitian ini, penulis menemukan beberapa hasil penelitian yang terkait dengan penelitian yang akan penulis

lakukan.

Pertama adalah tesis yang ditulis oleh Faniyatul Mazaya dengan judul "Strategi Pemasaran Sekolah dalam Proses penerimaan Siswa Baru di Sekolah Dasar Mafaza Integrated Smart School Malang". Tujuan penelitian ini yang bertujuan untuk menganalisis perencanaan strategi pemasaran, pelaksanaan serta evaluasi strategi kepala madrasah. Pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan deskriptif dengan metode wawancara, observasi dan dokumentasi.[13] Sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru pada era revolusi industri 4.0 melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon yang laksanakan pada tahun 2021.

Kedua; Tesis Sanjaka Yekti, penelitian ini memfokuskan untuk meneliti tentang Strategi Kepala Sekolah dalam Mewujudkan Budaya Religius di SD Negeri Pandawangi 1 Malang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis nilai-nilai budaya religious di SDN Pandawangi 1 Malang, yang kedua terkait strategi kepala sekolah dalam mewujudkan budaya religious di SDN Pandawangi 1 Malang. Merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dan penyajian data deskripftif. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Perbedaan

[13] Faniyatul Mazaya, "Strategi Pemasaran Sekolah dalam Proses penerimaan Siswa Baru di Sekolah Dasar Mafaza Integrated Smart School Malang", (Malang: Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim, 2021)

dari penelitian ini adalah strategi kepala sekolah yang berpusat pada budaya religus di Malang sedangkan pada penelitian ini adalah strategi kepala sekolah pada penerimaan siswa baru di SD 03 Losari LOR Cirebon.[14]

Ketiga; Artikel Wibowo Rahmanto, penelitian ini memfokuskan untuk Strategi kepala Madrasah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul Tahun Pelajaran 2016/2017. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini adalah strategi kepala madrasah sangat efektif untuk meningkatkan target PPDB, yaitu menggunakan keunggulan produk pendidikan untuk promosi, gratis biaya pendaftaran, membentuk tim work, pemetaan target promosi, bekerja sama dengan stake holder madrasah, menerapkan sistem jemput bola, dan publikasi melalui media cetak maupun elektronik dan yang kedua adalah hasil dari strategi kepala madrasah mampu meningkatkan jumlah PPDB sebesar 100% pada tahun pelajaran 2015/2016 sejumlah 35 siswa dan 2016/2017 sejumlah 34 siswa. Sedangkan hasil PPDB pada tiga tahun sebelumnya pencapaiannya masih rendah, yaitu Tahun Pelajaran 2012/2013 sejumlah 10 siswa, 2013/2014 sejumlah 11 siswa, 2014/2015 sejumlah 16 siswa. Sedangkan penelitian ini bertempat di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon. Fokus Penelitian Syafiur Rahman berfokus pada penggalian program program baru

[14] Sanjaka Yekti, "Strategi Kepala Sekolah dalam Mewujudkan Budaya Religius di SD Negeri Pandawangi 1 Malang". (Malang: Fakultas Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim, 2020)

sebagai strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kompetensi lulusan. Sedangkan penelitian ini berfokus pada strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa melalui pemasaran pendidikan.[15]

Keempat; penelitian oleh Adri Efferi tahun 2017 dengan judul Strategi Rekrutmen Peserta Didik Baru untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif di MA Nahdlotul Muslimin Undaan Kudus. Tujuan penelitian ini yakni ingin mengetahui strategi rekrutmen peserta didik baru untuk meningkatkan keunggulan kompetitif yang sudah dimiliki di MA Nahdlotul Muslimin Undaan Kudus. Pengumpulan data menggunakan tiga teknik, yaitu: (1) wawancara mendalam *(indepth inteview),* (2) observasi partisipan *(participant observation),* (3) studi dokumentasi *(study of documentation*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menganalisis teknik analisis data melalui reduksi, penyajian, dan verifikasi data. Hasil penelitian ini amenunjukkan (1) dalam kegiatan PPDB dilakukan secara bersama dengan Madrasah Tsanawiyah karena berada dalam satu yayasan, (2) murid kelas IX diberi kemudahan jika ingin melanjutkan ke MA, (3) memanfaatkan kharisma kyai dan ulama pendiri yayasan untuk menarik minat masyarakat, (4) rekrutmen tenaga pendidik dan kependidikan, mempertimbangkan faktor domisili, mereka

[15] Wibowo Rahmanto, Strategi kepala Madrasah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di MIN Melikan Rongkop Gunungkidul Tahun Pelajaran 2016/2017. *dalam Jurnal Pena Ilmiah,* Vol. 2 Nomor 1, 2017

adalah kepanjangan informasi madrasah, khususnya saat PPDB[16]

Melalui hasil perbandingan dengan beberapa penelitian terdahulu, penelitian dalam tesis ini menitikberatkan pada penggalian informasi dan penyuguhan hasil berupa strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru yang dijalankan oleh MI Assuniyah 03 Losari Lor melalui pemasaran jasa pendidikan. Dalam hal ini peneliti menggunakan trianggulasi data untuk menggali kebenaran informasi tertentu dengan menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda.

Dalam trianggulasi data tersebut peneliti menerapkan model analisis interaktif menurut Miles dan Hubermen, yaitu dalam penelitian kualitatif memungkinkan dilakukan analisis data ketika peneliti berada di lapangan ataupun sesudah kembali dari lapangan baru di adakan analisis.

Melalui trianggulasi data dan model analisis interaktif ini, peneliti akan menjabarkan tentang langkah-langkah beserta tahapan yang di dijalankan oleh MI Assuniyah 03 Losari Lor seperti, perencanaan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru, pelaksanaan strategi kepala madrasah dalam

[16] 22Adri Efferi, Strategi Rekrutmen Peserta Didik Baru Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif di MA Nahdlotul Muslimin Undaan Kudus, dalam Jurnal Edukasia: Jurnal Penelitian Pendidikan Islam, Vol. 14, No. 1, Februari 2019

penerimaan siswa baru, serta pengevaluasian strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru MI Assuniyah 03 Losari Lor.

E. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus yaitu penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi atau lembaga.[17]

Pendekatan kualitatif didefinisikan sebagai suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk mengerti gejala sentral tersebut peneliti mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang umum dan agak luas. lnformasi yang disampaikan oleh partisipan kemudian dikumpulkan, lnformasi tersebut biasanya berupa kata atau teks. Data yang berupa kata-kata atau teks tersebut kemudian dianalisis. Hasil analisis itu dapat berupa penggambaran atau deskripsi atau dapat pula dalam bentuk tema-tema.

Dari data-data tersebut peneliti membuat interpretasi untuk menangkap arti yang terdalam. Sesudahnya peneliti membuat permenungan pribadi (*self-reflection*) dan menjabarkannya dengan penelitian-penelitian ilmuwan lain yang

[17] Dr Sugiyono, *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D* (Publisher: Alfabeta, 2013).

dibuat sebelumnya.[18] Pendekatan kualitatif ini digunakan untuk menghasilkan *grounded theory*, yakni teori yang timbul dari data bukan dari hipotesis-hipotesis seperti dalam metode kuantitatif. Atas dasar itu, penelitian ini bersifat *generating theory* bukan *hypothesis-testing*, sehingga teori yang dihasilkan berupa teori substantif. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif. Hal ini ditinjau berdasarkan jenis permasalahan dalam penelitian.

2. Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian ini dilaksanakan di MI Assuniyah 03 Losari-Lor Kabupaten Cirebon yang beralamat lengkap di Jl. Soekarno-Hatta No. 26, Desa Mulyasari, Kecamatan Losari, Kabupaten Cirebon, Provinsi Jawa Barat kode Pos 45192. Sekolah ini berstatus swasta dan terakreditasi B. Peneliti memilih MI Assuniyah 03 Losari-Lor untuk menjadi objek penelitian dengan alasan bahwa MI Assuniyah 03 Losari-Lor telah terbukti mampu dan berpengalaman dalam hal persaingan pada kegiatan penerimaan siswa baru. MI Assunniyah 03 Losari Lor selalu mengungguli para pesaingnya dalam penerimaan siswa baru setiap tahunnya. Melalui data tersebut dapat disimpulkan bahwa tentunya MI Assunniyah 03 Losari Lor memiliki sebuah strategi khusus yang dijalankan untuk memenangkan persaingan dalam program penerimaan siswa.

[18] Jozef Raco, *Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulann* (Publisher: OSF Preprints, 2018).

3. Sumber Data

Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah hal-hal yang berkaitan dengan kegiatan penerimaan siswa baru. Peneliti mengumpulkan data secara langsung dengan mengadakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun data yang diperoleh adalah terkait proses perencanaan, pelaksanaan serta evaluasi penerimaan siswa baru di MI Assunniya Losari LOR Cirebon. Peneliti mengelompokkan sumber data dalam penelitian ini menjadi dua katagori, yaitu sumber primer dan sekunder. Data primer adalah alat pengambilan data dari subjek penelitian sebagai sumber informasi yang dicari atau sumber aslinya. Sedangkan data sekunder adalah sumber data yang dijadikan data pelengkap dan pendukung data primer atau data dari tangan kedua.[19]

Data primer diperoleh langsung dari hasil wawancara dan observasi. Adapun yang menjadi sumber primer penelitian ini adalah Kepala Sekolah, Tata Usaha, Waka Humas, serta Kepala Komite Sekolah. Data sekunder disini diperoleh melalui peneliti dari literatur-literatur, penulisan terdahulu, dokumen, buku, majalah, jurnal, kepustakaan dan sumber tulisan lainnya.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

4. Subjek Penelitian dan Penetuan Subjek

Subjek penelitian dan penentuan subjek adalah kumpulan orang atau hal yang akan dipelajari, baik untuk menggambarkannya atau untuk mengekstrapolasi

[19] saifuddin, *Metode Penelitian* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998).

ciri-ciri umum, atau untuk mengekstrapolasi hubungandiantara mereka untuk sampai pada hubungan yang universal.

a. Subjek Penelitian

Subjek pada penelitian ini adalah siswa kelas 1 MI Assuniyah 03 Losari Lor kecamatan losari kabupaten Cirebon tahun ajaran 2021-2022

b. Penentuan Subjek

Sample adalah bagian dari jumlah dan sifat-sifat yang dimiliki oleh poulasi. Jika subjek nya besar, peneliti tidak boleh mempelajari semua yang ada dalam populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi tersebut.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling,* yaitu Teknik pengambilan sampel bila anggota populasi dijadikan sampel. Maka sampel didapat dari kelas I yang dibagi menjadi kelompok A dan kelompok B.

5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data, peneliti menggunakan pengamatan terlibat (*participant observation*), wawancara mendalam (*in depth*

interview), dan dokumentasi.[20]

a. Wawancara mendalam (*in-depth interview*)

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan/data untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden dengan menggunakan alat yang dinamakan panduan wawancara.Wawancara dalam penelitian ini dilakukan secara mendalam atau *in-depth interview*. Wawancara secara mendalam yaitu menanyakan pertanyaan dengan format terbuka, mendengar dan merekamnya, kemudian menindaklanjutinya dengan pertanyaan tambahan yang terkait.[21]

Teknik wawancara terdiri dari tiga macam, yaitu wawancara terstruktur (*structured interview*), wawancara semi-terstruktur (*semistructure interview*) dan wawancara tidak terstruktur (*unstructured interview*).[22] Dalam penelitian ini, jenis wawancara yang digunakan adalah yang ketiga, yaitu wawancara tidak terstruktur. Wawancara mendalam yang sebenarnya adalah jenis wawancara yang ketiga ini. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis

[20] Anselm Strauss dan Juliet Corbin, *Basics of sea* (Sage publications, 1990).

[21] Michael, *Metode Kualitatif,* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006).

[22] Sugiyono, *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*.

dan lengkap untuk pengumpulan datanya.

Subjek yang diwawancari dalam penelitian ini terdiri dari kepala sekolah, ketua pelaksana PPDB, wakil kepala sekolah kesiswaan, Kepala Tata Usaha, siswa, dan wali murid dengan beberapa indikator, di antaranya: Penerimaan peserta didik, Seleksi peserta didik, Orientasi, Penetapan peserta didik, Pencatatan dan pelaporan, pembentukan panitia penerimaan siswa baru, rapat penentuan siswa baru, pembuatan dan pengiriman pengumuman, penentuan siswa baru yang diterima, pengumuman siswa baru yang diterima, registrasi peserta didik yang diterima, evaluasi penerimaan siswa baru, managemen waktu, estimasi pendanaan, kuota siswa, sarana dan prasarana, dan sumber daya manusia.

b. Observasi

Observasi atau pengamatan langsung adalah pengumpulan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian yang mendukung kegiatan penelitian, sehingga didapat gambaran secara jelas tentang kondisi objek penelitian tersebut.[23] Definisi lain teknik pengamatan atau observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki . Dalam penelitian ini, observasi yang digunakan adalah observasi

[23] Cholid dan Achmadi Narbuko, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2007).

non-partisipan, peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen. Observasi dilakukan secara terstruktur dengan sistematis, tentang apa yang diamati, kapan dan di mana tempatnya.[24]

Untuk menjaga dan menjamin keabsahan data yang diperoleh melalui teknik ini, peneliti menggunakan alat bantu yang berupa catatan lapangan (*field note*) yang berfungsi untuk mencatat fenomena apa saja yang diamati, dan kamera yang berfungsi untuk mengambil gambar obyek-obyek pengamatan. Observasi yang dilakukan juga oleh peneliti yaitu dengan metode kunjungan ke rumah siswa. Selain itu, peneliti juga menggunakan instrumen berupa panduan observasi. Panduan observasi ini disusun dalam bentuk daftar contreng (*check-list*).

Daftar contreng merupakan suatu daftar yang terdiri dari kolom dan baris, yang mencantumkan segi-segi yang diobservasi. Setiap kali segi yang diobservasi itu muncul pada subyek yang diobservasi, dibubuhkan tanda contreng.[25]

Hal-hal yang telah diobservasi peneliti di antaranya: observasi lingkungan sekolah, penetapan susunan panitia PPDB, susunan kepanitiaan PPDB, pembentukan daftar piket PPDB, administrasi keuangan PPDB,

[24] Sugiyono, *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*.

[25] Mohammad Ali, *Memahami Riset Prilaku* (Bandung: V Pustaka Cendekia Utama, 2011).

formulir pendaftaran PPDB, proses kegiatan PPDB, melakukan safari ke beberapa satuan pendidikan taman kana-kanak (TK), dan semua kegiatan PPDB dari melakukan pembentukan susuna panitia PPDB, menentukan jadwal piket sehingga terlaksananya PPDB dengan lancar dan sukses.

c. Dokumentasi

Teknik dokumentasi ini digunakan oleh peneliti sebagai pelengkap dan pendukung dari penggunaan teknik observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang berarti barang-barang tertulis. Didalam melakukan teknik dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.[26]

Dokumen-dokument yang telah didapatkan oleh peneliti adalah sebagai berikut:

- Data base tenaga pendidik
- Dokumen C1 lembaga pendidikan
- Data lengkap siswa kelas 1 tahun ajaran 2021/2022
- Form data pegawai non-PNS.
- Proposal Gerakan Literasi Sekolah (GLS)
- Struktur organisasi sekolah

[26] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: PT. Rhineka Cipta, 2002), hlm. 20.

- Surat pernyataan non-PNS
- Foto-foto kegiatan penelitian

6. Teknik Analisis Data

Analisa data merupakan proses pengorganisasian serta mengurutkan data kedalam pola ataupun kategori untuk mempermudah pembaca serta mudah dalam mempresntasikan. Aktivitas dalam analisis data yaitu reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing/ verification*).[27]

Tekhnik analisa data yang digunakan adalah analisa deskriptif kualitatif. Dikatakan analisa data deskriptif kulitatif karena datanya berupa kata-kata dan paragraph yang disusun dalam bentuk narasi yang bersifat deskriptif terkait kejadian yang betul-betul terjadi di lapangan mengenai gambaran umum penerimaan siswa baru di MI Assunniyah 03 Losari LOR Cirebon.

Dalam analisa data penulis akan memberikan gambaran terkait strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru. Gambaran tersebut akan ditelaah, dikaji kemudian disimpulkan. Dalam penyajian data penulis menggunakan pendekatan induktif yaitu kasus berdasarkan pengalaman nyata kemudian dirumuskan menjadi model, konsep, teori atau defenisi yang bersifat umum.[28]

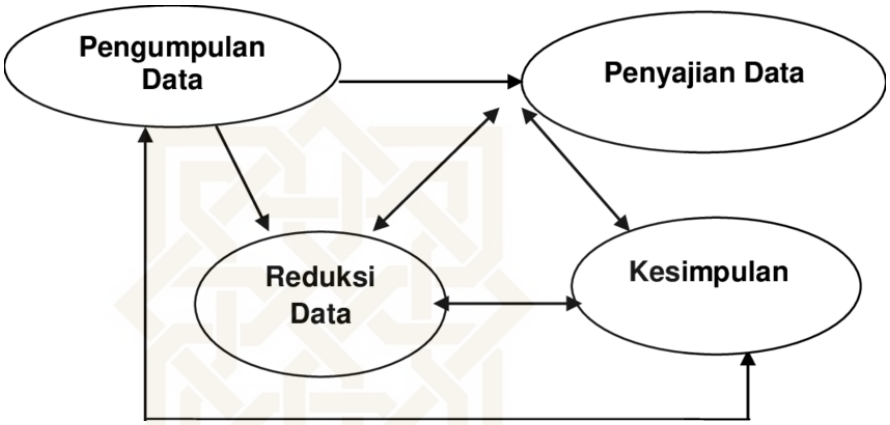
---

[27]Ibid.,21

[28] Dedy Mulyana, *Metologi Riset Sosial Agama*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2011) hlm. 192-193

Adapun langkah-langkah teknik analisa data deskriptif kualitatif, penulis mengambil pandangan dari pandangan Miles, Hubermen yaitu:

Gambar 3.1
Teknis Analisis Data Model Interaktif Miles, Hubermen



Secara singkat komponen-komponen analisis data yang dikemukakan oleh Miles, Hubermen ialah:

a. Pengumpulan data yang dimulai dengan memahami konsep atau fenomena yang sedang diteliti. Dalam komponen ini peneliti melakukan analisa kebutuhan untuk menetapkan instrument penelitian yang akan digunakan dalam pengumpulan data melaui wawancara, observasi, dan dokumentasi yang berkenaan dengan PPDB dan strategi pemasaran pendidikan MI Assuniyah 03 Losari-Lor.
b. Reduksi data adalah proses pemilihan, pemutusan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, transpormasi data kasar yang muncul dari lapangan. Data tersebut dirangkum kemudian dipilih untu dijadikan subjek riset. Tahap ini peneliti lakukan setelah memperoleh data yang

dilanjutkan dengan kegiatan filterasi dan pengelompokkan data sesuai dengan indikator-indikator untuk menjawab rumusan masalah.

c. Display data ialah dengan menyajikan kalimat yang telah disusun secara logis dan sistematis guna mempermudah informasi. Setelah klasifikasi data selesai dilakukan, peneliti mendeskripsikan temuan dilapangan secara berurutan sesuai dengan rumusan masalah yang dikemukakan.

d. Penarikan kesimpulan dan verifikasi dari masalah yang terjadi untuk dijadikan kesimpulan. [29] Setelah temuan dideskripsikan, peneliti mengambil kesimpulan sebagai temuan untuk dibahas dalam pembahasan penelitian.

7. Uji Keabsahan Data

Pengambilan data-data melalui tiga tahapan, yaitu pendahuluan, penyaringan, melengkapi data yang masih kurang. Ketiga tahap tersebut untuk pengecekan keabsahan data banyak terjadi pada tahap penyaringan data. Oleh sebab itu jika terdapat data yang tidak relevan dan kurang memadai maka akan diadakan penelitian atau penyaringan data sekali lagi di lapangan. Sehingga data tersebut memiliki kadar validitas tinggi. Dalam penelitian juga diperlukan suatu teknik pemeriksaan keabsahan data.[30]

[29] Miles, Hubermen, *Qualitative data analisis, terjemahan Rosidi TR* (Jakarta: UI Press, 1992) hlm. 16

[30] Ali, *Memahami Riset Prilaku Dan Sosial Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009).

Untuk menguji keabsahan data peneliti menggunakan metode triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu untuk keperluan pengecekkan atau sebagai pembanding terhadap data itu.[31]

a. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kreadibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data untuk menguji kreadibilitas data yang melalui beberapa sumber.[32] Sumber yang akan diteliti oleh peneliti di MI assuniyah 3 Losari-Lor adalah para civitas akademika sekolah yang menduduki jabatan struktural, segenap panitia PPDB, siswa, dan wali siswa. Data yang diperolah, dianalisis peneliti untuk mengambil kesimpulan berkenaan dengan marketing pemasaran sekolah yang teruji kualitas dan kuantitasnya sehingga setiap tahunnya PPDB di sekolah tersebut selalu ramai peminatnya.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

b. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kreadibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data diperoleh dengan wawancara, lalu dicek

[31] Fauzan Almanshur dan M.Junaidi Ghon*Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012).

[32] Sugiyono, *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*. hlm.15

dengan dengan observasi, dan komunikasi. Apabila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar, atau semuanya benar karena sudut pandang yang berbeda.[33] Melalui trianggulasi teknik, peneliti memverifikasi data wawancara yang didapatkan dari beberapa informan dengan dokument-dokumen yang telah diperoleh sehingga data yang disajikan bersifat akurat dan kredibel.

F. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian ini yang menjadi sistematika pembahasan terbagi menjadi 5 BAB yang menguraikan masalah-masalah yang berbeda yaitu:

BAB I merupakan pendahuluan terkait latar belakang, rumusan masalah, tujuan dam kegunaan penelitian, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II merupakan kajian teori terkait perencanaan penerimaan peserta didik baru, pelaksanaan penerimaan peserta didik baru dan evaluasi penerimaan peserta didik baru.

BAB III ialah gambaran umum terkait lokasi penelitian, terdiri dari profil

[33] Ibid., 95.

sekolah, identitas madrasah, visi, misi, dan tujuan madrasah, data jumlah guru dan pegawai, data keadaan gedung dan bangunan, data sarana dan prasarana, struktur organisasi madrasah ibtidaiyah assunniyah 03 losari cirebon serta data tempat tanggal lahir guru mi assunniyah 03 losari-lor.

BAB IV merupakan pembahasan tentang hasil dan pembahasan terkait temuan peneliti yang terdiri dari perencanaan madrasah dalam penerimaan siswa baru, pelaksanaan madrasah dalam penerimaan siswa baru, serta evaluasi madrasah dalam penerimaan siswa baru.

BAB V adalah penutup yang membahas tentang kesimpulan dan saran.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB V

KESMPULALN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan pada penelitian ialah:

1. Perencanaan strategi pemasaran dilakukan pada setiap kegiatan. salah satunya adalah kegiatan pemasaran sekolah dalam kegiatan Penerimaan Siswa Baru (PSB). Perencanaan dilakukan diawal kegiatan yang perencanaan melibatkan kepala sekolah, waka kesiswaan, dan guru lainnya. Perencanaan awal ialah dengan mengadakan pertemuan untuk mementuk kepanitian yang akan bertanggung jawab pada proses penerimaan siswa baru. Jadi dengan adanya kegiatan perencanaan yang dilakukan segala kegiatan pemasaran dalam PSB diharapkan akan berjalan lancar.
2. Penerapan strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon diawali dengan menentukan panitia pelaksana, menentukan target sasaran yakni sekolah TK dan masyarakat yang ada di sekitar lingkunga sekolah, Promosi dari mulut ke mulut Menonjolkan dan mempublis prestasi siswa, Membuat lomba sebagai ajang untuk mengenalkan sekolah ke masyarakat dan Membuka pendaftaran siswa baru lebih awal.
3. Evaluasi strategi kepala madrasah dalam penerimaan siswa baru melalui pemasaran pendidikan di MI Assuniyah 03 Losari Lor Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon dengan mengadakan rapat evaluasi. Pada tahapan ini seluruh kegiatan yang telah dilakukan didiskusikan bersamaan dengan kendala yang ada

untuk bisa segera terselesaikan, dan juga peluang yang dimiliki sekolah agar bisa dimanfaatkan lebih maksimal.

B. SARAN

1. Penelitian ini memiliki beberapa kekurangan, di antaranya objek yang diteliti tentang pemasaran pendidikan masih bersifat manual. Maka diharapkan bisa menjadi bahan evaluasi dan rujukan untuk penelitian berikutnya, terutama pada bidang pemasaran sekolah. Model pemasaran tidak langsung (online) yang merujuk kepada teori marketing 4.0 disarankan oleh peneliti untuk penelitian berikutnya.
2. Kepanitiaan diharapkan untuk mampu menyelesaikan kendala dengan cara yang tepat, memaksimalkan potensi dan peluang yang ada untuk menjalankan strategi pemasaran sehingga tujuan sekolah bisa tercapai

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR PUSTAKA

Aan Komariah Engkoswara dan Aan Komariah, Administrasi pendidikan, *Bandung: Alfabeta*, 2010.

Abdan Rahim, Peran Madrasah Sebagai Pendidikan Islam Masa Kini Studi Tradisi dan Perubahan, dalam At-Ta‟dib, Jounal of Pesantren Education,Vol. 9, No. 2, 2014.

Adri Efferi, Strategi Rekrutmen Peserta Didik Baru Untuk Meningkatkan Keunggulan Kompetitif di MA Nahdlotul Muslimin Undaan Kudus, *Edukasia: Jurnal Penelitian Pendidikan Islam*..

Ali Hasan, Marketing Bank Syariah, *Cet.1*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010.

Anselm Strauss dan Juliet Corbin, *Basics of sea*, Sage publications, 1990.

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

Avid Wijaya, Pemasaran Jasa Pendidikan, Jakarta: Salemba Empat 2008.

Buchari Alma, Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa, Bandung: Alfabeta, 2011..

Cholid dan Achmadi Narbuko, Metodologi Penelitian, Jakarta: Bumi Aksara, 2007.

David Wijaya, Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Upaya untuk Meningkatkan Daya Saing Sekolah, (Jurnal Pendidikan Penambur, No. 11 Tahun ke 7, Desember, 2008.

David Wijaya, *Pemasaran Pendidikan sebagai Upaya untuk Meningkatkan Daya Saing Sekolah: Jurnal Pendidikan Penabur*, Jakarta: BPK Penabur, 2008.

Dr Sugiyono, Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D (Publisher: Alfabeta, 2013).

Fandy Tjiptono, Pemasaran jasa, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2019.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Fauzan Almanshur dan M.Junaidi Ghon, Metodelogi Penelitian Kualitatif, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2012.

Hermawan Kartajaya, dan Muhammad Syakir Sula, Syari ’ah Marketting, Bandung: PT Mizan Pustaka, 2006.

http://kbbi.web.id/sosialisasi

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

Imam Machali dan Ara Hidayat, The Handbook of Education Management, Yogyakarta: Magister Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, 2015.

Imam Turmudzi, Strategi Pemasaran di Lembaga Pendidikan Islam, Studi Kasus di MTs Ihsanniat Jombang), *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan* (PENATARAN) Vol. 2 No. 2 2017.

Jaja Jahari dan Amirullah Syarbini, *Manajemen Madrasah: Teori, Strategi, dan Implementasi*, Bandung: Alfabeta, 2013.

Jozef Raco, Metode penelitian kualitatif: jenis, karakteristik dan keunggulann (Publisher: OSF Preprints, 2018).

Kemendikbud, Permendikbud Nomor 51 Tahun 2018 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru, Jakarta: Kemendikbud, 2018.

Kemendikbud, Permendikbud Nomor 51 Tahun 2018 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru pada Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, dan Sekolah Menengah Kejuruan, Jakarta: Kemendikbud, 2018.

M. Suyanto, Marketing Strategy, Yogyakarta: Andi Offset, 2007.

Mahmud Machfoedz, Pengantar pemasaran modern, *Yogyakarta: Upp Amp Ykpn*, 2005.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Maksum, Madrasah Sejarah dan Perkembangannya, Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 1999.

Michael, *Metode Kualitatif,* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006.

Mohammad Ali, Memahami Riset Prilaku, Bandung: V Pustaka Cendekia Utama, 2011.

Muhaimin, et. al., Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Menyusun Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.

Muhaimin, Manajemen Pendidikan (Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah) Jakarta: Prenada Media, 2015.

Muhamad Khoirul Umam, Peningkatan Mutu Pendidikan Melalui Manajemen Peserta Didik, Jurnal al–Hikmah vol. 6 no. 2 Oktober 2018.

Muhamad Mustari, Manajemen Pendidikan, Jakarta: PT: RajaGrafindo Persada, 2014.

Muhammad Iqbal, Pemasaran Jasa Pendidikan dan Implementasinya sebagai Strategi Pengembangan Pendidikan di SMP Muhammadiyah 1 Depok Yogyakarta, (Manageria: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam Volume 4, Nomor 1, Mei 2019.

Mulyasa E, Menjadi Kepala Sekolah Profesioanl, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013.

Murni Yanto dan Irwan Fathurrochman, Manajemen kebijakan kepala madrasah dalam meningkatkan mutu pendidikan, *Jurnal Konseling* 7, no. 3 2019.

Perdana, N. G., & Widodo, T. Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Beasiswa kepada Peserta Didik Baru Menggunakan Metode TOPSIS, Jurnal Semantik Vol. 3 No. 1, 2013.

Philip Kotler, Manajemen Pemasaran, Analisa Perencanaan, Implementasai dan Kontrol, Edisi 9 Jilid 1 dan 2, (Jakarta: Prehalindo, alih Bahasa oleh Hendra Teguh dan Ronny A. Rusli, 2002.

Rahmad Sahid, *PPDB* Unik (Studi Etnograk), diakses melalui Http://sangit26.blogspot.co.id /2013/07/ppdb-unik-studi -etnograk.html.

Ristiyanti Prasetijo dan John JOI Ihalauw, Perilaku konsumen, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2005.

Saifuddin, Metode Penelitian, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998.

Suharsimi Arikunto, Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek, Jakarta: PT. Rhineka Cipta, 2002.

Suryo Subroto, Manajemen Pendidikan di Sekolah, Jakarta: Rineka Cipta, 2004.

Tim Dosen Administrasi Pendidikan UPI, Manajemen Pendidikan, Bandung: Alfabeta, 2011.

Tim Penyususn Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan RI, Model Pembelajaran Kursus Bidang Kehumasan Lanjutan Dalam Jaringan, Bandung: Tim Penyususn Kementrian Pendidikan.

Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 Pasal 1 ayat 1

Wahyosumidjo, Kepemimpinan Kepala Sekolah Tinjauan Teoritik dan Permasalahannya, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2001.

Wikipedia dalam http://id.m.wikipedia.org/wiki/Strategi.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA