

**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN  
DALAM PENINGKATAN KUANTITAS INPUT SISWA  
DI MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI 1 JEMBER  
TAHUN PELAJARAN 2016/2017**

**SKRIPSI**

diajukan kepada institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)  
Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Jurusan Kependidikan Islam  
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam



Oleh:

Ifatul Hasanah  
NIM. 084 133 059

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER  
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN  
AGUSTUS 2017**

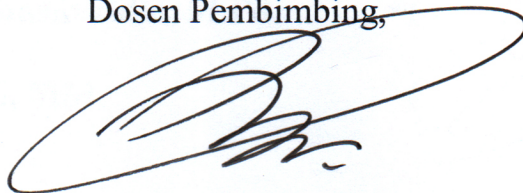
**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN  
DALAM PENINGKATAN KUANTITAS INPUT SISWA  
DI MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI 1 JEMBER  
TAHUN PELAJARAN 2016/2017**

**SKRIPSI**

diajukan kepada institut Agama Islam Negeri Jember  
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)  
Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan  
Jurusan Kependidikan Islam  
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam

Oleh:  
Ifatul Hasanah  
NIM. 084 133 059

Dosen Pembimbing,



**Dr. H. Sofyan Tsauri, MM**  
**NIP. 19581111 198303 1002**



**IMPLEMENTASI MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN  
DALAM PENINGKATAN KUANTITAS INPUT SISWA  
DI MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI 1 JEMBER  
TAHUN PELAJARAN 2016/2017**


**SKRIPSI**

Telah diuji dan diteima untuk memenuhi  
salah satu persyaratan memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)  
Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Jurusan Kependidikan Islam  
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam

Hari : Rabu  
Tanggal : 19 Juli 2017

Tim Penguji

Ketua



**Dr. Hj. St. Rodliyah, M.Pd.**  
NIP. 196809111999032001

Sekretaris



**Arbain Nurdin, M.Pd.I.**  
NIP. 198604232015031001

Anggota:

1. Prof. Dr. H. Moh. Khusnuridlo, M.Pd.
2. Dr. H. Sofyan Tsauri, MM.



Mengetahui,  
Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan



**Dr. H. Abdullah, S.Ag., M. H.I.**  
NIP. 19760203 200212 1 003

## ABSTRAK

Ifatul Hasanah, 2017: *Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kuantitas Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember Tahun Pelajaran 2016/2017.*

Pemasaran di sekolah/madrasah merupakan proses manajemen yang bertujuan untuk melakukan identifikasi dan memberikan kepuasan terhadap pelanggan dan masyarakat secara terus-menerus dan berkesinambungan. Dengan demikian, jelas bahwa pemasaran merupakan suatu proses yang harus dilakukan oleh sekolah/madrasah untuk memberikan kepuasan kepada *stakeholder* dan masyarakat. Penekanan kepada pemberian kepuasan kepada *stakeholder* merupakan hal yang harus dilakukan oleh setiap lembaga, jika lembaga tersebut menginginkan untuk mampu bersaing. Untuk menyikapi hal tersebut, sebuah lembaga sebelum memasarkan produknya maka harus direncanakan lebih dulu dengan matang apa yang perlu disiapkan dan juga dilakukan ketika terjun langsung dilapangan memasarkan produknya.

Fokus masalah penelitian diantaranya: 1) Bagaimana perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember tahun pelajaran 2016/2017?; 2) Bagaimana pengarahannya pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember tahun pelajaran 2016/2017?; dan 3) Bagaimana pengawasan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember tahun pelajaran 2016/2017?

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mendeskripsikan perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember tahun pelajaran 2016/2017; 2) Untuk mendeskripsikan pengarahannya pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember tahun pelajaran 2016/2017; dan 3) Untuk mendeskripsikan pengawasannya pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember tahun pelajaran 2016/2017

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis pendekatan deskriptif. Dalam pengumpulan data peneliti menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan *triangulasi sumber dan triangulasi teknik*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam rangka meningkatkan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember adalah perlu adanya *pertama* perencanaan yaitu membuat Rencana Kerja Madrasah (RKM); membentuk kepanitiaan atau panitia penerimaan siswa baru; analisis kebutuhan calon siswa (PAGU), menentukan segmen pasar. *Kedua* pelaksanaan yaitu menyebar brosur, pamphlet, banner, spanduk; presentasi di sekolah-sekolah target; promo di tiap-tiap event. Dan *Ketiga* pengawasan yaitu melakukan evaluasi setiap tahun dan juga monitoring setiap tiga bulan sekali terkait pemasaran.

## DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI .....	iii
MOTTO .....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
ABSTRAK .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Manfaat Penelitian .....	8
E. Definisi Istilah.....	10
F. Sistematika Pembahasan .....	12
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	14
B. Kajian Teori .....	22
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian.....	44
C. Subyek Penelitian.....	44
D. Teknik Pengumpulan Data.....	45
E. Analisis Data .....	47
F. Keabsahan Data.....	48
G. Tahap-tahap Penelitian.....	48

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	
A. Gambaran Obyek Penelitian .....	50
B. Penyajian Data dan Analisis.....	59
C. Pembahasan Temuan.....	71
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan .....	78
B. Saran-saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA .....	82
LAMPIRAN-LAMPIRAN	





## SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ifatul Hasanah  
NIM : 084133059  
Jurusan/Program Studi : Kependidikan Islam / Manajemen Pendidikan Islam  
Tempat Tanggal Lahir : Bondowoso, 21 Mei 1994  
Alamat : Dusun Waduk RT 031 RW 006 Desa Sumber  
Kemuning Kecamatan Tamanan Kabupaten  
Bondowoso

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Kuantitas Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1 Tahun Pelajaran 2016/2017”** adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan di dalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Jember, 2 Juni 2017



yg menyatakan

**Ifatul Hasanah**

NIM. 084133059

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Menurut prinsip syariah kegiatan pemasaran harus dilandasi semangat beribadah kepada Tuhan Sang Pencipta, berusaha semaksimal mungkin untuk kesejahteraan bersama, bukan untuk kepentingan golongan apalagi kepentingan sendiri. Begitu juga dalam pemasaran pendidikan harus dilandasi dengan kesungguhan dalam memasarkan layanan yang ada di lembaga pendidikan kepada calon siswa untuk menarik minat calon peserta didik.

Sebagaimana firman Allah Ta'ala tentang pemasaran di dunia usaha atau ekonomi, dalam Surah An-Nisa' ayat 29 yang menyebutkan bahwa:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ  
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ  
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian diantara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridho. Dan janganlah kalian membunuh diri-diri kalian, sesungguhnya Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kalian".<sup>1</sup>

Dan firman Allah dalam Surah Al-Baqarah ayat 1-2

الْمَرْءُ ذَلِكُ الْكِتَابُ لَا رَيْبَ فِيهِ هُدًى لِّلْمُتَّقِينَ ﴿٢﴾

<sup>1</sup>Kementrian Agama RI, Ar-Razzaq, (Bandung: Mikraj Khazanah Ilmu, 2012), 43.



Artinya: “Alif laam miim. Kitab (Al-Qur’an) ini tidak ada keraguan padanya; petunjuk bagi mereka yang bertaqwa”.<sup>2</sup>

Ayat diatas sangat relevan untuk dijadikan pedoman dalam pelaksanaan tugas *marketing* (pemasaran), sebab pemasaran merupakan bagian yang sangat penting dari sebuah perusahaan atau bahkan lembaga pendidikan. Dari ayat diatas dapat kita ketahui pula, **pertama**, perusahaan atau lembaga pendidikan harus dapat menjamin produknya. Jaminan yang dimaksud mencakup dua aspek yaitu akademik dan non akademik.

**Kedua**, yang dijelaskan Allah adalah manfaat produk. Produk bermanfaat apabila proses produksinya benar dan baik, menurut Al-Qur’an sesuai petunjuk dalam QS. Al-An’am: 143:

ثَمَنِيَّةَ أَزْوَاجٍ مِّنَ الضَّأْنِ اثْنَيْنِ وَمِنَ الْمَعَزِ اثْنَيْنِ قُلْ  
 ءَآلِ الذَّكَرَيْنِ حَرَّمَ أَمِ الْأُنثَيَيْنِ أَمَّا اشْتَمَلَتْ عَلَيْهِ أَرْحَامٌ الْأُنثَيَيْنِ  
 نَبِّئُونِي بِعِلْمٍ إِن كُنْتُمْ صَادِقِينَ ﴿١٤٣﴾

Artinya, “(yaitu) delapan binatang yang berpasangan, sepasang domba, sepasang dari kambing. Katakanlah: "Apakah dua yang jantan yang diharamkan Allah ataukah dua yang betina, ataukah yang ada dalam kandungan dua betinanya?" Terangkanlah kepadaku dengan berdasar pengetahuan jika kamu memang orang-orang yang benar”.<sup>3</sup>

Ayat ini mengajarkan kepada kita untuk meyakinkan seseorang terhadap kebaikan haruslah berdasarkan ilmu pengetahuan, data, dan fakta. Jadi lembaga pendidikan dalam menjelaskan manfaat produk yang akan dihasilkan sebuah lembaga pendidikan dan juga keunggulannya harus

<sup>2</sup> Ibid., 2.

<sup>3</sup> Ibid., 75.

berdasarkan data dan fakta yang sebenarnya, karena nampaknya peranan data dan fakta sangat penting. Bahkan sering data dan fakta jauh lebih berpengaruh dibanding penjelasan.

Era persaingan global sekarang ini, telah menciptakan paradigma dunia yang tidak mengenal batas-batas territorial kedaulatan sebuah negara atau bangsa. Dampaknya turut menciptakan persaingan yang semakin tinggi pada semua aspek kehidupan masyarakat. Begitu juga dengan pendidikan, dimana pengelolaannya tidak hanya dapat dilakukan secara tradisional akan tetapi membutuhkan kemampuan khusus sehingga output pendidikan sesuai dengan kebutuhan pangsa pasar baik nasional maupun internasional.<sup>4</sup>

Dahulu sekolah sebagai produsen jasa pendidikan masih berada pada *Seller's market*, calon siswa berlomba mendaftarkan masuk ke sekolah tanpa banyak persaingan dengan lembaga pendidikan yang lain. Namun, beberapa tahun terakhir ini beberapa lembaga pendidikan mulai terasa kesulitan mencari calon siswa, anak-anak pelajar sekarang begitu cerdas memilih sekolah yang bermutu dan sesuai dengan yang diinginkan.

Lembaga pendidikan pada hakikatnya bertujuan memberi layanan kepada konsumen (siswa maupun masyarakat umum) yang dikenal sebagai stakeholder dan pihak yang dilayani tentunya ingin memperoleh kepuasan dari layanan tersebut baik berupa fasilitas, tenaga pengajar profesional, teknologi, tempat yang nyaman dan sebagainya. Semuanya akan bermuara pada sasaran memuaskan konsumen. Inilah tujuan hakiki dari marketing

---

<sup>4</sup>Yoyon Bahtiar Irianto dan Eka Prihati, dalam Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia, *Manajemen Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2009), Cet. 1, 330.

lembaga pendidikan. Pemasaran pendidikan dapat diartikan sebagai kegiatan lembaga pendidikan memberi layanan atau menyampaikan jasa pendidikan kepada konsumen dengan cara yang memuaskan.<sup>5</sup>

Pemasaran di sekolah/madrasah merupakan proses manajemen yang bertujuan untuk melakukan identifikasi dan memberikan kepuasan terhadap pelanggan dan masyarakat secara terus-menerus dan berkesinambungan. Dengan demikian, jelas bahwa pemasaran merupakan suatu proses yang harus dilakukan oleh sekolah/madrasah untuk memberikan kepuasan kepada *stakeholder* dan masyarakat. Penekanan kepada pemberian kepuasan kepada *stakeholder* merupakan hal yang harus dilakukan oleh setiap lembaga, jika lembaga tersebut menginginkan untuk mampu bersaing.<sup>6</sup>

Dengan manajemen pemasaran yang baik diharapkan lembaga pendidikan mendapatkan peserta didik baru. Hal ini karena peserta didik sangat penting bagi lembaga pendidikan, di lingkungan sekolah peserta didik merupakan unsur inti kegiatan pendidikan ataupun pembelajaran. Lebih-lebih di era persaingan antar lembaga pendidikan yang begitu ketat seperti sekarang, sekolah harus berjuang sungguh-sungguh untuk mendapatkan peserta didik karena peserta didik merupakan unsur utama yang harus di manage dan dihargai martabatnya tak jauh berbeda dengan pembeli atau konsumen dalam dunia usaha.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup>Buchari Alma, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), Cet. 1, 46.

<sup>6</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan (Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah)*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), 98.

<sup>7</sup>Mulyono, *Manajemen Administrasi & Organisasi Pendidikan* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2008), 177-178.

Dalam Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional dan Peraturan Pemerintah No. 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan disebutkan bahwa:

“Peserta didik adalah anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi diri melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang dan jenis pendidikan tertentu.”<sup>8</sup>

Dalam kegiatan pendidikan peserta didik memiliki posisi sentral, sebab semua unsur yang diadakan untuk berlangsungnya proses pendidikan pada dasarnya diarahkan pada sasaran pokok, yakni berkembangnya potensi peserta didik secara optimal menuju terbentuknya manusia berkepribadian utama.

Pengelolaan pendidikan bermutu tidak terlepas dari fungsi-fungsi manajemen secara umum, yaitu: perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), pengarahan (directing) dan pengendalian (controlling). Fungsi-fungsi manajerial tersebut hendaknya dilakukan oleh setiap pengelola sekolah secara efektif dan efisien, yaitu pimpinan (kepala sekolah) secara khusus merupakan orang yang bertanggung jawab dalam pengelolaan sumber daya sekolah, yaitu SDM, siswa, metode, sarana prasarana, dan pasar.

Kegiatan pemasaran merupakan ujung tombak bagi kegiatan sebuah perusahaan, tugas seorang manajer pemasaran dimulai sebelum proses produksi berlangsung dan tidak akan pernah berhenti sampai sebuah produk

---

<sup>8</sup> Undang-Undang sisdiknas (sistem pendidikan nasional) UU RI No. 20 Th. 2003, 3.

terjual kepada konsumen, tugas seorang manajer pemasaran salah satunya adalah mempelajari kebutuhan dan keinginan konsumen.

Pemasaran juga perlu merancang strategi berdasarkan perilaku konsumen, yang tentu saja datanya hanya dapat diperoleh dari suatu penelitian tentang bagaimana perilaku konsumen. Jadi strategi pemasaran berlaku untuk produk atau merk tertentu dan pengaruh yang diberikan konsumen untuk melakukan penelitian yang dirancang untuk tingkat produk ataupun merk. Agar pemasar bisa merancang strategi yang tepat dalam mempengaruhi konsumen, dasar yang digunakan harus berupa pengetahuan mengenai perilaku mereka dalam proses jual beli yang dialami untuk suatu kategori produk tertentu pula.<sup>9</sup>

Demikian juga dengan sebuah lembaga dalam memasarkan produk pendidikan harus mengetahui perilaku dari calon pembeli yaitu masyarakat pada umumnya dan peserta didik pada khususnya agar dapat diketahui apa yang menjadi keinginan, kebutuhan serta permintaan dari calon peserta didik maupun masyarakat.

Hasil wawancara dengan bapak Zaenol Hasan selaku Waka Humas menyatakan bahwa yang menjadi perbedaan antara MTsN Jember 1 dengan sekolah lain adalah adanya kelas Bina Prestasi yang dimasukkan dalam promosi untuk menarik minat calon peserta didik, maka dari itu ada beberapa alasan mengapa peneliti melakukan penelitian di MTsN Jember 1 antara

---

<sup>9</sup>Ristiyanto Prasetijo, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: Andi, 2005), 17-18.

lain:<sup>10</sup> *pertama* MTsN Jember 1 adalah salah satu madrasah yang unggul dalam bidang akademik maupun non akademik, terlihat dari beberapa siswa yang mengikuti lomba dan mendapatkan juara. *Kedua* pemasaran khususnya yang terkait promosi yang dilakukan lembaga untuk menarik minat calon peserta didik yang didalamnya dipromosikan juga adanya kelas Bina Prestasi di MTsN Jember 1. *Ketiga* jumlah siswa yang mendaftar meningkat tiap tahunnya, terlihat dari data siswa yang telah diterima dan masuk menjadi siswa MTsN Jember 1 mulai dari kelas 7 sampai kelas 9. Kelas 9 sebanyak 229 siswa, kelas 8 sebanyak 244 siswa dan kelas 7 sebanyak 254 siswa.<sup>11</sup>

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang diatas maka dirumuskan beberapa fokus penelitian yaitu:

1. Bagaimana perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1?
2. Bagaimana pengarahannya pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1?
3. Bagaimana pengawasan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1?

Fokus penelitian ini peneliti rumuskan berdasarkan teori William J. Shultz yang mengemukakan bahwa manajemen pemasaran adalah merencanakan, pengarahannya, dan pengawasannya seluruh kegiatan pemasaran perusahaan ataupun bagian dari perusahaan.

---

<sup>10</sup> Sumber data: Wawancara dengan Waka Humas pada hari rabu 22 Februari 2017

<sup>11</sup> Sumber data: Observasi pada hari Senin 27 Februari 2017



### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang dituju dalam melaksanakan penelitian harus mengacu kepada fokus penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya.

Tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Mendeskripsikan perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1.
2. Mendeskripsikan pengarahannya pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1.
3. Mendeskripsikan pengawasannya pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1.

### **D. Manfaat Penelitian**

Kegiatan penelitian ini diharapkan memberikan manfaat dan kontribusi pemikiran bagi peneliti pribadi maupun seluruh pihak yang bersangkutan.

Adapun manfaat dalam penelitian ini antara lain:

1. Manfaat teoritis
  - a. Dalam penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang luas tentang manajemen pemasaran pendidikan.
  - b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dan masukan tentang bagaimana memasarkan produk dan jasa pendidikan.

- c. Dalam rangka memperkaya khazanah keilmuan dan pengetahuan yang terkait dengan manajemen pemasaran pendidikan di lembaga perguruan tinggi khususnya IAIN Jember.

## 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi peneliti, sebagai media untuk menambah dan memperluas wawasan dan khazanah keilmuan peneliti tentang manajemen pemasaran pendidikan.
- b. Bagi pihak sekolah, dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai kontribusi pemikiran dan menerapkan manajemen pemasaran pendidikan dengan sebaik mungkin sehingga kuantitas input siswa bisa meningkat.
- c. Bagi IAIN Jember, penelitian ini diharapkan dapat menjadi literatur dan referensi bagi lembaga IAIN Jember dan mahasiswa khususnya Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, Jurusan Kependidikan Islam Prodi Manajemen Pendidikan Islam yang ingin mengembangkan kajian tentang implementasi pemasaran pendidikan di sekolah atau lembaga tertentu.
- d. Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan informasi dalam rangka keterlibatan masyarakat untuk menentukan lembaga pendidikan yang akan dijadikan tempat bagi anak-anaknya (calon peserta didik) menuntut ilmu.

## E. Definisi Istilah

Untuk memperoleh pengertian yang tepat dan benar serta menghindari kesalahpahaman dalam memahami masalah yang akan diteliti, maka dipandang perlu untuk menegaskan judul dalam penelitian.

### 1. Manajemen

Dalam kamus besar bahasa Indonesia dijelaskan bahwa manajemen adalah penggunaan sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran; pimpinan yang bertanggung jawab atas jalannya perusahaan dan organisasi.

### 2. Pemasaran

Istilah pemasaran dalam bahasa Inggris dikenal dengan nama marketing. Kata marketing ini boleh dikata sudah diserap ke dalam bahasa kita, namun juga diterjemahkan dengan istilah pemasaran. Asal kata pemasaran adalah pasar (market). Apa yang dipasarkan itu ialah barang dan jasa.

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain.

### 3. Pendidikan

Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik (siswa) secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia,

serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.

#### 4. Manajemen Pemasaran Pendidikan

Manajemen pemasaran pendidikan adalah tentang mengelola hubungan melalui komunikasi yang efektif. Dalam dunia usaha dan industri sering dianggap pengelolaan pertukaran antara produsen dan konsumen. Dalam dunia pendidikan, pemasaran adalah pengolahan yang sistematis dari pertukaran nilai-nilai yang sengaja dilakukan untuk mempromosikan misi-misi sekolah berdasarkan pemuasan kebutuhan nyata baik itu untuk stakeholder ataupun masyarakat sosial pada umumnya.

#### 5. Kuantitas

Kuantitas adalah kualitas sesuatu hal yang terbentuk dari proses pengukuran. Kuantitas menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah banyaknya benda atau jumlah sesuatu.

#### 6. Input

Input adalah bahan mentah yang dimasukkan ke dalam transformasi. Yang dimaksud input disini adalah calon siswa yang baru akan memasuki sebuah lembaga pendidikan yang masih perlu di nilai dan di tes kemampuannya.

#### 7. Kuantitas Input Siswa

Kuantitas input siswa adalah banyaknya calon siswa yang baru akan memasuki dunia pendidikan dan memerlukan suatu tes serta di nilai untuk mengukur apakah sudah memenuhi standar dan syarat yang sudah ditentukan di dalam sebuah lembaga pendidikan yang dituju.

Jadi, manajemen pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa adalah bagaimana suatu lembaga pendidikan dalam mempromosikan lembaganya serta pelayanan yang akan diberikan untuk menarik minat calon peserta didik ataupun masyarakat umum untuk masuk atau mendaftar di lembaga yang dianggap baik dan berkualitas.

#### **F. Sistematika pembahasan**

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.

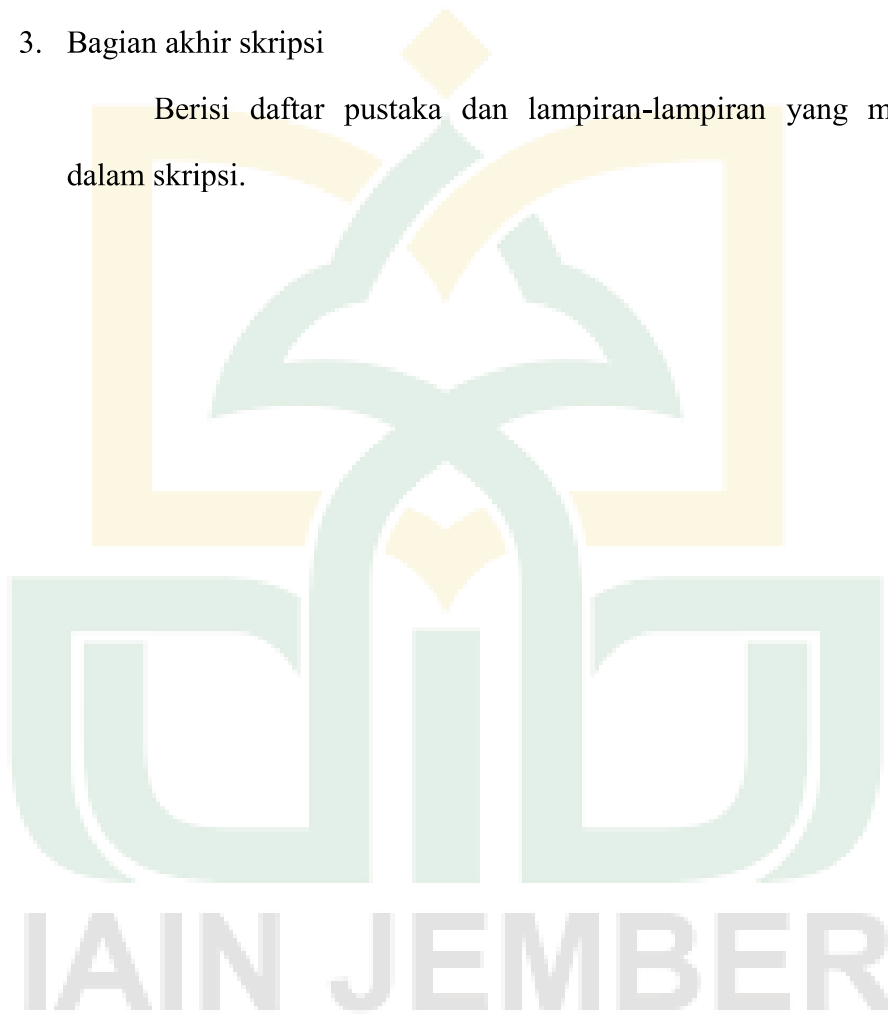
##### **1. Bagian awal skripsi**

Bagian ini berisi halaman judul, halaman pengesahan, halaman motto dan persembahan, kata pengantar dan daftar isi.

##### **2. Bagian inti skripsi**

- a. Bab satu, membahas tentang latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan.
- b. Bab dua, merupakan bahan rujukan (kajian kepustakaan) yang menjelaskan tentang implementasi manajemen pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember.
- c. Bab tiga, membahas tentang metode penelitian yang meliputi: pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data tahap-tahap penelitian.

- d. Bab empat, membahas tentang penyajian data dan analisis yang meliputi: gambaran obyek penelitian, penyajian data dan analisis dan pembahasan temuan.
  - e. Bab lima, merupakan bab penutup, yang berisi tentang kesimpulan penelitian dan saran.
3. Bagian akhir skripsi
- Berisi daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang mendukung dalam skripsi.





## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dalam memposisikan penelitian serta menunjukkan orisinalitas dari penelitian.

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan. Kajian yang mempunyai relasi atau keterkaitan dengan kajian ini antara lain:

- a. **Esti Winarni** yang berjudul *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta*<sup>12</sup>. Penelitian ini memiliki latar belakang bahwa lembaga pendidikan Islam khususnya madrasah masih dipandang sebagi lembaga pendidikan kelas dua tingkat favoritas dibawah lembaga pendidikan umum. Masih banyak masyarakat yang belum atau kurang mengenal madrasah, dari permasalahan tersebut penelitian ini mencoba mengungkap

---

<sup>12</sup>Esti Winarni, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta*, (Skripsi, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN SUKA Yogyakarta, 2014)

dari kacamata manajemen pemasaran dengan menggunakan konsep pemasaran stratejik jasa pendidikan. Sehingga tujuan dari penelitian ini adalah menjelaskan penerapan pemasaran stratejik jasa pendidikan dan menjelaskan peranan pemasaran stratejik dalam meningkatkan kepuasan siswa.

**b. Dedik Fatkul Anwar** yang berjudul *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan Di Madrasah Mualimin Muhammadiyah Yogyakarta*.<sup>13</sup> Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat kualitatif. Sasarannya adalah seluruh pihak yang terlibat dalam proses pemasaran. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan fenomenologi. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi. Sedangkan analisisnya menggunakan analisis kualitatif (non statistik) yang bersifat deskriptif, kritis, dan sintetis. Kemudian untuk memperdalam hasil penelitian peneliti juga menggunakan teknik analisis SWOT. Dalam hal ini peneliti mengungkap strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan peminat layanan pendidikan di Madrasah Mualimin Muhammadiyah Yogyakarta.

**c. Ahmad Muthofi'in** yang berjudul *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang*.<sup>14</sup> Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data-data penelitian

---

<sup>13</sup>Dedik Fatkul Anwar, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan Di Madrasah Mualimin Muhammadiyah Yogyakarta*, (Tesis, Ilmu Agama Islam UIN SUKA Yogyakarta, 2014)

<sup>14</sup>Ahmad Muthofi'in, *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang*, (Skripsi, Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo Semarang, 2010)

dikumpulkan dengan menggunakan metode observasi, interview dan dokumentasi, selanjutnya dianalisis dengan menggunakan pendekatan induktif dan menggunakan uji validitas dengan *triangulasi sumber*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang menggunakan konsep manajemen yang dimulai dari tahap *Planning, Organizing, Actuating* hingga *Controlling*.

- d. **Qomarudin Dwi Antoro** yang berjudul *Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Mutu Di MI Muhammadiyah Basin Kebonarum Klaten*.<sup>15</sup> Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan mutu lembaga adalah dengan menggunakan *marketing mix* yaitu *product, price, place, promotion, people, physical evidence dan process*. Dan keberhasilan kegiatan intrakurikuler dan ekstrakurikuler di MI Muhammadiyah sama-sama saling kolaborasi atau saling mengisi diantara aktifitas prosesnya dalam meningkatkan mutu atau menghasilkan prestasi.
- e. **Muhammad Syarif Hidayatulloh** yang berjudul *Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Sekolah Menengah Atas (SMA) Yayasan Pendidikan Islam*

---

<sup>15</sup>Qomarudin Dwi Antoro, *Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Mutu Di MI Muhammadiyah Basin Kebonarum Klaten*, (Tesis, Pascasarjana UIN SUKA Yogyakarta, 2015)

*Darussalam Cimanggis Ciputat*.<sup>16</sup> Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda, dengan menggunakan uji simultan dan uji parsial. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dan sampel yang diambil sebanyak 43 responden dengan menggunakan teknik *simple random sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran pemasaran secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam memilih sekolah menengah atas. Produk, harga, promosi, proses dan bukti fisik berpengaruh positif terhadap keputusan konsumen, sedangkan orang dan tempat berpengaruh negatif terhadap keputusan konsumen.

Tabel. 2.1

## Persamaan dan perbedaan penelitian

No	Judul	Penulis	Persamaan	Perbedaan	Hasil
1	Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta	Esti Winarni	Penelitian kualitatif  Teknik penelitian purposive sampling	Objek kajian lebih fokus pada strategi pemasaran untuk meningkatkan kepuasan siswa	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran stratejik jasa pendidikan yang melinuti faktor intenal dan eksternal dianalisis menggunakan analisis SWOT yang kemudian dirumuskan menjadi strategi-strategi

<sup>16</sup>Muhammad Syarif Hidayatulloh, *Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Sekolah Menengah Atas (SMA) Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cimanggis Ciputat*, (Skripsi, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015)

					pemasaran
2	Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminatan Layanan Pendidikan Di Madrasah Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta	Dedik Fatkul Anwar	Penelitian kualitatif Metode observasi, dokumentasi dan wawancara	Pendekatan fenomenologi Objek kajian lebih fokus pada strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan peminatan layanan pendidikan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Muallimin belum memiliki konsep yang sistematis dalam hal pemasaran jasa pendidikan, tidak ada evaluasi sebagai bahan perbaikan dalam penyusunan strategi tahun selanjutnya.
3	Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam Di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang	Ahmad Muthofirin	Metode penelitian menggunakan deskriptif kualitatif	Pendekatan induktif Hanya ada satu variabel	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan islam menggunakan konsep <i>planning, organizing, actuating dan controlling</i>

TAIN JEMBER

4	<p>Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Mutu Di MI Muhammadiyah Basir Kebonarum Klaten</p>	<p>Qamarudin Dwi Antoro</p>	<p>Objek kajian manajemen pemasaran pendidikan</p>	<p>Lebih fokus pada peningkatan mutu</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen pemasaran pendidikan menggunakan <i>marketing mix</i></p>
5	<p>Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Sekolah Menengah</p>	<p>Muhammad Syarif Hidayatulloh</p>	<p>Lokasi penelitian di lembaga formal</p>	<p>Penelitian kuantitatif Metode penelitian adalah analisis regresi linier berganda Teknik penelitian adalah teknik</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran pemasaran secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan konsumen dalam memilih sekolah</p>



Atas (SMA) Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cimanggis Ciputat			simple random sampling	menengah atas
--	--	--	---------------------------	---------------

Dari kelima penelitian tersebut dapat diketahui beberapa persamaan dan perbedaan antara penelitian yang dilakukan dengan kelima penelitian tersebut. Persamaan dan perbedaan dapat diketahui sebagai berikut:

a. Persamaan

Persamaan penelitian pertama dengan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan teknik purposive sampling.

Persamaan penelitian kedua dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif dan menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Persamaan penelitian ketiga dengan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan penelitian kualitatif dan objek kajian yang sama yaitu manajemen pemasaran pendidikan.

Persamaan penelitian keempat dengan penelitian ini adalah objek kajian yang sama yaitu manajemen pemasaran pendidikan dan menggunakan penelitian kualitatif. Metode yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

Persamaan penelitian kelima dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang pemasaran dalam lembaga pendidikan.

b. Perbedaan

Perbedaan penelitian pertama dengan penelitian ini yaitu penelitian tersebut lebih difokuskan pada strategi pemasaran untuk meningkatkan kepuasan siswa sedangkan pada penelitian ini lebih fokus pada implementasi manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa.

Perbedaan penelitian kedua dengan penelitian ini adalah penelitian tersebut menggunakan pendekatan fenomenologi dan lebih fokus pada peningkatan layanan pendidikan sedangkan penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan fokus kajiannya untuk meningkatkan kuantitas input siswa.

Perbedaan penelitian ketiga dan penelitian ini adalah penelitian tersebut menggunakan pendekatan induktif dan hanya ada satu variabel sedangkan penelitian yang akan dilakukan variabelnya ada dua dan lebih difokuskan pada kuantitas input siswa.

Perbedaan penelitian keempat dengan penelitian ini adalah penelitian tersebut lebih fokus pada peningkatan mutu sedangkan penelitian ini fokus pada peningkatan kuantitas input siswa.

Perbedaan penelitian kelima dengan penelitian ini adalah penelitian tersebut menggunakan penelitian kuantitatif, menggunakan metode regresi linier berganda dengan teknik simple random sampling sedangkan

penelitian yang akan dilakukan menggunakan penelitian kualitatif dengan teknik purposive sampling.

## B. Kajian Teori

### 1. Manajemen pemasaran

#### a. Pengertian Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasikan, dan mengawasi segala kegiatan (program), guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi.

Philip Kotler and Armstrong menyatakan bahwa: *marketing manajement is the analysis, planning, implementation, and control of program designed o create, build, and maintain beneficial exchanges with target buyers for the purpose of achieving organizational objektives* (manajemen pemasaran ialah kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasi, dan mengawasi segala kegiatan/program, guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi).<sup>17</sup>

Menurut William J. Shultz manajemen pemasaran adalah merencanakan, pengarahan, dan pengawasan seluruh kegiatan pemasaran perusahaan ataupun bagian dari perusahaan. Sedangkan menurut Ben M. Enis mengemukakan bahwa manajemen pemasaran

---

<sup>17</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2016), 130.

adalah proses untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh individu atau oleh perusahaan. Logika dari definisi diatas, ialah apabila seseorang atau perusahaan ingin memperbaiki pemasarannya, maka ia harus melakukan kegiatan pemasaran itu sebaik mungkin.<sup>18</sup>

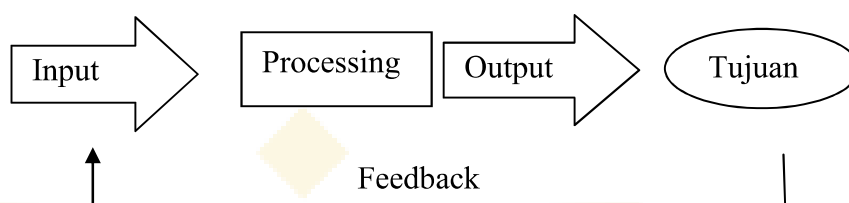
Pengertian ini mempunyai implikasi yaitu

- 1) Definisi diatas menekankan adanya efektivitas dan efisiensi. Efektivitas artinya memaksimalkan hasil yang hendak dicapai yang telah ditetapkan lebih dulu, sedangkan efisiensi adalah meminimalkan pengeluaran atau biaya yang digunakan untuk mencapai hasil tersebut.
- 2) Manajemen pemasaran ini merupakan suatu proses. Penekanan pada efisiensi dan efektivitas erat hubungannya dengan pengertian produktivitas. Ada pendapat yang menyatakan bahwa produktivitas adalah merupakan kombinasi antara efektivitas dan efisiensi. Jika orang ingin menentukan produktivitas, maka ia harus mengetahui hasil yang dicapai (efektivitas) dan sumber-sumber apa yang digunakan (berdaya guna) dan mendapatkan hasil yang maksimal (berhasil guna), inilah yang dimaksud dengan efektivitas dan efisiensi.

---

<sup>18</sup> Ibid., 130.

Untuk memahami manajemen sebagai suatu proses, maka dibawah ini digambarkan pendekatan sistem (sistem approach, pada umumnya).<sup>19</sup>



Untuk keberhasilan kegiatan manajemen pemasaran pada sebuah perusahaan, maka diperlukan masukan. Masukan ini misalnya berasal dari informasi kegiatan yang berjalan di lapangan. Misalnya barang-barang merk X kurang laku, ternyata harganya lebih tinggi dari saingan. Ini adalah merupakan masukan informasi yang harus diproses. Setelah diadakan analisis, dari berbagai sumber informasi lainnya, akhirnya muncullah output (luaran), yaitu berupa suatu keputusan atau kebijaksanaan yang harus ditempuh guna mencapai tujuan perusahaan. Setelah keputusan diambil dan dilaksanakan, ditunggu bagaimana hasil pelaksanaannya. Inilah yang disebut feedback (balikan) yang sangat berguna bagi manajemen untuk memperbaiki kebijaksanaan lebih lanjut.

#### b. Proses Manajemen Pemasaran

Proses manajemen pemasaran dimulai oleh (1) analisis peluang pemasaran; (2) penelitian dan pemilihan pasar sasaran; (3) perencanaan strategi pemasaran; (4) perencanaan program pemasaran;

<sup>19</sup> Ibid., 131.

(5) pengorganisasian dan pelaksanaan pemasaran; (6) pengendalian usaha pemasaran.

Tahap analisis akan menghasilkan peluang pemasaran dan alternatif pasar sasaran, tahap perencanaan menghasilkan alternatif strategi pemasaran dan alternatif bauran pemasaran, tahap pelaksanaan yaitu melaksanakan alokasi sumber daya pemasaran, tahap pengendalian mengevaluasi kinerja perusahaan.<sup>20</sup>

c. Perencanaan Pemasaran

Perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan di masa mendatang. Tanpa perencanaan sebuah organisasi kemungkinan akan mengambil cara-cara yang ekstrim untuk menghindari kerugian atau untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Perencanaan dapat mencakup suatu periode waktu yang panjang atau periode waktu yang pendek. *Perencanaan jangka panjang* (untuk 3, 5, 10 atau bahkan 25 tahun) biasanya melibatkan peranan dari top manajemen maupun staf perencanaan khusus. Pada *perencanaan jangka pendek*, periode waktunya relatif pendek yaitu satu tahun atau kurang biasanya perencanaan jangka pendek ini dilakukan oleh pelaksana bawah dan menengah.

Perencanaan pemasaran mencakup pengembangan program jangka panjang untuk masalah-masalah yang luas dalam marketing

---

<sup>20</sup> Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 18-19.

mix (produk, struktur harga, sistem distribusi dan kegiatan-kegiatan promosi).<sup>21</sup>

Hal pertama yang harus dilakukan dalam membuat rencana pemasaran adalah dengan menentukan visi, misi, tujuan umum, tujuan khusus sekolah atau madrasah. Penentuan keempat hal tersebut penting sekali karena bagaimanapun strategi pemasaran yang akan dibuat tentunya harus tidak terlepas dari visi, misi, tujuan umum dan tujuan khusus yang ingin dicapai oleh sekolah atau madrasah. Langkah berikutnya, adalah menganalisis ancaman dan peluang eksternal. Lingkungan eksternal tempat sekolah atau madrasah bergerak sangat kompleks dan selalu berubah, oleh karena itu sekolah atau madrasah harus mengetahui peluang dan tantangannya.

Agar sekolah atau madrasah dapat melaksanakan pemasaran dengan berhasil, sekolah atau madrasah hendaknya mengetahui kecenderungan “kondisi pasar” terlebih dahulu. Sekolah/madrasah harus dapat mengembangkan pendidikannya bagi berbagai macam segmen pasar, oleh karena itu kurikulum yang dihasilkan oleh sekolah/madrasah harus benar-benar berorientasi pada keinginan dan kebutuhan “pelanggan”. Untuk memperluas segmentasi pasar tersebut sekolah/madrasah hendaknya menawarkan berbagai jenis layanan kepada pasar.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup>Basu Swastha, Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008), 57.

<sup>22</sup>Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015), 102-103.

Selain itu, dalam melihat segmen pasar ini sekolah/madrasah juga harus menentukan calon siswa yang akan dipilihnya. Beberapa kategori tersebut meliputi: (1) berdasarkan intelektual, ini berarti bahwa sekolah/madrasah akan menerima siswa berdasarkan kemampuan intelektualnya. Keadaan ini paling banyak dilakukan, sehingga sekolah/madrasah akan melaksanakan tes terlebih dahulu terhadap calon siswa yang berminat masuk ke sekolah/madrasah tersebut; (2) berdasarkan bakat khusus, ini berarti bahwa sekolah/madrasah akan menerima langsung calon-calon siswa yang memiliki bakat-bakat khusus semacam kesenian, olahraga dan sebagainya; (3) berdasarkan kelompok/golongan, sekolah/madrasah akan menerima siswa dari kelompoknya atau golongannya saja misalnya menerima siswa dari kelompok atau golongan Islam tertentu, menerima siswa dari marga tertentu; (4) berdasarkan keinginan sosial, ini berarti bahwa sekolah/madrasah akan menerima calon siswa berdasarkan keinginan-keinginan sosial yang ada di masyarakat, misalnya keinginan masyarakat kulit hitam yang ada di Amerika atau keinginan masyarakat-masyarakat tertentu; (5) berdasarkan semua anak, kebanyakan semua calon siswa masuk dalam kategori ini, yang mana sekolah/madrasah akan menerima semua calon siswa yang berasal dari negara itu.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015), 103-104



Terakhir, sekolah/madrasah harus dapat menganalisis perbandingan antara besarnya peluang dan ancaman (resiko) dalam lingkungan eksternal yang dihadapi oleh sekolah/madrasah tersebut dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh sekolah/madrasah. Untuk mengikuti langkah-langkah perencanaan diatas sekolah/madrasah hendaknya mengetahui “segmen pasar utamanya”, memiliki posisi kompetitif, dan mengembangkan bauran pemasaran yang efektif untuk melayani calon siswa terpilih.<sup>24</sup>

d. Pelaksanaan Pemasaran

Dalam pelaksanaan pemasaran di sekolah/madrasah hendaknya memperhatikan variabel-variabel yang dapat menarik minat siswa. Variabel-variabel tersebut ada yang dapat dikontrol oleh sekolah/madrasah ada pula yang tidak dapat dikontrol. Adapun variabel yang tidak dapat dikontrol tersebut antara lain: budaya, kondisi ekonomi dan kecenderungan sosial. Sedangkan variabel-variabel yang dapat dikontrol meliputi: (1) kurikulum atau pelayanan lembaga pendidikan yang cocok dengan lembaga *users*; (2) lokasi pelayanan; (3) komunikasi dengan siswa, alumni, donatur, atau komunitas lain yang terkait dengan praktik promosi; (4) besarnya uang sekolah yang memungkinkan sekolah/madrasah untuk melayani siswa dengan baik dan efisien.

---

<sup>24</sup>Ibid., 104.

Kurikulum merupakan unsur yang sangat potensial dalam menentukan produk sekolah/madrasah, karena banyaknya sekolah/madrasah maka persaingan merupakan sesuatu yang tidak dapat dihindari. Jika sekolah/madrasah tersebut tidak membuka layanan-layanan baru yang dibutuhkan oleh masyarakat, tentu sekolah/madrasah tersebut lambat laun akan ditinggalkan oleh masyarakat. Kondisi ini tentunya juga menuntut perubahan/pembuatan kurikulum baru menjadi lebih menarik dan sesuai dengan kebutuhan, keinginan dan harapan yang ada di masyarakat.<sup>25</sup>

Berkaitan dengan produk sekolah/madrasah adalah biaya, strategi biaya yang tepat merupakan sesuatu yang sangat menentukan bagi sekolah/madrasah dalam menghadapi persaingan. Secara umum calon siswa akan selalu memilih sekolah/madrasah yang memiliki kualitas yang baik dengan biaya yang murah. Kenyataan ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh kertajaya bahwa produk atau  $value = \frac{total\ quality}{total\ cost}$ , artinya jika ingin memenangkan persaingan, maka sekolah/madrasah harus meningkatkan kualitas dan menurunkan biaya, secara matematik jika pembilang (*total quality*) dinaikkan dan penyebut (*total cost*) diturunkan, maka akan menghasilkan nilai yang besar pada hasil (produk atau *value*). Dalam sekolah/madrasah tentunya *total quality* bukan hanya kualitas lulusan saja tetapi juga

---

<sup>25</sup> Ibid., 106

meliputi layanan-layanan lain yang sesuai dengan kebutuhan, keinginan dan harapan calon siswa.

Tempat/lokasi juga merupakan sesuatu yang penting, demikian halnya promosi dan reputasi personal merupakan sesuatu yang penting untuk menjaga citra calon siswa terhadap reputasi sekolah/madrasah. Citra terhadap reputasi sekolah/madrasah ini perlu untuk selalu dijaga agar sekolah/madrasah tersebut selalu dikenal baik oleh masyarakat.<sup>26</sup>

Oleh karena itu, variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh sekolah/madrasah tersebut harus dipentingkan dan diarahkan untuk kebutuhan dan kepuasan “pelanggan”. Kepuasan pelanggan tersebut tentu tidak hanya tergantung pada faktor-faktor yang berhubungan dengan bidang-bidang akademik saja, tetapi juga berhubungan dengan faktor-faktor lain, semisal ketersediaan asrama, kehidupan sosial sekolah/madrasah, dukungan psikologis, tim olahraga & kesenian, dan sebagainya. Semua itu harus diperhatikan oleh sekolah/madrasah, jika ia hendak memenangkan persaingan diantara sekolah/madrasah yang lain dalam menarik minat “pelanggan”. Dengan melaksanakan kegiatan pemasaran akan dapat membantu sekolah/madrasah dalam menghadapi masa depan yang lebih baik.

#### e. Pengendalian Pemasaran

Untuk mencapai kontrol yang baik, sekolah/madrasah membutuhkan informasi-informasi yang cukup akurat dan memadai.

---

<sup>26</sup>Ibid., 107.

Kemudian informasi yang telah didapat digunakan sebagai acuan dalam pelaksanaan kontrol dan evaluasi. Terdapat tiga jenis kontrol pemasaran yang dapat digunakan oleh organisasi nirlaba, karena sekolah/madrasah merupakan salah satu jenis organisasi nirlaba maka kontrol dan evaluasi tersebut dapat disesuaikan dengan kondisi sekolah/madrasah. Ketiga jenis tersebut adalah: (1) Rencana kontrol tahunan, yang meliputi *monitoring* pada kinerja pemasaran yang berlangsung untuk meyakinkan bahwa volume penjualan tahunan dan keuntungan yang ditargetkan tercapai. Alat utamanya adalah analisis penjualan, analisis pangsa pasar, analisis anggaran pemasaran dan penelusuran sikap pasar; (2) kontrol profitabilitas, terdiri dari determinasi profitabilitas yang aktual dari pemasaran yang telah dilakukan, misalnya kesesuaian layanan-layanan yang telah ada di masyarakat, segmen pasar, saluran promosi, dan sebagainya. Dengan melaksanakan kontrol ini akan dapat diidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam pelaksanaan pemasaran; (3) audit pemasaran, yang bertujuan untuk menganalisis tujuan pemasaran, strategi, dan sistem yang diadaptasi secara optimum dan lingkungan tujuan pemasaran yang telah diramalkan.<sup>27</sup>

Adanya pelaksanaan sistem kontrol ini merupakan tindakan koreksi yang dapat digunakan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Meskipun begitu kontrol dan evaluasi secara rutin

---

<sup>27</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015), 109

harus dilaksanakan agar kesalahan yang telah dilakukan oleh sekolah/madrasah dapat cepat diperbaiki danantisipasi selanjutnya dapat dilakukan dengan cepat untuk perkembangan sekolah/madrasah.<sup>28</sup>

## 2. Pemasaran

### a. Pengertian pemasaran

Menurut Maynard and Beckman dalam bukunya *Principles of Marketing* menyatakan “*Marketing embraces all business activities involved in the flow of goods and services from physical production to consumption.* Artinya: marketing atau pemasaran adalah segala usaha yang meliputi penyaluran barang dan jasa dari sektor produksi ke sektor konsumsi.

Pemasaran adalah kegiatan atau pendekatan yang selalu berorientasi pada konsumen yang bertujuan untuk membuat keputusan manajemen. Oleh karena itu, pemasaran hendaknya dilakukan dengan perencanaan yang matang dan tujuan yang jelas. Drucker memberikan langkah-langkah untuk memenangkan persaingan dengan menggunakan pemasaran:<sup>29</sup>

- 1) Tujuan harus didefinisikan secara jelas, yang mencakup hasil, proses dan juga strategi;
- 2) Buatlah rencana pemasaran dan usaha-usaha pemasaran untuk masing-masing kelompok sasaran;

---

<sup>28</sup>Ibid., 108-109.

<sup>29</sup>Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 101.

- 3) Lakukan komunikasi baik kedalam maupun keluar serta lakukanlah pelatihan; dan
- 4) Daftarlaha kebutuhan logistik yang dibutuhkan.

Baru setelah keempat hal itu anda laksanakan, anda akan dapat menilai hasilnya. Di samping itu, sekolah atau madrasah juga perlu untuk mengutamakan kebutuhan khusus masyarakat yang diperkirakan dapat memuaskannya. Sekolah/madrasah juga harus mempromosikan berbagai hal kepada kelompok-kelompok masyarakat yang paling potensial. Pendekatan ini harus digabungkan dengan pola-pola yang bertitik tolak dari pengidentifikasian kebutuhan sekolah/madrasah dan kemudian berusaha untuk mempengaruhi donatur dan calon siswa yang sesuai dengan karakteristik sekolah/madrasah.

Pendapat di atas mengindikasikan bahwa sekolah/madrasah harus mampu membuat program-program layanan pendidikan yang berorientasi pada masyarakat sebagai pangsa pasar pendidikan, sekaligus berusaha mempengaruhi masyarakat yang menyesuaikan dengan kebutuhan sekolah/madrasah.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup>Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 102.

## b. Tingkatan Pemasaran

Jika kita perhatikan struktur sebuah perusahaan maka ada tingkatan-tingkatan tertentu yang masing-masing memiliki penekanan pada tugas pemasarannya.<sup>31</sup>

- 1) Pada tingkat pimpinan pemasaran adalah penekanan pada analisis struktur pasar, orientasi dan dukungan pelanggan, serta memposisikan perusahaan dalam mengawasi rantai nilai. Dalam sebuah lembaga atau perusahaan banyak bagian-bagian atau departemen yang menghasilkan nilai bagi pelanggan, misalnya bagian pembelian bahan baku, bagian produksi, bagian keuangan, bagian urusan langganan dan sebagainya. Aktivitas mereka ini harus dibina atau diarahkan agar lebih memuaskan pada pelanggan.
- 2) Pada tingkat bisnis atau SBU (Strategic Business Unit). Disini pemasaran adalah untuk segmentasi pasar dan targeting pasar. Unit bisnis harus lebih menekankan pada karakteristik produk yang akan dipasarkan dan lebih mengenai needs dan wants dari konsumen.
- 3) Pada tingkat operasional, ini berarti marketing in action, para petugas harus melaksanakan berbagai taktik marketing mix, mencari kombinasi dari bauran yang paling maksimal, apakah akan lebih menekankan pada product, price, place, atau promotion dan sebagainya.

---

<sup>31</sup>Alma, *Manajemen Pemasaran*, 5-6.

c. Unsur-unsur pemasaran

Dalam pemasaran terdapat beberapa unsur, yaitu:<sup>32</sup>

1) Unsur strategi persaingan

- a) Segmentasi pasar, yaitu tindakan mengidentifikasi dan membentuk kelompok pembeli atau konsumen secara terpisah. Masing-masing segmen konsumen ini memiliki karakteristik, kebutuhan produk dan bauran pemasaran tersendiri.
- b) Targeting, yaitu suatu tindakan memilih satu atau lebih segmen pasar yang akan dimasuki.
- c) Positioning, yaitu penetapan posisi pasar. Tujuannya untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada di pasar ke dalam benak konsumen.

2) Unsur taktik pemasaran

- a) Diferensiasi, berkaitan dengan cara membangun strategi pemasaran dalam berbagai aspek di perusahaan.
- b) Bauran pemasaran (*marketing mix*), berkaitan dengan kegiatan mengenai produk, harga, promosi dan tempat.

---

<sup>32</sup>Ahmad Muthofi'in, *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang*, (Skripsi, Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo Semarang, 2010)



### 3) Unsur nilai pemasaran

- a) Merk (*brand*), yaitu nilai yang berkaitan dengan nama atau nilai yang dimiliki dan melekat pada suatu perusahaan. Jika *brandequity* ini dikelola dengan baik, perusahaan yang bersangkutan setidaknya akan mendapatkan dua hal. Pertama, para konsumen akan menerima nilai produknya. Mereka dapat merasakan semua manfaat yang diperoleh dari produk yang mereka beli dan merasa puas karena itu sesuai dengan harapan mereka. Kedua, perusahaan itu sendiri memperoleh nilai melalui loyalitas pelanggan terhadap merk, yaitu peningkatan margin keuntungan, keunggulan bersaing dan efisiensi serta efektifitas kerja khususnya pada program pemasarannya.
- b) Pelayanan atau *service*, yaitu nilai yang berkaitan dengan pemberian jasa pelayanan kepada konsumen.
- c) Proses, yaitu nilai yang berkaitan dengan prinsip perusahaan untuk membuat setiap karyawan terlibat dan memiliki rasa tanggung jawab dalam proses memuaskan konsumen, baik secara langsung maupun tidak langsung.

### 3. Pemasaran Pendidikan

#### a. Hakikat Pemasaran Pendidikan

Seperti diketahui bahwa lembaga pendidikan sekolah dalam perspektif marketing adalah lembaga yang kegiatannya melayani

konsumen berupa siswa dan masyarakat umum yang dikenal dengan stakeholder.

Lembaga pendidikan pada hakikatnya bertujuan memberi layanan. Pihak yang dilayani menginginkan kepuasan dari layanan tersebut, sebab mereka sudah membayar melalui berbagai hal seperti SPP, investasi bangunan, dana ujian, pajak, bantuan pemerintahan pada pihak sekolah untuk layanan pendidikan bagi warganya, dan lain-lain. Jadi, pihak konsumen berhak mendapatkan layanan yang memuaskan. Layanan ini dapat dilihat dari berbagai bidang, mulai dari layanan dalam bentuk fisik, sampai layanan berbagai fasilitas dan guru yang berkualitas.<sup>33</sup>

Konsumen akan menuntut layanan yang tidak memuaskan. Mereka akan memperhatikan keadaan bangunan, ruang belajar, atap yang bocor, bangunan yang membahayakan keselamatan siswa, kebersihan, ketersediaan MCK, keamanan, dan lampu penerang. Kemudian, tersedianya fasilitas papan tulis, kapur, spidol, teknologi pembelajaran, perpustakaan, karyawan yang santun, ramah, serta guru yang disiplin, berwibawa, menguasai materi pelajaran, mau menambah pengetahuannya, rajin mendengar informasi mutakhir, dan sebagainya. Semuanya akan bermuara pada sasaran memuaskan konsumen. Inilah tujuan hakiki dari marketing lembaga pendidikan.

---

<sup>33</sup>Rusdiana, *Pengelolaan Pendidikan* (Bandung: Pustaka Setia, 2015), 269.

b. Fungsi Pemasaran Pendidikan

Fungsi pemasaran di lembaga pendidikan adalah untuk membentuk citra baik terhadap lembaga dan menarik minat sejumlah calon siswa. Oleh karena itu, pemasaran harus berorientasi kepada “pelanggan” yang dalam konteks sekolah disebut dengan siswa. Disinilah perlunya sekolah untuk mengetahui bagaimanakah calon siswa melihat sekolah yang akan dipilihnya.<sup>34</sup>

c. Batasan Pemasaran Jasa Pendidikan

Pemasaran atau marketing tidak diasumsikan dalam arti yang sempit yaitu penjualan, tetapi memiliki pengertian yang sangat luas. Intinya penerapan marketing tidak hanya berorientasi pada peningkatan laba lembaga, tetapi menciptakan kepuasan bagi pelanggan sebagai bentuk tanggung jawab kepada stakeholder atas kualitas dari outputnya.

Khusus dalam marketing pendidikan, John R. Silber yang dikutip Buchari Alma menyatakan bahwa etika marketing dalam dunia pendidikan adalah menawarkan mutu layanan intelektual dan membentuk watak secara menyeluruh. Hal itu dikarenakan pendidikan bersifat lebih kompleks, yang dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab, hasil pendidikannya mengacu jauh ke depan, membina kehidupan warga negara, generasi penerus ilmuwan pada kemudian hari.

---

<sup>34</sup>Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 101.

Dalam membangun lembaga pendidikan, Brubacher menyatakan dua landasan filosofi, (1) landasan epistemologis, yaitu lembaga pendidikan harus berusaha untuk mengerti dunia sekelilingnya, memikirkan sedalam-dalamnya masalah yang ada di masyarakat, tujuan pendidikan tidak dapat dibelokkan oleh berbagai pertimbangan dan kebijakan, tetapi harus berpegang teguh pada kebenaran; (2) landasan politik adalah memikirkan kehidupan praktis untuk tujuan masa depan bangsa karena masyarakat kita begitu kompleks sehingga banyak masalah.<sup>35</sup>

d. Sistem Pemasaran Pendidikan

Organisasi pendidikan hendaknya memiliki sistem pengelolaan atau manajemen yang dapat memaksimalkan atribut-atribut yang dianggap pasar sebagai atribut yang penting dalam sebuah institusi pendidikan. Oleh karena itu, konsep pemasaran pendidikan yang berwawasan jasa atau produk pelayanan akan berkembang menjadi konsep pemasaran pendidikan yang berorientasi pasar bahkan berwawasan masyarakat.

e. Penerapan Pemasaran Pendidikan

Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggannya, sekolah harus memperhatikan karakteristik jasa pelayanan yang diberikannya. Hal ini dapat dilakukan dengan menganalisis bauran pemasaran yang terdapat pada jasa yang ditawarkannya. Bauran

---

<sup>35</sup>Ibid., 270.

pemasaran adalah seperangkat alat atau teknik marketing yang digunakan untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Unsur-unsur bauran pemasaran jasa yang digunakan untuk memasarkan sekolah adalah konsep 7P, yang terdiri atas 4P tradisional yang digunakan dalam pemasaran barang, yaitu: (1) *product* (produk); jasa yang ditawarkan, (2) *price* (harga); strategi penentuan harga, (3) *place* (lokasi/tempat); tempat jasa diberikan, (4) *promotion* (promosi); cara promosi dilakukan. Ditambah dengan 3P khusus untuk pemasaran jasa, yaitu: (5) *people* (SDM); kualitas, kualifikasi, dan kompetensi yang dimiliki oleh orang yang terlibat dalam pemberian jasa sekolah, (6) *physical evidence* (bukti fisik); sarana prasarana yang dimiliki, dan (7) *process*; manajemen layanan pembelajaran yang diberikan.

Ketujuh unsur dalam bauran pemasaran jasa tersebut perlu dirancang sedemikian rupa sehingga dapat memuaskan pelanggan.

#### **4. Kuantitas input**

##### **a. Pengertian kuantitas**

Kuantitas adalah banyaknya benda atau jumlah sesuatu.

Kuantitas adalah kualitas sesuatu hal yang terbentuk melalui proses pengukuran.

##### **b. Pengertian input**

Input adalah bahan mentah yang dimasukkan ke dalam transformasi.

Dalam dunia pendidikan yang dimaksud dengan bahan mentah adalah calon siswa yang baru akan memasuki dunia pendidikan (sekolah).

Sebelum memasuki dunia sekolah suatu tingkat sekolah (institusi), calon siswa itu dinilai dahulu kemampuannya. Dengan adanya penilaian itu ingin diketahui apakah kelak ia akan mampu mengikuti pelajaran dan melaksanakan tugas-tugas yang akan diberikan kepadanya.<sup>36</sup>

##### 5. Siswa (Peserta Didik)

Peserta didik merupakan suatu komponen masukan dalam system pendidikan yang selanjutnya diproses dalam proses pendidikan, sehingga menjadi manusia yang berkualitas sesuai dengan tujuan pendidikan nasional. Sebagai suatu komponen pendidikan, peserta didik dapat ditinjau dari berbagai pendekatan, antara lain: pendekatan sosial, pendekatan psikologis, dan pendekatan edukatif/paedagogis.

*Pendekatan sosial.* Peserta didik adalah anggota masyarakat yang sedang disiapkan untuk menjadi anggota masyarakat yang lebih baik. Sebagai anggota masyarakat, dia berada dalam lingkungan keluarga, masyarakat sekitarnya, dan masyarakat yang lebih luas. Peserta didik perlu disiapkan agar pada waktunya mampu melaksanakan perannya dalam dunia kerja dan dapat menyesuaikan diri darimasyarakat.

*Pendekatan psikologis.* Peserta didik adalah suatu organisme yang sedang tumbuh dan berkembang. Peserta didik memiliki berbagai potensi manusiawi, seperti: bakat, minat, kebutuhan, sosial-emosional-personal, dan kemampuan jasmaniah. Potensi-potensi itu perlu dikembangkan

---

<sup>36</sup> Suharsimi Arikunto, *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 4.

melalui proses pendidikan dan pembelajaran di sekolah, sehingga terjadi perkembangan secara menyeluruh menjadi manusia seutuhnya.

*Pendekatan edukatif/paedagogis.* Pendekatan pendidikan menempatkan peserta didik sebagai unsur penting, yang memiliki hak dan kewajiban dalam rangka system pendidikan menyeluruh dan terpadu.<sup>37</sup>



---

<sup>37</sup> Oemar Hamalik, *Kurikulum dan Pembelajaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), 7-8.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Menurut Bogda dan Taylor yang dikutip oleh Moleong metode penelitian kualitatif adalah sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan dasar deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>38</sup>

Data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar dan bukan berupa angka-angka.<sup>39</sup> Hal itu disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu, semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti.

Dalam pendekatan penelitian, peneliti ini secara langsung terjun ke lapangan sehingga jenis penelitiannya termasuk *Field Research* atau penelitian lapangan. Penelitian ini nantinya berusaha mendeskripsikan tentang implementasi pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1 tahun pelajaran 2016/2017. Data yang dihasilkan adalah kata-kata tertulis atau lisan dari partisipasi dan fenomena yang diamati secara intensif, dan mendetail serta diinterpretasikan secara tepat.

---

<sup>38</sup> Kasiram, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif* (Malang: Maliki Press, 2010), 175.

<sup>39</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2014), 11.



## B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan.<sup>40</sup> Sebelum penelitian ini dilakukan, peneliti harus melakukan survey terlebih dahulu. Setelah melakukan pengamatan ditempat lokasi penelitian, maka peneliti akan menemukan permasalahan yang terdapat di sekolah ini. Adapun lokasi yang dijadikan objek penelitian oleh peneliti adalah di MTsN Jember 1.

## C. Subyek Penelitian

Untuk mendukung terhadap data yang peneliti perlukan, maka dalam penelitian ini pencarian dan pengumpulan data diperoleh dari informan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.<sup>41</sup> Pertimbangan tertentu ini misalnya orang yang akan dijadikan informan adalah orang yang dianggap paling tahu tentang informasi yang peneliti butuhkan atau informan merupakan penguasa sehingga akan memudahkan peneliti mencari dan mengumpulkan informasi yang dibutuhkan dan memudahkan peneliti menjelajahi objek serta situasi lembaga yang diteliti.

Dalam penelitian ini nantinya informan merupakan data primer yang pencarian serta pengumpulan data dilakukan melalui wawancara. Adapun yang nantinya dijadikan informan kunci adalah kepala sekolah dan waka humas di MTsN Jember 1.

---

<sup>40</sup>Tim Revisi Buku Pedoman Karya Ilmiah IAIN Jember, *Pedoman Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2015), 46.

<sup>41</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 300.

## D. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.<sup>42</sup> Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut:

### 1. Observasi

Observasi merupakan dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi. Dalam penelitian ini menggunakan metode observasi non partisipan artinya pengamat tidak ikut serta dalam kegiatan, peneliti hanya berperan mengamati kegiatan, tidak ikut dalam kegiatan.

Observasi yang dilakukan peneliti meliputi:

- a) Letak lokasi penelitian
- b) Situasi dan kondisi geografis obyek penelitian
- c) Perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1.
- d) Pengarahan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1
- e) Pengawasan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di MTsN Jember 1

---

<sup>42</sup>Sugiyono, *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2014), 224.

## 2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.<sup>43</sup>

Teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah wawancara tidak terstruktur yaitu wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.<sup>44</sup>

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi ditujukan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian. Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Metode ini bertujuan untuk memperoleh data-data yang berhubungan dengan penelitian yang meliputi:

- a) Profil MTsN Jember 1
- b) Sejarah berdirinya MTsN Jember 1
- c) Visi dan misi MTsN Jember 1
- d) Struktur organisasi MTsN Jember 1
- e) Sarana dan prasarana lembaga pendidikan MTsN Jember 1

---

<sup>43</sup>Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 186.

<sup>44</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 140.

f) Data guru dan siswa

## E. Analisis Data

Analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.<sup>45</sup>

Milles dan Humberman mengemukakan bahwa aktifitas dalam menganalisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Aktifitas dalam analisis data yaitu:

### 1. Reduksi data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting dan dicari tema dan polanya. Dalam mereduksi data peneliti dipandu oleh tujuan yang akan dicapai.

### 2. Penyajian data

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat (teks yang bersifat naratif).

### 3. Verivication/penarikan

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif dimungkinkan dapat menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sejak awal,

---

<sup>45</sup>Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, 248.

kesimpulan ini merupakan temuan baru yang sebelumnya pernah ada. Temuan dapat berupa deskriptif atau gabungan obyek yang sebelumnya masih remang-remang sehingga setelah diteliti menjadi jelas.

#### **F. Keabsahan Data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber adalah untuk menguji kredibilitas yang dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui beberapa sumber yaitu kepala madrasah, waka Humas dan Guru. Sedangkan triangulasi teknik adalah untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi.<sup>46</sup>

#### **G. Tahap-tahap Penelitian**

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya dan sampai pada penulisan laporan.

Ada beberapa langkah yang dilakukan dalam penelitian ini:

1. Tahap pra lapangan artinya segala persiapan dilakukan sebelum peneliti terjun langsung dalam kegiatan penelitian. Adapun kegiatan yang dilakukan adalah menyusun rancangan awal penelitian yang berupa proposal penelitian.

---

<sup>46</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian*, 274.

2. Pekerjaan lapangan artinya peneliti terjun langsung ke lokasi penelitian untuk memperoleh dan mencatat data-data yang dihasilkan melalui teknik observasi, wawancara dan dokumenter.
3. Tahap analisis dan penulisan laporan, peneliti melakukan analisis terhadap hasil data yang diperoleh serta mengecek keabsahan atau kebenaran dari hasil penelitian tersebut. Setelah itu, peneliti menyajikannya dalam bentuk penulisan laporan penelitian.



## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

#### A. Objek Penelitian

##### 1. Identitas Madrasah

Nama	: MTsN 1 Jember
Nomor Statistik Madrasah (NSM)	: 211052411001
Propinsi	: Jawa Timur
Kecamatan	: Kaliwates
Desa / Kelurahan	: Tegal Besar
Jalan dan Nomor	: Imam Bonjol No. 1
Kode Pos	: 68132
Telephon	: 0331 – 337146
E-mail	: <a href="mailto:MTsN_Jember_1@yahoo.com">MTsN_Jember_1@yahoo.com</a>
Website	: MTs N Jember 1
Daerah	: Perkotaan
Status Madrasah	: Negeri
Kelompok Madrasah	: KKM MTs. Negeri 1 Jember
Akreditasi	: A
Surat Keputusan SK	: Kw.13.4/4/PP.03.2/2281/SK/2008
Penerbit SK	: Menteri Agama RI
Tahun Berdiri	: 1969
Tahun Perubahan	: 1978

Waktu KBM : Pagi

Kepemilikan Bangunan/Gedung : Milik Sendiri

Lokasi : Tegal Besar

Jarak dari pusat Kecamatan : 1 Km.

Jarak dari pusat Kota Kabupaten : 1 Km

Letak Lintasan : Kecamatan - Kabupaten

Proses Perubahan Status : 1. Negeri 1978

Anggota KKM : 37 Madrasah

## 2. Identitas Kepala Madrasah

Nama : Drs. Mohamad Iskak, M.Pd.I

N I P : 196907021997031002

Tempat / Tanggal Lahir : Jember, 02 Juli 1969

Alamat : Rt. 01 Rw. 27 Jombang Kab. Jember

Agama : Islam

Periode : 1 Maret 2016

## 3. Sejarah Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1

Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1 didirikan pada tanggal 1 Februari 1969 oleh Yayasan Pembina IAIN Jember dengan nama sekolah Madrasah Tsanawiyah Institut Agama Islam Negeri Jember, yang selanjutnya disingkat dengan MTsIAIN Jember yang berlokasi di jalan WR. Supratman No 1 Jember (dalam kompleks Fakultas Tarbiyah IAIN Jember). Dengan status gedung yang masih numpang pada Fakultas



Tarbiyah IAIN Jember, waktu belajar pukul 12.10 – 17.00 WIB (siang hari). Ketua yayasan Madrasah Tsanawiyah IAIN Jember adalah Bapak K. A. Muchith Muzadi dengan jumlah murid pertama sebanyak 36 orang siswa.

Tanggal 4 Februari 1970, MTs IAIN dinegerikan dengan Surat Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1970, ditetapkan di Jakarta dengan nama Madrasah Tsanawiyah Agama Islam Negeri atau disingkat dengan MTsAIN Jember.

Tanggal 1 Desember 1971 dengan Surat Keputusan Direktorat Pendidikan Agama Jakarta dan Surat Jawatan Pendidikan Agama Propinsi Jawa Timur di Surabaya tanggal 5 Januari 1972, hasil musyawarah Cibogo (Jabar) nama MTsAIN berubah menjadi MMPN atau Madrasah Menengah Pertama Negeri, dan MTsAIN Jember menjadi MMPN 1 Jember.

Tanggal 15 Maret 1972 dengan Surat Keputusan Menteri Agama RI Nomor 31 Tahun 1972 dan Surat Dirjen Bimas Islam tanggal 15 Maret 1972 Nomor: E/III/TU/20001, nama MMPN berubah kembali menjadi MTsAIN. Tanggal 1 Oktober 1973 dengan Surat Keputusan Kepala Jawatan Pendidikan Agama Propinsi Jawa Timur di Surabaya Sdr. Arifin ditunjuk dan diangkat sebagai Pejabat Sementara Kepala MTsAIN Jember menggantikan Pejabat Lama Sdr. Bahri Mahalli, BA.

Tanggal 24 Maret 1975 ditetapkan di Jakarta terbitlah Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Menteri Agama, Menteri Pendidikan dan Kebudayaan serta Menteri Dalam Negeri, masing-masing dengan

Nomor 6 Tahun 1975, Nomor: 037/U/1975, Nomor: 36 Tahun 1975 tentang Peningkatan Mutu Pendidikan pada Madrasah, dan masing-masing ditandatangani oleh Amir Machmud sebagai Menteri Dalam Negeri, H.A Mukti Ali sebagai Menteri Agama dan Sjarif Thajeb sebagai Menteri Pendidikan dan Kebudayaan. Bunyi Surat Keputusan tersebut pada Bab 1 ayat 2 butir b. Madrasah Tsanawiyah setingkat dengan Sekolah Menengah Pertama.

Surat Keputusan Kepala Kantor Wilayah Departemen Agama Propinsi Jawa Timur di Surabaya, tanggal 26 Februari 1976 Nomor: N/L-lb/434/SK/76 Sde. Arifin NIP. 150010819 Lh. Jember, 21 September 1993 pangkat Pengatur Tk. I Gol II/d selaku Pejabat Kepala yang lama diserahkan kepada Pejabat Kepala yang baru Sdr. Dulhalim, BA. NIP. 150048045, Lh. Jember 8 Juni 1944 pangkat Pengatur Muda Tk. I Gol. II/b.

Tanggal 4 Mei 1977, MTsAIN Jember yang sementara kegiatan belajar mengajarnya numpang pada gedung Fakultas Tarbiyah IAIN Jember pindah menempati gedung sendiri yang terletak di Tegalboto Kidul Desa Sumbersari hasil dari Rehabilitasi Departemen Agama tahun anggaran 1975/1976 sebesar Rp. 4.600.000,- (Empat juta enam ratus ribu rupiah), dengan bangunan 3 lokal ruang belajar, 1 lokal ruang guru, 1 kamar mandi, 1 kamar WC dan 1 kamar gudang.

Keadaan personalia waktu itu, Guru tetap 7 orang, Guru Sependais 1 orang, Guru Honorer 5 orang dan TU 2 orang. Keadaan siswa Kelas 1

sebanyak 64 orang, kelas 2 sebanyak 55 orang, kelas 3 sebanyak 25 orang. Putra sebanyak 116 orang dan putri sebanyak 28 orang, jumlah seluruhnya sebanyak 144 orang.

Surat Keputusan Menteri Agama Nomor 16 Tahun 1978 tanggal 16 Maret 1978 nama Madrasah Tsanawiyah Agama Islam Negeri (MTsAIN) Jember berubah menjadi Madrasah Tsanawiyah Negeri (MTsN). Dengan dasar Surat Keputusan Menag tersebut MTsAIN Jember berubah menjadi MTsN Jember 1.<sup>47</sup>

#### **4. Visi dan Misi Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1**

Visi dari lembaga ini adalah : Inovatif, Cerdas, Mandiri dan Islami (“ICMI”)

Misi MTs Negeri Jember 1

- a. Mewujudkan pendidikan yang adil dan merata
- b. Berperan membangun masyarakat sadar pendidikan
- c. Mewujudkan siswa yang unggul dalam multi kompetensi
- d. Mewujudkan system kurikulum yang bermutu, efisien dan relevan.
- e. Mewujudkan madrasah yang menjalankan system manajemen mutu terpadu
- f. Mewujudkan madrasah yang memiliki teamwork yang kompak dan cerdas
- g. Mewujudkan madrasah yang memiliki system Transparansi manajemen yang baik

---

<sup>47</sup><http://mtsnjember1.sch.id/main/index.php?pg=sejarah>

- h. Mewujudkan madrasah yang memiliki sistem monitoring dan evaluasi yang baik
- i. Mewujudkan madrasah yang akuntabel

## 5. Sarana dan Prasarana MTs Negeri Jember 1

**Tabel. 4.1**

Jumlah dan Kondisi sarana dan prasarana MTs Negeri Jember 1 tahun 2016/2017.<sup>48</sup>

### a. Jumlah dan kondisi bangunan

NO	Jenis Bangunan	Baik	Rusak Ringan
1	Ruang Kelas	5	16
2	Ruang Kepala Sekolah	1	
3	Ruang Guru	2	
4	Ruang Tata Usaha	1	
5	Laboratorium IPA		1
6	Laboratorium Komputer	1	
7	Laboratorium Bahasa	1	
8	Ruang Perpustakaan		1
9	Ruang UKS	1	
10	Toilet Guru	5	
11	Toilet Siswa	3	3
12	Ruang BK	1	
13	Gedung Aula	1	
14	Ruang OSIS	1	
15	Masjid/Mushola	1	
16	Rumah Dinas Guru	1	
17	Pos Satpam	1	
18	Koperasi Siswa	1	

### b. Sarana prasarana pendukung madrasah

NO	Jenis Sarpras	Jumlah sarpras menurut kondisi		Jumlah ideal sarpras
		Baik	Rusak	
1	Kursi Siswa	670	543	730
2	Meja Siswa	613	335	730
3	Kursi Guru di Kelas	42	20	50
4	Meja Guru di Kelas	5	13	25
5	Papan Tulis	30	12	42

<sup>48</sup> Sumber data: Dokumentasi pada hari Senin 27 Februari 2017

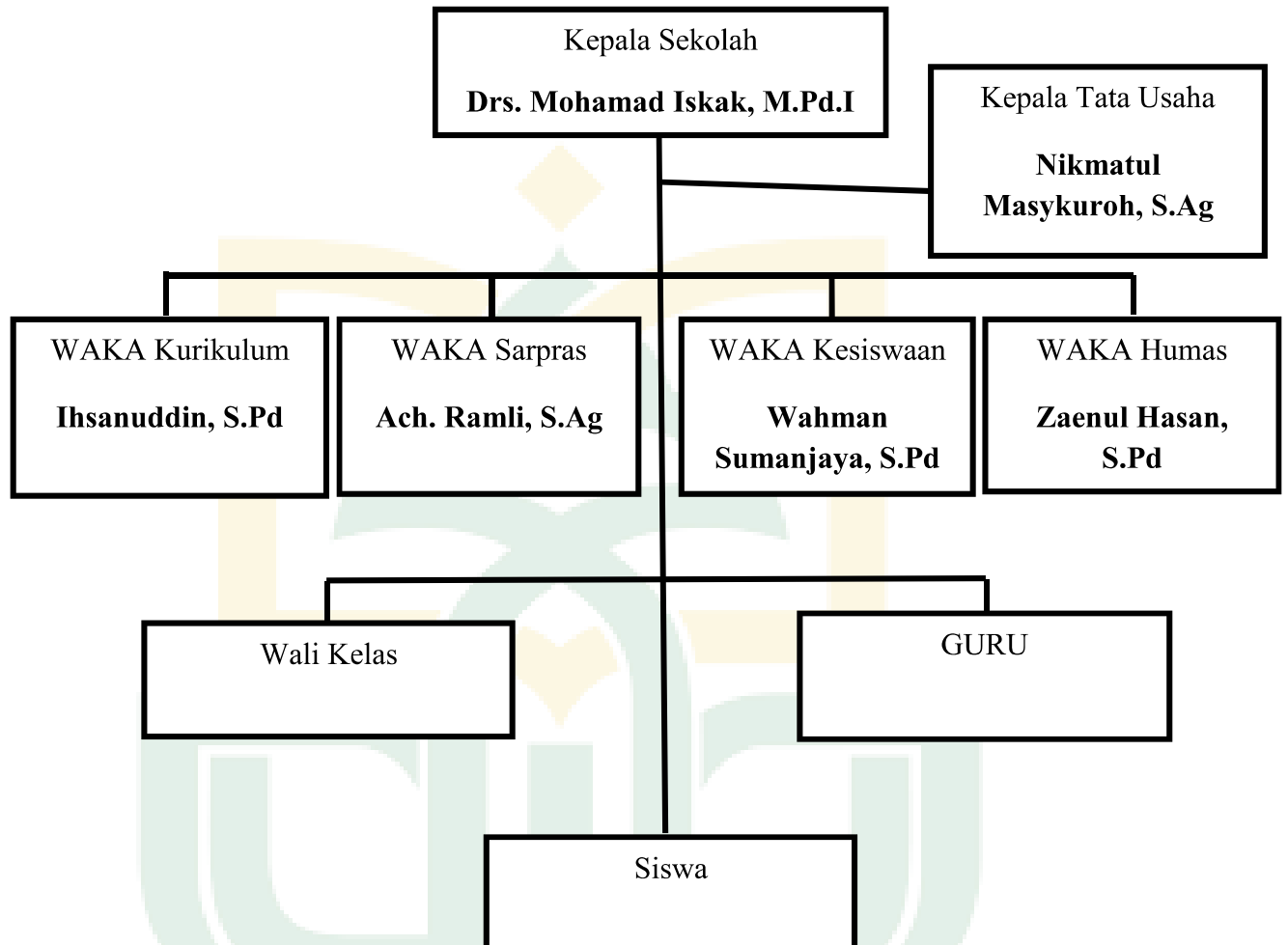
6	Lemari di Ruang Kelas	5	16	21
7	Komputer/Laptop di Lab	0	21	38
8	Alat Peraga PAI	4	0	10
9	Alat Peraga IPA (Sains)	30	0	80
10	Bola Sepak	6	49	25
11	Bola Voli	10	17	25
12	Bola Basket	2	0	5
13	Meja Pingpong (Tenis Meja)	1	0	2
14	Lapangan Sepak Bola/Futsal	1	0	1
15	Lapangan Bulutangkis	1	0	1
16	Lapangan Basket	1	0	1
17	Lapangan Bola Voli	1	0	1



## 6. Struktur sekolah MTs Negeri Jember 1

### Bagan. 4. 1

Struktur Organisasi Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1  
Tahun Pelajaran 2016/2017<sup>49</sup>



<sup>49</sup> Sumber data: Dokumentasi pada hari Senin 27 Februari 2017

## 7. Kondisi Guru (daftar nama dan jabatan)

**Tabel. 4.2**

Data nama-nama guru dan jabatan di MTs Negeri Jember 1<sup>50</sup>

NO	NAMA	Pendidikan		Pangkat /Gol	Tugas Tambahan
		NAMA	MAPEL		
1	Drs. MOHAMMAD ISKAK, M.Pd.I	S.2 . DARUL ULUM	MATEMATIKA	IV/b	Kepala Sekolah
2	Dra. ST. ROHMATUN	SI IAIN	AQIDAH-AKHLAK	IV/a	Wali Kelas IX B
3	Dra. ST. NURHAYATI, M.Pd	S.2. PGRI	BHS.INGGRIS	IV/a	Wali Kelas VIII B
4	ENDANG YUANA, S.Pd, M.Pd	S.2. UNM	BHS.INGGRIS	IV/a	Wali Kelas VII A
5	AZIZAH WAHYUNI, S.Pd	S.I UIJ	BHS.INGGRIS	IV/a	Wali Kelas VIII F
6	ROHMIYATI, S.Pd	S.I UNEJ	IPS EKONOMI	IV/a	Wali Kelas VII D
7	HARININGSIH, S.Pd	S.I UIJ	MATEMATIKA	IV/a	Wali Kelas VII C
8	TUTIK SUSIYANA, S.Pd	S.I UIJ	MATEMATIKA	IV/a	Kepala Perpustakaan
9	IHSANUDDIN, S.Pd	S.I UNEJ	IPA FISIKA	IV/a	WAKA Kurikulum
10	ZAENOL HASAN, S.Pd	S.I UNEJ	BHS INDONESIA	IV/a	WAKA Humas
11	AMRU FAJAR AGUS, S.Pd	S.I UNEJ	MATEMATIKA	IV/a	
12	HAFSAH HASAN, S.Pd	S.I UNMUH	IPA BIOLOGI	III/d	Kepala Laboratorium
13	MUKMINA, S.Pd	S.I IKIP JEMBER	PKN	III/d	Wali Kelas VII B
14	SUGIARTIK, S.Pd	SI. UNEJ	IPS SEJARAH	III/d	Wali Kelas IX F
15	MUHAMMAD SODIQ, S.Ag	S.I STAIN	PAI/BHS ARAB	III/d	Wali Kelas VII E
16	MULIK SISWANDANI, S.Pd	S.I UNEJ	BHS INDONESIA	III/d	Wali Kelas VIII C
17	SITI ALFIAH, S.Pd, M.Si	S.2 ITS	MATEMATIKA	III/c	Wali Kelas VIII A
18	ABDUL BARI	SI UNEJ	MATEMATIKA	III/c	Wali Kelas VII G
19	MUHAMMAD TANTOWI, S.Pd.I M.Pd.I	S.2 STAIN	PAI/BHS ARAB	III/c	Wali Kelas IX G
20	MUHAMMAD BADRUS SHOLEH, S.Pd.I, M.Pd.I	S.2 STAIN	PAI	III/c	Wali Kelas VIII D
21	BURHANUDIN, S.Pd	SI. UNEJ	IPS/ SEJARAH	III/c	Wali Kelas VII F
22	Dra. AMYANAH,	SI UNMUH	BK	III/c	
23	WAHMAN SUMANJAYA, S.Pd	S.I IKIP BWI	PENJASKES	III/c	WAKA Kesiswaan

<sup>50</sup> Sumber data: Dokumentasi pada hari Senin 27 Februari 2017

24	ACH. RAMLI, S.Ag	S.I STAIN	PAI	III/c	WAKA Sarpras
25	IKA INDRIYATI RAHAYU, S.Pd	S.I UNEJ	IPA BIOLOGI	III/c	Wali Kelas IX A
26	Dra. BUDIARTI	S.I IKIPJEMBER	IPS EKONOMI	III/c	Kepala UKS
27	MUTAMIMAH, S.Pd	S.I UNEJ	BHS INDONESIA	III/c	Wali Kelas VIII G
28	SANTONO, S.Pd.I	S.I STAIN	PAI	III/c	Wali Kelas IX E
29	SRIAMAH, S.Pd	S.I IKIP MALANG	MATEMATIKA	III/c	Wali Kelas IX D
30	SITI WASILAH, S.Pd	S.I UNEJ	BHS INGGRIS		
31	YAZIRUL AZIZ, S.P.d.I	S.I UIJ	PT		
32	UBAIDILLAH	SMA	TIK		
33	Drs. ZAINAL ARIFIN	S.I IAIN	PAI		
34	VONDA SILVIA ,S.Pd	S.I F.FOK	PENJASKES		
35	M. SHOIFUL MUCHLISH, LC	SI	PAI		
36	LUB'ATUS SA'ADAH	S.I STAIN	EKONOMI		
37	ENI AGUSTINA	D2 IKIP MALANG	SENI BUDAYA		
38	ABDUL GHOFUR,S.Pd.I	SI. STAIN	PAI		Wali Kelas VIII E
39	HENI ROSIDA PUSPITASARI, S.S	SI UNEJ	BHS SASTRA		
40	FAJAR LAILATUL MI'ROJIAH, S.Pd	SI UNEJ	IPA FISIKA		

## B. Penyajian Data dan Analisis

### 1. Perencanaan Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kuantitas

#### Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember

Dalam rangka memasarkan pendidikan perlu adanya perencanaan sebelum melakukan pemasaran pendidikan tersebut. Oleh karena itu, dalam rangka meningkatkan kuantitas input siswa sebelum melakukan promosi harus direncanakan secara matang apa yang diperlukan terlebih dahulu.



Menurut Zaenul Hasan, S.Pd selaku Waka Humas di MTs Negeri Jember 1 berpendapat mengenai perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa adalah sebagai berikut:

“itu pertama yang jelas kita merencanakan dalam bentuk besar yaitu rencana kerja madrasah, nah di RKM itu kita rencanakan kegiatan mulai tahun pertama sampai tahun ke empat dan setiap tahun itu kita adakan revisi manakala ada yang kurang bagus kita rujuk kembali. Berikutnya adalah pembentukan panitia yaitu bagaimana memasarkan lembaga kita yaitu pembentukan panitia penerimaan siswa baru.”<sup>51</sup>

Senada dengan yang disampaikan waka Humas MTsN Jember 1 tentang perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa menurut Drs. Mohamad Iskak, M.Pd.I selaku Kepala Madrasah adalah sebagai berikut:

“istilahnya bukan promosi ya karena promosi itu hanya untuk lembaga yang istilahnya masih baru dan membutuhkan banyak siswa sedangkan madrasah ini sudah termasuk maju dan dikenal oleh masyarakat tapi yaa bisalah dikatakan promosi, jadi yang perlu direncanakan pertama kali itu adalah kepanitiaannya kemudian kuota yang harus kami penuhi berapa dan juga menyiapkan target penerimaan siswa kira-kira kemampuan siswa kami ini seberapa bagusnya tapi itu nanti bisa dilihat dari hasil tes itu untuk kedalamnya. Untuk keluar kami hanya memberikan informasi ke lembaga-lembaga resmi semacam Kemenag kemudian madrasah-madrasah yang ada di sekitar sini baik melalui brosur, surat, ada beberapa banner itupun hanya kami letakkan di depan madrasah ini saja.”<sup>52</sup>

Demikian juga dengan yang dikemukakan oleh Santono, S.Pd.I selaku wakil Waka Humas yang mengatakan bahwa:

---

<sup>51</sup> Sumber data: Wawancara dengan Waka Humas pada hari rabu 26 Maret 2017

<sup>52</sup> Sumber data: Wawancara dengan Kepala Madrasah pada hari jumat 28 Maret 2017

“yang pasti memang sebelum melakukan pemasaran pendidikan atau yang disebut dengan promosi adalah membuat rencana program selama 1 tahun seperti target ke depan mengikuti lomba KSM atau lomba-lomba lain yang berkaitan dengan pelajaran. Nah itu sudah pasti direncanakan di awal jadi saat melakukan seleksi itu benar-benar dipilih siswa yang berprestasi tinggi agar bisa mengikuti lomba-lomba di masa mendatang guna memenuhi rencana awal yaitu program selama satu tahun target kedepan”<sup>53</sup>

Kepala Sekolah maupun Waka Humas juga tidak secara sepihak dalam merencanakan sesuatu terutama terkait pemasaran pendidikan, akan tetapi dalam forum rapat terlebih dahulu dengan para Waka dan juga guru-guru. Itu terlihat dari susunan kepanitiaan yang tentunya dalam pembentukannya harus ada orang yang bersangkutan yaitu guru-guru yang dipilih untuk menjadi panitia apakah sanggup atau tidak mengemban tugas yang dilimpahkan.

Dalam perencanaan pemasaran pendidikan juga perlu adanya analisis kebutuhan calon peserta didik, dan itu dilakukan agar sekolah atau madrasah mengetahui apa yang menjadi kebutuhan dari calon peserta didik. Waka Humas menambahkan, beliau mengatakan:

“Selanjutnya kita tetap mengacu pada analisis kebutuhan baik itu PAGU nya, tetap kita analisis PAGU kita itu berapa sih yang mau diterima; yang kedua itu analisis dengan masalah program lembaga kita yaitu dengan adanya kelas bina prestasi ya kita analisis juga terutama sumber inputnya yang nanti bisa mampu mengisi kelas bina prestasi. Jadi antara PAGU yang kita analisis, berapa sih PAGU nya kita terus inputnya yang kita harapkan itu yang bagaimana? Itu yang kita analisis.”<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> Sumber data: Wawancara dengan wakil Waka Humas pada hari rabu 26 Maret 2017

<sup>54</sup> Sumber data: Wawancara dengan Waka Humas pada hari rabu 26 Maret 2017

Di pertegas dengan pendapat Kepala Sekolah yang mengatakan bahwa:

“iya tetap kita melakukan analisis kebutuhan siswa terutama dengan adanya kelas bina prestasi dan reguler, jadi yang kami analisis adalah berapa jumlah siswa yang dibutuhkan di kelas bina prestasi dan berapa jumlah siswa yang dibutuhkan di kelas reguler. Seperti jumlah siswa yang masuk selama pendaftaran kemarin itu ada sekitar 100 siswa yang tidak bisa kami layani di karenakan kebutuhan di kelas bina prestasi dan reguler sudah tercukupi, itu juga sebagai bukti bahwasanya masyarakat sudah mulai percaya pada lembaga kami sehingga untuk masalah kuantitas input siswa setiap tahun tidak menjadi masalah bagi madrasah kami.”<sup>55</sup>

Waka Humas juga menambahkan bahwasanya dalam perencanaan ini juga ditentukan adanya segmen pasar terhadap peserta didik, beliau mengatakan bahwa:

“di perencanaan ini juga ditentukan adanya segmen pasar atau pengelompokan karena di MTs 1 itu kan punya dua posisi yaitu ada posisi bina prestasi dan posisi kelas reguler, nah dari input itu setelah kita seleksi dan akhirnya dikelompokkan menjadi dua kelompok. Jadi kalau berdasarkan intelektualnya, yang punya intelektual tinggi dan prestasi yang bagus itu nanti diarahkan masuk ke kelompok bina prestas, sementara mereka yang biasa-biasa saja baik intelektual maupun prestasinya biasa saja maka diarahkan ke kelompok reguler.”<sup>56</sup>

Berdasarkan hasil temuan melalui wawancara dapat disimpulkan bahwa MTsN Jember 1 dalam mengimplementasikan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa yaitu: 1) membuat program tahunan atau rencana kerja madrasah; 2) membentuk kepanitiaan atau panitia penerimaan siswa baru; 3) melakukan analisis

---

<sup>55</sup> Sumber data: Wawancara dengan Kepala Sekolah pada hari jumat 28 Maret 2017

<sup>56</sup> Sumber data: Wawancara dengan Waka Humas pada hari rabu 26 Maret 2017

kebutuhan calon siswa; dan 4) menentukan segmen pasar atau pengelompokan.

Untuk memperjelas hasil temuan diatas peneliti sudah menyiapkan dokumentasi yang merupakan hasil dari observasi yang telah peneliti lakukan terkait hal yang dikemukakan waka Humas tentang PAGU pada setiap penerimaan siswa baru yang akan penulis lampirkan di halaman lampiran, disana dijelaskan bahwasanya PAGU siswa adalah 226 tapi jumlah siswa yang mendaftar adalah 319. Itu membuktikan pemasaran atau promosi yang dilakukan sekolah/madrasah sudah dapat menarik minat calon siswa dalam rangka meningkatkan kuantitas input siswa.<sup>57</sup>

## **2. Pengarahan Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kuantitas Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember**

Pelaksanaan pemasaran pendidikan di sekolah atau madrasah hendaknya memperhatikan variabel-variabel yang dapat menarik minat calon peserta didik. Seperti halnya di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember untuk menarik minat calon peserta didik dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan telah melakukan beberapa hal yang sekiranya dapat menarik minat calon siswa, tujuannya adalah untuk meningkatkan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember. Dan semua yang dilakukan oleh lembaga terkait pemasaran ataupun publikasi kepada umum sebelumnya sudah mendapat pengarahan dari kepala sekolah sebagai pengambil keputusan yang akhirnya disepakati oleh para guru, sehingga

---

<sup>57</sup> Sumber data: Observasi pada hari rabu 26 Maret 2017

dilakukanlah kegiatan pemasaran yang telah dilakukan oleh lembaga dalam menarik minat masyarakat sebagai pengguna pendidikan.

Menurut Zaenul Hasan S.Pd.I selaku Waka Humas di MTsN 1

Jember berpendapat bahwasanya:

“iya untuk pelaksanaannya terkait pemasaran (promosi) sebelumnya sudah mendapat pengarahannya dan juga kesepakatan dari kami semua dalam memasarkan dan mempromosikan lembaga kami, jadi selain kita menyebar brosur, kita juga melakukan presentasi di sekolah-sekolah target tentang bina prestasi, selain itu kita juga menyebar pamphlet dan promo-promo lain di tiap-tiap event. Contohnya seperti acara milad madrasah kemarin itu juga salah satu tujuannya untuk promosi pada umum tentang madrasah kami, di acara itu kan dilaksanakan kompetisi Kommipa dari tingkat SD dan MI kami berharap para siswa itu bisa kami tarik untuk masuk di madrasah kami, itu bentuk pemasaran kami yang telah kami lakukan sampai sekarang.”<sup>58</sup>

Senada dengan yang dijelaskan Waka Humas diatas mengenai pelaksanaan pemasaran, Mohammad Iskak M.Pd.I selaku Kepala Madrasah MTsN 1 Jember berpendapat pelaksanaan pemasaran pendidikan sebagai berikut:

“kalau sistem yang kami bangun karena kami sudah mapan kami tidak terlalu masuk di wilayah itu karena kami sadar bahwasanya masih ada banyak madrasah yang membutuhkan siswa dan kami juga berfikir jika terlalu banyak pendaftar itu juga tidak baik, meskipun ada untungnya juga kita bisa memilih akan tetapi kami tidak ingin ada banyak orang kecewa karena tidak dapat diterima. Cukup sederhana saja yang kami lakukan dalam pemasaran pendidikan di lembaga kami karena lembaga kami sudah termasuk lembaga yang mapan yaitu seperti yang sudah saya katakan sebelumnya menyebar brosur, pasang banner itupun hanya di depan itu.”<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> Sumber data: Wawancara dengan Waka Humas pada hari rabu 26 Maret 2017

<sup>59</sup> Sumber data: Wawancara dengan Kepala Madrasah pada hari jumat 28 Maret 2017

Selain itu terkait pelaksanaan pemasaran pendidikan Santono. S.Pd.I selaku wakil Waka Humas berpendapat sebagai berikut:

“iya selain menyebarkan brosur kita juga mempromosikan hasil atau output dari lembaga kami misalnya mereka yang sudah lulus dari sini itu kan rata-rata memiliki prestasi,, nah itu juga kita gunakan untuk menarik minat calon pendaftar mungkin mereka ada keinginan menjadi seperti itu maka kami bisa melayaninya di kelas Bina Prestasi, juga promosi di sekolah-sekolah maju seperti al-Amin dan al-Furqon kita mengadakan semacam komunikasi dengan mereka bahwa di sekolah kami ada program seperti ini. Kami juga memberikan informasi seperti spanduk dan banner. Termasuk juga promosi di setiap event juga kita lakukan untuk memberikan informasi di dalam madrasah ini.”<sup>60</sup>

Dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan selain menyebar brosur dan sebagainya yang sudah dikemukakan oleh kepala sekolah, waka Humas, dan wakil waka Humas. Dilakukan juga yaitu membangun layanan baru yang menjadi keinginan, kebutuhan dan harapan masyarakat.

Waka Humas menambahkan tentang membuka layanan baru tersebut dalam pelaksanaan pemasaran yaitu sebagai berikut:

“iya mengenai layanan yang dibutuhkan siswa melalui hasil analisis kebutuhan calon siswa yang kami lakukan tetap kita komitmen masalah pelayanan, karena disini menyediakan layanan di dua kelas yaitu bina prestasi dan reguler. Nah andai saja mereka yang sudah di kelas bina prestasi karena ada berbagai kendala baik dari siswa maupun wali murid misalnya minta pindah ke kelas lain maka disana tetap kita layani.”<sup>61</sup>

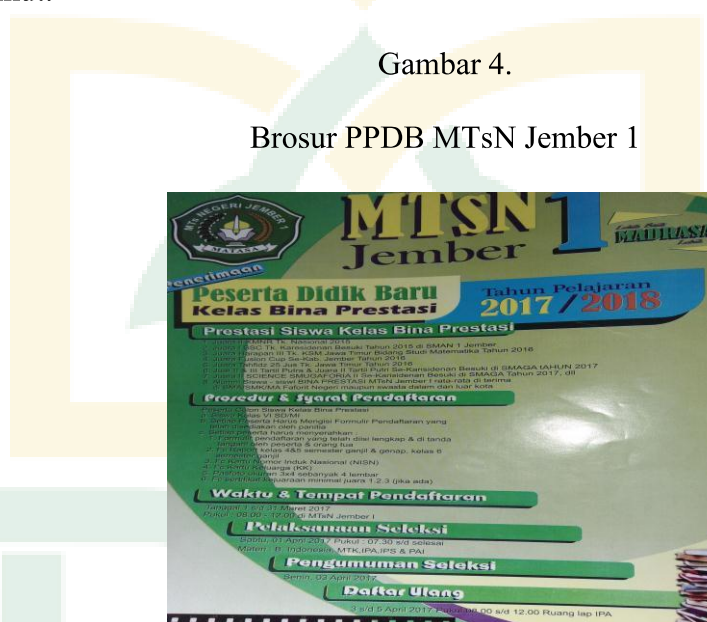
Berdasarkan hasil temuan melalui wawancara dapat disimpulkan bahwa MTsN Jember 1 dalam mengimplementasikan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa terutama mengenai pelaksanaan pemasaran pendidikan yaitu: 1) Menyebar brosur,

<sup>60</sup> Sumber data: Wawancara dengan wakil Waka Humas pada hari rabu 26 Maret 2017

<sup>61</sup> Sumber data: Wawancara dengan Waka Humas pada hari rabu 26 Maret 2017

phamphlet, banner, spanduk; 2) presentasi di sekolah-sekolah target; 3) promo di tiap-tiap event seperti salah satunya milad madrasah melalui kompetisi Kommipa.

Untuk memperjelas hasil temuan diatas peneliti sudah menyiapkan dokumentasi berupa brosur yang diedarkan oleh madrasah yaitu sebagai berikut:



Sumber: Dokumentasi.<sup>62</sup>

Gambar diatas menunjukkan bahwa pemasaran (promosi) yang dilakukan oleh lembaga selain memasarkan keadaan lembaga, layanan, biaya dan juga proses. Lembaga juga mempromosikan output pendidikan kelas bina prestasi yang rata-rata bisa diterima di SMA/MA favorit Negeri atau Swasta baik dalam dan luar negeri. Hal ini diperkuat oleh pernyataan yang diberikan oleh wakil waka Humas MTsN 1 Jember bahwasanya:

“dalam pemasaran ini kami juga mempromosikan output yang kami hasilkan di kelas bina prestasi rata-rata bisa diterima di SMA/MA

<sup>62</sup> Sumber data: dokumentasi pada hari rabu 26 April 2017



favorit, tujuannya adalah untuk menarik minat calon peserta didik karena kami berfikir anak-anak di luar sana juga menginginkan hal yang sama yaitu dengan menjadi siswa berprestasi maka akan memudahkan mereka untuk menuju ke jenjang yang diinginkan seperti itu.”

Selain itu peneliti juga menyaksikan kompetisi kम्मipа yang dijadikan kesempatan untuk menarik calon siswa berprestasi yang mengikuti kompetisi kम्मipа, dengan diadakannya kompetisi kम्मipа pada waktu acara milad madrasah tujuannya adalah untuk menarik minat siswa agar tertarik untuk mendaftarkan dirinya di MTsN 1 Jember akan tetapi adanya hal tersebut tidak membawa dampak apapun terhadap lembaga karena dari semua siswa sebanyak yang mengikutinya tidak sampai 50% yang mendaftar di MTsN 1 Jember.<sup>63</sup> Hal ini sesuai dengan yang ditambahkan waka Humas bahwasanya:

“acara milad madrasah kemarin itu juga salah satu tujuannya untuk promosi pada umum tentang madrasah kami, di acara itu kan dilaksanakan kompetisi Kम्मipа dari tingkat SD dan MI kami berharap para siswa itu bisa kami tarik untuk masuk di madrasah kami akan tetapi ternyata sebagian besar dari mereka tidak sampai 50 % yang mendaftar disini, hanya ada satu dua siswa saja.”

Hal ini juga dipertegas oleh kepala madrasah yang menyatakan bahwa acara milad dengan diadakan kompetisi kम्मipа tidak membawa hasil, yaitu sebagai berikut:

“awalnya memang iya kompetisi kम्मipа dengan hadiah yang begitu besarnya ini kami jadikan sebagai ajang promosi dan memperkenalkan madrasah kami pada masyarakat terutama kepada calon siswa yang berprestasi akan tetapi ternyata itu tidak membawa dampak, karena rata-rata siswa yang mengikuti kompetisi itu mendaftar dan masuk di sekolah lain. Dari mereka semua yang masuk disini bias dihitung dengan jari, hanya kami tetap

<sup>63</sup> Sumber data: Observasi pada hari rabu 26 Maret 2017



menyelenggarakan itu karena sudah menjadi kegiatan rutin kami setiap tahun.”

Jadi dari hasil observasi peneliti tentang adanya kompetisi kummipa pada event milad madrasah tujuan awalnya adalah sebagai kesempatan untuk mempromosikan madrasah dalam meningkatkan kuantitas input siswa di MTsN 1 Jember. Akan tetapi itu semua tidak membawa dampak apapun terhadap madrasah karena para siswa yang mengikuti kompetisi tersebut yang diharapkan mendaftar di MTsN 1 Jember rata-rata mendaftar di sekolah lain dan yang mendaftar di MTsN 1 Jember juga hanya bisa dihitung dengan jari.

### **3. Pengawasan Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kuantitas Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember**

Setiap kegiatan yang dilakukan pasti membutuhkan pengawasan baik itu berupa monitoring maupun evaluasi, begitu juga dengan pemasaran pendidikan yang dilakukan di sekolah juga diadakan evaluasi atau bahkan monitoring. Sama halnya di MTsN 1 Jember untuk pengawasan pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa telah dilakukan monitoring dan evaluasi.

Menurut Zaenul Hasan, S.Pd selaku waka Humas di MTsN 1 Jember berpendapat tentang dilakukannya evaluasi yaitu:

“itu tetap kita evaluasi setiap tahun tentang sisi plus minusnya, sehingga dalam tahun ke tahun ada peningkatan terutama dengan kualitasnya. Kalau kuantitas di madrasah kami sudah tidak ada masalah karena setiap tahun selalu ada peningkatan dan kami selalu menolak siswa tiap tahunnya, kurang lebih 100 lebih.”

Seperti yang telah dijelaskan waka Humas diatas mengenai pengawasan pemasaran pendidikan, hal serupa juga disampaikan oleh Mohammad Iskak, M.Pd.I selaku kepala madrasah MTsN 1 Jember yaitu sebagai berikut:

“kami tiap tahun mengadakan evaluasi setelah selesai melakukan promosi, cuman evaluasinya kan dari segi teknis kedalam juga kemudian teknis keluar juga ini yang terus kita perbarui, mana yang paling elegan dan memudahkan masyarakat intinya begitu. Saya pingin dalam mengayomi madrasah itu cukup dengan melayani masyarakat dan mereka bisa terlayani dengan mudah bahkan kami sudah menunjukkan website juga memberi informasi tentang madrasah ini dengan mudah. Tujuannya apa? Masyarakat yang ada jauh dari madrasah ini agar mudah dalam mengetahui informasi apa yang ada di dalam madrasah ini. Ini kan penting karena orang luar kan gak ngerti kalau tidak diberitahu apa yang ada di dalam sini. Lho kan pernah ada tamu penceramah itu gak ngerti kalau ada madrasah besar di dalam sini, nah ini maksud kami kan kembali ke evaluasi kami, jadi evaluasi itu selain sebagai control kami juga kan menyerap masukan dari masyarakat, apa sebenarnya yang kurang dari madrasah kami.”

Senada yang dikemukakan oleh waka Humas dan juga kepala sekolah, demikian juga yang dijelaskan oleh Santono, S.Pd.I mengenai pengawasan pemasaran yang dilakukan di MTsN 1 Jember baik itu monitoring maupun evaluasinya yaitu sebagai berikut:

“iya biasanya tiap tahun, kita kan evaluasi itu. Kita kan mengevaluasi setiap kegiatan satu tahun itu, atau kadang minimal tiga bulan sekali kita mengadakan evaluasi. Bagaimana kalau dalam tiga bulan itu kita mengalami kesulitan ataupun hambatan ya kita harus meningkatkan lagi promosinya, baik itu promosi atau hal lainnya yang harus diperbaiki supaya madrasah kita lebih dikenal.”

Berdasarkan hasil temuan melalui wawancara dapat disimpulkan bahwa MTsN Jember 1 dalam mengimplementasikan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa terutama

mengenai pengawasan pemasaran pendidikan yaitu: evaluasi dilakukan setiap tahun tiap selesai dilakukannya pemasaran (promosi), evaluasi yang dilakukan selain sebagai pertimbangan untuk kelancaran pemasaran selanjutnya juga dilakukan dengan tujuan diadakannya promosi dari lembaga diharapkan mendapatkan masukan dari masyarakat yang merupakan pelanggan pendidikan dan masukan yang diterima bisa diserap dengan baik oleh lembaga guna mengetahui apa yang sebenarnya kurang dari lembaga madrasah tersebut.

Selain itu peneliti juga membuktikan bahwasanya bentuk evaluasi yang dilakukan oleh madrasah salah satunya adalah melalui komunikasi dengan wali murid, hal ini dilakukan untuk mengetahui apa yang menjadi keluhan dan masukan dari pelanggan pendidikan terutama yang belajar di MTsN 1 Jember maka secepatnya diperbaiki dan dibenahi.<sup>64</sup>

Komunikasi sebagai bentuk evaluasi dari kegiatan pemasaran (promosi) tidak hanya dilakukan bersama dengan wali murid akan tetapi dengan para guru juga yang dilakukan setiap tahun setelah selesai melakukan promosi bahkan terkadang setiap tiga bulan sekali diadakan evaluasi manakala ada kesulitan dan hambatan terutama terkait promosi maka lembaga akan lebih meningkatkan lagi promosinya agar MTsN 1 Jember lebih dikenal oleh masyarakat.

Jadi berdasarkan observasi peneliti evaluasi terkait pemasaran atau publikasi MTsN 1 Jember tidak hanya melibatkan orang-orang tertentu saja

---

<sup>64</sup> Sumber data: Observasi pada hari rabu 26 Maret 2017

akan tetapi juga melibatkan semua guru dan wali murid, semua itu tujuannya adalah untuk memberikan mereka kesempatan untuk memberi masukan kepada lembaga. Dan masukan yang diterima bisa diserap dengan baik oleh lembaga guna memperbaiki apa yang kurang dari lembaga madrasah tersebut.

### **C. Pembahasan Temuan**

#### **1. Perencanaan Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kuantitas Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember sudah berjalan dengan baik dan juga efektif.

Perencanaan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember adalah: *pertama*, membuat program tahunan atau rencana kerja madrasah (RKM) selama 4 tahun. Dan diadakan revisi setiap tahunnya manakala ada yang kurang bagus kemudian di rujuk kembali. *Kedua*, membentuk kepanitiaan atau panitia penerimaan siswa baru. *Ketiga*, analisis kebutuhan calon siswa. PAGU (jumlah siswa yang akan diterima atau dibutuhkan lembaga), selain itu juga lembaga menganalisis terutama terkait program sekolah yaitu dengan adanya kelas bina prestasi dan regular meskipun tetap mengacu pada hasil dari seleksi. Dan *keempat*, menentukan segmen pasar atau pengelompokan. Dengan adanya kelas bina prestasi dan regular ada

pengelompokan yaitu hasil seleksi dari calon siswa yang akan dilaksanakan, jika berdasarkan intelektualnya, yang punya intelektual tinggi dan prestasi yang bagus diarahkan masuk ke kelas bina prestasi sementara bagi mereka yang biasa-biasa saja baik intelektual maupun prestasinya maka diarahkan ke kelas reguler.

Hasil temuan diatas hampir sama dengan teori yang dipaparkan oleh Muhaimin bahwasanya dalam perencanaan pemasaran pendidikan salah satunya adalah menentukan segmen pasar,<sup>65</sup> terlihat dari adanya program sekolah yaitu bina prestasi dan reguler. Karena untuk menempatkan siswa pada kelas bina prestasi atau reguler tentunya ada perbedaan dari segi intelektual, bagi siswa yang memiliki pengetahuan yang tinggi dan prestasi yang bagus akan berada di kelas bina prestasi dan yang sebaliknya maka akan dimasukkan pada kelas reguler.

Selain itu menurut Muhaimin dalam melihat segmen pasar ini sekolah/madrasah juga harus menentukan calon siswa yang akan dipilihnya. Beberapa kategori tersebut meliputi: (1) berdasarkan intelektual, ini berarti bahwa sekolah/madrasah akan menerima calon siswa berdasarkan kemampuan intelektualnya. Keadaan ini paling banyak dilakukan, sehingga sekolah/madrasah akan melaksanakan tes terlebih dahulu terhadap calon siswa yang berminat masuk ke sekolah/madrasah tersebut; (2) berdasarkan bakat khusus, ini berarti bahwa sekolah/madrasah akan menerima langsung calon-calon siswa yang memiliki bakat-bakat

---

<sup>65</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 103

khusus semacam kesenian, olahraga dan sebagainya; (3) berdasarkan kelompok/golongan, sekolah/madrasah akan menerima siswa dari kelompoknya atau golongannya saja misalnya menerima siswa dari kelompok atau golongan Islam tertentu, menerima siswa dari marga tertentu; (4) berdasarkan keinginan sosial, ini berarti bahwa sekolah/madrasah akan menerima calon siswa berdasarkan keinginan-keinginan sosial yang ada di masyarakat, misalnya keinginan masyarakat kulit hitam yang ada di Amerika atau keinginan masyarakat-masyarakat tertentu; (5) berdasarkan semua anak, kebanyakan semua calon siswa masuk dalam kategori ini, yang mana sekolah/madrasah akan menerima semua calon siswa yang berasal dari negara itu.<sup>66</sup>

Meskipun perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh MTsN 1 Jember tidak seratus persen sesuai dengan apa yang dipaparkan oleh Muhaimin yang menyatakan bahwasanya dalam perencanaan pemasaran pendidikan yaitu: *pertama*, menentukan visi misi, tujuan umum dan khusus sekolah/madrasah; *kedua*, menganalisis tantangan dan peluang; *ketiga*, menganalisis kekuatan dan kelemahan; dan *keempat*, menentukan segmen pasar. Akan tetapi sudah cukup baik karena tetap mengacu pada analisis kebutuhan calon peserta didik, sehingga bisa diketahui apa yang menjadi kebutuhan calon peserta didik.

## **2. Pengarahan Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kuantitas Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember**

---

<sup>66</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 103-104

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, pengarahannya pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember juga sudah berjalan dengan baik dan juga efektif.

Pengarahannya yang diperoleh serta di implementasikan atau dilaksanakan untuk meningkatkan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember adalah: *pertama*, menyebar brosur, phamphlet, banner, spanduk; *kedua*, presentasi di sekolah-sekolah target; *ketiga*, promo di tiap-tiap event seperti salah satunya milad madrasah melalui kompetisi Kommipa. Acara milad madrasah yang selalu dilaksanakan setiap tahun tujuannya adalah untuk menjaga citra positif terhadap reputasi lembaga dengan adanya kompetisi Kommipa yang pasti meninggalkan kesan positif bagi masyarakat terhadap lembaga pendidikan. Hal ini juga dijadikan kesempatan oleh lembaga untuk mempublikasikan adanya lembaga pendidikan yang terbilang cukup maju kepada khalayak ramai supaya bisa lebih dikenal lagi terutama bagi yang belum mengetahui adanya lembaga tersebut.

Hasil temuan diatas sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Muhaimin yang menyatakan bahwasanya dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan yaitu: *pertama*, strategi biaya yang tepat; *kedua*, tempat/lokasi pelayanan yang baik dan memadai; *ketiga*, menjaga citra terhadap reputasi sekolah/madrasah; *keempat*, publikasi terhadap sekolah/madrasah; dan *kelima*, membuka layanan-layanan baru yang menjadi kebutuhan,

keinginan dan harapan masyarakat.<sup>67</sup> Terlihat dari yang sudah penulis paparkan sebelumnya, demikian juga dengan biaya yang diberikan oleh MTsN 1 Jember. Dengan adanya dua kelas yaitu bina prestasi dan reguler maka biaya pada kelas bina prestasi juga lebih tinggi karena pada kelas ini diberikan jam pelajaran tambahan dengan mendatangkan guru baru lagi dari luar sehingga biaya operasionalnya juga bertambah.

Disamping itu, pihak sekolah juga tidak mengikat peserta didik jika sudah masuk pada kelas bina prestasi akan tetapi mungkin dengan adanya berbagai kendala misalnya wali murid tidak mampu untuk membayar biaya (spp) pada kelas bina prestasi maka peserta didik bisa pindah ke kelas reguler. Jadi disesuaikan dengan kemampuan dari wali murid sendiri.

### **3. Pengawasan Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Kuantitas**

#### **Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, pengawasan pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember juga sudah berjalan dengan baik dan juga efektif.

Dengan dilakukannya pengawasan dalam pemasaran pendidikan maka bisa dilakukan pengendalian pemasaran pendidikan dari suatu kekurangan yang tidak diharapkan agar kuantitas input siswa bisa meningkat di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember, dan pengawasan atau pengendalian yang dilakukan oleh lembaga adalah: evaluasi yang dilakukan

---

<sup>67</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 106-107.



setiap tahun tiap selesai dilakukannya pemasaran (promosi), evaluasi yang dilakukan selain sebagai pertimbangan untuk kelancaran pemasaran selanjutnya juga dilakukan dengan tujuan diadakannya promosi dari lembaga diharapkan mendapatkan masukan dari masyarakat yang merupakan pelanggan pendidikan dan masukan yang diterima bisa diserap dengan baik oleh lembaga guna mengetahui apa yang sebenarnya kurang dari lembaga madrasah tersebut. Selain itu juga dilakukan monitoring setiap tiga bulan sekali sehingga yang menjadi kekurangan dari lembaga bisa segera diatasi dan diperbaiki.

Hasil temuan diatas sudah cukup baik meskipun tidak sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Muhaimin yang menyatakan bahwasanya dalam pengendalian pemasaran pendidikan adalah: *pertama*, rencana kontrol tahunan; *kedua*, kontrol profitabilitas; dan *ketiga*, audit pemasaran.<sup>68</sup> Akan tetapi dengan melakukan evaluasi setiap tahun atau bahkan tiga bulan sekali seperti yang sudah dipaparkan wakil waka Humas sebelumnya, itu sudah cukup membantu dalam memperbaiki segala kekurangan yang mungkin dikeluhkan oleh masyarakat tentang madrasah tersebut. Hal ini terlihat dari input siswa yang selalu meningkat setiap tahunnya dan itu membuktikan bahwasanya pengendalian pemasaran yaitu evaluasi yang dilakukan madrasah membuahkan hasil.

Karena untuk mencapai kontrol yang baik, sekolah/madrasah membutuhkan informasi-informasi yang cukup akurat dan memadai.

---

<sup>68</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 109.

Kemudian informasi yang telah didapat digunakan sebagai acuan dalam pelaksanaan kontrol dan evaluasi. Terdapat tiga jenis kontrol pemasaran yang dapat digunakan oleh organisasi nirlaba, karena sekolah/madrasah merupakan salah satu jenis organisasi nirlaba maka kontrol dan evaluasi tersebut dapat disesuaikan dengan kondisi sekolah/madrasah.<sup>69</sup>



---

<sup>69</sup> Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, 108.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang implementasi pemasaran pendidikan dalam peningkatan kuantitas input siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Jember tahun pelajaran 2016/2017 dapat disimpulkan bahwa:

1. Sebelum melakukan pemasaran pendidikan dengan tujuan supaya jumlah siswa yang mendaftar semakin meningkat ada yang perlu direncanakan yaitu *pertama*, membuat program tahunan atau rencana kerja madrasah (RKM) selama 4 tahun. Dan diadakan revisi setiap tahunnya manakala ada yang kurang bagus kemudian di rujuk kembali. *Kedua*, membentuk kepanitiaan atau panitia penerimaan siswa baru. *Ketiga*, analisis kebutuhan calon siswa. PAGU (jumlah siswa yang akan diterima atau dibutuhkan lembaga), selain itu juga lembaga menganalisis terutama terkait program sekolah yaitu dengan adanya kelas bina prestasi dan reguler meskipun tetap mengacu pada hasil dari seleksi. Dan *keempat*, menentukan segmen pasar atau pengelompokan.
2. Pengarahan pemasaran pendidikan dengan tujuan untuk meningkatkan kuantitas input siswa di MTsN 1 Jember yaitu *pertama*, menyebar brosur, phamphlet, banner, spanduk; *kedua*, presentasi di sekolah-sekolah target; *ketiga*, promo di tiap-tiap event seperti salah satunya milad madrasah melalui kompetisi Kommipa. Acara milad madrasah yang selalu

dilaksanakan setiap tahun tujuannya adalah untuk menjaga citra positif terhadap reputasi lembaga dengan adanya kompetisi Kommipa yang pasti meninggalkan kesan positif bagi masyarakat terhadap lembaga pendidikan. Hal ini juga dijadikan kesempatan oleh lembaga untuk mempublikasikan adanya lembaga pendidikan yang terbilang cukup maju kepada khalayak ramai supaya bias lebih dikenal lagi terutama bagi yang belum mengetahui adanya lembaga tersebut.

3. Pengawasan pemasaran pendidikan dengan tujuan untuk meningkatkan kuantitas input siswa di MTsN 1 Jember yaitu evaluasi yang dilakukan setiap tahun tiap selesai dilakukannya pemasaran (promosi), evaluasi yang dilakukan selain sebagai pertimbangan untuk kelancaran pemasaran selanjutnya juga dilakukan dengan tujuan diadakannya promosi dari lembaga diharapkan mendapatkan masukan dari masyarakat yang merupakan pelanggan pendidikan dan masukan yang diterima bisa diserap dengan baik oleh lembaga guna mengetahui apa yang sebenarnya kurang dari lembaga madrasah tersebut. Selain itu lembaga juga melakukan monitoring setiap tiga bulan sekali terkait pemasaran/publikasi.

## B. Saran-saran

Setelah dilakukan penelitian yang dituangkan dalam bentuk penulisan skripsi, maka diakhir penulisan ini diberikan saran yang kemungkinan dapat dijadikan bahan pertimbangan selanjutnya, antara lain:

### 1. MTsN 1 Jember

- a. Peserta didik merupakan unsur penting sebuah lembaga, maka dari itu sekolah harus tetap melakukan pemasaran yang lebih baik dalam menarik minat calon siswa meskipun lembaga sudah merasa maju dan cukup terkenal.
- b. Kualitas dan citra positif lembaga pendidikan juga diperlukan dalam menarik minat calon peserta didik maka dari itu perlu bagi lembaga mempertahankan kualitas serta pelayanan yang baik guna memberikan kesan dan citra positif bagi masyarakat umum.
- c. Kualitas lembaga pendidikan juga dapat menghantarkan peserta didik (output) menjadi benar-benar kompeten, sebaliknya peserta didik juga terkadang bisa membuat lembaga pendidikan jauh lebih

berkualitas

### 2. Bagi Masyarakat

- a. Masyarakat secara umum hanya bisa menilai dan menganalisa perkembangan lembaga yang ada, dengan berpatokan banyaknya input serta kualitas output yang memadai.

- b. Kesadaran masyarakat akan tergugah akan pentingnya pendidikan ketika pendidikan yang ada khususnya lembaga MTsN 1 Jember selalu melakukan pembenahan, pengelolaan, dan pengembangan terutama terkait pemasaran pendidikan
- c. Manfaat yang paling besar bagi masyarakat secara umum yaitu dapat memudahkan kerja sama dengan lembaga dengan program pemberdayaan masyarakat maupun bakti sosial.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2003. *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, Cet. 1.
- Alma, Buchari. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto, Suharsimi. 2012. *Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Dwi Antoro, Qomarudin. 2015. *Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Mutu Di MI Muhammadiyah Basin Kebonarum Klaten*. Tesis: Pascasarjana UIN SUKA Yogyakarta.
- Fatkul Anwar, Dedik. 2014. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan Di Madrasah Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta*. Tesis: Ilmu Agama Islam UIN SUKA Yogyakarta.
- Hamalik, Oemar. 2013. *Kurikulum dan Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Irianto dkk. Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia. 2009. *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, Cet. 1.
- Kasiram. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*. Malang: Maliki Press.
- Laksana, Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Moleong, Lexy J. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muthofi'in, Ahmad. 2010. *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang*. Skripsi: Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo Semarang.
- Patilima, Hamid. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Peraturan Pemerintahan No. 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan.
- Prasetijo, Ristiyanto. 2005. *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Andi.
- Sugiyono. 2014. *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Swastha, Basu.Irawan. 2008.*Manajemen Pemasaran Modern*.Yogyakarta: Liberty.
- Syarif Hidayatulloh, Muhammad. 2015. *Analisis Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Konsumen Dalam Memilih Sekolah Menengah Atas (SMA) Yayasan Pendidikan Islam Darussalam Cimanggis Ciputat*. Skripsi: Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Tatang. 2016.*Supervisi Pendidikan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Tim Revisi Penyusun. 2015. *Pedoman Karya Ilmiah*.. Jember: IAIN Jember Press.
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional.
- Winarni, Esti. 2014. *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta*. Skripsi: Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN SUKA Yogyakarta.





## BIODATA PENULIS



Nama : Ifatul Hasanah

NIM : 084 133 059

Tempat Tanggal Lahir : Bondowoso, 21 Mei 1994

Alamat : Dusun Waduk RT 031 RW 006 Sumber Kemuning  
Tamanan Bondowoso

Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan

Jurusan : Kependidikan Islam

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Riwayat Pendidikan :

1. TK Ma'arif Tamanan lulus pada tahun 2001
2. SDN 1 Kemirian lulus pada tahun 2007
3. SMPN 2 Tamanan lulus pada tahun 2010
4. MA Nurul Qarnain Sukowono lulus pada tahun 2013
5. IAIN Jember Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK) Jurusan Kependidikan Islam (KI) Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI) pada tahun 2013-2017

# DENAH RUANG UJIAN NASIONAL MTS NEGERI 1 JEMBER



Sumber data: dokumentasi pada hari jumat 28 Juli 2017







Pelaksanaan kompetisi Kommipa di MTsN 1 Jember



### REKAP DATA PESERTA PPDB MTs N JEMBER 1 TAHUN PELAJARAN 2017/2018

NOMOR		R	NAMA LENGKAP	L/P	TEMPAT LAHIR	LAHIR			ALAMAT RUMAH	TELEPON	ASAL SEKOLAH SD / MI
URT	PESERTA					TG	BL	TH			
1	20-171-001	01	RISKI DWI WAHYUNI	P	Jember	18	03	2005	Jl. Imam Bonjol 213	081336999789	MIMA KH Shiddiq
2	20-171-002	01	PINKAN MAULIDIA BAYU SAFITRA	P	Jember	25	04	2005	Jl. PB Sudirman RT 01/ RW 02 Serut - Panti	085204230118	SDN Serut 1
3	20-171-003	01	A. HASYIM RIFQI	L	Jember	04	06	2003	Jl. HOS. Cokroaminoto I/10/184		SDN Kepatihan 7
4	20-171-004	01	NOVAL ZAHRONI	L	Jember	19	11	2004	Jl. Imam Bonjol Lingk. Krajan Barat RT 002 RW 005	085258786518	SDN Tegal Besar 3
5	20-171-005	01	ALYAH IKA PUTRI TIWOW	P	Jember	13	01	2005	Bumi Mangli 1E.05	085232969311	SDN Mangli 01
6	20-171-006	01	NOFI DIAN PERMATASARI	P	Jember	14	11	2005	Jl Raden Patah No 144		SDN Kepatihan 7
7	20-171-007	01	AISYAH DWI SUJARWANTI	P	Jember	14	04	2005	Perum Bumi Mangli Permai 1A- 12A	081253009390	SDN Mangli 02
8	20-171-008	01	MUHAMMAD WAYIS AL-QORNI	L	Jember	11	05	2004	Jl. Raden Patah X/139	082233834735	SDN Kepatihan 7
9	20-171-009	01	EKA FERLYA	P	Jember	08	02	2004	Dusun Bulangan, Mumbulsari	082301220575	SDN Tegal Besar 3
10	20-171-010	01	FATIR MAULANA IZZATI	L	Jember	24	11	2004	Krajan, Curah Malang, Rambipuji	081234072915	SDN Curah Malang 01
11	20-171-011	01	ACHMAD RIO ADAM MAULANA	L	Jember	11	04	2004	Jl. Jum'at 27 Lingkungan Karang Mluwo	089624924683	MI Al Hidayah
12	20-171-012	01	IQMAN NUR SANDI ADITYA	L	Jember	04	04	2005	Jl. Imam Bonjol Gg. K.V.A		MI Raudatul Akbar

13	20-171-013	01	ANGGA FIRMANSYAH	L	Jember	16	03	2004	Gumuk Kerang, Ajung	085100892982	SDN Ajung 1
14	20-171-014	01	FEBRIAN LUTFI SAPUTRA	L	Jember	01	02	2005	Ajung Krajan	085100892982	SDN Ajung 1
15	20-171-015	01	PUTRI NATASY	P	Jember	02	08	2005	Jl. Teuku Umar 3 No. 20	082257839931	SDN Kebonsari 02
16	20-171-016	01	SITI NUR LAELA	P	Jember	29	05	2004	Dusun Tegal Gusi RT 02 RW 01	085101837303	SDN Mayang 1
17	20-171-017	01	ARMAN PUTRA PERDANA	L	Surabaya	17	04	2005	Jl. Raden Patah G.13 No 166	082233834735	SDN Kepatihan 7
18	20-171-018	01	SEFRINA ADITIYA SURYANINGRUM	P	Jember	19	08	2004	Jl. Raden Petah XI/150	081249889253	SDN Kepatihan 7
19	20-171-019	01	ADINDA SHERLI NUR AFATUN	P	Jember	02	05	2005	Lengkong - Mumbulsari	082337880278	SDN Lengkong 1 Mumbulsari
20	20-171-020	01	UBAIDILLAH AGUSTINO	L	Jember	19	08	2004	Jl. Soekarno Hatta No 37 Lengkong, Kec. Mumbulsari	081333232879	SDN Lengkong 1 Mumbulsari
21	20-171-021	02	DWIKA ANUGERAH PUTRANTO	P	Jember	19	07	2004	Perum PTPN XII Kebun Mumbulsari	085101797519	SDN Lengkong 1 Mumbulsari
22	20-171-022	02	LATIFATUS ZAHROH	P	Jember	22	05	2005	Krajan, Lengkong	085101795307	SDN Lengkong 1 Mumbulsari
23	20-171-023	02	LAISA NABILA FARHAN	P	Jember	18	01	2005	Perum PTPN XII Kebun Mumbulsari	082332008880	SDN Lengkong 1 Mumbulsari
24	20-171-024	02	RINDANG SEPTIANA EKA PUTRI YANTI	P	Jember	05	09	2004	Krajan, Lengkong, Mumbulsari	082230499746	SDN Lengkong 1 Mumbulsari
25	20-171-025	02	DESTA APRILIA VEGA EKA PUTRI	P	Jember	09	04	2005	Bulangan, Lengkong, Mumbulsari	085104424733	SDN Lengkong 1 Mumbulsari
26	20-171-026	02	RICKY DWI HIDAYAT	L	Jember	31	01	2005	Jl Soekarno Hatta No 43 Lengkong Krajan Mumbulsari	085100620134	SDN Lengkong 1 Mumbulsari



27	20-171-027	02	MUHAMMAD IRFAN ARDIANSYAH	L	Jember	17	01	2005	Jl. Kaca Piring I/26 Lingk. Gebang Tengah	082301103210	MI Riyadlus Sholihin
28	20-171-028	02	RIO FEBRIAN	L	Jember	01	21	2004	Jl Sentot Prawirodirjo		SDN Jember Kidul 01
29	20-171-029	02	AHMAD RIO HIDAYAT	L	Jember	01	06	2004	Jl. Agus Salim	085233830699	SDN Jember Kidul 01
30	20-171-030	02	FENIA LAILA SAVITRI	P	Jember	06	06	2005	Perum Villa Tegal Besar L1	081331789136	MIMA KH Shiddiq
31	20-171-031	02	ANDINI RAMADINIYAH	P	Jember	12	05	2004	Jl. Sentot PrawirodirjoXIV/20	0852300662131	SDN Jember Kidul 01
32	20-171-032	02	ADELIA PUTRI ANGGRAINI	P	Jember	12	09	2004	Jl. ST. Prawirodirjo VI Talangsari	081336005228	SDN Jember Kidul 01
33	20-171-033	02	NANDA SAFILA PUTRI	P	Jember	26	03	2004	Jl. ST. Prawirodirjo VI Talangsari	081232009848	SDN Jember Kidul 01
34	20-171-034	02	EVA YUNIZAR	P	Jember	16	06	2004	Jl. Sentot PrawirodirjoXIV/71 B Talangsari	082301944509	SDN Jember Kidul 01
35	20-171-035	02	RISMA FEBRIANA	P	Jember	01	02	2005	Jl. Raden Patah G. 21	082257097783	SDN Jember Kidul 01
36	20-171-036	02	MOCH. JAGAT MAULANA	L	Jember	14	08	2004	Jl. Sentot Prawirodirjo XIV/ 88	082232019407	SDN Jember Kidul 01
37	20-171-037	02	MUHAMMAD HUSNI SANDI DAMARA	L	Jember	12	06	2005	Dsn Ajung Wetan, Ajung, Jember	085100696778	SDN Ajung 1
38	20-171-038	02	AHMAD ADITIYA CANDRA IRAWAN	L	Jember	03	03	2003	Jl. Imam Bonjol Gg Perjuangan		SDN Tegal Besar 3
39	20-171-039	02	SHELA PUTRI NUR KARISMA	P	Jember	15	07	2004	Jl. Imam Bonjol Gg KUA	085236668741	SDN Kebonsari 02
40	20-171-040	02	AHMAD NABIL	L	Jember	27	11	2004	Jl Kertabumi IV No 3	081249441118	SDN Jember Kidul 01

41	20-171-041	03	CINDY MAULIDINA	P	Jember	29	04	2004	Ajung Wetan	085259777499	SDN Ajung 1
42	20-171-042	03	GILANG RIFKY ALFANDY	L	Jember	03	10	2004	Jl. KH. Shidiq VII/ 86	085258800028	SDN Jember Kidul 01
43	20-171-043	03	SITI BADRIATUS SHOLIAH	P	Jember	27	07	2004	Jl. Agus Salim No. 83	082331119885	SDN Tegal Besar 3
44	20-171-044	03	BAHIYYATUL HASANAH	P	Jember	23	11	2004	Jl Imam Bonjol 5 RT 01 RW 04	082338711558	SDN Tegal Besar 4
45	20-171-045	03	SALSABILLAH NAZWA BUNGA APRILIA	P	Jember	06	04	2005	Jl. Imam Bonjol No 53 RT 1 RW 5 Krajan Barat	085100850891	SDN Tegal Besar 3
46	20-171-046	03	HANIN	P	Jember	12	06	2004	Perum Muktisari AB 9	065236000914	SD Darus Sholah
47	20-171-047	03	AHMAD AINUL YAQIN	L	Jember	08	12	2003	Jl. Raden Patah Gg 15/31		SDN Kepatihan 7
48	20-171-048	03	ZULFA RISKYA FITRIANI	P	Jember	14	12	2004	Perum Tegal Besar Permai I AJ 7	082330480854	SDN Tegal Besar 3
49	20-171-049	03	REFI TRI YULIANI	P	Jember	18	07	2005	Jl. Agus Salim 117 Gg Sarang	082302100021	SDN Tegal Besar 3
50	20-171-050	03	VEMI DWI NOVITA SARI	P	Jember	05	11	2005	Jl. Agus Salim 117 Gg Sarang	082302144110	SDN Tegal Besar 3
51	20-171-051	03	MUHAMMAD ARJUN KHOFIR SHOFWAN	L	Jember	10	04	2005	Kidul Besuk, Ajung	082334198163	SDN Ajung 1
52	20-171-052	03	SACCHARUM OFFICINARUM . B .	P	Jember	05	04	2004	Jl Teuku Umar Gg. Taruna No 1	085746775677	SDN Tegal Besar 3
53	20-171-053	03	LUTFIANA DWI LESTARI	P	Jember	09	12	2004	Jl Teuku Umar Gg. Pembina 08	081217450448	SDN Tegal Besar 03
54	20-171-054	03	AFITA NUR JANNAH	P	Jember	18	10	2003	Jl. Imam Bonjol Gg KUA	083853330021	SDN Tegal Besar 3



55	20-171-055	03	MOCH. WAHID Wahyudi	L	Jember	10	06	2004	Jl. Raden Patah XIX/241		SDN Kepatihan 3
56	20-171-056	03	FAHMI GIFFAR MAULANA	L	Jember	11	10	2004	Jl Arwana Gebang Taman, Kebonagung	085280894567	MI Riyadlus Sholihin
57	20-171-057	03	AULIA RIMADONI FIRDAUS	P	Jember	22	10	2005	Jl.Imam Bonjol Tegal Besar	085236851696	SDN Tegal Besar 3
58	20-171-058	03	ABDULLAH HAMID	L	Jember	10	07	2004	Jl. Hos. Cokroaminoto I/08/125	089514936528	MIMA KH Shiddiq
59	20-171-059	03	FEMI FEBRIANA	P	Jember	07	02	2006	Lingkungan Gumuk Bagu	081249804437	MI An-Nidom
60	20-171-060	03	ALVIIN FAHRIZA	L	Jember	29	06	2005	Jl Teuku Umar RT I RW VI	081234767672	SDN Tegal Besar 3
61	20-171-061	04	IRA DWI AYU JULIA	P	Jember	01	07	2004	Jl Moh Yamin	085103720211	SDN Tegal Besar 3
62	20-171-062	04	ANGGITA APRILIA DWI PUTRI	P	Jember	14	04	2005	Jl MH Tamrin	085101203050	SD Darus Sholah
63	20-171-063	04	IKHMA ADAWIYAH RAHMAH SAPUTRI	P	Jember	09	05	2005	Jl. Letjen Suprpto IA/ Gg Jember	08216646697	MIMA KH Shiddiq
64	20-171-064	04	MUHAMMAD FARHAN ADHARI WIBOWO	L	Jember	19	01	2005	Jl Teuku Umar VIII/46	085108660700	SDN Tegal 03
65	20-171-065	04	MOHAMMAD FAUZI	L	Jember	03	08	2004	Jl Teuku Umar VIII Tegal Besar	085103382211	SDN Tegal Besar 3
66	20-171-066	04	DEBI AURELIA AZIZAH	P	Jember	22	06	2004	Dusun Kidul Besuk Ajung	082257696395	SDN Ajung 1
67	20-171-067	04	MEGA PUTRI MAULIDA	P	Jember	02	05	2004	Jl. Fatahillah VII	082230876190	SDN Kepatihan VIII
68	20-171-068	04	RISWANDA PUTRI KHUSNUL KHOTIMAH	P	Jember	02	06	2004	Jl Sultan Agung VIII no 34	082335393569	SDN Kepatihan 7

69	20-171-069	04	WAHYU YUDHOYONO	L	Sidoarjo	09	01	2005	Perum MBS BB2 Kali pecahan candi	082132101224	MI Ma'arif Candi
70	20-171-070	04	MUHAMMAD ADIBUS SHOLEH	L	Jember	17	01	2005	Jl. Jayanegar no 12 Jember		SD Darus Sholah
71	20-171-071	04	MUTIARA KAMILA	P	Jember	26	11	2004	Jl. KH. Shiddiq Jember	082330428118	Mima KH Shiddiq Jember
72	20-171-072	04	GUSTI STRIO KUSWANTORO PUTRA	L	Jember	13	08	2005	Jl. Sentot Prowirodirjo X/25	089613897016	SDN Jember Kidul 01
73	20-171-073	04	DIESTA MEILANI GIESKA AZIZAH NUR PUTRI	P	Jember	15	05	2005	Perum Tegal Besar Permai II U/05	08816057569	SDN Ajung 1
74	20-171-074	04	LUPNA NABILA SAFITRI	P	Jember	10	02	2005	Jl. MH. Thamrin RT 004/ RW 002 Gladak Pekem		SDN Ajung 1
75	20-171-075	04	NAHDIYAH DHIVA KAMILA	P	Jember	05	06	2005	Ds. Suci Kec. Panti	081234416452	SDN Suci 1
76	20-171-076	04	ANNISA KHOLIFATUL ISLAMİYAH	P	Jember	20	11	2004	Jl. MH. Thamrin no 99 Keranjingan, Sumbersari	085100889676	MI An-Nidom
77	20-171-077	04	ARINDIA PUTRI AUDANI	P	Jember	29	12	2004	Ajung Wetan	083847433350	SDN Ajung 1
78	20-171-078	04	MUHAMMAD KHOIRUL FAHMI	P	Jember	14	05	2004	Jl. KH Agus Salim Gg. Perjuangan no 101	081234979119	SD Darus Sholah
79	20-171-079	04	MUHAMMAD BACHTIAR HABIBI	L	Bondowoso	16	01	2005	Jl. MH. Thamrin, Ajung Wetan	085336147174	SDN Ajung 1
80	20-171-080	04	MUHAMMAD SADAM PRATAMA	L	Jember	03	10	2004	Jl. Teuku Umar 8 Gg. Pembina	085232652135	SDN Tegal Besar 03
81	20-171-081	05	M. DAVIN REVALDO	L	Jember	19	12	2004	Jl. Raya Negara VI no 27	085749749574	SD Al-Ikhlās
82	20-171-082	05	AZAM FIKRI ABDILLAH	L	Jember	03	07	2005	Perum Tegal Besar Permai 2 Gg.11	051231734325	SD Al-Furqon Jember

83	20-171-083	05	INAYATUL FARADISA	L	Jember	18	12	2004	Jl. Imam Bonjol Lingk. Kedung Piring	085102196814	SDN Tegal besar I
84	20-171-084	05	ADINDA WAHYU ROMADONIYAH	P	Jember	24	11	2004	Jl. Moh. Yamin, Tegal Besar	0851015672219	SDN Tegal Besar I
85	20-171-085	05	INDAH SAFITRI	P	Jember	12	03	2005	Jl. Moh. Yamin	0895390188559	SDN Tegal Besar I
86	20-171-086	05	M. DODY PAMUNGKAS	L	Jember	13	06	2004	Jl. Hos. Cokroaminoto		SDN Jember Kidul 01
87	20-171-087	05	ILMAN DERAJAT	L	Jember	16	01	2004	Besuk RT 03/ RW 13	Wirowongso	MI Fathus Salafi
88	20-171-088	05	GILANG FADHA FATRI	L	Jember	12	09	2005	Jl. Raden Patah Gg 9/ 205	089266501	SDN Jember Kidul 01
89	20-171-089	05	M. RIZAL DWI ALAMSYAH JAYA	L	Jember	30	11	2003	Perum Tegal Besar Permai I AN 1	081559734646	SDN Tegal Besar 3
90	20-171-090	05	ALISYA KHUMAIRO	P	Jember	28	08	2004	Jl. Wahid Hasyim 17/233	081249746814	SDN Kepatihan 05
91	20-171-091	05	WAHYU RAHMANIA	P	Jember	19	08	2004	Jl. Wahid Hasyim 11/9/226	081249746814	SDN Kepatihan 05
92	20-171-092	05	DWI RISKY DAMAYANTI	P	Jember	08	08	2004	Jl Hos Cokroaminoto 6/40Jember	082337761446	MIMA KH. Shiddiq I Jember
93	20-171-093	05	ALFAN NUR RAHMAT	L	Jember	12	08	2005	Jl. MH Thamrin Geladak Pekem	081231363984	MI An-Nidom
94	20-171-094	05	NABILA FAIRUS	P	Jember	15	07	2004	Jl. Sentot Prawirodirjo no 45	082234087329	SDN Jember Kidul 01
95	20-171-095	05	MOH. DAVID	L	Jember	07	02	2005	Jl. MH> Thamri, no 73	089611786683	MI. An-Nidhom
96	20-171-096	05	FAJAR ANANDA PUTRA	L	Jember	18	12	2004	Jl. Raden Patah 2A/3 Jember	082331229298	SDN Kepatihan 07

97	20-171-097	05	RASTI ANANTA HOIRUN NISAQ	P	Jember	21	04	2004	Sidomulyo Silo		SDN Sidomulyo 05
98	20-171-098	05	NURUL IZZATUS SHOFIA	P	Jember	01	09	2004	Dsn. Kerajan, Sidomulyo Silo		SDN Sidomulyo 05
99	20-171-099	05	BINTAN NABHANY	L	Jember	13	03	2005	Perum Tegal Besar Permai I / AI-12	085236325597	SD.Miftahul Ulum
100	20-171-100	05	AMINUR ROFIQ	L	Jember	20	03	2004	Jl. Argorpuro RT 001/ RW. 020	08234306599	SDN Rambigundam 02
101	20-171-101	06	MOCH. ILHAM IRFANID DAQIQI	L	Jember	06	12	2004	Sumbersari RT 01 RW. 07 Kemuningsarilor Panti	082330106441	MI. Al-Kaustar
102	20-171-102	06	M. RAYHAN ABROR	L	Jember	18	07	2004	Dsn Kemuning Lor Ds. Kemuningsari Kec. Panti	08533477769	SDN Kemuningsarilor 02
103	20-171-103	06	SAFIRA ANNISA RAHMAN	P	Jember	21	08	2004	Jl. Gajah Mada VIII Jember	082141817633	MIMA KH. Shiddiq I Jember
104	20-171-104	06	MARDIANA TRI SULISTYANINGRUM	P	Bontang	10	03	2005	Jl. Perum Pondok Bedadung	082334333167	MIMA 01 KH. Shiddiq
105	20-171-105	06	HELENA ROBBIATUL ADAWIAH	P	Jember	09	Juli	2004	Jl. Letjen Suprpto IV/ 220 Jbr	085745100004	SD Al-Ikhlas
106	20-171-106	06	PICKY JORA	L	Jember	30	04	2004	Pondok Labu, Klompangan, Ajung, Jember	085103799578	MI. Miftahul Ulum 02
107	20-171-107	06	NAYLA RIZQI KAMILA	P	Jember	27	12	2004	Jl. Yos. Sudarso Gg. Karanjingan	085101567215	SDN Kranjangan 05
108	20-171-108	06	LIS SANDRA DWI SEPTY SYAFIAH	P	Jember	26	09	2004	Jl. Yos Sudarso 183 Lingk. Langsepan	085101493947	SDN Kranjangan 05
109	20-171-109	06	AURELIA NABILA ZULMENYENDI PUTRI	P	Jember	29	04	2005	Jl. Gadah Mada XX/ 56 B Jember	081358803088	MIMA KH. Shiddiq I Jember
110	20-171-110	06	SABRINA NURIN AMALINA	P	Jember	31	07	2004	Jl. KH. Shiddiq VI/ Jember	083847279774	SDN Jember Kidul 01

111	20-171-111	06	ROFEK ADI PURWANTO	L	Jember	05	03	2004	Jl Teuku Umar VI/ 18 Lingkungan Krajan		SDN Tegal Besar 03
112	20-171-112	06	SUKRON MAMNUN	L	Jember	26	06	2004	Jl. Teuku Umar Gg. IV	082331644129	SDN Tegal Besar 3
113	20-171-113	06	REVY ELZA NAURAH	P	Jember	06	10	2004	Jl. KH. Wahid Hasyim		SDN Kepatihan 07
114	20-171-114	06	SERLY NUR ASIZA	P	Jember	08	10	2004	Jl. Teuku Umar III no. 24	085101179755	SDN Kebonsari 02
115	20-171-115	06	YULIA HUSNUL HOTIMAH	P	Jember	08	07	2004	Jl. Gajah Mada 31	085232144900	SD Plus Miftahul Ulum
116	20-171-116	06	FAHREZA RIDHO ARDIANSYAH	L	Jember	05	07	2004	Perum Bumi Tegal Besar Blok BG-15	082331279157	SDN Rambipuji 04
117	20-171-117	06	AYUBBA AURORA PRASDIANTI	P	Jember	15	02	2005	Perum Sumbersari Permai II Blok BG 17	085259470565	SDN Kebonsari 04
118	20-171-118	06	ZAINAL ALIF	L	Jember	22	02	2004	Jl. Sentot Prawirodirjo VI/ 120	082337969744	SDN Jember Kidul 01
119	20-171-119	06	SILVI NABILATUL HASANAH	P	Jember	03	02	2005	Jl. M. Yamin Karanganyar	089651048772	SD Darus Sholah
120	20-171-120	06	MOCH. AINUN NAJIB	L	Jember	07	03	2004	Jl. M. Yamin Karanganyar	085102922697	SD Darus Sholah
121	20-171-121	07	FIDYA BERLIANA KURNIAWATI	P	jember	18	03	2005	Jl. Hasanudin no 49 wuluhan	085259214567	SDN Dukuh Dempok
122	20-171-122	07	ALAYIDA AF'IDATUN NISA	P	jember	09	06	2005	Jl. Jawa no 35 dukuh dempok wuluhan	081357696470	SDN dukuh Dempok 01
123	20-171-123	07	RIRIS ANJANI	P	Jember	06	07	2004	Jl. Sudirman no 07 Tanjung Rejo	085335471799	SDN dukuh Dempok 01
124	20-171-124	07	HAIDAR DWI PRASTIYA	L	Jember	08	03	2004	Ampel Wuluhan	082323413626	SDN dukuh Dempok 01

125	20-171-125	07	ROFIQOTUR ROMADONIYAH	P	Jember	28	10	2004	Jl. Ki Hajar Dewantara Tempurejo	085330632354	SDN tempurejo 03
126	20-171-126	07	M. HAFIZ IRAWAN	L	Jember	15	06	2004	Jl. Semeru no 36		SDN Ajung 03
127	20-171-127	07	FAHMI RAHMADANI	L	Jember	29	08	2005	Taman Sari Wuluhan	085336352821	SDNU Hidayatul murid
128	20-171-128	07	MEILANI AYU SAFITRI	P	Jember	13	05	2004	Jl. Imam Bonjol no 76	082302138781	SD Plus Miftahul Ulum
129	20-171-129	07	PUTRI AULIA LAILATIS SAADAH	P	Jember	08	01	2005	jl. Imam bonjol no 05	085102133662	SD Plus Miftahul Ulum
130	20-171-130	07	BALQIS NABILA AL-KHOIRUF	P	Jember	29	07	2004	Jl. Sukarno Hatta Lengkong	085103099513	SDN Lengkong 02
131	20-171-131	07	SUCI WULAN ARISTASARI	P	Jember	21	07	2005	Jl. Sukarno Hatta Lengkong	085103982798	SDN Lengkong 02
132	20-171-132	07	MUHAMMAD ARIF	L	Jember	15	03	2004	Jl. Sukarno Hatta Lengkong		SDN Lenkong 02
133	20-171-133	07	AUDINA SALSABILA ADAMI	P	Jember	04	11	2004	Jl. Sukarno Hatta Lengkong	085102181733	SDN Lengkong 02
134	20-171-134	07	ADYTYA SAPUTRO	L	Jember	26	04	2004	Jl. Imam Bonjol 66		SDN PLUS MIFAHUL ULUM
135	20-171-135	07	MUHAMMAD BACHTIAR RIADI	L	Surabaya	18	02	2005	Bumi Tegal Besar BL 01	082142419501	SDN KEPATIHAN 05
136	20-171-136	07	MUHAMMAD RIZKY ROMADHONI	L	Jember	02	11	2004	Perum Bumi Mangli Permai CB 15 Jember	081217410835	SDN Sempusari I Jember
137	20-171-137	07	SAHRUL TAUFIQURAHMAN	L	Jember	17	12	2003	Jl. Imam Bonjol	085336041941	SD "Miftahul Ulum"
138	20-171-138	07	NINDA NUR HAFIDHOH	P	Jember	03	08	2005	Langsatan Sukamakmur Ajung	081338742544	MI Annuriyah Kaliwining

139	20-171-139	07	IRVAN RIFQY FIRMANSYAH	L	Jember	14	10	2004	Jl. Gajah Mada XXXI	085247963370	SDN Tegal Besar I
140	20-171-140	07	MUHAMMAD ARIFIN PUTRA	L	Jember	19	04	2006	Curah Kates Klompangan Ajung	082335939897	SDN Klompangan 01
141	20-171-141	08	SYOHIB ROCHMAT HIDAYATULLAH	L	Jember	23	02	2005	Perum Kodam Brawijaya Mangli	085330226115	SDN Mangli 2
142	20-171-142	08	SADDAM SAIFUN NUWAS	L	Jember	03	02	2005	Sulakdoro Lojejer Wuluhan	082331952656	MI Nurul Islam
143	20-171-143	08	DIANA HOLIDA	P	Jember	07	06	2004	Jl. Teratai Gang VIII	082233020441	SDN Kaliwates 01
144	20-171-144	08	SHANIA NURAINI	P	Jember	15	08	2004	Perum Bumi Tegal Besar BF 03	085852800866	SD Darus Sholah
145	20-171-145	08	MOCHAMAD BINTANG SATRIA W.	L	Jember	16	01	2005	Perum Pondok Bedadung Indah Lingkungan Krajan Barat	081234790790	MIMA KH Shiddiq
146	20-171-146	08	RISZKY MAULANA PUTRA PULUNGAN	L	Jember	10	02	2005	Jl. Trunojoyo gg. 9/17 Lingkungan Kebon Dalem	082131805874	SDN Sumbersari 03 Jember
147	20-171-147	08	AHMAD SURYA ARASY PRAYOGI	L	Jember	12	10	2004	Jl. Letjen S. Parman IV no 26 Lingkungan Sadengan	081233051233	SD Kebonsari III
148	20-171-148	08	MAULANA FATIHIN HUDA	L	Jember	13	06	2004	Dusun Bregoh	082330288800	MIMA 37 Sunan Kalijogo
149	20-171-149	08	CUT KAYLA SEVANYA SISWA BRATA	L	Jember	03	11	2004	Perum Griya Putri Kencana AF 4 Sumbersari, Jember	085231199398	SDN Kencong IV Jember
150	20-171-150	08	AQIILA AZZAHRA	P	Jember	03	03	2005	Tugurejo	082232573154	SD Darus Sholah
151	20-171-151	08	SITI NURJANNAH	P	Jember	21	07	2005	Jl. Moh Yamin	081232859427	SD Darus Sholah
152	20-171-152	08	ANDINI PUTRI MEIZA ZEA ARTA	P	Jember	26	05	2005	Jl. Lentjen Panjaitan XII/ 71	082338267527	SDN Kebonsari 03 Jember

153	20-171-153	08	ALVI FERLINA AGUSTIN	P	Jember	08	08	2004	Jl. Letjen S. Parman VIII/ 122 Lingkungan Sadengan		SDN Kebonsari 03 Jember
154	20-171-154	08	NOVITA DWIYANTI	P	Jember	23	11	2004	Jl. Letjen S. Parman IV/55 Jember	08510174590	SDN Kebonsari III
155	20-171-155	08	SAFFANAH SALSABILA SYAIKHOMI	P	Jember	03	11	2005	Jl. S.Parman VIII/ 100	081803550780	SDN Kebonsari 03 Jember
156	20-171-156	08	SYAFA SYAFIRA RAHMAUDIVA ZUHRI	P	Jember	25	02	2005	Perum tegal besar II/ R9	081336527222	MIMA KH. Shiddiq I Jember
157	20-171-157	08	MOHAMAD RIZAL	L	Jember	01	10	2006	Jl. KH Wahid Hasyim XV/199 Lingk. SWHN Cantikan	085645754200	Mima KH Shiddiq Jember
158	20-171-158	08	ANASTASYA AULIA MAHARANI	P	Jember	19	04	2005	Jl. Imam Bonjol Gg. SMP 5 192A	082335427222	SD Darus Sholah
159	20-171-159	08	AHMAD DAFFA DHIYAILHQ	L	Yogyakarta	04	11	2004	Jl. Bedadung 29a Dusun Kidul Pasar	081249333223	SD AL. Baitul Amin jember
160	20-171-160	08	SHAFIRA SEPTIANI PUTRI WIBOWO	P	Jember	17	09	2004	Jl. Basuki Rahmad I/ 20 Jember	085257003535	SD Al Baitul Amin
161	20-171-161	09	SITI QOMARIA	P	jember	13	06	2004	Jl. Imam Bonjol Lingk. kedung Pereng	085230293137	SD Tegal Besar I
162	20-171-162	09	BERNY DIEN ASKARA	L	Jember	08	06	2005	Dusun Gumuk Kerang		SD Darus Sholah
163	20-171-163	09	ROIQUL AZMI DWI SAPUTRI	P	Jember	01	03	2004	Jl. Imam Bonjol Lingk Krajan Barat	082332488133	SD Darus Sholah
164	20-171-164	09	NISRINA AZHARI JINAN	P	Jember	30	12	2004	Dusun Curah Buntu	085102777312	SDN Jenggawah 01
165	20-171-165	09	MOH. AKBAR RIZKY RAMADANI PARINGANE GUSTI	L	Jember	01	11	2004	Jl. Letjen Suprpto IV/163	081336782828	SD Al-Baitul Amin
166	20-171-166	09	ULIL AZMI ACHMAD	L	Jember	13	02	2004	Jl. Hayam Wuruk III/62	085258593509	SDN Kaliwates 02



167	20-171-167	09	NURUL AIN	P	Jember	19	04	2004	Dusun Lamparan	085230581009	MIN Sumber Sari
168	20-171-168	09	MUHAMMAD SUFYAN TSAURI AR-RAMADHANI	L	Jember	24	10	2004	Dusun Krajan Tengah	081273009154	MI Miftahul Huda
169	20-171-169	09	MUTAWALLY ABIYU TSAQIB	L	Jember	14	09	2004	Jl. KH Shiddiq 27	085236224439	MIMA 01 KH. Shiddiq
170	20-171-170	09	MUTAWALLY ABYAN TSAQIF	L	Jember	14	09	2004	Jl. KH Shiddiq 27	085236224439	MIMA 01 KH. Shiddiq
171	20-171-171	09	MAULIDYA TSUROYA ADHIN	P	Jember	04	05	2005	Perum Bumi Tegal Besar BB 45	081252424047	MIMA 01 KH. Shiddiq
172	20-171-172	09	DIAN AULIA	P	Jember	11	05	2005	Perum Bumi Mangli Permai CC 36	085234359735	SDN Mangli 02
173	20-171-173	09	DIMAS WAHYU PURNOMO	L	Jember	21	12	2004	Dukuh Dempok - Wuluhan	085236983346	SD NU 10 Dukuh Dempok
174	20-171-174	09	TEGAR TRI SURYA ANUGRAH	L	Jember	05	09	2004	Dukuh Dempok - Wuluhan	082140415770	SDN Dukuh Dempok 01 Wuluhan
175	20-171-175	09	GESTI WINNE WIDIYATI	P	Jember	03	09	2004	Perum Tegal Besar Permai II Blok T 07	081322467725	SDN Kebonsari 2
176	20-171-176	09	AINI LUTFIYAH	P	Jombang	16	01	2004	Perum Bumi Tegal Besar Blok AD 8A	082139163574	SD Darus Sholah
177	20-171-177	09	NAFA KURNIA FAYANDARI	P	Jember	31	08	2004	Dusun Besuk RT/RW 003/012	085236509078	SD Darus Sholah
178	20-171-178	09	NOVA BUDI NURROHMAH	P	Jember	05	11	2004	Jogaran - Gumelar - Balung	085204213477	MIMA 02 Darul Ulum
179	20-171-179	09	HILDA ZANNUBA ARRIFAHAKISMA	P	Jember	26	10	2004	Jagoran - Gumelar - Balung	081216509422	MI Darul Ulum
180	20-171-180	09	IZAZI ARGANURI	P	Jember	11	03	2005	Perum Villa Tegal Besar B5	081234870227	SD Darus Sholah

181	20-171-181	10	AHMAD WINOTO	L	Jember	16	10	2004	Jl. Imam Bonjol 26 Lingk. Krajan Barat	08972813252	MI Raudatul Akbar
182	20-171-182	10	MUHAMMAD BERNANDIO PUTRA ARIFIAN TO	L	Jember	14	03	2004	Perum Tegal Besar I AY 04	085236577178	SD Darus Sholah
183	20-171-183	10	FEBY FIRNANDA	P	Jember	13	02	2005	Dusun Gumuk Kerang		Al-Azhar
184	20-171-184	10	AURE ERINDA SAUSAU	P	Jember	04	05	2005	Jl. Letjen Suprpto 176 Jember	08980605199	MI Mahibaul Ulum
185	20-171-185	10	AHMAD FAUZI H	L	Jember	11	05	2005	Jl. Basuki Rahmad	08885319765	SD Assyafaah
186	20-171-186	10	MOCH. ARIF RAMADANI	L	Jember	16	10	2004	Jl. Basuki Rahmad	085808698801	SD Assyafaah
187	20-171-187	10	ANGGA KUSUMAH PUTRA	L	Jember	21	04	2004	Gedung Piring Tegal Besar	082331764143	SD Darus Sholah
188	20-171-188	10	NURMILA ASSYIFA AIDA IZZAH	P	Jember	06	10	2003	Jl. Gajah Mada XXVIII/3	082231934832	SDN Kaliwates 02
189	20-171-189	10	DIVA MAULIDIYANTORO	L	Jember	18	04	2005	Bulangan Lengkong	085101272396	SDN Lengkong 04
190	20-171-190	10	NADIA ALYA PUTRI MAULIDIYANI	P	Jember	15	4	2005	Sulakdoro Lojejer Wuluhan	081252372987	SD Al-Baitul Amin
191	20-171-191	10	SAYYIDA FARAH KAMELIA	P	Jember	12	21	2004	RT 01/ RW 04 Krajan Kertonegoro Jenggawah	082335368106	MI Miftahul Huda
192	20-171-192	10	FIRMANDA DWI LAILIYAH	P	Jember	14	04	2005	Dusun Babatan, RT 01/ RW 011 Jenggawah Jember	085257785291	SDN Jenggawah 02
193	20-171-193	10	NATANIA ABIDAH	P	Jember	22	03	2004	Jl. Gajah Mada 31 no 285	085331897473	SD Plus Miftahul Ulum
194	20-171-194	10	MUHAMMAD BENI SETIAWAN	L	Jember	18	05	2005	Dusun Curah Kates		MI Miftahul Huda

195	20-171-195	10	AFIFAH MEIFANI HELMI	P	Jember	31	05	2004	Perum Istana Tegal Besar Sriwijaya A3	085103401234	SD Al Baitul Amin
196	20-171-196	10	DEA DWI NUNGKY KURNIA	P	Jember	11	02	2006	Babatan	081230967214	SDN Jenggawah 05
197	20-171-197	10	MUHAMAD ABDUR RAHMAN	L	Jember	24	03	2004	Jl. Imam Bonjol	082330956885	SDN Tegal Besar 01
198	20-171-198	10	MUHAMMAD DAFA' DHIYA'UL HAQ	L	Jember	27	04	2005	Jl. Dr. Wahidin I/ 26, Jember	085101741007	MIMA KH. Shiddiq I Jember
199	20-171-199	10	FATHIMAH RATU NEGARI HIMMATULULYA. T	P	Jember	18	08	2004	Perum Villa Tegal Besar K1	085204579161	SD Darus Sholah
200	20-171-200	10	MOH. UWAIS JIMBARY	L	Jember	25	07	2004	Jl. KH Shiddiq 200 Kec. Kaliwates	081232733112	MIMA KH. Shiddiq I Jember
201	20-171-201	11	SYAIFULLAH FADLI ROBBY	L	Jember	01	04	2005	Perum Mastrip Blok W17	082233767168	MIMA KH. Shiddiq I Jember
202	20-171-202	11	M. SYAIFUDDIN AINUR RAHMAN	L	Jember	26	08	2004	Jl. Moh. Yamin No 5 Kedung Piring	085106111233	MIMA KH. Shiddiq I Jember
203	20-171-203	11	FIRDA MAGHFIROH	P	Jember	22	10	2003	Kaliwates Jember	085736496231	SDN Kaliwates 01
204	20-171-204	11	ARIFANDI ARDIANSYAH	L	Jember	03	04	2004	Jl. Letjen Sutoyo	082332008952	SD Assyafaah
205	20-171-205	11	ERRIN GREY PURBA SAVISTA	P	Jember	31	03	2005	Jl. Sriwijaya Lingk. Krajan 001/003	085201780625	MIMA KH. Shiddiq I Jember
206	20-171-206	11	FIKHOLA HIMA MOOR KAMILA	P	Jember	03	11	2004	Jl. Gajah Mada V/ 84	082332488616	MIMA KH. Shiddiq I Jember
207	20-171-207	11	MOHAMMAD FAHMI AFIFILLAH	L	Jember	05	09	2004	Dsn Karangkebon RT/RW 2/2 Ds. Sumberjati Silo	081553252722	MIN Sempolan
208	20-171-208	11	RENDI MARCELINO BUNGSU SAPUTRA	L	Jember	15	05	2005	Krajan Lengkong	081338271977	SDN Lengkong

209	20-171-209	11	NAJMAH FATIKHA NASROELLAH	P	Jember	13	04	2005	Jl. HOS Cokroaminoto v/17 Jember	085258611794	SD Muhammadiyah 1 Jember
210	20-171-210	11	MOCHAMMAD DEA ALFAROQ	L	Jember	10	02	2005	Jl. Letjen Sutoyo Gg. Airlangga	081559826661	MIMA KH. Shiddiq I Jember
211	20-171-211	11	ADY FIRMANSYAH	L	Jember	20	08	2004	Ajung Wetan	085101275894	SDN Ajung 1
212	20-171-212	11	SANDY VICO HIDAYAT	L	Jember	29	08	2004	Ajung Wetan	085222218206	SDN Ajung 01
213	20-171-213	11	ABDULLAH KHOIRUL MUSADDAD	L	Jember	29	11	2004	Jl. Wolter Monginsidi, Kranjangan, Sumbersari Jember	085331050824	MI Al-Azhar
214	20-171-214	11	MUHAMMAD FEBRIAN EKA PUTRA	L	Jember	28	02	2005	Jl. Wolter Monginsidi, Kranjangan, Sumbersari Jember	08883601987	SDN Kranjangan 01
215	20-171-215	11	MUHAMMAD ZACKY ARROZI	L	Jember	11	01	2005	Perum Bumi Tegal Wirolegi Permai A5 Jember	081559527637	SD Luqmanul Hakim
216	20-171-216	11	JAUHAROTUN NAFISA	P	Jember	20	03	2004	Jl. Kalisat Desa Sumber Tapen	081333354304	SDN Biting 01
217	20-171-217	11	ISMA SALSABILLAH ZAMARRAH	P	Jember	23	09	2004	Jl. Gajah Mada XIX/194	085230496901	MIMA Condro
218	20-171-218	11	FARIDATUS SHOLEHAH	P	Jember	03	12	2003	Jl. Gajah Mada XVI/ 40	081332413289	MIMA Condro
219	20-171-219	11	ALIYYA OKTAVIA	P	Jember	22	10	2004	jl. KH. Agus Salim Gg. Anggrek 7B	089602133368	MIMA Condro
220	20-171-220	11	NABILATUL LATIFAH	P	Jember	26	12	2004	Jl. Jaya Negara IV/109	085230662155	MIMA Condro
221	20-171-221	12	NUR HANIFAH ALFIAH	P	Jember	23	05	2005	Jl. Gajah Mada XIV/ 273	085259874458	MIMA Condro
222	20-171-222	12	HILMAN FAIZ NUR ROHMAN	L	Jember	14	05	2004	MIMA Condro	081336852002	MIMA Condro

223	20-171-223	12	M. FAIZAL AKBAR	L	Jember	06	08	2004	Jl. Jaya Negara IV/109	082331538799	MIMA Condro
224	20-171-224	12	A FARIS DARMA ALI BASYAH	L	Jember	21	12	2002	Jl. Sentot Prawirodirjo XV/ 126	08233435588	MIMA Condro
225	20-171-225	12	AHMAD MAULIDI FIRDAUS	L	Jember	29	04	2004	Jl. Jaya Negara IV/ 83	085100456672	MIMA Condro
226	20-171-226	12	MOCH FAIRIL ADRIANSYAH	L	Jember	29	06	2004	Jl. Jaya Negara IV/ 172	083231138736	MIMA Condro
227	20-171-227	12	RENDY WAGE IRAWAN YULIANTO	L	Jember	16	07	2004	Jl. Gajah Mada XXIII/64		MIMA Condro
228	20-171-228	12	M. FAHRILLAH AL FARIZI	L	Jember	61	02	2005	Jl. Gajah Mada XIX/ 140	0812049312501	MIMA Condro
229	20-171-229	12	AHMAD ZIYADI MUJAHID	L	Jember	23	08	2004	Jl. Kertabumi II/123	085238453224	MIMA Condro
230	20-171-230	12	AHMAD NUR FIRMANSYAH	L	Jember	02	02	2005	Jl. Gajah Mada XII	082229020539	MIMA Condro
231	20-171-231	12	ILMIYATUL AMALIYAH	P	Jember	30	06	2004	Jl. Gajah Mada XIX 4/VIII	085103699191	MIMA Condro
232	20-171-232	12	PAMELA VELISA	P	Jember	06	01	2005	Jl. Gajah Mada XXIII/ 1/ 63	081358713155	MIMA Condro
233	20-171-233	12	MUHAMMAD NURUL HIDAYATULLAH	L	Jember	12	08	2004	Desa Pakis Kec. Panti. Jember	085258139091	SDN Kemuningsarilor 02
234	20-171-234	12	LAILATUL BATDRIYAH	P	Jember	21	02	2004	Lingkungan kebon Indah Tegal Besar		SD Assyafaah
235	20-171-235	12	DEA AULIA RULY CINTA DEWI	P	Jember	22	08	2004	Jl. Airlangga 250 Dusun Kerajan	085258849636	SDN Rowotamtu 01
236	20-171-236	12	REZY CELESTA GHAISANI	P	Jember	22	03	2005	Perum BTB Blok CF-10	082336412148	SD Darus Sholah

237	20-171-237	12	A. MUTAWALLI MAULANA DZIKRULLAH	L	Jember	15	05	2005	Dusun Jagung, Ledokombo, Jember	085100849650	SD Suren 01
238	20-171-238	12	HAKIM ANSHAR ABDILLAH	L	Jember	18	06	2004	Villa Tegal Besar 23 Jember	081333766703	MIMA 01 KH. Shiddiq
239	20-171-239	12	M. E. FARRAS SAVERO	L	Jember	06	08	2005	Sumberkejayan Mayang	081336548949	SDN Mayang 1
240	20-171-240	12	MIQDAD MARWAN HANAAN	L	Jember	04	01	2005	Jl. Letjen Sutoyo Lingk. Jendral No 52	085204983037	MI Unggulan Nuris Antirogo
241	20-171-241	13	M. BINTANG YONANDA PUTRA	L	Jember	25	11	2004	Perum Bumi Tegal Besar BS/26	085204983770	SDN Tegal Besar 01
242	20-171-242	13	FAHMI MUBAROK	L	Jember	29	09	2005	Karangtempek - Andongsari-Ambulu	082334602478	MIMA 06 Nurul Hidayah
243	20-171-243	13	ANGGER RINDANG KURNIAWAN	L	Jember	01	05	2005	Kresek - Pancakarya - Ajung	085100795977	MI Salafiyah Syafiiyah
244	20-171-244	13	FAHMI FIRMANSYAH	L	Jember	29	03	2004	Jl. MH Thamrin No 17 Geladak Pakem	081252749994	SD Darus Sholah
245	20-171-245	13	NOVAL FIRMANSYAH	L	Jember	29	11	2004	Jl. Wahid Hasyim Gg. V. No. 16 Kep	085258106000	SDN Kepatihan 06
246	20-171-246	13	NUR AISYAH AS'ADI	P	Jember	24	7	2005	Jl. Darmawangsa IX/ 8 Rambipuji	085854566826	MI Hidayatul Mubta
247	20-171-247	13	FAHIRA SYIFA NURROCHMANIA	P	Jember	04	02	2005	Jl. Letjen Suprpto XIV/ II Lingk. Krajan	081231808772	MIMA 01 KH. Shiddiq
248	20-171-248	13	MU'ARIFUL GHOZALY	L	Jember	23	05	2005	Mangaran Sukamakmur Ajung	081333248981	MI Nahdlatsy Syuban
249	20-171-249	13	SITI NUR ANISATUL MASRUROH	P	Jember	06	04	2005	Jl. Mujahir 1 Sukorambi Jember	082261257507	SDN Dukuh Mencek 03
250	20-171-250	13	SELFINA RAHMAN	P	Jember	09	07	2004	Jl. Jend. Basuki Rahmat	0895366272065	SD As-Syafaah

251	20-171-251	13	IBRAHIM ULIN NUHA	L	Jember	03	09	2004	Tutul - Balung	085236657998	MIN Tutul Balung
252	20-171-252	13	LIVIANITA NUR WINDAYANTI	P	Jember	26	07	2005	Jl. Letjen Panjaitan VI/ 14	081252425644	MIMA KH. Shiddiq I Jember
253	20-171-253	13	VRISCHA NURKHLISAH PUTRI	P	Jember	07	05	2004	Bedadung Kulon RT 03/01 Kaliwinig	087757983128	SDN Rambipuji 02
254	20-171-254	13	AL FIRA KHORIDATUM MINAH	P	Malang	06	12	2004	Sumpersari Permai I T3	085234895959	SD Muhammadiyah 1 Jember
255	20-171-255	13	M. NADIF ROSADI	L	Jember	01	09	2005	Dusun Kajar RT 002/ RW 15 Suberjati - Silo	082331006819	MI Al-Amin Garahan
256	20-171-256	13	MOH. NANDA HARISUL MIFTAHUL JANNAH	L	Jember	01	06	2005	Ds. Garahan Jati RT 001 / 002 Silo	082331006819	MI Al-Amin Garahan
257	20-171-257	13	DZURROTUN NAVISAH	P	Jember	12	04	2005	Dsn. Garahan Jati Desa Garahan Silo	082334104254	MI Al-Amin Garahan
258	20-171-258	13	ARNI NUR ISLAMI	P	Jember	02	08	2004	Jl. H. Syamanhudi V/48 Jember	085233605576	MIMA KH. Shiddiq I Jember
259	20-171-259	13	MUHAMMAD HAIKAL FIKRI	L	Banyuwangi	15	08	2004	Perum. Griya Mangli Indah Blok T 19 Jbr	081232346934	MIMA KH. Shiddiq I Jember
260	20-171-260	13	SITI USLIFATIL JANNAH	P	Jember	30	12	2004	Jl. Teuku Umar Gg. Pasir Emas	082312284279	MI Mambaul Ulum Kebonsari
261	20-171-261	14	ANNISA PUTRI RAMADANIA	P	Jember	05	11	2004	Jl. Gajah Mada XXXI/ 119	085236533441	SDN Sempusari I Jember
262	20-171-262	14	SELVIN PRIMA APRILIA	P	Jember	10	04	2004	Jl. Hayam Wuruk XIII	082139995591	SDN Sempusari 01
263	20-171-263	14	MUH. FILAH PUTRA FAJAR	L	Jember	15	04	2005	Jl. Sumatra VI/ 28	081232228046	SDN Sumpersari 03 Jember
264	20-171-264	14	MUHAMMAD JAKFAR RIDHO	L	Jember	13	03	2004	Jl. Letjen Sutoyo no 64	081233235338	SDN Kebonsari 04

265	20-171-265	14	DUROTUN NAFISAH	P	Jember	20	06	2004	Jl. KH Wahid Hasyim 21/224	081249899052	SDN Jember Kidul 01
266	20-171-266	14	ACHMAD FIKRI HIDAYAT	L	Jember	16	08	2005	Pecoro - Rambipuji	085101956707	MI Miftahul Ulum
267	20-171-267	14	AHMAD ZAIDAN SHODIQ	L	Jember	18	05	2005	Rambipuji	081217171571	MI Miftahul Ulum
268	20-171-268	14	MOCHAMMAD REZA ADITYA RACHMAN	L	Jember	30	08	2004	Pecoro - Rambipuji		MI Miftahul Ulum
269	20-171-269	14	MELIA ZAHRO AZHARY	P	Jember	30	05	2003	Rambipuji		MI Miftahul Ulum
270	20-171-270	14	MUHAMMAD ISHAK	L	Jember	09	12	2004	Pecoro - Rambipuji		MI Miftahul Ulum
271	20-171-271	14	SITI ALFIATUN NADHIFA	P	Jember	28	12	2004	Ajung Krajan		MI Riyadlus Qori'in
272	20-171-272	14	PUTRI AMALIA HUSNUL KHOTIMAH	P	Jember	03	06	2005	Rt 02 Rw 01 Karangsirih Suco Mumbulsari	085236718069	SDN Mumbulasri 01
273	20-171-273	14	AHMAD THUFEL ADDAUSI	L	Jember	18	12	2004	Renes Wirowongso Ajung Jember	082323579273	MI Miftahul Ulum
274	20-171-274	14	SANIA PUTRI ABIDIN	P	Jember	02	07	2004	Jl. Hayam Wuruk XIII/ 48 Sempusari	081234989393	SDN Sempusari I Jember
275	20-171-275	14	MUHAMMAD AFLAH KAROMI	L	Jember	01	10	2004	Jl. Gajah Mada 24		SDN Kaliwates 1
276	20-171-276	14	SYAMS ZIDANNE MAHMERU S	L	Jember	05	02	2005	Jl. Letjen sutoyo 1 Griya Kencana Asri J8 Kebonsari Jember	085330200804	MIMA KH. Shiddiq I Jember
277	20-171-277	14	PUTRI AWALIA	P	Jember	26	06	2004	Jl. Imam Bonjol Gg. Indah No 70	085236103072	SDN Tegal Besar 03
278	20-171-278	14	MUHAMMAD ARIF ZAINAL ABIDIN	L	Jember	91	21	2004	Sruni - Leces0	085236258616	MI Nawa Kartika



279	20-171-279	14	ALFATIHY AUFA RISQI	L	Jember	24	02	2004	Griya Mangli W 7	081336350363	MIMA KH. Shiddiq I Jember
280	20-171-280	14	MUHAMMAD ZAKY AUDANI	L	Jember	03	01	2005	Jl. Gurami 01/02 Dukuh Mencek I	085101415511	SDN Dukuh Mencek 01
281	20-171-281	15	MOH. RAIHAN MUBAROK	L	Jember	23	04	2005	Dsn Krajan Kesilir Wuluhan	082257851478	RA Baitun Naim
282	20-171-282	15	MIFTAHUL HASANAH	P	Jember	29	09	2004	Jl. Letjen sutoyo 68 Kebonsari	082141628111	SDN Kebonsari Jember
283	20-171-283	15	NOVAL BAHTIAR	L	Jember	29	07	2003	Jl. Imam Bonjol		SDN Tegal Besar 01
284	20-171-284	15	NANANG KHOSIM	L	Jember	20	09	2004	Jl. Imam Bonjol	081336136528	SDN Tegal Besar
285	20-171-285	15	AUDIA MAULIV KHUSUSSIANI	P	Jember	19	05	2004	Ambulu Jember	085257216541	MI Baitun Na'im
286	20-171-286	15	MUFIDA EKI ARSITO	P	Jember	25	03	2005	Jl. Letjen Sutoyo	085100541336	SDN Kebonsari IV Jember
287	20-171-287	15	M. RIFQI AUDANA UBAIDILLAH	L	Jember	12	04	2005	Jl. Kamboja Rt/Rw. 04/01 Krajan Mumbulsari Jember	085106287979	SDN Mumbulasri 01
288	20-171-288	15	SITI LELA ATIKA	P	Jember	07	11	2004	Jl. MT Haryono no 11	085854624314	MIMA KH. Shiddiq I Jember
289	20-171-289	15	ADI SASMITA	P	Jember	11	11	2004	Pondok Labu, Klompangan, Ajung, Jember	08976807485	MI Miftahul Ulum Pondok Labu
290	20-171-290	15	WILDAN FADHLI ROBBY FIRDAUSI	L	Jember	13	03	2005	Jl. KH. Shiddiq no 31	081231947857	MIMA KH. Shiddiq I Jember
291	20-171-291	15	DWI PUTRI KAMILATUL FITRIAH	P	Jember	10	10	2004	Langkap - Bangsalsari - Jember	087849276764	MI BU Bulu Gading
292	20-171-292	15	ZALSA OKTAVIA RAMADHANI	P	Jember	18	10	2004	Jl. A. Yani no 3 Jember	082233012461	Mima KH Shiddiq Jember

293	20-171-293	15	DLIYA'UL HAQ MUHAMMAD AL MUKHTAR	L	Jember	12	04	2005	Jl. HOS Cokroaminoto v/17 Jember	081336600444	MIMA KH. Shiddiq I Jember
294	20-171-294	15	M. SATRIO WIJAKSONO	L	Jember	02	10	2004	Sumuran Ajung	085100266160	SDN Klompangan 01
295	20-171-295	15	KARUNIA LATHIFATUL HASANAT	P	Jember	15	12	2004	Jl. Sumatra 99 Jember	085222217862	SDN Sumbersari 03 Jember
296	20-171-296	15	AFRIZAL RISKY AULIA	L	Denpasar	08	04	2005	Jl. Tibungsari Gg Camplung B 2 Dalung, Badung, Bali	087765500911	SD Muhammadiyah 04 Denpasar, Bali
297	20-171-297	15	ACHMAT ARIEL SETIAWAN PUTRA	L	Jember	26	03	2005	Rowo Indah Ajung Jember	081999401033	SDN 17 Pemecutan Denpasar Bali
298	20-171-298	15	MUHAMMAD IQBAL MUROBBI	L	Jember	07	09	2004	Perum Villa Tegal Besar B 18	08124968649	MIMA KH. Shiddiq I Jember
299	20-171-299	15	MUHAMMAD ULFI BUDIARTO	L	Jember	19	02	2005	Jl. Gajah Mada 17 A No 102		MI Bustanul Ulum
300	20-171-300	15	MOH. FAHRI HUSAINI	L	Jember	30	09	2004	Talangsari Jember		MI Bustanul Ulum
301	20-171-301	16	MOCHAMAD FERDIANSAH	L	Jember	14	08	2004	Jl. Hos. Cokroaminoto I/2/32		MI Bustanul Ulum
302	20-171-302	16	SITI NUR JANNAH	P	Jember	25	04	2004	Jl. Gajah Mada XII	085232617888	MI Bustanul Ulum
303	20-171-303	16	FIQI FERMANSYAH	L	Jember	28	04	2002	Jl. Agus Salim III/ 43		MI Bustanul Ulum
304	20-171-304	16	AHMAD FAUZI BUDI WANDA	L	Tasikmalaya, 08	08	08	2004	Jl. Gajah Mada XIV/ Lingk. Condro		MI Bustanul Ulum
305	20-171-305	16	DIAH NURSAFITRI	P	Jember	17	11	2004	Jl. Gajah Mada XIV/ Lingk. Condro		MI Bustanul Ulum
306	20-171-306	16	NURUL FAJERIN RAMADANI	P	Jember	30	10	2004	Jl. Gajah mada XIV/ 275 Jember		MI Bustanul Ulum





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI JEMBER 1

Alamat: Jl. Imam Bonjol No. 1 Kelurahan Tegal Besar  
Kec. Kaliwates Kab. Jember, Kode Pos 68132

Telp. (0331) 337146 e-mail: MTsN Jember 1@yahoo.com



JURNAL PENELITIAN

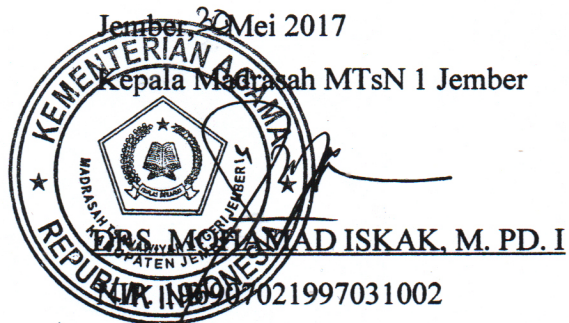
Lokasi :

MTs Negeri Jember 1  
Tahun Pelajaran 2017/2018

NO	TANGGAL	KETERANGAN	PARAF
1	22 Februari 2017	Penelitian pra lapangan Interview dengan Waka Humas	
2	23 Februari 2017	Menyerahkan surat ijin penelitian	
3	24 Februari 2017	Observasi kondisi MTs Negeri Jember 1	
4	27 Februari 2017	Pengambilan data-data profil Madrasah	
5	1-31 Maret 2017	Observasi kegiatan PPDB Tahun Pelajaran 2017/2018	
6	26 April 2017	Interview dengan Waka Humas	
7	26 April 2017	Interview dengan wakil Waka Humas	
8	26 April 2017	Interview dengan ketua PPDB	
9	28 April 2017	Interview dengan kepala madrasah	
10	23 Mei 2017	Pengambilan data-data yang kurang lengkap & surat selesai penelitian	

Jember, 20 Mei 2017

Kepala Madrasah MTsN 1 Jember



Drs. MOHAMMAD ISKAK, M. PD. I

7021997031002

**HASIL SELEKSI PPDB  
MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI JEMBER I  
TAHUN PELAJARAN 2017/2018**

NOMOR		NAMA LENGKAP	L/P	ASAL SEKOLAH SD / MI	DITERIMA DI KELAS
URT	PESERTA				
1	20-171-136	MUHAMMAD RIZKY ROMADHONI	L	SDN Sempusari I Jember	BINA PRESTASI
2	20-171-207	MOHAMMAD FAHMI AFIFILLAH	L	MIN Sempolan	BINA PRESTASI
3	20-171-025	DESTA APRILIA VEGA EKA PUTRI	P	SDN Lengkong 1 Mumbulsari	BINA PRESTASI
4	20-171-178	NOVA BUDI NURROHMAH	P	MIMA 02 Darul Ulum	BINA PRESTASI
5	20-171-180	IZAZI ARGANURI	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
6	20-171-082	AZAM FIKRI ABDILLAH	L	SD Al-Furqon Jember	BINA PRESTASI
7	20-171-102	M. RAYHAN ABROR	L	SDN Kemuningsarilor 02	BINA PRESTASI
8	20-171-150	AQIILA AZZAHRA	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
9	20-171-125	ROFIQOTUR ROMADONIYAH	P	SDN tempurejo 03	BINA PRESTASI
10	20-171-121	FIDYA BERLIANA KURNIAWATI	P	SDN Dukuh Dempok	BINA PRESTASI
11	20-171-146	RISZKY MAULANA PUTRA PULUNGAN	L	SDN Sumpersari 03 Jember	BINA PRESTASI
12	20-171-190	NADIA ALYA PUTRI MAULIDIYANI	P	SD Al-Baitul Amin	BINA PRESTASI
13	20-171-158	ANASTASYA AULIA MAHARANI	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
14	20-171-159	AHMAD DAFFA DHIYAILHQ	L	SD AL. Baitul Amin jember	BINA PRESTASI
15	20-171-221	NUR HANIFAH ALFIAH	P	MIMA Condro	BINA PRESTASI
16	20-171-031	ANDINI RAMADINIYAH	P	SDN Jember Kidul 01	BINA PRESTASI
17	20-171-215	MUHAMMAD ZACKY ARROZI	L	SD Luqmanul Hakim	BINA PRESTASI
18	20-171-056	FAHMI GIFFAR MAULANA	L	MI Riyadlus Sholihin	BINA PRESTASI

19	20-171-098	NURUL IZZATUS SHOFIA	P	SDN Sidomulyo 05	BINA PRESTASI
20	20-171-075	NAHDIYAH DHIVA KAMILA	P	SDN Suci 1	BINA PRESTASI
21	20-171-046	HANIN	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
22	20-171-189	DIVA MAULIDIYANTORO	L	SDN Lengkong 04	BINA PRESTASI
23	20-171-219	ALIYYA OKTAVIA	P	MIMA Condro	BINA PRESTASI
24	20-171-132	MUHAMMAD ARIF	L	SDN Lenkong 02	BINA PRESTASI
25	20-171-083	INAYATUL FARADISA	L	SDN Tegal besar I	BINA PRESTASI
26	20-171-155	SAFFANAH SALSABILA SYAIKHOMI	P	SDN Kebonsari 03 Jember	BINA PRESTASI
27	20-171-096	FAJAR ANANDA PUTRA	L	SDN Kepatihan 07	BINA PRESTASI
28	20-171-186	MOCH. ARIF RAMADANI	L	SD Assyafaah	BINA PRESTASI
29	20-171-185	AHMAD FAUZI H	L	SD Assyafaah	BINA PRESTASI
30	20-171-162	BERNY DIEN ASKARA	L	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
31	20-171-279	ALFATIHY AUFA RISQI	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	BINA PRESTASI
32	20-171-007	AISYAH DWI SUJARWANTI	P	SDN Mangli 02	BINA PRESTASI
33	20-171-214	MUHAMMAD FEBRIAN EKA PUTRA	L	SDN Kranjingan 01	BINA PRESTASI
34	20-171-122	ALAYIDA AF'IDATUN NISA	P	SDN dukuh Dempok 01	BINA PRESTASI
35	20-171-163	ROIQUL AZMI DWI SAPUTRI	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
36	20-171-130	BALQIS NABILA AL-KHOIRUF	P	SDN Lengkong 02	BINA PRESTASI
37	20-171-151	SITI NURJANNAH	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
38	20-171-021	DWIKA ANUGERAH PUTRANTO	P	SDN Lengkong 1 Mumbulsari	BINA PRESTASI
39	20-171-019	ADINDA SHERLI NUR AFIATUN	P	SDN Lengkong 1 Mumbulsari	BINA PRESTASI
40	20-171-034	EVA YUNIZAR	P	SDN Jember Kidul 01	BINA PRESTASI



41	20-171-111	ROFEK ADI PURWANTO	L	SDN Tegal Besar 03	BINA PRESTASI
42	20-171-149	CUT KAYLA SEVANYA SISWA BRATA	L	SDN Kencong IV Jember	BINA PRESTASI
43	20-171-198	MUHAMMAD DAFA' DHIYA'UL HAQ	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	BINA PRESTASI
44	20-171-124	HAIDAR DWI PRASTIYA	L	SDN dukuh Dempok 01	BINA PRESTASI
45	20-171-182	MUHAMMAD BERNANDIO PUTRA ARIFianto	L	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
46	20-171-199	FATHIMAH RATU NEGARI HIMMATULULYA. T	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
47	20-171-028	RIO FEBRIAN	L	SDN Jember Kidul 01	BINA PRESTASI
48	20-171-200	MOH. UWAIJ JIMBARY	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	BINA PRESTASI
49	20-171-220	NABILATUL LATIFAH	P	MIMA Condro	BINA PRESTASI
50	20-171-060	ALVIIN FAHRIZA	L	SDN Tegal Besar 3	BINA PRESTASI
51	20-171-148	MAULANA FATIHIN HUDA	L	MIMA 37 Sunan Kalijogo	BINA PRESTASI
52	20-171-119	SILVI NABILATUL HASANAH	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
53	20-171-177	NAFA KURNIA FAYANDARI	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
54	20-171-045	SALSABILLAH NAZWA BUNGA APRILIA	P	SDN Tegal Besar 3	BINA PRESTASI
55	20-171-201	SYAIFULLAH FADLI ROBBI	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	BINA PRESTASI
56	20-171-062	ANGGITA APRILIA DWI PUTRI	P	SD Darus Sholah	BINA PRESTASI
57	20-171-168	MUHAMMAD SUFYAN TSAURI AR-RAMADHANI	L	MI Miftahul Huda	BINA PRESTASI
58	20-171-022	LATIFATUS ZAHROH	P	SDN Lengkong 1 Mumbulsari	BINA PRESTASI
59	20-171-202	M. SYAIFUDDIN AINUR RAHMAN	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	BINA PRESTASI
60	20-171-036	MOCH. JAGAT MAULANA	L	SDN Jember Kidul 01	BINA PRESTASI
61	20-171-172	DIAN AULIA	P	SDN Mangli 02	BINA PRESTASI
62	20-171-288	SITI LELA ATIKA	P	MIMA KH. Shiddiq I Jember	BINA PRESTASI

63	20-171-073	DIESTA MEILANI GIESKA AZIZAH NUR PUTRI	P	SDN Ajung 1	BINA PRESTASI
64	20-171-020	UBAIDILLAH AGUSTINO	L	SDN Lengkong 1 Mumbulsari	BINA PRESTASI
65	20-171-209	NAJMAH FATIKHA NASROELLAH	P	SD Muhammadiyah 1 Jember	BINA PRESTASI
66	20-171-165	MOH. AKBAR RIZKY RAMADANI PARINGANE GUSTI	L	SD Al-Baitul Amin	BINA PRESTASI
67	20-171-174	TEGAR TRI SURYA ANUGRAH	L	SDN Dukuh Dempok 01 Wuluhan	BINA PRESTASI
68	20-171-117	AYUBBA AURORA PRASTIANTI	P	SDN Kebonsari 04	BINA PRESTASI
69	20-171-166	ULIL AZMI ACHMAD	L	SDN Kaliwates 02	BINA PRESTASI
70	20-171-055	MOCH. WAHID Wahyudi	L	SDN Kepatihan 3	BINA PRESTASI
71	20-171-191	SAYYIDA FARAH KAMELIA	P	MI Miftahul Huda	BINA PRESTASI
72	20-171-030	FENIA LAILA SAVITRI	P	MIMA KH Shiddiq	BINA PRESTASI
73	20-171-009	EKA FERLYA	P	SDN Tegal Besar 3	BINA PRESTASI
74	20-171-171	MAULIDYA TSUROYA ADHIN	P	MIMA 01 KH. Shiddiq	BINA PRESTASI
75	20-171-106	PICKY JORA	L	MI. Miftahul Ulum 02	BINA PRESTASI
76	20-171-196	DEA DWI NUNGKY KURNIA	P	SDN Jenggawah 05	REGULER
77	20-171-126	M. HAFIZ IRAWAN	L	SDN Ajung 03	REGULER
78	20-171-217	ISMA SALSABILLAH ZAMARRAH	P	MIMA Condro	REGULER
79	20-171-118	ZAINAL ALIF	L	SDN Jember Kidul 01	REGULER
80	20-171-195	AFIFAH MEIFANI HELMI	P	SD Al Baitul Amin	REGULER
81	20-171-169	MUTAWALLY ABIYU TSAQIB	L	MIMA 01 KH. Shiddiq	REGULER
82	20-171-259	MUHAMMAD HAIKAL FIKRI	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
83	20-171-027	MUHAMMAD IRFAN ARDIANSYAH	L	MI Riyadlus Sholihin	REGULER
84	20-171-110	SABRINA NURIN AMALINA	P	SDN Jember Kidul 01	REGULER



85	20-171-092	DWI RISKY DAMAYANTI	P	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
86	20-171-088	GILANG FADHA FATRI	L	SDN Jember Kidul 01	REGULER
87	20-171-093	ALFAN NUR RAHMAT	L	MI An-Nidom	REGULER
88	20-171-084	ADINDA WAHYU ROMADONIYAH	P	SDN Tegal Besar I	REGULER
89	20-171-080	MUHAMMAD SADAM PRATAMA	L	SDN Tegal Besar 03	REGULER
90	20-171-187	ANGGA KUSUMAH PUTRA	L	SD Darus Sholah	REGULER
91	20-171-134	ADYTYA SAPUTRO	L	SDN PLUS MIFAHUL ULUM	REGULER
92	20-171-175	GESTI WINNE WIDIYATI	P	SDN Kebonsari 2	REGULER
93	20-171-023	LAISA NABILA FARHAN	P	SDN Lengkong 1 Mumbulsari	REGULER
94	20-171-246	NUR AISYAH AS'ADI	P	MI Hidayatul Muftad	REGULER
95	20-171-133	AUDINA SALSABILA ADAMI	P	SDN Lengkong 02	REGULER
96	20-171-293	DLIYA'UL HAQ MUHAMMAD AL MUKHTAR	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
97	20-171-032	ADELIA PUTRI ANGGRAINI	P	SDN Jember Kidul 01	REGULER
98	20-171-061	IRA DWI AYU JULIA	P	SDN Tegal Besar 3	REGULER
99	20-171-274	SANIA PUTRI ABIDIN	P	SDN Sempusari I Jember	REGULER
100	20-171-004	NOVAL ZAHRONI	L	SDN Tegal Besar 3	REGULER
101	20-171-077	ARINDIA PUTRI AUDANI	P	SDN Ajung 1	REGULER
102	20-171-251	IBRAHIM ULIN NUHA	L	MIN Tutul Balung	REGULER
103	20-171-164	NISRINA AZHARI JINAN	P	SDN Jenggawah 01	REGULER
104	20-171-237	A. MUTAWALLI MAULANA DZIKRULLAH	L	SD Suren 01	REGULER
105	20-171-101	MOCH. ILHAM IRFANID DAQIQI	L	MI. Al-Kaustar	REGULER
106	20-171-040	AHMAD NABIL	L	SDN Jember Kidul 01	REGULER

107	20-171-127	FAHMI RAHMADANI	L	SDNU Hidayatul murid	REGULER
108	20-171-153	ALVI FERLINA AGUSTIN	P	SDN Kebonsari 03 Jember	REGULER
109	20-171-108	LIS SANDRA DWI SEPTY SYAFIAH	P	SDN Kranjangan 05	REGULER
110	20-171-176	AINI LUTFIYAH	P	SD Darus Sholah	REGULER
111	20-171-253	VRISCHA NURKHLISAH PUTRI	P	SDN Rambipuji 02	REGULER
112	20-171-226	MOCH FAIRIL ADRIANSYAH	L	MIMA Condro	REGULER
113	20-171-026	RICKY DWI HIDAYAT	L	SDN Lengkong 1 Mumbulsari	REGULER
114	20-171-120	MOCH. AINUN NAJIB	L	SD Darus Sholah	REGULER
115	20-171-091	WAHYU RAHMANIA	P	SDN Kepatihan 05	REGULER
116	20-171-063	IKHMA ADAWIYAH RAHMAH SAPUTRI	P	MIMA KH Shiddiq	REGULER
117	20-171-225	AHMAD MAULIDI FIRDAUS	L	MIMA Condro	REGULER
118	20-171-058	ABDULLAH HAMID	L	MIMA KH Shiddiq	REGULER
119	20-171-076	ANNISA KHOLIFATUL ISLAMIYAH	P	MI An-Nidom	REGULER
120	20-171-315	MUHAMAD ZAKI KHOIRUL UBADAH	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
121	20-171-249	SITI NUR ANISATUL MASRUROH	P	SDN Dukuh Mencek 03	REGULER
122	20-171-206	FIKHOLA HIMA MOOR KAMILA	P	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
123	20-171-113	REVVY ELZA NAURAH	P	SDN Kepatihan 07	REGULER
124	20-171-107	NAYLA RIZQI KAMILA	P	SDN Kranjangan 05	REGULER
125	20-171-254	AL FIRA KHORIDATUM MINAH	P	SD Muhammadiyah 1 Jember	REGULER
126	20-171-160	SHAFIRA SEPTIANI PUTRI WIBOWO	P	SD Al Baitul Amin	REGULER
127	20-171-116	FAHREZA RIDHO ARDIANSYAH	L	SDN Rambipuji 04	REGULER
128	20-171-070	MUHAMMAD ADIBUS SHOLEH	L	SD Darus Sholah	REGULER

129	20-171-192	FIRMANDA DWI LAILIYAH	P	SDN Jenggawah 02	REGULER
130	20-171-154	NOVITA DWIYANTI	P	SDN Kebonseri III	REGULER
131	20-171-100	AMINUR ROFIQ	L	SDN Rambigundam 02	REGULER
132	20-171-156	SYAFA SYAFIRA RAHMAUDIVA ZUHRI	P	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
133	20-171-271	SITI ALFIATUN NADHIFA	P	MI Riyadlus Qori'in	REGULER
134	20-171-129	PUTRI AULIA LAILATIS SAADAH	P	SD Plus Miftahul Ulum	REGULER
135	20-171-143	DIANA HOLIDA	P	SDN Kaliwates 01	REGULER
136	20-171-319	RAIHAN RAKSI ADYATMA SYFA	L	SDIT At-Taqwa Ambulu	REGULER
137	20-171-203	FIRDA MAGHFIROH	P	SDN Kaliwates 01	REGULER
138	20-171-016	SITI NUR LAELA	P	SDN Mayang 1	REGULER
139	20-171-105	HELENA ROBBIATUL ADAWIAH	P	SD Al-Ikhlas	REGULER
140	20-171-066	DEBI AURELIA AZIZAH	P	SDN Ajung 1	REGULER
141	20-171-193	NATANIA ABIDAH	P	SD Plus Miftahul Ulum	REGULER
142	20-171-276	SYAMS ZIDANNE MAHMERU S	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
143	20-171-282	MIFTAHUL HASANAH	P	SDN Kebonsari Jember	REGULER
144	20-171-241	M. BINTANG YONANDA PUTRA	L	SDN Tegal Besar 01	REGULER
145	20-171-296	AFRIZAL RISKY AULIA	L	SD Muhammadiyah 04 Denpasar, Bali	REGULER
146	20-171-216	JAUHAROTUN NAFISA	P	SDN Biting 01	REGULER
147	20-171-041	CINDY MAULIDINA	P	SDN Ajung 1	REGULER
148	20-171-001	RISKI DWI WAHYUNI	P	MIMA KH Shiddiq	REGULER
149	20-171-188	NURMILA ASSYIFA AIDA IZZAH	P	SDN Kaliwates 02	REGULER
150	20-171-010	FATIR MAULANA IZZATI	L	SDN Curah Malang 01	REGULER

151	20-171-244	FAHMI FIRMANSYAH	L	SD Darus Sholah	REGULER
152	20-171-144	SHANIA NURAINI	P	SD Darus Sholah	REGULER
153	20-171-236	REZY CELESTA GHAISANI	P	SD Darus Sholah	REGULER
154	20-171-267	AHMAD ZAIDAN SHODIQ	L	MI Miftahul Ulum	REGULER
155	20-171-005	ALYAH IKA PUTRI TIWOW	P	SDN Mangli 01	REGULER
156	20-171-053	LUTFIANA DWI LESTARI	P	SDN Tegal Besar 03	REGULER
157	20-171-183	FEBY FIRNANDA	P	Al-Azhar	REGULER
158	20-171-071	MUTIARA KAMILA	P	Mima KH Shiddiq Jember	REGULER
159	20-171-095	MOH. DAVID	L	MI. An-Nidhom	REGULER
160	20-171-049	REFI TRI YULIANI	P	SDN Tegal Besar 3	REGULER
161	20-171-269	MELIA ZAHRO AZHARY	P	MI Miftahul Ulum	REGULER
162	20-171-205	ERRIN GREY PURBA SAVISTA	P	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
163	20-171-286	MUFIDA EKI ARSITO	P	SDN Kebonsari IV Jember	REGULER
164	20-171-313	CINTASYA DESLARINDA	P	SDN Kepatihan 4	REGULER
165	20-171-295	KARUNIA LATHIFATUL HASANAT	P	SDN Sumpersari 03 Jember	REGULER
166	20-171-256	MOH. NANDA HARISUL MIFTAHUL JANNAH	L	MI Al-Amin Garahan	REGULER
167	20-171-197	MUHAMAD ABDUR RAHMAN	L	SDN Tegal Besar 01	REGULER
168	20-171-292	ZALSA OKTAVIA RAMADHANI	P	Mima KH Shiddiq Jember	REGULER
169	20-171-173	DIMAS WAHYU PURNOMO	L	SD NU 10 Dukuh Dempok	REGULER
170	20-171-078	MUHAMMAD KHOIRUL FAHMI	P	SD Darus Sholah	REGULER
171	20-171-097	RASTI ANANTA HOIRUN NISAQ	P	SDN Sidomulyo 05	REGULER
172	20-171-002	PINKAN MAULIDIA BAYU SAFITRA	P	SDN Serut 1	REGULER

173	20-171-210	MOCHAMMAD DEA ALFAROQ	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
174	20-171-281	MOH. RAIHAN MUBAROK	L	RA Baitun Naim	REGULER
175	20-171-242	FAHMI MUBAROK	L	MIMA 06 Nurul Hidayah	REGULER
176	20-171-114	SERLY NUR ASIZA	P	SDN Kebonsari 02	REGULER
177	20-171-227	RENDY WAGE IRAWAN YULIANTO	L	MIMA Condro	REGULER
178	20-171-273	AHMAD THUFEL ADDAUSI	L	MI Miftahul Ulum	REGULER
179	20-171-170	MUTAWALLY ABYAN TSAQIF	L	MIMA 01 KH. Shiddiq	REGULER
180	20-171-128	MEILANI AYU SAFITRI	P	SD Plus Miftahul Ulum	REGULER
181	20-171-037	MUHAMMAD HUSNI SANDI DAMARA	L	SDN Ajung 1	REGULER
182	20-171-234	LAILATUL BATDRIYAH	P	SD Assyafaah	REGULER
183	20-171-094	NABILA FAIRUS	P	SDN Jember Kidul 01	REGULER
184	20-171-305	DAH NURSAFITRI	P	MI Bustanul Ulum	REGULER
185	20-171-261	ANNISA PUTRI RAMADANIA	P	SDN Sempusari I Jember	REGULER
186	20-171-145	MOCHAMAD BINTANG SATRIA W.	L	MIMA KH Shiddiq	REGULER
187	20-171-054	AFITA NUR JANNAH	P	SDN Tegal Besar 3	REGULER
188	20-171-264	MUHAMMAD JAKFAR RIDHO	L	SDN Kebonsari 04	REGULER
189	20-171-043	SITI BADRIATUS SHOLIAH	P	SDN Tegal Besar 3	REGULER
190	20-171-057	AULIA RIMADONI FIRDAUS	P	SDN Tegal Besar 3	REGULER
191	20-171-109	AURELIA NABILA ZULMENYENDI PUTRI	P	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
192	20-171-138	NINDA NUR HAFIDHOH	P	MI Annuriyah Kaliwining	REGULER
193	20-171-229	AHMAD ZIYADI MUJAHID	L	MIMA Condro	REGULER
194	20-171-131	SUCI WULAN ARISTASARI	P	SDN Lengkong 02	REGULER

195	20-171-074	LUPNA NABILA SAFITRI	P	SDN Ajung 1	REGULER
196	20-171-287	M. RIFQI AUDANA UBAIDILLAH	L	SDN Mumbulasri 01	REGULER
197	20-171-272	PUTRI AMALIA HUSNUL KHOTIMAH	P	SDN Mumbulasri 01	REGULER
198	20-171-152	ANDINI PUTRI MEIZA ZEA ARTA	P	SDN Kebonsari 03 Jember	REGULER
199	20-171-052	SACCHARUM OFFICINARUM . B .	P	SDN Tegal Besar 3	REGULER
200	20-171-115	YULIA HUSNUL HOTIMAH	P	SD Plus Miftahul Ulum	REGULER
201	20-171-003	A. HASYIM RIFQI	L	SDN Kepatihan 7	REGULER
202	20-171-284	NANANG KHOSIM	L	SDN Tegal Besar	REGULER
203	20-171-123	RIRIS ANJANI	P	SDN dukuh Dempok 01	REGULER
204	20-171-018	SEFRINA ADITIYA SURYANINGRUM	P	SDN Kepatihan 7	REGULER
205	20-171-247	FAHIRA SYIFA NURROCHMANIA	P	MIMA 01 KH. Shiddiq	REGULER
206	20-171-039	SHELA PUTRI NUR KARISMA	P	SDN Kebonsari 02	REGULER
207	20-171-316	M. RISQI THUFAIL ROBBANI	L	MIMA Condro	REGULER
208	20-171-208	RENDI MARCELINO BUNGSU SAPUTRA	L	SDN Lengkong	REGULER
209	20-171-141	SYOHIB ROCHMAT HIDAYATULLAH	L	SDN Mangli 2	REGULER
210	20-171-265	DUROTUN NAFISAH	P	SDN Jember Kidul 01	REGULER
211	20-171-013	ANGGA FIRMANSYAH	L	SDN Ajung 1	REGULER
212	20-171-212	SANDY VICO HIDAYAT	L	SDN Ajung 01	REGULER
213	20-171-033	NANDA SAFILA PUTRI	P	SDN Jember Kidul 01	REGULER
214	20-171-085	INDAH SAFITRI	P	SDN Tegal Besar I	REGULER
215	20-171-268	MOCHAMMAD REZA ADITYA RACHMAN	L	MI Miftahul Ulum	REGULER
216	20-171-059	FEMI FEBRIANA	P	MI An-Nidom	REGULER

217	20-171-204	ARIFANDI ARDIANSYAH	L	SD Assyafaah	REGULER
218	20-171-298	MUHAMMAD IQBAL MUROBBI	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
219	20-171-167	NURUL AIN	P	MIN Sumber Sari	REGULER
220	20-171-090	ALISYA KHUMAIRO	P	SDN Kepatihan 05	REGULER
221	20-171-290	WILDAN FADHLI ROBBY FIRDAUSI	L	MIMA KH. Shiddiq I Jember	REGULER
222	20-171-223	M. FAIZAL AKBAR	L	MIMA Condro	REGULER
223	20-171-263	MUH. FILAH PUTRA FAJAR	L	SDN Sumbersari 03 Jember	REGULER
224	20-171-235	DEA AULIA RULY CINTA DEWI	P	SDN Rowotamtu 01	REGULER
225	20-171-239	M. E. FARRAS SAVERO	L	SDN Mayang 1	REGULER
226	20-171-044	BAHIYYATUL HASANAH	P	SDN Tegal Besar 4	REGULER

JEMBER, 1 APRIL 2017  
KEPALA

**DRS. MOHAMAD ISKAK, M. PD. I**  
**NIP. 196907021997031002**

**KETERANGAN**

- 1 STATUS DITERIMA AKAN DIBATALKAN JIKA TIDAK LULUS UJIAN NASIONAL SD/MI
- 2 PAGU MTSN JEMBER I PADA TAHUN PELAJARAN 2017-2018 ADALAH 226 SISWA
- 3 DAFTAR ULANG DILAKSANAKAN MULAI TANGGAL 3, 4, 5 DAN 6 APRIL 2017 JAM 08.00 S/D 12.00
- 4 JIKA DIANTARA SISWA YANG DINYATAKAN DITERIMA ADA YANG TIDAK DAFTAR ULANG, MAKA DINYATAKAN MUNDUR.
- 5 JIKA ADA YANG TIDAK DAFTAR ULANG/MENGUNDURKAN DIRI SESUAI DENGAN WAKTU YANG DITENTUKAN, MAKA SISWA PERINGKAT 227 SECARA OTOMATIS AKAN MENGGISI KEKOSONGAN TERSEBUT DAN BERLAKU PADA PERINGKAT SETERUSNYA
- 6 PENGUMUMAN BANGKU KOSONG DAPAT DILIHAT PADA TANGGAL 10 APRIL 2017

## MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Kuantitas Input Siswa di MTsN 1 Jember Tahun Pelajaran 2016/2017	1. Manajemen Pemasaran Pendidikan	1. Perencanaan Pemasaran Pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Menentukan visi misi, tujuan umum dan khusus sekolah/madrasah</li> <li>b. Menganalisis tantangan dan peluang</li> <li>c. Menentukan segmen pasar</li> <li>d. Menganalisis kekuatan dan kelemahan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Kepala Sekolah</li> <li>2. Waka Humas</li> <li>3. Dewan Guru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan penelitian: Kualitatif Deskriptif</li> <li>2. Lokasi penelitian: MTsN 1 Jember</li> <li>3. Teknik pengumpulan data:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Observasi</li> <li>b. Wawancara</li> <li>c. Dokumentasi</li> </ul> </li> <li>4. Analisis data:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Reduksi data</li> <li>b. Penyajian data</li> <li>c. Menarik kesimpulan</li> </ul> </li> <li>5. Keabsahan data: Triangulasi Sumber Triangulasi Teknik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana perencanaan pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa di MTsN 1 Jember Tahun Pelajaran 2016/2017?</li> <li>2. Bagaimana pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa di MTsN 1 Jember Tahun Pelajaran 2016/2017?</li> <li>3. Bagaimana pengendalian pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kuantitas input siswa di MTsN 1 Jember Tahun Pelajaran 2016/2017?</li> </ul>
	2. Kuantitas Input Siswa (peserta didik)	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Kuantitas Input Siswa Tahun Ajaran 2014/2015</li> <li>2. Kuantitas Input Siswa Tahun Ajaran 2015/2016</li> <li>3. Kuantitas Input Siswa Tahun Ajaran 2016/2017</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Siswa kelas IX MTsN 1 Jember</li> <li>a. Siswa kelas VIII MTsN 1 Jember</li> <li>a. Siswa kelas VII MTsN 1 Jember</li> </ul>			





## PEMBENTUKAN DAN PENYUSUNAN KEGIATAN PANITIA PPDB

### MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI 1 JEMBER

#### A. Kegiatan PPDB

Menindak lanjuti hasil rapat rencana umum PPDB tahun 2016/2017 dan sosialisasi DIPA MTsN 1 Jember bidang Penerimaan Peserta Didik Baru tahun anggaran 2016 yang diselenggarakan oleh MTsN 1 Jember pada hari sabtu tanggal 12 Maret 2016, kami pihak sekolah perlu menyusun rencana kegiatan yang dilaksanakan. Rencana kegiatan yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut:

##### 1. Tahap Persiapan

Mengadakan sosialisasi tim pelaksanaan PPDB MTsN 1 Jember dan para guru dan para pegawai yang dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 12 Maret 2016 bertempat di MTsN 1 Jember, sekaligus melakukan pembentukan susunan panitia PPDB MTsN 1 Jember.

Susunan panitia yang terbentuk adalah sebagai berikut:

- Penanggung jawab : Drs. Mohamad Iskak ,M.Pd.I
- Ketua : Dra. Siti Nur Hayati,M.Pd
- Sekretaris I : M. Tantowi,S.Pdi. M.Pdi
- Sekretaris II : Hariningsih, S.Pd
- Bendahara : Nur Azizah Rahman
- Anggota : Nikmah Masykuroh, S.Ag  
Farida HS, BA  
Nur Hakima  
M. Shodiq, S.Ag  
Hafsah Hasan, S.Pd  
Tutik Susiana, S.Pd  
Rohmiyati, S.Pd

- Perlengkapan : Dra. Siti Rokhmatun  
: Azizah Wahhyuni, S.Pd  
: Ika Indriyati R.,S.Pd

2. Rincian tugas dan tanggung jawab panitia

Rincian tugas panitia pelaksanaan PPDB tapel 2016/2017 adalah sebagai berikut:

Rincian tugas

No	Nama	Jabatan	Uraian Tugas
1	Drs. Mohamad Iskak ,M.Pd.I	Penanggung Jawab	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberi nasehat, petunjuk bimbingan dan arahan</li> <li>- Memantau jalannya kegiatan</li> <li>- Bertanggung jawab terhadap seluruh kegiatan</li> </ul>
2	Dra. Siti Nur Hayati,M.Pd	Ketua	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mempersiapkan dan mengendalikan pelaksanaan kegiatan PPDB</li> <li>- Memberi koordinasi pada semua panitia</li> <li>- Bertanggung jawab dalam pelaksanaan kegiatan PPDB</li> </ul>
3	M. Tantowi,S.Pdi. M.Pdi Hariningsih, S.Pd	Sekretaris	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyiapkan administrasi</li> <li>- Membuat program kerja</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyusun jadwal</li> <li>- Mengatur semua kegiatan</li> <li>- Melaporkan pada ketua</li> <li>- Membantu pelaksana kegiatan harian</li> </ul>
4	Nur Azizah Rahman	Bendahara	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengatur keuangan</li> <li>- Menyimpan dan mengeluarkan uang</li> <li>- Membuat laporan keuangan</li> <li>- Menyimpan data-data keuangan</li> <li>- Membantu pelaksana kegiatan harian</li> </ul>
5	<p>Nikmah Masykuroh, S.Ag</p> <p>Farida HS, BA</p> <p>Nur Hakima</p> <p>M. Shodiq, S.Ag</p> <p>Hafsah Hasan, S.Pd</p> <p>Tutik Susiana, S.Pd</p> <p>Rohmiyati, S.Pd</p>	Anggota	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pelaksana kegiatan harian PPDB</li> <li>- Melaporkan setiap kejadian</li> <li>- Mencatat kejadian penting</li> <li>- Memantau keamanan dan ketertiban</li> </ul>
6	<p>Dra. Siti Rokhmatun</p> <p>Azizah Wahhyuni, S.Pd</p> <p>Ika Indriyati R.,S.Pd</p>	Perlengkapan	Pengadaan perlengkapan peserta didik baru

Jadwal kegiatan PPDB tahun 2016/2017 adalah sebagai berikut:

No	Tanggal	Uraian	Ket.
1	12 Maret 2016	Pembagian tugas kepanitiaan	
2	19 Maret 2016	Pembentukan panitia PPDB	
3	19 Maret 2016	Rapat panitia PPDB/bagi tugas sebar brosur	
4	21 Maret 2016	Persiapan administrasi	
5	26 Maret 2016	Persiapan ruang PPDB	
6	26 Maret 2016	Rapat pemantapan panitia PPDB	
7	28 Maret – 28 April 2016 dan 27 Juni – 2 Juli 2016	Penerimaan pendaftaran calon peserta didik MTsN 1 Jember	
8	28 April dan 8 Juli 2016	Menyusun jadwal pengawas tes akademik dan membuat laporan jumlah pendaftar	
9	29 April dan 9 Juli 2016	Rapat kepengawasan tes akademik, rapat koordinasi panitia PPDB dan persiapan ruang tes	
10	30 April dan 11 Juli 2016	Pelaksanaan tes akademik dan pelaporan pelaksanaan tes. Rapat pelulusan	
11	2 Mei dan 12 Juli 2016	Pengumuman hasil tes akademik dan pelaporan jumlah peserta tes yang diterima	
12	2, 3 dan 4 Mei 2016	Daftar ulang PPDB yang dinyatakan diterima	



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER**  
**FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN**

Jl. Mataram No.1 mangli, Telp. (0331) 487550 Fax. (0331) 472005, kode Pos : 68136  
Website : <http://iain.jember.ac.id> – e-mail : [tarbiyah.iainjember@gmail.com](mailto:tarbiyah.iainjember@gmail.com)

No : B. 043/In.20/3a/PP.009/11/BS/2016 Jember, 18 Januari 2017  
Lampiran : Matrik Penelitian\*\*)  
Hal : **Permohonan Bimbingan Skripsi**

Kepada Yth,  
Bapak **Dr. H. Sofyan Tsauri, MM**  
(Dosen Pembimbing Skripsi)  
Di  
Jember

*Assalamualaikum Wr Wb.*

Dengan hormat kami memberitahukan bahwa untuk menyelesaikan program S1 Institut Agama Islam Negeri Jember Mahasiswa disyaratkan untuk menulis skripsi sebagai tugas akhir.

Untuk itu kami mengharap kepada Bapak berkenan membimbing mahasiswa:

Nama : Ifatul Hasanah  
NIM : 084 133 059  
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan  
Jurusan : Kependidikan Islam (KI)  
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)  
Judul Skripsi : **Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Kuantitas Input Siswa di MAN 1 Jember**

Demikian atas kesediaannya di sampaikan terima kasih.

*Wassalamualaikum Wr Wb.*



**Catatan:**

- Nomor Surat ada di Staf Fakultas.
- \*Matrik penelitian harus dilampirkan \*





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN JEMBER**  
**MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI JEMBER 1**

Jl. Imam Bonjol No. 1 Jember Telp. 0331-337146  
Website: [www.mtsnjember1.sch.id](http://www.mtsnjember1.sch.id) Email: [mtsn\\_jember\\_1@yahoo.com](mailto:mtsn_jember_1@yahoo.com)

**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

**Nomor : B- 257 /Mts.13.1/PP.00/05/2017**

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1, menerangkan dengan sebasnarnya bahwa :

Nama : Ifatul Hasanah  
NIM : 084133059  
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu keguruan  
Jurusan/Prodi : KI/ MPI  
Universitas : IAIN Jember

Telah mengadakan penelitian di Mdrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1 dengan judul "Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Kuantitas Input Siswa di Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1 Tahun Pelajaran 2017/2018."

Penelitian dilakukan pada tanggal 23 Februari – 23 Mei 2017

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 23 Mei 2017  
Kepala  
  
Muhammad Iskak





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER**  
**FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Teip.: (0331) 487550, 427005 Fax. (0331) 427005, Kode Pos 63136  
Website: <http://iain-jember.cjb.net> - [tarbiyah.iainjember@gmail.com](mailto:tarbiyah.iainjember@gmail.com)

Nomor : B.176/In.20/3.a/PP.009/02/2017  
Lampiran : -  
Perihal : **Permohonan Izin Penelitian**

Jember, 23 Februari 2017

Kepada  
Yth. Kepala MTsN Jember 1  
Di -

Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Bersama ini kami mohon dengan hormat Mahasiswa/i berikut ini :

Nama : Ifatui Hasanah  
NIM : 084 133 059  
Semester : VIII ( Delapan )  
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan  
Jurusan : Kependidikan Islam  
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)

Dalam rangka penyelesaian/penyusunan skripsi, untuk diizinkan mengadakan penelitian/riset di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu. Adapun pihak-pihak yang dituju adalah:

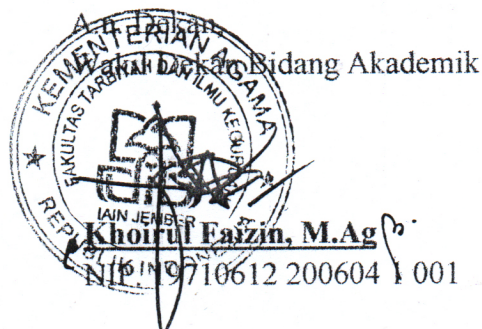
1. Kepala Sekolah
2. Waka Humas
3. Guru

Penelitian yang akan dilakukan mengenai:

**“Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Kuantitas Input Siswa di MTsN 1 Jember”**

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*







**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER**  
**FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN**

Jl. Mataram No.1 mangli, Telp. (0331) 487550 Fax. (0331) 472005, kode Pos : 68136  
Website : <http://iain.jember.ac.id> – e-mail: [tarbiyah.iainjember@gmail.com](mailto:tarbiyah.iainjember@gmail.com)

---

**SURAT TUGAS**

**B. 043/In.20/3a/PP.009/11/ST/2016**

- |                               |   |
|-------------------------------|---|
| 1. Lembaga yang memberi tugas | : Institut Agama Islam Negeri Jember  |
| 2. Dosen yang diberi tugas    | : Dr. H. Sofyan Tsauri, MM  |
| 3. Diberi tugas               | : Membimbing Skripsi  |
| a. Nama Mahasiswa             | : Ifatul Hasanah  |
| b. NIM                        | : 084 133 059   |
| c. Fakultas                   | : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan  |
| d. Jurusan                    | : Kependidikan Islam  |
| e. Prodi                      | : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)  |
| f. Judul Skripsi              | : <b>Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Kuantitas Input Siswa di MAN 1 Jember</b>                     |
| 4. Tugas tersebut berlaku     | : Sejak tanggal ditetapkan sampai dengan tanggal 9 Januari 2018   |
| 5. Keterangan lain lain       | : Jika tidak selesai dalam waktu yang ditetapkan saudara diharapkan melaporkan perkembangan proses bimbingan kepada Ketua Jurusan |

Ditetapkan : Di Jember  
Tanggal : 9 Januari 2017

A.n.Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik



**Kholidi Faizin M.Ag**  
NIP. 1971-10-612 200604 1 001

**Tembusan disampaikan kepada yth:**

1. Wakil Dekan Bidang Akademik Dan Pengembangan Lembaga
2. Ketua Jurusan
3. Dosen Pembimbing Skripsi
4. Mahasiswa yang bersangkutan
5. Arsip Fakultas
- 6.

**Catatan:**

- \*) Nomor Surat ada di Fakultas Tarbiyah
- \*\*) Matrik Penelitian harus dilampirkan
- \*\*\*) coret yang tidak perlu



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER**  
**FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN**  
Jl. Mataram No.1 mangli, Telp. (0331) 487550 Fnx. (0331) 472005, kode Pos : 68136  
Website : <http://iain.jember.cjb.net> – e-mail : [iainjember@hotmail.com](mailto:iainjember@hotmail.com)

Nomor : B. 16 /In.20/3.a//PP.009/06/SP//2017  
Lampiran : Proposal Penelitian\*)  
Hal : **Permohonan Ujian Seminar Proposal**

Jember, 06 Maret 2017

Kepada Yth.

**Dr. H. Sofyan Tsauri, MM**

(Dosen Pembimbing)

di

**Jember**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat mengharap kehadiran Bapak dalam pertemuan yang akan diselenggarakan pada :

Hari/Tanggal : Senin, 06 Maret 2017

Pukul : 15.00 WIB

Tempat : Gedung Pasca Sarjana

Acara : Seminar Proposal Penelitian

Nama : Ifatul Hasanah

NIM : 084 133 059

Jurusan : Kependidikan Islam

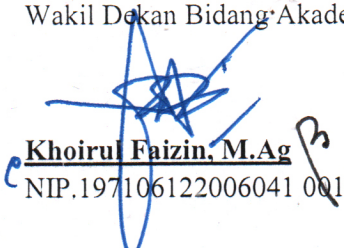
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Judul : **Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Input Siswa Di Madrasah Tsanawiyah Negeri Jember 1**

Atas kesediaan saudara, kami sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

A.n.Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik

  
**Khoirul Faizin, M.Ag**  
NIP.197106122006041 001

**Catatan:**

- \* Nomor Surat ada di Staff Fakultas  
\*) Proposal penelitian harus dilampirkan.
- Bukti mengikuti minimal 10 (Sepuluh) kali seminar harus disertakan.