

**MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN
DALAM MENGEMBANGKAN SEKOLAH GRATIS
DI MTS AL-MANAR PONDOK DALEM
SEMBORO KABUPATEN JEMBER
2018/2019**

SKRIPSI



Oleh:

YENI ASTUTIK
NIM. 084 143 122

IAIN JEMBER

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
JANUARI 2019**

**MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN
DALAM MENGEMBANGKAN SEKOLAH GRATIS
DI MTS AL-MANAR PONDOK DALEM JSEMBORO JEMBER
2018/2019**

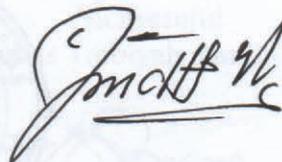
SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)
Jurusan Kependidikan Islam
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam

Oleh:

Yeni Astutik
084143122

Disetujui Pembimbing



Dr. Hj. St Rodlivah, M.Pd.
NIP. 19680911 199903 001

**MANAJEMEN PEMASARAN PENDIDIKAN
DALAM MENGEMBANGKAN SEKOLAH GRATIS
DI MTS AL-MANAR PONDOK DALEM SEMBORO
JEMBER 2018/2019**

SKRIPSI

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

Pada

Hari : Kamis
Tanggal : 10 Januari 2019

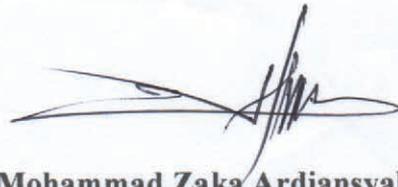
Tim Penguji

Ketua



Dr. H. Mustajab, S.Ag., M.Pd.I.
NIP. 19740905 200710 1 001

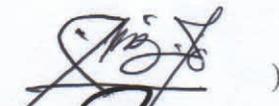
Sekretaris



Mohammad Zaka Ardiansyah, M.Pd.I.
NIP. 19870825 201503 1 006

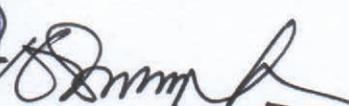
Anggota:

1. Dr. Hj. Mukni'ah, M.Pd.I.
2. Dr. Hj. St Rodliyah, M.Pd.

()
()



Menyetujui
Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan


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

MOTTO

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ... ﴿١١﴾

“Sesungguhnya Allah SWT tidak akan mengubah nasib sesuatu kaum hingga mereka mengubah diri mereka sendiri”

Q. S Ar-Ra'd: 11*

IAIN JEMBER

* Al-Qur'an dan Terjemah (Madinah, Al-hikmah, 2010) 250

PERSEMBAHAN

Aku persembahkan karya tulis ini kepada:

***Ayahanda dan Ibunda Tercinta,** curahan kasih sayang dan dukungan berupa moral dan material yang selalu mereka berikan padaku, telah mengantarkanku pada kondisi saat ini.*

***Guru-guruku** yang telah memberikan bimbingan dan menanamkan ilmunya sehingga aku menjadi mengerti dan terarah.*

***Seluruh Keluargaku;** Bapak dan Ibuku, adik-adikku, kakek dan Nenekku dan orang yang aku sayangi, semua do'a, motivasi, dan bantuan yang telah mereka berikan, menjadi pemicu semangatku untuk meraih cita-cita dan untuk menjadi seperti apa yang mereka harapkan.*



KATA PENGANTAR

Segala puji kupersembahkan kepada Allah SWT, dengan kenikmatan tak terhingga-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian dalam skripsi ini, *solawat* serta *salam-Nya* semoga selalu terlimpahkan kepada Rasulullah SAW. Sebagai penutup para nabi dan rasul, yang dengan safaatnya penulis dapat menikmati agama sempurna yang selalu dalam rida Allah SWT. Amin.

Meski penulis telah menuangkan kemampuannya dengan sesungguhnya dalam menggali kajian dalam skripsi ini, namun penulis sangat menyadari terselesaikannya penelitian ini. Berkat bantuan beberapa pihak, karenanya maka menjadi sebuah keharusan bagi penulis untuk berterima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE.,MM selaku Rektor IAIN Jember beserta stafnya, para dosen dan karyawan di lingkungan IAIN Jember yang telah memberikan bimbingan dan layanan yang memuaskan selama penulis belajar.
2. Bapak Dr. H. Abdullah, M.H.I selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan IAIN Jember
3. Ibu Dr. Hj. St Rodliyah, M.Pd selaku Ketua Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
4. Bapak Nuruddin, M.Pd.I Ketua Prodi Manajemen Pendidikan Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember
5. Ibu Dr. Hj. St Rodliyah, M.Pd selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran serta dengan penuh kesabaran

memberikan bimbingan, motivasi dan nasehat demi terselesainya penulisan skripsi ini

6. Bapak Sulton, S.Pd.I selaku Kepala Madrasah MTs Al-Manar
7. Guru-guru ku semua yang telah memberikan ilmu kepada saya mulai lahir sampai saat ini
8. Semua saudaraku, dan sahabat-sahabatku yang terkasih dan tersayang yang selalu memberikan semangat dan menghibur kepada penulis
9. Dan semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini

Jember, 15 November 2018

Penulis

Yeni Astutik

IAIN JEMBER

ABSTRAK

Yeni Astutik, Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis Pondok Dalem Semboro Jember 2018/2019

Pemasaran dimadrasah merupakan proses manajemen yang bertujuan untuk melakukan identifikasi dan memberikan kepuasan terhadap pelanggan dan masyarakat secara terus-menerus dan berkeimbangan. Dengan demikian, jelas bahwa pemasaran merupakan suatu proses yang harus dilakukan oleh madrasah untuk memberikan kepuasan kepada *stakeholder* dan masyarakat. dalam pengembangan sekolah gratis di MTs Al-Manar menggratiskan semua biaya seperti halnya SPP, termasuk biaya makan, dan kamar karena madrasah dalam naungan yayasan jadi tidak dipungut biaya sedikitpun

Fokus penelitian diantaranya: 1) bagaimana perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem? 2) bagaimana pengorganisasian dan pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem? dan 3) bagaimana pengendalian usaha pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem?.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mendeskripsikan perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem; 2) Mendeskripsikan pengorganisasian dan pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem; dan 3) Mendeskripsikan pengendalian usaha pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif dengan teknik penentuan subyek penelitian menggunakan *purposive* dan metode pengumpulan data menggunakan observasi non partisipan, wawancara tidak terstruktur dan dokumentasi. Sedangkan analisis data menggunakan deskriptif kualitatif dengan model interaktif Miles n Huberman langkah-langkahnya reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Triangulasi sumber ialah untuk menguji kredibilitas data. Sedangkan triangulasi teknik yaitu penggunaan beragam teknik pengungkapan data yang dilakukan kepada sumber data.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam rangka memprogram sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro adalah perlu adanya perencanaan yaitu membuat Rencana Kerja Madrasah (RKM); membentuk kepanitiaan atau panitia penerimaan siswa baru; analisis kebutuhan calon siswa, menentukan segmen pasar. Pengorganisasian dan pelaksanaan yaitu menyebar brosur, banner, spanduk; presentasi disekolah-sekolah target; promo ditiap-tiap acara. Dan pengendalian yaitu melakukan evaluasi setiap tahun dan juga monitoring setiap tiga bulan sekali terkait pemasaran.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	11
E. Definisi Istilah.....	12
F. Sistematika Pembahasan	14
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	17
A. Penelitian Terdahulu.....	17
B. Kajian Teori.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian	44
C. Subyek Penelitian	44
D. Teknik pengumpulan data	45
E. Analisis Data	50
F. Keabsahan Data.....	52
G. Tahapan-Tahapan Penelitian	55
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	57
A. Gambaran Objek Penelitian.....	57
B. Penyajian Data dan Analisis.....	63

C. Pembahasan Temuan.....	76
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	90
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91
DARTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini, persaingan lembaga pendidikan semakin *kompetitif*. Banyaknya lembaga pendidikan saat ini, membuat banyak lembaga pendidikan baik yang dikelola pemerintah maupun swasta tidak mendapatkan peserta didik baru. Hal ini berimplikasi dalam tingginya persaingan antar sekolah yang semakin *interaktif* untuk mendapatkan peserta didik. Dalam usaha untuk memajukan lembaga pendidikan, khususnya untuk menarik peserta didik baru, suatu lembaga pendidikan harus memiliki manajemen atau strategi dalam usaha memajukan lembaga pendidikan. Salah satu usaha untuk mendapatkan peserta didik baru, lembaga pendidikan harus memiliki manajemen pemasaran. Sehingga pentingnya pemasaran dalam lembaga pendidikan mutlak diperlukan untuk mendapatkan peserta didik baru.

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.”¹

Kebijakan pendidikan dalam konteks otonomi daerah merupakan kebijakan publik desentralisasi (UU 32 Tahun 2004) dimana urusan pemerintah yang diserahkan kepada daerah disertai dengan sumber pendanaan, pengalihan,

¹Undang-undang sisdiknas (sistem pendidikan nasional) UU RI No. 20 Th. 2003, 3.

sarana dan prasarana, serta kepegawaian sesuai dengan urusan yang didesentralisasikan, sesuai kebijakan pendidikan nasional (UU No. 20 tahun 2003)

Hal ini menggambarkan bahwa dalam kegiatan pendidikan di era persaingan ini, peserta didik merupakan unsur utama yang harus dimenej dan dihargai martabatnya tak jauh berbeda dengan pembeli/konsumen dalam dunia usaha.² Salah satunya bisa dilihat dari outputnya, output pendidikan adalah merupakan kinerja sekolah. Kinerja sekolah adalah prestasi sekolah yang dihasilkan dari proses/perilaku sekolah. Kinerja sekolah dapat diukur dari kualitasnya, efektifitasnya, produktivitasnya, efisiensinya, inovasinya, kualitas kehidupan kerjanya, dan moral kerjanya. Khususnya berkaitan dengan mutu output sekolah.³

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 dilembaga pendidikan kepada calon siswa untuk menarik minat calon peserta didik.

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

²Mulyono, *Manajemen Administrasi & Organisasi Pendidikan* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2008), 177-178

³H.E Mulyasa, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), 158

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿١٦٣﴾

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”.⁴

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 ءَأَلْذَكَرَيْنِ حَرَّمَ
أَمْ الْإُنثَيْنِ أَمْأَ أَشْتَمَلَتْ عَلَيْهِ أَرْحَامُ الْأُنثَيْنِ نَبِّئُونِي بِعِلْمٍ إِنْ 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 yang ada dalam kandungan dua betinanya?”Terangkanlah kepadaku dengan berdasar pengetahuan jika kamu memang orang-orang yang benar”.⁵

⁴Kementerian Agama RI, Ar-Razzaq, (Bandung: Mikraj Khazanah Ilmu, 2012),43

⁵Ibid., 75.

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 berdasarkan data 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 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.⁶

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 lembaga pendidikan. Pemasaran pendidikan dapat diartikan sebagai kegiatan lembaga

⁶Yoyon Bahtiar Irianto dan Eka Prihati, dalam Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia, *Manajemen Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2009), Cet. 1, 330.

pendidikan memberi layanan atau menyampaikan jasa pendidikan kepada konsumen dengan cara yang memuaskan.⁷

Pemasaran dimadrasah 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 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.⁸

Dengan manajemen pemasaran yang baik diharapkan lembaga pendidikan mendapatkan peserta didik baru. Hal ini karena peserta didik sangat penting bagi lembaga pendidikan, dilingkungan 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 dimanage dan dihargai martabatnya tak jauh berbeda dengan pembeli atau konsumen dalam dunia usaha.⁹

Dalam undang-undang NO. 20 Tahun 2003 tentang sistem Pendidikan Nasional dan Peraturan Pemerintah No. 32 Tahun 2013 tentang Perubahan

⁷Buchari Alma, *Pemasaran Stratejik Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), Cet. 1, 46.

⁸Muhaimin, *Manajemen Pendidikan (Aplikasinya dalam Penyusun Rencana Pengembangan Madrasah)*, (Jakarta:KencanaPrenada Media Group, 2012), 98.

⁹Mulyono, *Manajemen Administrasi & Organisasi Pendidikan* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2008). 177-178.

atas Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan diubah sebagai berikut “Standar Nasional Pendidikan adalah kriteria minimal tentang sistem pendidikan diseluruh wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia”.¹⁰ Dan perubahan yang kedua Nomor 13 Tahun 2015 atas peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2015 “Peserta Didik pendidikan informal dapat memperoleh sertifikat kompetensi dari pendidikan formal atau nonformal setelah lulus uji kompetensi yang diselenggarakan oleh satuan pendidikan yang terakreditasi atau oleh lembaga sertifikasi mandiri/profesi sesuai dengan ketentuan peraturan perundangan-undangan”.

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 perusahaan, tugas seorang manajer pemasaran dimulai sebelum proses

¹⁰Undang-undang sisdiknas (sistem pendidikan nasional) UU RI No. 20 Th. 2003, 3.

produksi berlangsung dan tidak akan pernah berhenti sampai sebuah produk terjual pada 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 penilaian 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.¹¹

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.

Sekolah gratis adalah harapan baru bagi anak-anak miskin yang sebelumnya tidak memiliki harapan dan tidak berani bermimpi bisa mengenyam pendidikan. Isu sekolah gratis telah lama didengungkan oleh pemerintah. Kini kebijakannya telah direalisasikan dan sedang gencar-gencarnya disosialisasikan lewat berbagai media. Kebijakan sekolah gratis ini

¹¹RistiyantoPrasetijo, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: Andi, 2005), 17-18.

merupakan bentuk realisasi anggaran pendidikan 20% yang sejak dulu digodok parlemen. Masyarakat tentu senang dengan adanya sekolah gratis. Pendidikan yang mahal dan sulit semakin sirna, mereka bisa lega dalam menyekolahkan anak-anaknya.

Sekolah gratis ini juga diharapkan bukan hanya dinikmati oleh anak-anak yang masih bisa dijamin finansialnya oleh orang tua, namun lebih dari itu, sekolah gratis ini juga bisa dinikmati oleh anak jalanan. Selain banyaknya anak jalanan yang beralasan bahwa mereka turun ke jalan demi membiayai sekolah sendiri, banyak juga anak jalanan yang tidak bersekolah dengan alasan tidak mampu membiayai sekolahnya. Uang yang mereka peroleh dari jalanan hanya untuk membiayai makan mereka sehari-hari. Akibatnya, minat sekolah anak jalanan terjanggal oleh biaya untuk bersekolah. Kini, dengan adanya kebijakan sekolah gratis diharapkan anak jalanan bisa lebih berkurang.

Sekolah gratis memang sangat membantu masyarakat sesuai undang-undang dasar bahwa pendidikan dijamin oleh negara. Namun dari rasa senang dan bangga adanya kebijakan sekolah gratis, berbagai kalangan ragu tentang pelaksanaan kebijakan yang sejak dulu diharapkan ini.

Sekolah adalah institusi pendidikan yang secara langsung memberikan dan menyelenggarakan proses pendidikan sehingga segala bentuk fasilitas adalah tanggung jawabnya. Oleh karena itu, sekolah seharusnya mempunyai jalur kebijakan khusus pada kondisi, terutama terkait dengan kesulitan orang tua dalam memenuhi tuntutan dana pendidikan.¹²

¹²Mohammad Saroni. *Pendidikan untuk orang miskin*. (Yogyakarta: ar-ruzz media. 2013) 37

Adanya manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem adalah menggratiskan peserta didik yang mana peserta didik tersebut dari keluarga yang kurang mampu dan juga karna dilingkungan tersebut jauh dari lembaga-lembaga pendidikan dikarenakan tempat yang sulit dijangkau. Semua ini dilakukan untuk memajukan sekolah dan juga memotivasi masyarakat sekitar untuk melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi. Hasil dari wawancara kepada Ustadz Sulton selaku kepala sekolah MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember pada hari sabtu tanggal 4 agustus 2018.

“Sekolah gratis yang diterapkan di yayasan Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember yaitu mondok, sekolah, ngaji, dan makan gratis. Pengasuh dan segenap komite yang membangun sekolah gratis terilhami dari pola yang terjadi dilingkungan yayasan pada zaman dahulu serta semakin banyaknya anak yang putus sekolah karena terkendala biaya. Juga, siswa-siswi yang mencari ilmu dan berangkat keyayaan, terkadang tidak membawa bekal, rata-rata mereka di yayasan mencari nafkah dan barokah di yayasan untuk bertahan hidup sambari mencari ilmu. Artinya dengan adanya sekolah gratis ini siswa-siswi tidak hanya mencari ilmu agama saja tetapi bisa juga mencari ilmu pengetahuan umum”.¹³

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian skripsi yang berjudul Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember dikarenakan di MTs Al-Manar apasaja yang sudah digratiskan di Madrasah Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember. Dan juga dari mana saja biaya yang telah didapatkan oleh lembaga Al-Manar.

¹³Sulton. Wawancara, Pondok Dalem, 5 Agustus 2018

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas maka dirumuskan beberapa fokus penelitian yaitu:

1. Bagaimana perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember ?
2. Bagaimana pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gartis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember ?
3. Bagaimana pengendalian usaha pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember ?

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:

1. Mendeskripsikan perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.
2. Mendeskripsikan pelaksanaan pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

3. Mendeskripsikan pengendalian usaha pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

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. Secara Teoritis

- a. 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 khasanah keilmuan dan pengetahuan yang terkait dengan manajemen pemasaran pendidikan dilembaga perguruan tinggi khususnya IAIN Jember.

2. Secara Praktis

- a. Peneliti, sebagai media untuk menambah dan memperluas wawasan dan khasanah keilmuan peneliti tentang manajemen pemasaran pendidikan.
- b. 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. 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 pendidikan.
- d. 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 kesalah pahaman dalam memahami masalah yang akan diteliti, maka dipandang perlu untuk menegaskan judul dalam penelitian.

1. Manajemen Pemasaran Pendidikan

Manajemen berdasarkan perspektif saya yaitu seni menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain, berarti bahwa seorang manager bertugas mengatur dan mengarahkan orang lain untuk mencapai tujuan organisasi. bahwa manajemen itu penggunaan sumber daya secara efektif untuk mencapai sasaran; pimpinan yang bertanggung jawab atas jalannya perusahaan dan organisasi.

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 menurut Muhaimin 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.

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.

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 pengelolaan 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.

2. Sekolah Gratis

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia Sekolah berarti “1. Bangunan atau lembaga untuk belajar dan mengajar serta tempat

menerima dan memberi pelajaran (menurut tingkatannya, ada) dasar, lanjutan, tinggi (menurut jurusannya, ada) dagang, guru, teknik, pertanian, dsb. 2. Waktu atau pertemuan ketika murid diberi pelajaran. 3. Usaha menuntut kepandaian (ilmu pengetahuan). “sedangkan gratis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia sekolah berarti tidak dipungut bayaran; Cuma-Cuma.”¹⁴

Sekolah gratis diadakan dengan maksud mengupayakan/ memberi kesempatan untuk memperoleh pendidikan layak, bermutu, bagi setiap warga masyarakat khususnya yang hidup dibawah garis kemiskinan.¹⁵

Jadi yang dimaksud dengan manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis adalah memiliki arti bangunan atau lembaga untuk belajar dan mengajar serta tempat menerima dan memberi pelajaran dengan tanpa dipungut bayaran.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Keseluruhan penulisan skripsi ini terdiri dari beberapa bab, dan setiap bab terbagi menjadi beberapa sub bab, hal ini merupakan satu kesatuan yang bulat dan utuh, oleh karena itu kami akan deskripsikan secara singkat mengenai keseluruhan pembahasan.

Bab satu adalah pendahuluan. Bab ini berisi gambaran secara singkat mengenai keseluruhan pembahasan sekaligus memberikan rambu-rambu

¹⁴ Syaukani H.R, *Titik Temu Dalam Dunia Pendidikan*, (Jakarta: Nuansa Madani, 2002), 90.

¹⁵ http://www.tanjabarkab.go.id/pendidikan_dan_tujuan.htm(diakses tanggal 15januari 2015)

untuk masuk pada bab-bab berikutnya. Bab ini dimulai dari latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.

Bab dua berisi tentang kajian terdahulu dan kerangka teoritik yang berusaha menyajikan landasan dan teori tentang manajemen konflik dan pendidikan multikultural dalam membentuk karakter siswa.

Bab tiga berisi metode penelitian yaitu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dalam bab ini dibahas mengenai pendekatan dan jenis penelitian. Lokasi penelitian merupakan tempat dilaksanakannya penelitian oleh peneliti. Subjek penelitian merupakan informan penelitian yang membantu peneliti membenamkan diri dalam konteks setempat. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti berupa Triangulasi sumber dan Triangulasi teknik/metode. Analisis data digunakan untuk menjawab fokus masalah peneliti. Keabsahan data ini memuat bagaimana usaha peneliti dilakukan untuk memperoleh data yang valid. Dan tahap-tahap penelitian, bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan peneliti.

Bab empat berisi mengenai gambaran objek penelitian, penyajian, dan analisis data, serta membahas temuan, bagian ini adalah pemaparan data yang diperoleh dilapangan dan juga menarik kesimpulan dalam rangka menjawab masalah yang telah dirumuskan.

Bab lima berisi tentang kesimpulan dan saran-saran. Kesimpulan ini berisi tentang berbagai temuan hasil analisa dan bab-bab sebelumnya, sedangkan saran-saran merupakan tindak lanjut yang bersifat konstruktif.

Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan beberapa lampiran-lampiran sebagai pendukung pemenuhan kelengkapan data 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 disamping 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:

1. Esti Winarsih, 2014 yang berjudul *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta Skripsi, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN SUKA Yogyakarta*¹⁶. Hasil dari penelitian ini adalah memiliki latar belakang bahwa lembaga pendidikan islam khususnya madrasah masih dipandang sebagai lembaga pendidikan kelas dua tingkat favorit dibawah lembaga pendidikan umum. Masih banyak masyarakat yang belum atau kurang

¹⁶Esti Winarsi, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta*, (skripsi, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN SUKA Yogyakarta, 2014)

mengenal madrasah, dari permasalahan tersebut penelitian ini mencoba menggunakan dari kaca mata 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. Persamaannya sama-sama meneliti tentang pemasaran, perbedaannya penelitian yang akan dilakukan tentang Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

2. Ahmad Muthofi'in, 2010 yang berjudul *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang Skripsi, Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo Semarang*¹⁷. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Data-data penelitian 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 Ilam Sultan Agung 1 Semarang menggunakan konsep manajemen yang dimulai dari tahap *Planning, Organizing, Actuating, hingga Controlling*. Persamaannya sama-sama meneliti tentang Manajemen Pemasaran Pendidikan, sedangkan perbedaannya penelitian yang akan dilakukan tentang Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam

¹⁷Ahmad Muthofi'in, *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang*, (skripsi, Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo Semarang, 2010)

Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

3. Asep Supriyadi, 2016 *Manajemen dan Kebijakan Pendidikan Gratis dan Implikasinya Terhadap Mutu dan Pemerataan Pendidikan di Pondok Pesantren Al Hikmah Gunungkidul*” (Tesis Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga: Yogyakarta.¹⁸ Hasil dari penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kualitatif. Desain kualitatif dipilih dikarenakan penelitian ini lebih cocok menggunakan desain tersebut. Desain ini menghasilkan temuan-temuan data deskriptif sebagaimana diungkap oleh Bogdan dan Taylor Ia mendefinisikan bahwa metode kualitatif itu sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Persamaannya sama-sama meneliti tentang Pendidikan Gratis, sedangkan penelitian yang akan dilakukan tentang Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

Implementasi kebijakan pendidikan gratis di Mts Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember diwujudkan dalam bentuk tidak dipungutnya biaya asrama (tinggal), pendidikan dan makan gratis. Namun masih dipungut biaya pendaftaran dan infak yang sifatnya sukarela. Selibhnya dari itu, biaya pendidikan di gratiskan. Pengelolaan dan kebijakan pondok pesantren gratis memberikan implikasi terhadap mutu

¹⁸Asep Supriyadi, *Manajemen dan Kebijakan Pendidikan Gratis dan Implikasinya Terhadap Mutu dan Pemerataan Pendidikan di Pondok Pesantren Al Hikmah Gunungkidul*, (Tesis Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga:, Yogyakarta: 2016)

dan pemerataan pendidikan. Dalam memasarkan pendidikan dilembaga tersebut juga mempromosikan lewat ekstrakurikuler yaitu seperti dramband dan PO (pencak silat) supaya lebih menarik siswa-siswi untuk bersekolah dilembaga tersebut.

Table 1.1

Tabel Persamaan Dan Perbedaan Penelitian

No	Nama/ Judul/ Tahun	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Esti Winarsi/ Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta/ 2014	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran stratejik jasa pendidikan yang meliputi faktor internal dan eksternal dianalisis menggunakan analisis SWOT yang kemudian dirumuskan menjadi strategi-strategi pemasaran	Penelitian kualitatif Teknik penelitian purposive sampling Sama-sama membahas tentang Pemasaran	Objek Kajian lebih fokus pada strategi pemasaran untuk meningkatkan kepuasan siswa Penelitian yang sudah dilakukan adalah mengenai Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kepuasan Siswa sedangkan penelitian yang akan dilakukan adalah Manajemen Pendidikan Pemasaran Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember
2	Ahmad Muthofi'in/ Manajemen Pemasaran Pendidikan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan manajemen	Metode penelitian menggunakan deskriptif kualitatif	Pendekatan induktif Hanya ada satu variabel

No	Nama/ Judul/ Tahun	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
	Islam Di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang/ 2010	pemasaran pendidikan islam menggunakan konsep planing,organizing, actuating dan controlling	Sama-sama membahas tentang Manajemn Pemasaran Pendidikan	Penelitian yang sudah dilakukan adalah mengenai Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung sedangkan penelitian yang akan dilakukan adalah Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember
3	Asep Supriyadi/ Manajemen dan Kebijakan Pendidikan Gratis dan Implikasinya Terhadap Mutu dan Pemerataan Pendidikan di Pondok Pesantren Al-Hikmah Gunung Kidul/ 2016	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam kebijakan pendidikan gratis menghasilkan temuan-temuan data deskriptif	Sama-sama membahas tentang Manajemen Pendidikan Gratis pendekatan penelitian kualitatif deskriptif.	Penelitian yang sudah dilakukan adalah mengenai Manajemen dan Kebijakan Pendidikan Gratis dan Implikasinya Terhadap Mutu dan Pemerataan Pendidikan di Pondok Pesantren sedangkan penelitian yang akan dilakukan adalah Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember

B. Kajian Teori

Pendidikan adalah upaya yang dilakukan sebuah sistem pendidikan dengan merumuskan kembali suatu sistem pendidikan yang diperlukan masyarakat di masa depan, di sertai perubahan strategi dan taktik operasional yang lebih efektif dan efisien. Dalam lembaga yang diteliti dipenelitian ini lembaga MTs Al-Manar yaitu dengan mengadakan program sekolah gratis di mana lembaga tersebut menggratiskan semua biaya sekolah baik dari segi SPP ataupun dalam kegiatan ekstrakurikuler seperti yang ada di Al-Manar yaitu ekstrakurikulernya drumband, pencak silat (PO), dan pramuka.

1. Manajemen Pemasaran Pendidikan

a. Pengertian Pemasaran

Maynardand 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 langka-langkah untuk memenangkan persaingan dengan menggunakan pemasaran:¹⁹

¹⁹Muhaimin, *Manajemen Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2015) 101.

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

Baru setelah keempat hal itu anda laksanakan, anda akan dapat menilai hasilnya. Disamping 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 madrasah dan kemudian berusaha untuk mempengaruhi donatur dan calon siswa yang sesuai dengan karakteristik madrasah.

Pendapat diatas mengidentifikasi bahwa madrasah harus mampu membuat program-program layanan pendidikan yang berorientasi pada masyarakat sebagai pangsa pasar pendidikan, sekaligus berusaha mempegaruhi masyarakat yang menyesuaikan dengan kebutuhan sekolah/madrasah.²⁰

²⁰Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015) 102.

a) Tingkatan Pemasaran

Jika kita perhatikan struktur sebuah perusahaan maka ada tingkatan-tingkatan tertentu yang masing-masing memiliki penekanan pada tugas pemasaran.²¹

(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

²¹Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabet), 5-6.

akan lebih menekankan pada *product*, *price*, *place*, atau *promotion* dan sebagainya.

b) Unsur-unsur pemasaran

Dalam pemasaran terdapat beberapa unsur, yaitu:²²

(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 kapan posisi pasar. Tujuannya untuk membangun dan mengkomunikasikan keunggulan bersaing produk yang ada dipasar kedalam benak konsumen.

c) Unsur taktik pemasaran

(1) Diferensiasi, berkaitan dengan cara membangun strategi pemasaran dalam berbagai aspek diperusahaan.

(a) Bauran pemasaran (*marketing mix*), berkaitan dengan kegiatan dengan kegiatan mengenai produk, harga, promosi dan tempat.

²²Ahmad Muthofi'in, *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang* (Skripsi, Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo Semarang, 2010).

d) Unsur nilai pemasaran

(1) Merk (*brand*), yaitu nilai yang berkaitan dengan nama atau nilai yang dimiliki dan melekat pada suatu perusahaan. Jika *brandequily* 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.

(a) Pelayanan atau *service*, yaitu nilai yang berkaitan dengan pemberian jasa pelayanan kepada konsumen.

(b) 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.²³

2. Pengertian Manajemen Pemasaran

a. 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 manajemen is the analysis, planing, implemantation, and control of program designed o create, build, and maintain beneficial exchanges with target buyers for the purpose of achieving organizational*

²³Ibid,

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).²⁴

Menurut Wiliiam 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 adalah proses untuk meningkatkan efesiensi* 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.²⁵

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.

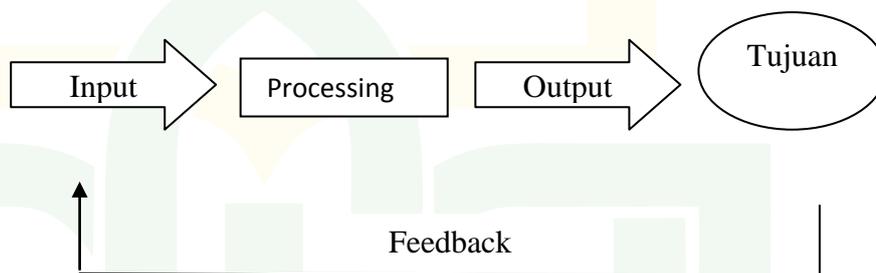
- 2) Manajemen pemasaran ini merupakan suatu proses. Penekanan pada efisiensi dan efektivitas erat hubungannya dengan pengertian

²⁴Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: Alfabeta, 2016), 130.

²⁵Ibid., 130.

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.

Untuk memahami manajemen sebagai suatu proses, maka dibawah ini digambarkan pendekatan sistem (sistem *approach*, pada umumnya).²⁶



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 X kurang laku, ternyata harganya lebih tinggi dari saingan. Ini adalah merupakan masukan informasi yang harus diproses, setelah diadakan analisis, dan berbagai sumber informasi lainnya, akhirnya muncullah output (luaran), yaitu berupa suatu keputusan atau kebijaksanaan yang harus ditempuh guna mencapai

²⁶Ibid., 131.

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.

a) 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; (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.²⁷

Dari proses manajemen pemasaran yang ada 6 tersebut. Peneliti hanya mengkaji 3 saja yaitu perencanaan program pemasaran, pengorganisasian dan pelaksanaan pemasaran dan pengendalian usaha pemasaran. Perencanaan program pemasaran ialah merencanakan, pengarahan, serta pengawasan seluruh kegiatan pemasaran dalam perusahaan ataupun bagian dipemasaran, pengorganisasian dan pelaksanaan pemasaran ialah

²⁷Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), 18-19.

pola hubungan kerja antara dua orang atau lebih dalam susunan hierarki dan pertanggung jawaban untuk mencapai tujuan di bidang pemasaran, pengendalian usaha pemasaran iyalah merupakan tahap yang terakhir dalam strategi pemasaran.²⁸

3. Manajemen 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 pemerintah 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 berkualitas.²⁹

Konsumen akan menuntut layanan yang tidak memuaskan. Mereka akan memperhatikan keadaan bangunan, ruang belajar, atap yang bocor, bangunan yang membahayakan keselamatan siswa,

²⁸Ibid, 20.

²⁹Rusdiana, *Pengelolaan Pendidikan* (Bandung: Pusra Setia, 2015), 269.

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.

b. Fungsi Pemasaran Pendidikan

Fungsi pemasaran dilembaga 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.³⁰

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.

³⁰Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015) 101.

Khusus dalam marketing pendidikan, John R. Silber³¹ 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 kedepan, membina kehidupan warga negara, generasi penerus ilmuwan pada kemudian hari.

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 dimasyarakat, 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.³²

d. Sistem Pemasaran Pendidikan

Organisasi pendidikan hendaknya memiliki sistem pengelolaan atau manajemen yang dapat memaksimalkan atribut-atribut yang dianggap pasar sebagai atribut yang paling dalam sebuah institusi pendidikan. Oleh karena itu, konsep pemasaran pendidikan yang

³¹Ibid., 265

³²Ibid., 270.

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

4. Sekolah Gratis

a. Pengertian Sekolah Gratis adalah sebagai tempat atau lembaga terjadinya proses pembelajaran, pendewasaan, dan social peserta didik dibawah tanggung jawab semua orang yang terlibat dalam lembaga tersebut (kepala sekolah), staff, murid, dll) dimana beban biaya tidak dibebankan kepada orang tua siswa.³³

b Tujuan Sekolah Gratis adalah memberi pendidikan minimal bagi warga masyarakat untuk dapat mengembngkan dirinya, potensi, keterampilan yang dimilikinya agar dapat hidup mandiri ditengah masyarakat atau dapat melanjutkan pendidikannya kejenjang yang lebih tinggi tanpa dipungut biaya.³⁴ Tujuan didirikannya sekolah menurut Malik Fajar, minimal untuk memenuhi tiga hal, yaitu: pertama, sarana implementasi kebijakan pendidikan, yang dikembangkan melalui sistem yang berlaku secara nasional. Kedua, memenuhi dan mewujudkan pendidikan

³³. Syaukani H.R, *Titik Temu Dalam Dunia Pendidikan*, (Jakarta: Nuansa Madani, 2002),80

³⁴[http://www.tanjabarkab.go.id/pendidikan dan tujuan.htm](http://www.tanjabarkab.go.id/pendidikan%20dan%20tujuan.htm) (diakses tanggal 15 januari 2015).

nasional yang memumpuni secara akademik (bermutu dan bertaraf). Ketiga, untuk mengembangkan visi-dan misi kehidupan “Modern”.³⁵

Selain itu, Alisuf Sabri berpendapat bahwa fungsi atau peran sekolah pada umumnya adalah:³⁶

- 1) Mempertajam dan mencerdaskan intelek anak.
- 2) Penyempurnaan (dalam batas-batas tertentu) pendidikan dalam keluarga maupun keagamaan.
- 3) Sekolah juga berfungsi sebagai pewaris dan pemelihara kebudayaan, serta mengembangkan pribadi anak didik dengan mendidik dan mengajar, serta memperbaiki memperhalus tingkah laku anak didik yang dibawanya dari keluarga.

Pendidikan merupakan salah satu hak asasi manusia yang merupakan bagian dari hak ekonomi, social, dan budaya atau hak ekonomi social budaya. Rumusan pendidikan sebagai bagian dari hak asasi manusia terlihat jelas pada pasal 26 deklarasi hak asasi manusia yang menyatakan: setiap orang berhak atas pendidikan. Pendidikan harus bebas biaya, serta pada tingkat dasar dan tingkat rendah. Pendidikan dasar harus bersifat wajib. Pendidikan teknik dan profesi harus tersedia secara umum dan pendidikan yang lebih tinggi harus sama-sama dimasuki semua orang berdasarkan kemampuan.³⁷

³⁵Syaukani H.R, *Titik Temu Dalam Dunia Pendidikan*, (Jakarta: Nuansa Madani, 2002),80.

³⁶M. Alisuf Sabri, *Ilmu Pendidikan*, (Jakarta: CV. Pedoman Ilmu Jaya, 1999), 51.

³⁷Ibid, 52.

Manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis hubungannya sangat erat karna dalam memajukan lembaga pendidikan harus adanya manajemen pemasaran pendidikan dimana pendidikan harus dipasarkan terlebih dahulu untuk memajukan program sekolah gratis. Saya sangat tertarik dengan lembaga pendidikan di MTs Al-Manar ini karena sangat membantu masyarakat sekitar dengan mengadakan sekolah gratis sangat mempermudah masyarakat untuk menyekolahkan anak-anak nya dilembaga tersebut. Tidak hanya dari gratis biaya sekolah saja tetapi, biaya makan dan biaya tempat tinggal disekolah tersebut digratiskan. Jadi manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis dilembaga tersebut sangat membantu masyarakat yang kurang mampu.

Dari segi pemasarannya cukup unik karena menggratiskan semua biaya baik dari biaya sekolah tempat tinggal dan makan.

5. Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis

Dalam penelitian yang saya teliti di MTs Al-Manar pemasarannya dalam memasarkan program sekolah gratis sudah berjalan dengan baik yaitu cara dalam memasarkan lembaga dengan menyebarkan brosur kesekolah-sekolah, menempelkan banner di tembok sekolah maupun di jalan, dan juga adanya kegiatan ekstrakurikuler.

a. Perencanaan Pemasaran Pendidikan

Menurut Basu Swasta perencanaan sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan di masa mendatang. Tanpa perencanaan sebuah organisasi kemungkinan akan mengambil cara-cara yang ekstrim untuk menghindari kerugian atau 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.³⁸

Perencanaan pemasaran mencakup pengembangan program jangka panjang untuk masalah-masalah yang luas dalam marketing mix (produk, struktur harga, sistem distribusi dan kegiatan-kegiatan promosi).³⁹

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

³⁸Basu Swastha, Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2008),56.

³⁹Ibid., 57.

husus yang ingin dicapai oleh 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. Madrasah harus dapat mengembangkan pendidikannya bagi berbagai macam segmen pasar, oleh karena itu kurikulum yang dihasilkan oleh madrasah harus benar-benar berorientasi pada keinginan dan kebutuhan “pelanggan”. Untuk memperluas segmentasi pasar tersebut madrasah hendaknya menawarkan berbagai jenis layanan kepada pasar.⁴⁰

Selain itu, dalam melihat segmen pasar ini madrasah juga harus menentukan calon siswa yang akan dipilihnya. Beberapa kategori tersebut meliputi: a berdasarkan intelektual, ini berarti bahwa madrasah akan menerima siswa berdasarkan kemampuan intelektualnya, keadaan ini paling banyak dilakukan, sehingga madrasah akan melaksanakan tes terlebih dahulu terhadap calon siswa yang berminat masuk madrasah tersebut; b berdasarkan bakat khusus, ini berarti bahwa madrasah akan menerima langsung calon-calon siswa yang memiliki bakat-bakat khusus semacam kesenian, olahraga dan sebagainya.⁴¹ c. berdasarkan kelompok/golongan, madrasah akan menerima siswa dari kelompoknya atau golongan, nya saja misalnya

⁴⁰ Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015), 102-103.

⁴¹ Ibid., 103-104.

menerima siswa dari kelompok atau golongan Islam tertentu, menerima siswa dari warga tertentu; d berdasarkan keinginan sosial, ini berarti bahwa 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; e berdasarkan semua anak, kebanyakan semua calon siswa masuk dalam kategori ini, yang mana madrasah akan menerima semua calon siswa yang berasal dari negara itu.⁴²

Terakhir, madrasah harus dapat menganalisis perbandingan antara besarnya peluang dan ancaman (resiko) dalam lingkungan eksternal yang dihadapi oleh madrasah tersebut dengan memperhatikan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh madrasah hendaknya mengetahui “segmen pasar utamanya”, memiliki posisi kompetitif, dan mengembangkan bauran pemasaran yang efektif untuk melayani calon siswa terpilih.⁴³ Sehingga lembaga bisa mempertahankan eksistensinya sebagai madrasah yang mempunyai program sekolah gratis.

b. Pelaksanaan Pemasaran Pendidikan

Dalam pelaksanaan pemasaran di madrasah hendaknya memperhatikan variabel-variabel yang dapat menarik minat siswa. Variabel-variabel tersebut ada yang dapat dikontrol oleh madrasah ada

⁴²Ibid., 103-104

⁴³Ibid., 104

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: a) kurikulum atau pelayanan lembaga pendidikan yang cocok dengan lembaga *users*; b) lokasi pelayanan; c) komunikasi dengan siswa, alumni, donatur, atau komunitas lain yang terkait dengan praktik promosi; d) besarnya uang sekolah yang memungkinkan madrasah untuk melayani siswa dengan baik dan efisien.

Kurikulum merupakan unsur yang sangat potensial dalam menentukan produk madrasah, karena banyaknya madrasah maka persaingan merupakan sesuatu yang tidak dapat dihindari. Jika madrasah tersebut tidak membuka layanan-layanan baru yang dibutuhkan oleh masyarakat, tentu 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 dimasyarakat.⁴⁴

Berkaitan dengan produk madrasah adalah biaya, strategi biaya yang tepat merupakan sesuatu yang sangat menentukan bagi madrasah dalam menghadapi persaingan. Secara umum calon siswa akan selalu memilih madrasah yang memiliki kualitas yang baik dengan biaya

⁴⁴Ibid., 106

yang murah. Kenyataan ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh kertajaya bahwa produk atau value total quality/total cost, artinya jika ingin memenangkan persaingan, maka madrasah harus meningkatkan kualitas yang menurunkan biaya, secara matematik jika pembilang (total quality) dinaikkan dan penyebut (total cost) diturunkan, maka menghasilkan nilai yang besar pada hasil (produk atau value). Dalam madrasah tentunya total quality bukan hanya kualitas lulusan saja tetapi juga 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 madrasah ini perlu untuk selalu dijaga agar madrasah tersebut selalu dikenal baik oleh masyarakat.⁴⁵

Oleh karena itu variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh 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 madrasah, dukungan psikologis, tim olahraga & kesenian, dan sebagainya. Semua itu harus diperhatikan oleh madrasah, jika ia hendak memenangkan

⁴⁵Ibid., 107

persaingan diantara madrasah yang lain dalam menarik minat “pelanggan”. Dengan melaksanakan kegiatan pemasaran akan dapat membantu madrasah dalam menghadapi masa depan yang lebih baik.

c. Pengendalian pemasaran Pendidikan

Untuk mencapai kontrol yang baik, madrasah membutuhkan informasi-informasi yang cukup akurat dan memadai. 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 madrasah merupakan salah satu jenis organisasi nirlaba maka kontrol dan evaluasi tersebut dapat disesuaikan dengan kondisi madrasah. Ketiga jenis tersebut adalah : (a) 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; (b) kontrol profitabilitas, terdiri dari determinasi profitabilitas yang aktual dari pemasaran yang telah digunakan, misalnya kesesuaian layanan-layanan yang telah ada dimasyarakat, segmen pasar, saluran promosi, dan sebagainya. Dengan melaksanakan kontrol ini akan dapat diidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam pelaksanaan pemasaran; (c) audit pemasaran, yang bertujuan untuk menganalisis tujuan pemasaran,

strategi, dan sistem yang diadaptasi secara optimum dan lingkungan tujuan pemasaran yang telah diramalkan.⁴⁶

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 harus dilaksanakan agar kesalahan yang telah digunakan oleh madrasah dapat cepat diperbaiki dan antisipasi selanjutnya dapat dilakukan dengan cepat untuk perkembangan madrasah.⁴⁷ Dalam pengendalian pemasaran pendidikan ini sekolah lebih mudah untuk mengontrol keluar masuknya kinerja pemasaran pendidikan dilembaga sehingga lebih mudah untuk menangani jika terjadi suatu masalah.



⁴⁶Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015), 109

⁴⁷Ibid., 108-109.

BAB III

METODE PENELITIAN

Pada umumnya penelitian tidak mungkin disebut penelitian ilmiah jika tanpa melakukan prosedur kerja yang logis dan sistematis. Dalam penelitian, prosedur kerja dipandang metode tertentu yang disebut dengan prosedur penelitian.

Menurut Margono⁴⁸ “penelitian adalah semua kegiatan pencarian, penyelidikan dan percobaan alamiah dalam suatu bidang tertentu, untuk mendapatkan fakta-fakta atau prinsip-prinsip baru yang bertujuan untuk mendapatkan pengertian baru dan menaikkan tingkat ilmu serta teknologi.”

Jadi metode penelitian adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian guna tercapainya suatu tujuan penelitian. Untuk memperoleh kebenaran dalam penelitian ini, maka peneliti harus betul-betul memperhatikan metode penelitian sebagai strategi dalam penelitian guna mengontrol jalannya penelitian.

Adapun metode dan prosedur yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian ilmiah dengan menyandarkan kebenaran pada pendidikan

⁴⁸Margono, S, *Metode Penelitian Pendidikan* (Jakarta: PT Rineka Cipta,2005), 231

kriteria ilmu empiris yang berusaha untuk mengeksplorasi, mendeskripsikan, menjelaskan dan memprediksi kejadian-kejadian pada setting sosial.⁴⁹

Jenis penelitiannya menggunakan jenis deskriptif karena peneliti ingin mendeskripsikan atau menggambarkan kondisi serta situasi pesantren yang akan dilakukan sebuah penelitian tentang “Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis” menggambarkan secara umum manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis. Semua akan digambarkan atau dideskripsikan oleh peneliti setelah melaksanakan penelitian disekolah tersebut.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian itu dilakukan. Alasan peneliti melakukan penelitian di lokasi MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro dikarenakan lembaga tersebut. a. Membebaskan SPP dalam arti sekolah gratis . b. *Ekstrakurikuler* seperti drum band, pramuka dan PO (pencak dilat). Oleh karena itu, peneliti sangat tertarik untuk melakukan penelitian di tempat tersebut.

C. Subjek Penelitian

Pada bagian ini dilaporkan jenis data dan sumber data. Uraian tersebut meliputi data apa saja yang dikumpulkan, bagaimana karakteristiknya, siapa yang dijadikan informan atau subjek penelitian. Bagaimana ciri-ciri informan

⁴⁹Djam'an Satori dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfa Beta.2013).42

atau subjek tersebut dan dengan cara bagaimana dua dijamin sehingga validitasnya dapat dijamin.⁵⁰

Penentuan sumber data pada penelitian kualitatif dilakukan secara *purposive*, yaitu ditentukan dengan menyesuaikan pada tujuan penelitian atau tujuan tertentu.⁵¹

Dalam penelitian ini subjek penelitian atau informan yang terlibat dan mengatasi permasalahan yang dikaji diantaranya:

1. Kepala Sekolah
2. Waka Humas
3. TU
4. Guru-guru
5. Orang Tua

D. Teknik Pengumpulan Data

Data merupakan hal yang sangat *substansi* dalam suatu penelitian, maka dalam pengumpulan data tentu tidak hanya mempertimbangkan tingkat efisiensinya, namun lebih dari itu juga harus dipertimbangkan mengenai kesesuaian mengenai metode yang digunakan dalam menggali dan mengumpulkan data tersebut. Hal ini berkaitan dengan tingkat validitas dan relevansinya dengan objek penelitian.

Adapun beberapa teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

⁵⁰Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember Press.2017), 47.

⁵¹Ibid., 50.

1. Observasi (pengamatan)

Dalam penggunaan teknik ini peneliti menggunakan jenis observasi non partisipan. Karena peneliti mengacu pada pendapatnya Sudarwan Dan im⁵² mengenai jenis observasi non partisipan. Hal ini dilakukan karena peneliti ingin mengamati kegiatan sehari-hari subyek yang sedang diamati serta tidak terlibat langsung dalam proses yang ada di lokasi penelitian.

Metode observasi ini digunakan oleh peneliti sebagai cara untuk mengungkapkan data-data sebagai berikut:

- a. Perencanaan Proses Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis, yaitu data RKM.
- b. Pelaksanaan Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis, yaitu data brosur, banner, dan spanduk.
- c. Pengendalian Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis, yaitu monitoring setiap tahun sekali dan juga evaluasi dari laporan penerimaan siswa baru.

2. Wawancara (*interview*)

Selain menggunakan metode observasi, dalam penelitian ini peneliti juga menggunakan metode wawancara, dengan metode ini peneliti akan melakukan wawancara secara mendalam kepada subyek penelitian agar mendapatkan data yang valid. Metode ini dipilih oleh peneliti karena

⁵²Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif* (Bandung: Pustaka Setia. 2002). 140.

peneliti mengacu pada pendapat *Creswell*⁵³ yang mengemukakan bahwa untuk proses pengumpulan informasinya melibatkan terutama wawancara yang mendalam. Esterberg juga mengemukakan beberapa wawancara yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi struktur dan tidak terstruktur.

a. Wawancara Terstruktur

Wawancara terstruktur di gunakan sebagai teknik pengumpulan data bila peneliti mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu dalam melakukan wawancara, pengumpulan data telah menyiapkan instrumen peneliti berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun telah disiapkan.

b. Wawancara Semi Struktur

Jenis wawancara ini sudah termasuk dalam kategori *in-dept interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan wawancara dari jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka. Dalam melakukan wawancara peneliti perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang telah dikemukakan oleh informan.

⁵³John W. Creswell., *Penelitian Kualitatif& Desain Riset Memilih di antara Lima Pendekatan.* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2015), 224.

c. Wawancara Tidak Terstruktur

Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya.⁵⁴

Penelitian ini menggunakan jenis wawancara semi terstruktur dengan pertanyaan yang dapat diubah dan disesuaikan dengan kebutuhan dengan kebutuhan dan kondisi agar peneliti dapat mendeskripsikan kegiatan perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis.

Data yang diperoleh melalui metode wawancara ini adalah:

- 1) Perencanaan Proses Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis, yaitu data RKM.
- 2) Pelaksanaan Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis, yaitu data brosur, banner, dan spanduk.
- 3) Pengendalian Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkan Sekolah Gratis, yaitu monitoring setiap tahun sekali dan juga evaluasi dari laporan penerimaan siswa baru.

3. Dokumenter

Dokumenter merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.

Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental

⁵⁴Sugiyono. *Memahami penelitian kualitatif* (Bandung:CV Al-fabeta. 2014).64

dari seseorang.⁵⁵ Studi dokumen merupakan pelengkap dari pengguna metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

Adapun data yang diperoleh oleh peneliti melalui metode dokumentasi ini adalah:

- a. Perencanaan program manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember. Perencanaan programnya dengan membuat rencana kerja madrasah (RKM), dalam perencanaannya ada perencanaan jangka pendek dan perencanaan jangka panjang.
- b. Pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember. Pelaksanaannya yaitu dengan menyebar brosur, banner, dan spanduk.
- c. Pengendalian manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember. Pengendaliannya yaitu dilihat dari laporan penerimaan siswa baru (PSB).

E. Analisis data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah model interaktif Miles and Huberman yang mengemukakan bahwa aktivitas dalam

⁵⁵Ibid., 329.

analisis data kualitatif merupakan upaya yang berlanjut, berulang dan terus-menerus.⁵⁶

Aktivitas dalam analisis data yaitu *data collection*, *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verivication*. Berikut penjelasan analisis data model interaktif Miles and Huberman.

1. Data Colection

Data Colection (pengumpulan data) adalah kegiatan pengumpulan data tahap awal yang dilakukan peneliti dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dokumentasi, dan pita rekaman.⁵⁷ Sesuai dengan data materi, observasi dilakukan saat pelaksanaan pemasaran pendidikan di MTs Al-Manar. Wawancara dilakukan dengan menggunakan pedoman yang telah disiapkan peneliti dan *Handpone* sebagai alat perekam suara kemudian hasil disalin dalam bentuk dialog. Dokumentasi diperoleh dari lembaga pelaksanaan pemasaran pendidikan di MTs Al-Manar Pondok Dalem.

2. Data Reduction

Data reduction adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Secara singkat dapat dijelaskan bahwa dengan reduksi data peneliti dapat disederhanakan dan ditransformasikan dalam aneka macam melalui seleksi yang ketat,

⁵⁶ Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif*, terj. Tjetjep Rohendi Rohini (Jakarta: UI Pers, 2014), 20.

⁵⁷ *Ibid.*, 15.

melalui ringkasan atau uraian singkat dan menggolongkannya satu pola yang lebih luas.⁵⁸

Kegiatan yang dilakukan peneliti saat mereduksi data yang peneliti merangkum data, memilah dan memilih data-data yang terkait dengan materi, media dan hasil observasi dan wawancara dengan informan yang menjadi subyek penelitian dan membuang data yang dianggap tidak ada kaitannya dengan manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis dan data dari hasil dokumentasi.

3. Data *Display*

Data Display (penyajian data) adalah menyajikan data yang sudah direduksi sebagai sekumpulan informasi yang tersusun sehingga memberi adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

Melalui penyajian data dapat dipahami apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan.⁵⁹ Peneliti menyajikan data yang telah diperoleh terkait dengan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis melalui observasi, wawancara, maupun dokumentasi dalam bentuk data.

Tahap ini peneliti menyajikan data-data yang telah direduksi. Penyajian data dilakukan untuk menyajikan data-data yang berkaitan dengan manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis.

⁵⁸ Ibid., 16.

⁵⁹ Ibid., 17.

4. Verifikasi atau Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan kegiatan untuk menarik makna dari data yang disajikan, pada tahap ini peneliti berusaha mencari makna dari data yang telah direduksi dengan cara membandingkan, mencari pola, tema, hubungan persamaan, mengelompokkan, dan memeriksa hasil yang telah diperoleh dalam penelitian.⁶⁰

Peneliti melakukan penarikan kesimpulan berdasarkan temuan dan data-data yang telah didapat peneliti dari data yang sudah disajikan tentang manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis.

F. Keabsahan data

Untuk memeriksa keabsahan data penelitian yang akan dilakukan, peneliti akan menggunakan validitas data triangulasi. Pengujian keabsahan data ini perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kepercayaan hasil temuan yang dilakukan oleh peneliti dengan kenyataan yang sedang diteliti.

Untuk menguji keabsahan data yang diperoleh, peneliti menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai perbandingan terhadap data. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah triangulasi sumber. Karena berdasarkan jenis penelitiannya yaitu penelitian kualitatif. Langkah yang akan

⁶⁰ Ibid., 19.

dilakukan oleh peneliti adalah dengan membandingkan atau mengecek baik informasi yang telah diperoleh dengan sumber lainnya. Ada empat macam triangulasi sebagai teknik pemeriksaan yang memanfaatkan pengguna sumber, metode, penyidik, dan teori.⁶¹ Peneliti memilih jenis triangulasi tersebut selain untuk lebih menguatkan penelitiannya, peneliti juga mengacu pendapatnya William Wiersma dalam Sugiyono⁶² bahwa “triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dan berbagai cara.

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber ialah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui berbagai sumber.⁶³ Teknik pemeriksaan keabsahan data dimana dilakukan pengecekan data dari berbagai sumber dengan melakukan berbagai cara dan berbagai waktu, hal tersebut dilakukan dengan cara.⁶⁴

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang didepan umum dengan apa yang dikatakan secara pribadi.
- c. Membandingkan dengan apa yang dilakukan orang-orang dengan situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif orang dengan berbagai pendapat pandangan orang lain.

⁶¹Lexi J Meleong, *metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Posdakarya, 1990), 330

⁶²Sugiono, *Metode Pendidikan*, 273

⁶³Ibid, 373.

⁶⁴Sugiyono, *Metode Kualitatif Kualitatif dan R&D*, 260.

2. Triangulasi Teknik

Yaitu penggunaan beragam teknik pengungkapan data yang dilakukan kepada sumber data. Menguji kredibilitas data dengan triangulasi teknik yaitu mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Triangulasi teknik atau metode ialah untuk menguji kredibilitas data dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik atau metode yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dengan wawancara, lalu dicek dengan observasi, dokumentasi. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain untuk memastikan data yang dianggap benar.⁶⁵

Triangulasi teknik digunakan untuk mengecek kebenaran data juga dilakukan untuk memperkaya data seperti yang telah dilakukan oleh peneliti melalui teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Tidak lupa pula peneliti membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan di lapangan. Setelah triangulasi sumber peneliti lakukan dilanjutkan dengan triangulasi teknik untuk mengecek keabsahan data. Sehingga data yang peneliti inginkan telah mencapai data jenuh.

Alasan peneliti menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik yaitu untuk menguji data yang sudah didapat oleh peneliti, sudah valid atau sesuai belum dengan data yang peneliti cari untuk penelitiannya.

⁶⁵Ibid, 373-374.

Sehingga data yang sudah didapat perlu diuji dengan menggunakan triangulasi.

G. Tahap-tahap penelitian

Dalam awal pengajuan ini dalam menyelesaikan penelitian, tahap-tahap yang sudah dilalui oleh penelitian adalah:

1. Menyusun Rencana Penelitian

Dalam menyusun rencana penelitian, pastinya peneliti menemukan *problem* risetnya dan objek terlebih dahulu sebelum menemukan judul sementara untuk dilakukan penelitian yang lebih lanjut.

2. Mengurus surat observasi

Sebelum melakukan observasi awal, peneliti mengurus surat observasi terlebih dahulu ke pihak fakultas agar observasi ini dapat diterima di lembaga yang bersangkutan yang menjadi tempat penelitian nantinya.

3. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Setelah melakukan observasi awal, peneliti selanjutnya mempersiapkan perlengkapan yang dibutuhkan untuk melanjutkan penelitian ini, yakni salah satunya dengan dibimbing oleh dosen pembimbing yang sudah di temukan oleh pihak fakultas.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

Pada bab ini diharapkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Yayasan Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember, dalam hal ini bukan keseluruhan objek yang diteliti, tetapi hanya hal-hal yang terkait atau orang yang dianggap mengetahui dan mengenal tentang hal yang dikaji.

1. Sejarah Singkat Yayasan Al-Manar

Sejarah Singkat Berdirinya Madrasah MadrasahTsanawiyah Al-manar Desa Pondok dalem.

Madrasah Tsanawiyah Al-Manar Desa Pondok dalem merupakan salah satu lembaga pendidikan Islam yang mempunyai ciri khas dan keunikan tersendiri dibanding Madrasah Tsanawiyah lainnya. Madrasah Tsanawiyah Al-Manar Desa Pondok dalem lahir di tengah-tengah masyarakat yang haus akan ilmu pengetahuan agama, yang ingin menyekolahkan anak-anaknya ke jenjang pendidikan formal yang religius.

Madrasah Tsanawiyah Al-Manar Desa Pondok dalem lahir karna tuntutan kebutuhan masyarakat yang pada zaman yang serba modern sekarang ini, Agama menjadi kebutuhan yang vital sebagai pegangan hidup dalam mengarungi kehidupan yang nyata dengan segala kemajuan tehnologi yang serba mutakhir.

Sejarah berdirinya Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem yang berlokasi di Jalan Sumberayu Dusun Bangkalan Desa Pondokdalem Kecamatan Semboro Kabupaten Jember ini tidak dapat dipisahkan dengan sejarah berdirinya Madrasah Ibtidaiyah Al-manar yang telah berdiri terlebih dahulu. Dilatar belakangi oleh keadaan krisis kualitas pendidikan keagamaan pada masyarakat Pondokdalem, Khususnya di Dusun Bangkalan. Sehingga para tokoh agama di Desa Pondokdalem sepakat untuk mendirikan Madrasah Tsanawiyah Al-manar tepatnya pada Tahun 2000 dengan harapan agar siswa yang telah lulus dari Madrasah Ibtidaiyah Al-manar bisa langsung melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi sehingga bisa memperkecil siswa yang putus sekolah.

Secara resmi pada tanggal 15 Juli tahun 2000 Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem tepatnya menyelenggarakan pendidikan formal setingkat SLTP (Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama) dengan upaya mengemban fungsi *Tafaqquhufiad-din* dan mencerdaskan bangsa dalam rangka kaderisasi umat Islam.

Adapun nama-nama kepala Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem sejak berdirinya sampai sekarang adalah sebagai berikut :

1. M. Zaini (Juli 2000 s/d Juli 2001)
2. Dedi Ependi, S.Ag (Juli 2001 s/d Juli 2008).
3. Sulton, S.Pd (Juli 2008 s/d Sekarang)

2. Identitas Lembaga

Lembaga pendidikan AL-Manar terletak dilokasi yang sudah strategis dan mudah dijangkau oleh semua kalangan masyarakat yang disekitar lembaga tersebut, karena di sekitar lembaga tersebut merupakan daerah termasuk padat penduduk dan hanya terdapat sedikit pondok pesantren yang mempunyai pendidikan formal dan non formal.

Adapun identitas lembaga tersebut adalah sebagai berikut :

Nama Lembaga	: Al-Manar
NSDP	: 121235090113
Nomer Tlp/Hp	: 081336664735
E-mail	AMIRUDDINLUTFI@YMAIL.COM.
Alamat	: Jl Sumberayu. Pondok Dalem.
Desa	: Pondok Dalem
Kecamatan	: Semboro
Kabupaten	: Jember
Propinsi	: Jawa Timur
Tahun Berdiri	: 2001
Nama Pimpinan Pengasuh	: Sulton
Luas Tanah	:
Jumlah Guru	:

3. Visi Dan Misi Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondok dalem

a. Visi Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem

Mendidik generasi berprestasi akademik tinggi, beriman, bertaqwa dan berakhlakul karimah.

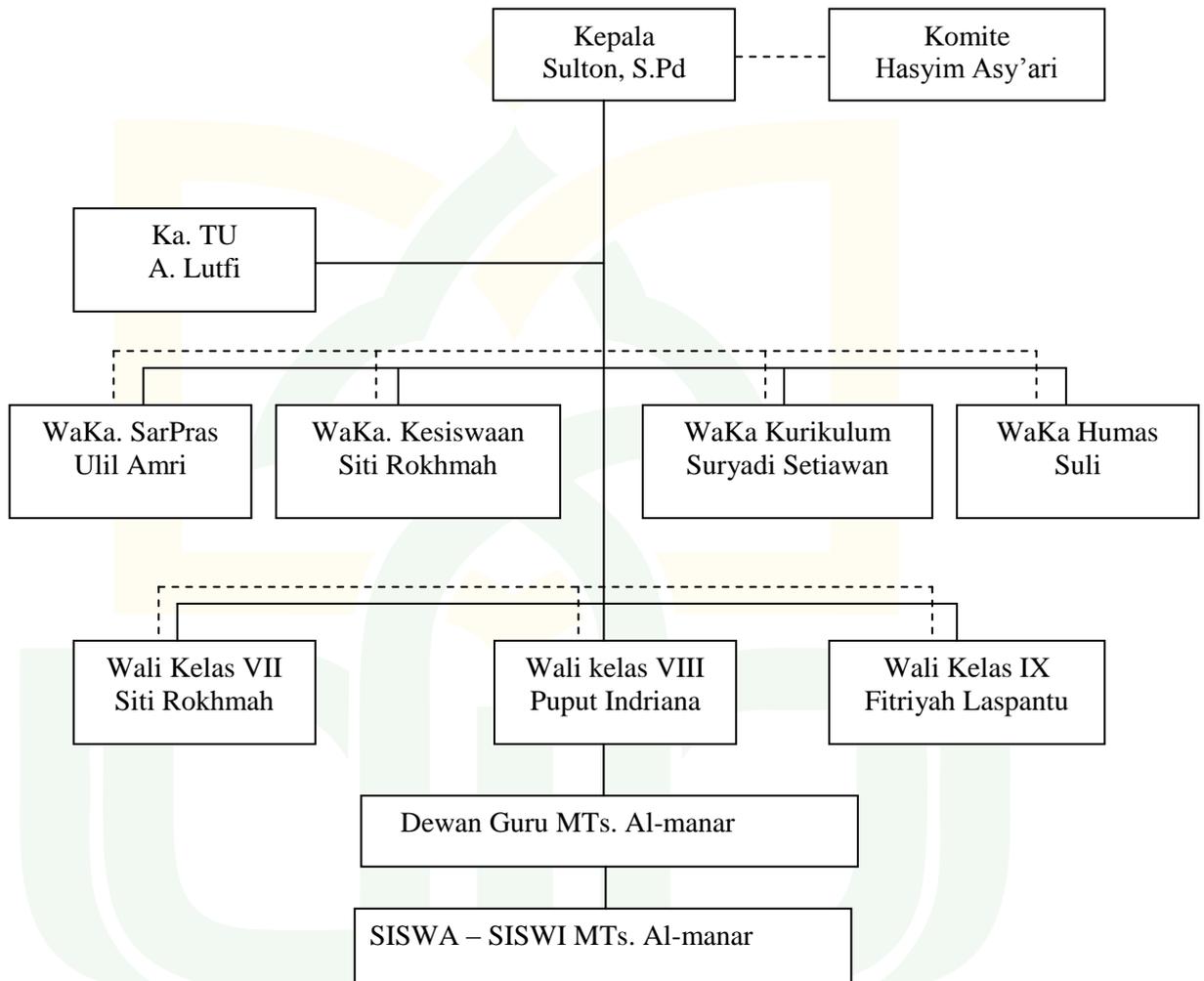
b. Misi Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem

- 1) Meningkatkan keimanan dan ketaqwaan kepada Allah SWT.
- 2) Mengembangkan pendidikan ilmu pengetahuan dan teknologi dasar yang berkualitas dalam rangka meningkatkan daya saing.
- 3) Menumbuhkan semangat keunggulan dan mengembangkan kreatifitas, minat dan bakat siswa secara optimal.
- 4) Menerapkan sikap disiplin dalam kegiatan sehari-hari dan menumbuhkan rasa memiliki Madrasah sehingga terciptanya lingkungan Madrasah yang aman, nyaman dan harmonis
- 5) Menerapkan budi pekerti pada setiap aspek kegiatan sehari-hari dan menciptakan suasana madrasah yang agamis.

4. Struktur Organisasi Madrasah Tsanawiyah Al-manarPondokdalem

Struktur organisasi Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondok dalem dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

GAMBAR 3.1
Struktur Organisasi Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem
Tahun Pelajaran 2010/2011



Keterangan :

----- : Garis Koordinasi

————— : Garis Komando

Sumber Data : Dokumentasi MTs. Al-manarPondokdalem

5. Tenaga pengajar/guru Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem

Tenaga pengajar/guru merupakan salah satu elemen yang sangat menentukan didalam pelaksanaan belajar mengajar untuk mencapai tujuan pendidikan. Kompetensi guru dalam proses belajar mengajar sangat menentukan terhadap output pendidikan

Adapun tenaga pengajar dan karyawan yang ada di Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondok dalem sebagai berikut.

Tabel I
Data Guru Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem
Tahun Pelajaran 2010/2011

No	Nama	Ijazah Terakhir	Jabatan / Bidang Studi	Status
1	2	3	4	
1	Sulton, S.Pd	S1/B. Inggris	Kepala	GTT
2	Suryadi Setiawan, S.Pd.I	S1/Tarbiyah	Kurikulum	GTT
3	Kasnan, A.Ma.Pd	D2/PGSD	Guru	GTT
4	Drs. H. Imam Sukurun K.	S1/MTK	Guru	GTT
5	M. Zaini, A.Ma.Pd	D2	Guru	GTT
6	Imam Syafruddin	SMK	Guru	GTT
7	Hasyim Asy' Ari, S.Ag	S1/PAI	Sarana Prasarana	GTT
8	M. Choiri Susanto, A.Ma	D2/PAI	Humas	GTT
9	Fitriyah Laspantu, S.Sos.I	S1/Dakwah	Wali Kls IX	GTT
10	Harni, S.Pd	S1/B.Inggris	Guru	GTT
11	Shohib, S.Pd.I	S1/PAI	Kesiswaan	GTT
12	Siti Yulaikah, SH.I	S1/Syari'ah	Wali Kls VIII	GTT
13	Siti Rokhmah, S.Pd	S1/Biologi	Wali Kls VII	GTT
14	Totok Prasetyo, S.Pd	S1/B.Inggris	Guru	GTT

a. Keadaan Pegawai / Karyawan

Tabel 2

**Nama Pegawai Tidak Tetap Madrasah Tsanawiyah Al-manar
Desa Pondokdalem**

Tahun Pelajaran 2010/2011

N0.	Nama	Pendidikan Terakhir	Jabatan	Status
1	2	3	4	5
1	A. Lutfi	MA	Ka. Tu	PTT
2	Syaifullah, A.Ma.Pd	D2	Staf TU	PTT
3	Hariyanto	MA	Pesuruh / OB	PTT

b. Keadaan Siswa

Tabel 3

Data Siswa Madrasah Tsanawiyah Al-manar Desa Pondokdalem

Tahun Pelajaran 2010/2011

KELAS	JUMLAH MURID		JUMLAH	KET
	LAKI LAKI	PEREMPUAN		
VII	12	4	16	
VIII	17	13	30	
IX	23	11	34	
JUMLAH	52	28	80	

B. Penyajian Data dan Analisis

Dalam rangka memasarkan pendidikan perlu adanya perencanaan sebelum melakukan pemasaran pendidikan tersebut. Oleh karena itu, dalam rangka mengembangkan sekolah gratis sebelum melakukan promosi harus direncanakan secara matang apa yang diperlukan terlebih dahulu.

Sebagaimana telah dijelaskan bahwa penelitian ini menggunakan metode observasi, interview, dan dokumentasi sebagai alat untuk meraih data

sebanyak mungkin terhadap berbagai objek dan pendukung untuk mengeksplorasi dan mengumpulkan data dalam penelitian ini.

Dalam bab ini akan disajikan secara rinci mengenai data yang diperoleh dari hasil penelitian, sehingga data-data yang ditemukan akan tercantum dibagian bab ini.

Untuk mendapatkan data yang berkualitas dan intensifikasi secara berurutan akan disajikan data tentang. Manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis.

1. Perencanaan Program Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember

Di Madrasah Tsanawiyah Al-manar Pondok Dalem, dalam mendesain suatu lingkungan organisasi pendidikan yang memungkinkan terjadinya kerja sama yang efektif komprehensif, maka sebelumnya berusaha membatasi tujuan dan sasaran yang ingin dicapai dengan melibatkan kerja yang ada agar mudah dilaksanakan, kemudian menentukan metode kerja serta kapan rencana itu akan dilaksanakan. serta merumuskan metode kerja, waktu dan mencari orang-orang yang mampu menjalankannya.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui bagaimana perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem. Seperti yang dilihat dilapangan bahwasanya perencanaan yang dilakukan di MTs

Al-Manar Pondok Dalem sudah berjalan dengan baik yaitu sudah sesuai diprencanaan program seperti halnya di RKM sudah terstruktur setiap kegiatan yang akan dilakukan untuk tahun kedepannya maupun ditahun sekarang dan juga, seperti halnya program tahunan, program semester dan program harian. Misalnya program harian yang dilaksanakan setiap hari, dimana siswa yang prestasinya menurun atau meningkat akan mempunyai kesempatan untuk memperbaiki tingkat belajarnya.⁶⁶

Sesuai data yang dipeoleh oleh peneliti tentang perencanaan program pemasaran dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem. Menurut Suli, selaku Waka Humas di MTs Al-Manar Pondok Dalem berpendapat mengenai perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis adalah sebagai berikut:

“Perencanaan program manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis dibagi menjadi 2. *Pertama*, perencanaan jangka panjang yaitu 4 tahunan mulai tahun pertama sampai tahun keempat. Kemudian *Kedua*, perencanaan jangka pendek setiap 1 tahun yaitu 1 tahunan. 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 dalam mempromosikan lembaga pendidikan kita rujuk kembali. Berikutnya adalah pembentukan panitia yaitu bagaimana memasarkan lembaga kita yaitu pembentukan panitia penerimaan siswa baru apakah dengan program sekolah gratis ini bisa berjalan dengan lancar. Diperencanaan program pemasaran pendidikan juga terdapat perencanaan programnya seperti halnya prota, promes, dan program harian”⁶⁷

⁶⁶Observasi, MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember, 6 September 2018

⁶⁷Suli. S.Pd.I, wawancara, Pondok Dalem Semboro Jember, 6 September 2018

Sesuai dengan hasil wawancara di atas peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa dalam memasarkan pendidikan gratis yang paling penting adalah mengatur strategi pemasarannya menggunakan langkah yang sangat ketat serta profesional untuk mencapai hasil yang efektif dan efisien. Perencanaan di Madrasah Tsanawiyah Al-manar yaitu membagi tugas sesuai dengan keahlian masing-masing guru agar tercapai Visi dan Misi yang ada dan bisa meminimalisir kegagalan dalam suatu pekerjaan.

Senada dengan yang disampaikan Waka Humas MTs Al-Manar Pondok Dalem tentang perencanaan pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis menurut Bapak Sulton, selaku Kepala Madrasah adalah sebagai berikut:

“Peran saya sebagai kepala madrasah, mengumpulkan guru-guru pada awal tahun untuk menyusun program kedepannya itu selama satu tahun, penyusunannya itu melalui program tahunan dan program semester. Jadi diawal tahun perencanaan pembelajarannya sudah tersusun didalam rencana kerja madrasah. Istilah promosi memang sudah biasa terdengar dimasyarakat. Dan kita masih menggunakan istilah promosi tersebut. Jadi yang perlu direncanakan pertama kali itu adalah kepanitiaannya kemudian menyiapkan target penerimaan siswa kira-kira kemampuan siswa kami ini seberapa bagus tapi itu nanti bisa dilihat dari hasil tes itu untuk kedalamannya. Untuk keluar kami hanya memberikan informasi lembaga-lembaga kemudian madrasah-madrasah yang ada disekitar baik melalui brosur, dan juga banner. Kita tidak hanya mempromosikan lembaga lewat brosur saja tetapi kita juga menonjolkan kemasyarakat itu yaitu diadakannya ekstrakurikuler seperti dramband, pramuka dan PO (pencak silat). Dan tidak lupa dibrosur dan sebagainya itu didalamnya tidak dipungut biaya apapun.”⁶⁸

⁶⁸Sulton. S.Pd.I, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 5 September 2018

Menurut Bapak Syaiful, selaku TU di MTs Al-Manar Pondok Dalem berpendapat mengenai perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis adalah sebagai berikut:

“Memang diadakan RKM (rencana kerja madrasah) karena lembaga pastinya membutuhkan rencana kegiatan untuk tahun sekarang dan kedepannya jadi kita memang mengadakan program tersebut supaya kegiatan yang akan dilakukan tersusun dengan baik. Dalam perencanaan pembelajaran kita merencanakan terlebih dahulu, kemudian menyusun program-program yang nantinya akan kita laksanakan. Program tersebut berupa program tahunan, program semester dan program harian yang berbentuk jurnal. Biasanya perencanaan program tersebut dilakukan diawal tahun.”⁶⁹

Ibu Siti Rohmah juga berpendapat selaku Guru di MTs Al-Manar Pondok Dalem:

“Bahwa lembaga tanpa ada perencanaan program kerja madrasah untuk tahun sekarang dan tahun kedepannya tidak akan berjalan dengan lancar karna sekolah agar lebih maju membutuhkan kegiatan-kegiatan yang membuat peserta didik menjadi lebih aktif mengikuti kegiatan-kegiatan pembelajaran tersebut khususnya yang berkaitan dengan pemasaran pendidikan.”⁷⁰

Bapak Ahmadi selaku orang tua dari salah satu siswa di MTs Al-Manar Pondok Dalem juga berpendapat bahwa:

“rencana kerja madrasah yang diadakan dilembaga Al-Manar itu cukup membantu kami dalam mencari sekolah untuk anak-anak kami bersekolah karna kita sudah mengetahui bahwa sudah ada perencanaan program untuk tahun sekarang dan tahun kedepannya jadi memudahkan kami dalam mencari pendidikan yang lebih baik untuk anak-anak kami karna kalau sudah ada perencanaan seperti itu kita selaku orang tua juga mengetahui kalau dilembaga ini sudah ada perencanaan kerja untuk madrasah jadi kita tidak khawatir anak-anak kami tidak mendapatkan pendidikan yang tidak layak.”⁷¹

⁶⁹Saiful., *Wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 6 September 2018

⁷⁰Siti Rohmah. *Wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 6 September 2018

⁷¹Observasi, 6 September 2018

Berdasarkan dari hasil wawancara dengan Bapak Sulton, selaku Kepala Madrasah dapat diambil kesimpulan bahwa perencanaan program dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem dilakukan dengan berbagai rincian yaitu dengan menyusun tujuan pembelajaran kedepannya setelah memasarkan lembaga kemudian penyusunan program yang dituangkan dalam program tahunan berupa silabus, program semester berupa Rencana Pelaksanaan Layanan (RPL), dan program harian berupa jurnal. Sebelum menyusun program, yang dilakukan adalah mengidentifikasi kebutuhan siswa, kemudian menyusun program, dan mengesahkan kepada kepala sekolah.

Kepala Madrasah maupun Waka Humas juga tidak secara sepihak dalam merencanakan sesuatu terutama terkait dengan 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 yang bersangkutan yaitu guru-guru yang dipilih untuk menjadi panitia apakah sanggup atau tidak mengemban tugas yang dilimpahkan. Bukti penyusunan RKM bisa lihat di lampiran 6.

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dikuatkan dengan dokumen maka perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis. *Pertama*, direncanakan dalam jangka panjang 4 tahun sekali dan jangka pendek 1 tahun sekali. *Kedua*, dengan

sosialisasi melalui brosur, banner, dan online. Dan *Ketiga*, melalui kegiatan ekstrakurikuler, pencak silat, dramband, dan pramuka.

2. Pelaksanaan Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

Pelaksanaan pemasaran pendidikan di sekolah atau madrasah hendaknya memperhatikan variabel-variabel yang dapat menarik minat calon peserta didik. Seperti halnya di MTs Al-Manar Pondok Dalem untuk menarik 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 MTs Al-Manar Pondok Dalem. 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 dilakukan kegiatan pemasaran yang telah dilakukan oleh lembaga dalam menarik minat masyarakat sebagai pengguna pendidikan.

Menurut Suli selaku Waka Humas di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember berpendapat bahwasanya:

“Pelaksanaan pemasaran (promosi) pendidikan sebelumnya sudah mendapat pengarahan 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 untuk mendapatkan siswa-siswi yang berkualitas, selain itu kita juga menyebar pamphlet dan promo-promo lain di tiap-tiap acara. Contohnya seperti acara-acara milad madrasah juga salah satu tujuannya untuk promosi pada umumnya tentang

madrasah kami, di acara itu kan dilaksanakan Kompetisi Komimpa 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 dan juga spanduk yang dipasang dijalan dan tembok depan sekolah.”⁷²

Berkaitan dengan apa yang disampaikan oleh Waka Humas peneliti melihat sendiri adanya brosur dan spanduk yang dipasang ditembok sekolah dan di jalan. Bukti tersebut ada dalam lampiran 8 .⁷³

Senada dengan yang dijelaskan Waka Humas diatas mengenai pelaksanaan pemasaran, Bapak Sulton selaku Kepala Sekolah Madrasah MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember berpendapat pelaksanaan pemasaran pendidikan sebagai berikut:

“Sistem yang kami bangun menurut kita sudah bagus. Tetapi memang lembaga kami masih belum kurang mapan jadi, walaupun cara kami memasarkan lembaga kami cukup sederhana yang penting kami bisa membantu anak-anak didaerah kami supaya mudah untuk bersekolah kejenjang yang lebih tinggi lagi. Kami sadar masih banyak sekolah yang lebih berkualitas tetapi kita masih berusaha supaya lembaga kami bisa lebih maju. Dan juga karna tempat lembaga kita yang bisa terbelang pelosok maka dari itu cara memasarkan lembaga kita masih sangat sederhana. Kembali ketujuan kita membangun sekolah ini untuk membantu masyarakat disekitar dalam mencari ilmu pendidikan tidak hanya ilmu agama saja dan juga diprogram sekolah gratis selama anak tersebut mengenyam pendidikan dilembaga Al-Manar peserta didik tersebut tidak dipungut biaya apapun termasuk uang SPP dan sebagainya”⁷⁴

Selain itu terkait pelaksanaan pemasaran pendidikan bapak Syaiful selaku TU berpendapat sebagai berikut:

“Iya selain kita menyebarkan brosur kita juga mempromosikan hasil atau output dari lembaga kami misalnya mereka yang sudah

⁷²Suli. S.Pd.I, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 6 Septemer 2018

⁷³Observasi, 15 September 2018.

⁷⁴Sulton. S.Pd.I, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 5 September 2018

lulus dari sini itu kan ada sebagian yang memiliki prestasi, nah itu juga kita gunakan untuk menarik minat calon pendaftar mungkin mereka ada keinginan menjadi seperti itu maka kami bisa melayaninya sesuai kemampuan atau minat mereka, juga promosi di sekolah-sekolah maju seperti di SD Pondok Dalem 1 atau SD Pondok Dalem 2 kita mengadakan semacam komunikasi dengan mereka bahwa di sekolah kami ada program sekolah gratis seperti ini. Kami juga memberikan informasi seperti spanduk dan banner. Termasuk juga promosi di setiap acara juga kita lakukan untuk memberikan informasi di dalam madrasah ini.”⁷⁵

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

Ibu Dewi selaku guru di Al-Manar Pondok Dalem ini juga menambahkan bahwasanya:

“Dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan di lembaga juga membutuhkan dana yang cukup untuk kegiatan yang akan dilakukan. Di MTs Al-Manar menurut saya yang kurang di lembaga Al-Manar itu masih kurangnya alat-alat untuk membantu siswa dalam melaksanakan pembelajaran.”⁷⁶

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dapat disimpulkan bahwa MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember dalam manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis terutama mengenai pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian pemasaran pendidikan yaitu: 1) menyebar brosur, banner, spanduk; 2) presentasi di sekolah-sekolah target; 3) promo di setiap acara seperti salah satunya milad madrasah; 4) kompetisi kimmipa; 5) spanduk yang dipasang

⁷⁵Saifullah.S.Pd.I, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 12 September 2018

⁷⁶Dewi Anggani. S.Pd.I, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 15 September 2018

dijalanan tembok sekolah. Dalam memasarkan pendidikan di MTs Al-Manar Pondok Dalem yaitu seperti halnya dalam memasarkan lembaga juga menggunakan strategi yaitu dengan menggunakan strategi menyebar brosur kepada masyarakat, bersosialisasi di SD atau MI untuk memasarkan lembaga, selain dipasang didepan sekolah banner juga dipasang dipinggir-pinggir jalan, untuk penempatan spanduk hampir sama dengan penempatan banner.

3. Pengendalian Usaha Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember

Setiap kegiatan yang dilakukan pasti membutuhkan pengendalian baik itu berupa monitoring maupun evaluasi, begitu juga dengan pemasaran pendidikan yang dilakukan disekolah juga diadakan pengendalian atau bahkan monitoring. Sama halnya di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember untuk pengendalian pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis telah dilakukan monitoring dan pengendalian.

Menurut Suli selaku waka Humas di MTs Al-Manar Pondok Dalem berpendapat tentang dilakukan pengendalian yaitu:

“Itu kita tetap kendalikan 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 walaupun peningkatannya tidak begitu banyak.”⁷⁷

⁷⁷Suli. S.Pd.I, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 6 September 2018

Seperti yang telah dijelaskan waka Humas diatas mengenai pengendalian usaha pemasaran pendidikan, hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Sulton selaku kepala Madrasah MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember yaitu sebagai berikut:

“Kami tiap tahun mengadakan pengendalian atau 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 melayani dengan mudah bahkan kami sudah menunjukkan kualitas dari sekolah 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. Inikan penting karena orang luar kan ngerti kalau tidak diberitahu apa yang ada di dalam lembaga. Pernah ada masyarakat yang tidak mengetahui apa saja kegiatan disekolah sini baik itu dari segi ekstrakurikuler dan sebagainya. Nah ini maksud kami kan kembali ke evaluasi, jadi evaluasi itu selain sebagai kontrol kami juga kan menyerap masukan dari masyarakat, apa sebenarnya yang kurang dari madrasah kami.”⁷⁸

Senada yang dikemukakan oleh waka Humas dan juga kepala Madrasah, demikian juga yang dijelaskan oleh Ibu Toyyibah. S.Pd. selaku guru disekolah tersebut mengenai pengendalian usaha pemasaran yang dilakukan di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember baik itu monitoring maupun pengendalian yaitu sebagai berikut:

“Pengendalian pemasaran pendidikan di MTs Al-Manar Pondok Dalem biasanya tiap tahun, kita ada evaluasi. 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 diperbaiki supaya madrasah kita lebih baik dikenal.

⁷⁸Sulton. S.Pd.I, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 5 September 2018

Pengendalian usaha pemasaran pendidikan juga dikendalikan dengan baik”⁷⁹

Dan Bapak Syaiful selaku TU dilembaga Al-Manar juga berpendapat bahwa:

“Pengendalian memang harus dilakukan disetiap akhir kegiatan entah itu untuk memastikan bahwa kegiatan dalam organisasi dilakukan sesuai dengan yang direncanakan atau bisa jugakan untuk memastikan sumber-sumber daya organisasi telah digunakan secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tersebut mungkin promosi kita dilembaga masih ada yang kurang efektif dalam memasarkan lembaga kan kita nantinya bisa memperbaiki supaya lembaga bisa lebih maju untuk kedepannya dan juga dalam pengembangan sekolah gratis tidak hanya gratis dalam biaya sekolah saja tetapi peserta didik harus lebih aktif lagi dalam kegiatan pembelajaran entah dilihat dari segi absensi atau kegiatan pembelajaran dikelas dan mana yang layak untuk mendapatkan sekolah gratis untuk tahun kedepannya”

Selain itu peneliti juga membuktikan dengan observasi bahwasanya bentuk pengendalian 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 MTs Al-Manar Pondok Dalem maka secepatnya diperbaiki dan dibenahi. Dan juga disetiap tahun pelajaran baru selalu ada pendataan laporan untuk peserta didik baru yang mendaftar di MTs Al-Manar Pondok Dalem. Bukti tersebut ada dilampiran 7.⁸⁰

Berdasarkan hasil wawancara, observasi didokumen MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember dalam pengendalian manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis terutama

⁷⁹Toyyibah. S.Pd, *wawancara*, Pondok Dalem Semboro Jember, 17 September 2018

⁸⁰Observasi, Kamis 20 September 2018.

mengenai pengendalian usaha pemasaran pendidikan yaitu: pengendalian dilakukan setiap tahun tiap selesai dilakukannya pemasaran (promosi), pengendalian 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. Dan juga dalam program sekolah gratis peserta didik juga dipantau disetiap masuk kelas entah itu dari segi absensi anak itu berkualitas atau tidak apa selanjutnya anak itu berhak untuk mendapatkan sekolah gratis untuk tahun selanjutnya.

Komunikasi sebagai bentuk pengendalian dan 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 pengendalian manakala ada kesulitan dan hambatan terutama terkait promosi maka lembaga akan lebih meningkatkan lagi promosinya agar MTs Al-Manar Pondok Dalem lebih dikenal oleh masyarakat.

C. Pembahasan Temuan

1. Perencanaan Program Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dikuatkan dengan dokumen maka perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis. *Pertama*, direncanakan dalam jangka panjang 4 tahun sekali dan jangka pendek 1 tahun sekali. *Kedua*, dengan sosialisasi melalui brosur, banner, dan online. Dan *Ketiga*, melalui kegiatan ekstrakurikuler, pencak silat, dramband, dan pramuka.

Menurut teorinya Hani Handoko perencanaan berarti bahwa para manajer memikirkan kegiatan-kegiatan mereka sebelum dilaksanakan.

Berbagai kegiatan ini biasanya didasarkan pada berbagai metode, rencana atau logika, bukan hanya atas dasar dugaan atau firasat. Disamping itu rencana memungkinkan. Perencanaan (*planing*), adalah 1) pemilihan atau penetapan tujuan-tujuan organisasi dan 2) penentuan strategi, kebijakan, program, prosedur, metode, sistem anggaran dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan.⁸¹

Hal ini sesuai dengan yang telah diterapkan di MTs Al-Manar Pondok Dalem bahwa perencanaan sesuai dengan apa yang dipaparkan oleh Hani Handoko yang menyatakan bahwasanya dalam perencanaan

⁸¹Hani Handoko, *Manajemen*, (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2011). 9.

pemasaran memikirkan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan untuk tahun kedepannya.

Menurut teorinya Fandy Tjiptono perencanaan adalah cara sistematis yang dilakukan organisasi dalam rangka mengendalikan masa depannya. Rencana adalah pernyataan mengenai *apa* yang ingin dicapai organisasi (**tujuan**), *bagaimana* mencapai (**strategi dan program**), dan *kapan* mewujudkannya (**skedul**).⁸²

Hal ini sesuai dengan yang telah diterapkan di MTs Al-Manar Pondok Dalem bahwa perencanaan program pemasaran yang dilakukan di MTs Al-Manar seperti halnya pembuatan program Rencana Kerja Madrasah (RKM), yang disana juga ada programnya seperti halnya prota, dan promes yang tujuannya mempermudah dalam mengoperasikan rencana-rencana yang akan dilakukan, dan pembuatan kepanitiaan untuk penerimaan peserta didik baru sudah direncanakan. Jadi mempermudah sekolah dalam melakukan program sekolah untuk kedepannya.

Perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem adalah: *pertama*, membuat program tahunan atau rencana kerja madrasah (RKM) selama 4 tahun. Dan diadakan revisi setiap tahun. Dan diadakan revisi setiap tahunnya manakala ada yang kurang efektif, kemudian dirujuk kembali. *Kedua*, membentuk kepanitiaan atau panitia penerimaan siswa baru. *Ketiga*, menentukan segmen pasar.

⁸²Fandy Tjiptono, *Pemasaran Strategik*, (Yogyakarta: Andi, 2008), 127.

Hasil temuan diatas hampir sama dengan teori yang dipaparkan oleh Muhaimin bahwasanya dalam perencanaan pemasaran pendidikan salah satunya adalah menentukan segmen pasar,⁸³

Selain itu menurut Muhaimin dalam melihat segmen pasar ini madrasah juga harus menentukan calon siswa yang akan dipilihnya. Beberapa kategori tersebut meliputi: (1) berdasarkan intelektual, ini berarti bahwa madrasah akan menerima calon siswa berdasarkan kemampuan intelektualnya. Keadaan ini paling banyak dilakukan, sehingga madrasah akan melaksanakan tes terlebih dahulu terhadap calon siswa yang berminat masuk kemadrasah tersebut; (2) berdasarkan bakat khusus, ini berarti bahwa madrasah akan menerima langsung calon-calon siswa yang memiliki bakat-bakat khusus semacam kesenian, olah raga; (3) berdasarkan kelompok/golongan, madrasah akan menerima siswa dari kelompoknya atau golongannya saja misalnya menerima siswa dari kelompok atau golongan islam tertentu, menerima siswa dari warga tertentu; (4) berdasarkan keinginan sosial, ini berarti bahwa madrasah akan menerima calon siswa berdasarkan keinginan-keinginan sosial yang ada dimasyarakat, 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,

⁸³Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015)103.

yang mana madrasah akan menerima semua calon siswa yang berasal dari negara itu.⁸⁴

Meskipun perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh MTs Al-Manar Pondok Dalem tidak seratus persen sesuai dengan apa yang dipaparkan oleh Muhaimin yang menyatakan bahwasanya dalam perencanaan program pemasaran pendidikan yaitu: *pertama*, intelektual; *kedua*, berdasarkan bakat khusus; *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 saja yang menjadi kebutuhan calon peserta didik.

Temuan diatas sudah sesuai dengan teorinya Muhaimin, di dalam bukunya Muhaimin yang peneliti lakukan bahwa perencanaan program manajemen pemasaran pendidikan di MTs Al-Manar Pondok Dalem, sudah bersifat preventif meliputi program rencana kerja madrasah (RKM), pembuatan kepanitiaan dan diadakan revisi setiap 4 tahun sekali.

Dari hasil pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa perencanaan program pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem sama dengan menurut teori Irawan dalam buku Manajemen Pemasaran Modern mengatakan bahwa Perencanaan pemasaran mencakup pengembangan program jangka panjang untuk masalah-masalah yang luas dalam marketing mix (produk,

⁸⁴Ibid.,103-104.

struktur harga, sistem distribusi dan kegiatan-kegiatan promosi).⁸⁵ Dari hasil teori dan temuan tersebut MTs Al-Manar itu juga sama-sama menggunakan program pemasaran pendidikan.

2. Pelaksanaan Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Mengembangkn Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember

Berdasarkan hasil temuan melalui wawancara dapat disimpulkan bahwa MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember dalam manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis terutama mengenai pelaksanaan dan pengendalian pemasaran pendidikan yaitu: 1) menyebar brosur, banner, spanduk; 2) presentasi disekolah-sekolah target; 3) promo ditiap-tiap acara seperti salah satunya milad madrasah; 4) kompetisi kommipa; 5) spanduk yang dipasang dijalan dan tembok sekolah. Dalam memasarkan pendidikan di MTs Al-Manar Pondok Dalem yaitu seperti halnya dalam memasarkan lembaga juga menggunakan strategi yaitu dengan menggunakan strategi menyebar brosur kepada masyarakat, bersosialisasi di SD atau MI untuk memasarkan lembaga, selain dipasang didepan sekolah banner juga dipasang dipinggir-pinggir jalan, untuk penempatan spanduk hampir sama dengan penempatan banner.

Longenecher secara umum pelaksanaan sebagai aktivitas menetapkan hubungan antara manusia dan kegiatan yang dilakukan untuk

⁸⁵Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*, 57.

mencapai tujuan. Pengertian ini menjelaskan bahwa pelaksanaan melibatkan orang-orang ke dalam kelompok dan melakukan pembagian kerja diantara anggota kelompok itu untuk melaksanakan kegiatan yang sudah direncanakan dalam rangka mencapai tujuan.⁸⁶

Hal ini sesuai dengan yang telah diterapkan di MTs Al-Manar bahwa pelaksanaan dalam memasarkan pendidikan yang dilakukan di MTs Al-Manar sekolah bekerja sama dengan kepala sekolah, waka humas, TU dan guru-guru, semua selalu berkoordinasi namun, yang sering berkoordinasi dengan kepala sekolah adalah waka humas. Jadi semua *stakeholder* di MTs Al-Manar Pondok Dalem melaksanakan tugas masing-masing dengan baik dan saling berkoordinasi agar mereka bisa mendapatkan peserta didik yang lebih banyak dan berkualitas.

Promosi (*promotion*) adalah kegiatan mengkomunikasikan penjualan produk dipasaran dan berhubungan langsung dengan masyarakat. promosi bertujuan untuk memberikan informasi dan meyakinkan konsumen akan manfaat produk yang dihasilkan. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan adalah dengan cara *advertising* (iklan) melalui TV, radio, surat kabar, buletin, majalah, baliho, brosur, dan lain-lain. Promosi penjualan seperti pameran pendidikan, bazar pendidikan, dan invitasi.⁸⁷

⁸⁶Sudjana, *Manajemen Program Pendidikan*, 105

⁸⁷Imam Machali, *Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia*, 409

Menurut teori dalam bukunya Dewa Ketut Sukardi bahwa berbagai jenis layanan dan kegiatan perlu dilakukan sebagai wujud pelaksanaan manajemen pemasaran.⁸⁸

Hal ini sesuai dengan yang telah diterapkan di MTs Al-Manar bahwa pelaksanaan dalam manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem dengan mempromosikan lembaga dengan cara menyebar brosur, banner dan adanya kegiatan *ektrakurikuler*. Dan memberikan layanan sekolah gratis untuk setiap peserta didik.

Pelaksanaan yang diperoleh serta di implementasikan atau dilaksanakan untuk mendapatkan siswa-siswi yang lebih berkualitas di MTs Al-Manar Pondok Dalem adalah: *pertama*, menyebar brosur, phamphlet, banner, spanduk; *kedua*, presentasi disekolah-sekolah target, *ketiga*, promo ditiap-tiap acara seperti disalah 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 kepada khalayak ramai supaya bisa dikenal lagi terutama bagi yang belum mengetahui adanya lembaga tersebut.

⁸⁸Sukardi, *Pengantar Pelaksanaan*, 91

Temuan diatas sesuai dengan teorinya Dewa Ketut Sukardi, dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan juga menggunakan pemasaran alat-alat yang dimana digunakan untuk mempromosikan lembaga dengan lebih menonjolkan sekolah gratis dan *ekstrakurikuler* seperti: drumband, pramuka, dan pencak silat (PO) yang semua kegiatan *ektrakurikuler* ini juga termasuk kegiatan yang gratis atau tidak dipungut biaya, dari keunggulan inilah yang menjadikan pemasaran pendidikan itu menjadi daya tarik agar masyarakat lebih tertarik untuk menyekolahkan anaknya ke MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

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 madrasah; *keempat*, publikasi terhadap madrasah; dan *kelima*, membuka layanan-layanan baru yang menjadi kebutuhan, keinginan dan harapan masyarakat.⁸⁹Terlihat dari yang sudah penulis paparkan sebelumnya, demikian juga dengan biaya yang diberikan oleh MTs Al-Manar Pondok Dalem. Dengan adanya kegiatan drumband, pencak silat, pramuka, itu juga membutuhkan biaya dan itu semua digratiskan.

Disamping itu pihak sekolah juga tidak mengikat peserta didik untuk mengikuti semua kegiatan *ekstrakurikuler* seperti yang sudah dipaparkan tadi drumband, pencak silat, pramuka. Hanya yang berminat

⁸⁹Muhaimin, *Manajemen Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2015) 106-107.

saja yang mengikuti kegiatan tersebut, tanpa ada paksaan dari sekolah tetapi rata-rata lebih banyak yang mengikuti kegiatan tersebut. Pengorganisasian dan pelaksanaan pemasaran pendidikan di MTs Al-Manar Pondok Dalem tersebut pelaksanaannya dengan menyebar brosur kepada masyarakat dan memasang banner ditembok sekolah juga dijalan-jalan begitu juga dengan spanduk hampir sama dengan penempatan banner tetapi beda lokasi.

3. Pengendalian Usaha Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember

Berdasarkan hasil wawancara, observasi didokumen MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember dalam pengendalian manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis terutama mengenai pengendalian usaha pemasaran pendidikan yaitu: pengendalian dilakukan setiap tahun tiap selesai dilakukannya pemasaran (promosi), pengendalian 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. Dan juga dalam program sekolah gratis peserta didik juga dipantau disetiap masuk kelas entah itu dari segi absensi anak itu berkualitas atau tidak apa selanjutnya

anak itu berhak untuk mendapatkan sekolah gratis untuk tahun selanjutnya.

Dengan dilakukan pengendalian dalam pemasaran pendidikan maka bisa dilakukan pengendalian pemasaran pendidikan dari suatu kekurangan yang tidak diharapkan agar dalam mengembangkan sekolah gratis bisa meningkat di MTs Al-Manar Pondok Dalem. Promosi (*promotion*) adalah kegiatan mengkomunikasikan penjualan produk dipasaran dan berhubungan langsung dengan masyarakat. promosi bertujuan untuk memberikan informasi dan meyakinkan konsumen akan manfaat produk yang dihasilkan. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan adalah dengan cara *advertising*(iklan) melalui TV, radio, surat kabar, buletin, majalah, baliho, brosur, dan lain-lain. Promosi penjualan seperti pameran pendidikan, bazar pendidikan, dan invitasi.⁹⁰

Satu kegiatan dalam program pembangunan bisa saja selesai dalam waktu satu tahun atau kurang, sedangkan program rutin atau terus berulang setiap tahunnya. Menurut jangka waktunya, perencanaan dapat dibedakan dalam tiga kategori yaitu:

- a. Perencanaan jangka panjang (lebih dari 10 tahun)
- b. Perencanaan jangka sedang (5-10 tahun)
- c. Perencanaan jangka pendek (kurang dari 5 tahun)

⁹⁰Imam Machali, *Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia*, 409

Berdasarkan atas kategori tersebut maka perencanaan tahunan termasuk perencanaan jangka pendek, yang merupakan realisasi tahap-tahap dari REPELITA.

Dalam anggaran pemerintah, perencanaan tahunan merupakan sesuatu yang sangat penting. Yang dimaksud dengan perencanaan tahunan adalah suatu proses penyusunan kegiatan-kegiatan tahunan dalam program pembangunan dan rutin.

Untuk perencanaan tahunan pembangunan, kegiatan yang disusun adalah kegiatan pembabakan REPELITA. Maka dari itu apa yang dilakukan dalam perencanaan tahunan merupakan suatu bagian (sub sistem) dari REPELITA, yang mempunyai kaitan yang erat dengan apa yang telah dilakukan pada tahun yang lalu serta apa yang telah dilakukan pada tahun berikutnya. Beberapa ketentuan mengenai perencanaan tahunan adalah:

- a. Perencanaan tahunan bersifat memperbaiki perencanaan yang lalu.
- b. Sifat perencanaan tahunan tidak boleh kaku, tetapi harus fleksibel, artinya asih terbuka untuk dilaksanakan/disesuaikan dengan kebijakan yang baru, baik yang datang dari departemen pendidikan dan kebudayaan, departemen keuangan maupun BAPPENAS, khususnya dalam hal penyediaan dana.
- c. Perencanaan tahunan erat dengan kebijakan pemerintah (pusat maupun daerah) tentang kegiatan program-program kegiatan,

walaupun sebenarnya suatu perencanaan tahunan seharusnya didasarkan pada output.

- d. Perencanaan tahunan merupakan suatu mekanisme penyusunan sasaran kegiatan suatu program atas dasar hasil yang dicapai.
- e. Perencanaan tahunan merupakan suatu kegiatan yang berulang setiap tahun membentuk siklus.⁹¹

Dan pengendalian atau evaluasi yang dilakukan oleh lembaga adalah: pengendalian yang dilakukan setiap tahun tiap selesai dilakukannya pemasaran (promosi) pengendalian yang dilakukan 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 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 sesuai dengan teori yang dipaparkan oleh Muhaimin yang menyatakan bahwasanya dalam pengendalian pemasaran pendidikan adalah: *pertama*, rencana kontrol tahunan; *kedua*, kontrol protabilitas; dan *ketiga*, audit pemasaran.⁹² Akan tetapi dengan melakukan pengendalian setiap tahun atau bahkan tiga bulan sekali seperti

⁹¹Prof. Dr. SuharsimiArikunto dan lia Yuliana, S.Pd. *Manajemen Pendidikan*. 325-326

⁹²Muhaimin,*Manajemen Pendidikan (Jakarta: Kencana, 2015)* 109.

yang sudah dipaparkan wakil waka Humas sebelumnya, itu sudah cukup membantu dalam memperbaiki segala kekurangan yang mungkin dikeluhkan oleh masyarakat tentang madrasah tersebut. Jadi sekolah ini sudah membuktikan bahwasanya lembaga tersebut pengendalian pemasaran pendidikannya sudah membuahkan hasil.

Karena untuk mencapai kontrol yang baik, madrasah membutuhkan informasi-informasi yang cukup akurat dan memadai. Kemudian informasi yang telah didapat digunakan sebagai acuan dalam pelaksanaan kontrol dan evaluasi. Terdapat tiga jenis kontrol pemasaran yang dapat digunakan oleh organisasi nirlaba maka kontrol dan evaluasi tersebut dapat disesuaikan dengan kondisi madrasah.⁹³

Temuan diatas sesuai dengan teori Muhaimin, maka dapat disimpulkan bahwa yang terpenting yaitu kontrol tahunan, kontrol protabilitas, audit pemasaran. Itu yang dikendalikan dilembaga tersebut supaya kedepannya lembaga bisa dikontrol dengan baik apasaja yang dibutuhkan disekolah Al-Manar.

Berdasarkan pembahasan di atas dapat disimpulkan MTs Al-Manar bahwa dalam pengendalian sekolah gratis ini dilihat dari salah satunya dari absensi siswa atau daftar hadir sebagai acuan untuk melihat seberapa minat belajar siswa karena kesuksesan sekolah gratis ini bisa dilihat juga dari absensi siswa sehingga ketika hasil prestasi siswa meningkat akan dilanjutkan kembali sekolah gratis pada tahun yang akan datang. Dan juga

⁹³Ibid., 110

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penulisan tentang manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem tahun pelajaran 2018/2019 dapat disimpulkan bahwa:

1. Perencanaan program pemasaran pendidikan diminati masyarakat dan jumlah siswa yang mendaftar supaya 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 dirujuk kembali. *Kedua*, membentuk kepanitiaan atau panitia penerimaan siswa baru. *Ketiga*, analisis kebutuhan calon siswa. Dan *keempat*, menentukan segmen pasar.
2. Pelaksanaan pemasaran pendidikan dengan tujuan untuk mendapatkan siswa yang lebih banyak lagi di MTs Al-Manar Pondok Dalem yaitu *pertama*, menyebar brosur, phamphlet, banner, spanduk; *kedua*, presentasi disekolah-sekolah target; *ketiga*, promo ditiap-tiap acara 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 dibidang cukup

maju kepada khalayak ramai supaya biar lebih dikenal lagi terutama bagi yang belum mengetahui adanya lembaga tersebut.

3. Pengendalian pemasaran pendidikan dengan tujuan untuk meningkatkan minat masyarakat di MTs Al-Manar Pondok Dalem yaitu pengendalian yang dilakukan setiap tahun tiap selesai dilakukannya pemasaran (promosi), pengendalian 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. Dan pengendalian program sekolah gratis juga dikontrol dari absensi siswa untuk melihat siswa yang layak untuk mendapatkan sekolah gratis untuk tahun selanjutnya.

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. MTs Al-Manar Pondok Dalem

a. Untuk pengurus pesantren sekaligus kepala sekolah

Senantiasa memberikan suri tauladan yang baik kepada semua, khususnya segenap pengurus di dalam memenej Pendidikan Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.

b. Untuk segenap guru-guru

Untuknya segenap guru-guru rutin bermusyawarah dalam rangka membawa sekolah kedepannya menjadi lebih baik. Ketika jumlah siswa semakin bertambah dan bertambah, maka sistem di lembaga ini akan tetap gratis atau tidak gratis, tetapi berbiaya murah.

2. Bagi masyarakat

a. Masyarakat secara umum hanya bisa menilai dan menganalisa perkembangan lembaga yang ada, dengan berpatokan banyaknya siswa di MTs Al-Manar Pondok Dalem.

b. Kesadaran masyarakat akan tergugah akan pentingnya pendidikan ketika pendidikan yang ada khususnya lembaga MTs Al-Manar Pondok Dalem 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. 2016. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.
- Creswell, John W. 2015. *Penelitian Kualitatif & Desain Riset Memilih di antara Lima Pendekatan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- DanimSudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: Pustaka Setia.
- Djam'an Satori dan Komariah Aan. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfa Beta.2013)
- Handoko Hani. 2011. *Manajemen*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Kementerian Agama RI, Ar-Razzaq, (Bandung: Mikraj Khazanah Ilmu, 2012)
- Laksana Fajar. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- M. Alisuf Sabri. 1999. *Ilmu Pendidikan*. Jakarta: CV. Pedoman Ilmu Jaya.
- Machali, Iman dan Ara Hidayat. 2015. *The Handbook of Education Management: Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia*, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Miles dan Huberman. 2007 *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI-Press.
- Mohammad Saroni. 2013. *Pendidikan untuk orang miskin*. Yogyakarta: ar-ruzz media.
- Muhaimin. 2012. *Manajemen Pendidikan (Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Madrasah)*, Jakarta:Kencana Prenada Media Group.
- Muhaimin. 2015. *Manajemen Pendidikan* Jakarta: Kencana.
- Mulyasa H E, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013).
- Mulyono. 2008. *Manajemen Administrasi & Organisasi Pendidikan*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Muthofi'in Ahmad. 2010. *Manajemen Pemasaran Pendidikan Islam di SMP Islam Sultan Agung 1 Semarang*, skripsi, Fakultas Tarbiyah IAIN Walisongo Semarang.

- Nur Hasanah, didik tumianto. 2007. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Sekolah berarti*. Jakarta: CV. Bina Sarana Pustaka.
- Prasetijo, Ristiyanto, *Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: Andi, 2005
- Rusdiana, *Pengelolaan Pendidikan* (Bandung: Pusraka Setia, 2015)
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif dan R & D*. Bandung: Al-fabeta.
- Supriyadi Asep. 2016. *Manajemen dan Kebijakan Pendidikan Gratis dan Implikasinya Terhadap Mutu dan Pemerataan Pendidikan di Pondok Pesantren Al Hikmah Gunungkidul*, (Tesis Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga:, Yogyakarta.
- Swastha Basu, Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Syaukani H.R. 2002. *Titik Temu Dalam Dunia Pendidikan*. Jakarta: Nuansa Madani.
- Tim Penyusun. 2017. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, IAIN Jember Press.
- Undang-undang sisdiknas (sistem pendidikan nasional) UU RI No. 20 Th. 2003
- Buchari Alma. 2003. *Pemasaran Strategik Pendidikan*. Bandung: Alfabeta
- Winarsi Esti. 2014. *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Meningkatkan Kepuasan Siswa Di MIN Tempel Yogyakarta*, (skripsi, Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN SUKA Yogyakarta.
- Yoyon Bahtiar Irianto dan Prihati Eka. 2009. dalam Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia, *Manajemen Pendidikan* Bandung: Alfabeta.
- Yuliana Lia. M.Pd. dan Prof. Dr. ArikuntoSuharsimi. 2009. *Manajemen Pendidikan*.Aditya Media Yogyakarta.

IAIN JEMBER

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	METODE PENELITIAN	FOKUS PENELITIAN
Manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro, Jember tahun pelajaran 2018-2019.	Manajemen pemasaran pendidikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perencanaan program pemasaran pendidikan 2. Pengorganisasian dan pelaksanaan pemasaran pendidikan 3. Pengendalian pemasaran pendidikan 	<ol style="list-style-type: none"> a. Menentukan Visi, misi, tujuan umum dan khusus madrasah b. Menganalisis tantangan dan peluang c. Menentukan segmen pasar d. Menganalisis kekuatan dan kelemahan a. Membuka layanan-layanan baru yang menjadi kebutuhan, keinginan dan harapan masyarakat b. Strategi biaya yang tepat c. Tempat/lokasi pelayanan yang baik dan memadai d. Menjaga citra terhadap reputasi e. Publikasi terhadap madrasah a. Rencana kontrol tahunan b. Kontrol protabilitas c. Audit pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informan : <ol style="list-style-type: none"> a. Kepala Sekolah b. Waka Humas c. TU d. Guru-guru e. Orang Tua 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan penelitian: Kualitatif Deskriptif 2. Lokasi penelitian: MTs Al-Manar Pondok Dalem 3. Teknik pengumpulan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Analisis data: <ol style="list-style-type: none"> a. Reduksi data b. Penyajian data c. Menarik kesimpulan 5. Keabsahan data: <ol style="list-style-type: none"> a. Triangulasi sumber b. Triangulasi teknik 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana perencanaan program manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember Tahun pelajaran 2018/2019? 2. Bagaimana pengorganisasian dan pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember Tahun pelajaran 2018/2019? 3. Bagaimana pengendalian manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember Tahun pelajaran 2018/2019?
	Sekolah Gratis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gratis SPP 	<ol style="list-style-type: none"> a. Faktor pendukung dan penghambat manajemen pemasaran pendidikan 			

Lampiran 6

PROSES/TAHAPAN PENYUSUNAN RKM

Proses penyusunan RKM dilakukan melalui tiga jenjang, yaitu : persiapan, perumusan RKM dan pengesahan RKM. Alur penyusunan RKM tersebut dapat dilukiskan sebagai berikut :



Gambar : 1.1 : Alur Penyusunan RKM

PERSIAPAN

Sebelum perumusan RKM dilakukan, Kepala Madrasah membentuk tim perumus RKM yang beranggotakan Kepala Madrasah, urusan-urusan, seorang guru senior, seorang guru junior ka TU dan ketua komite Madrasah. Kemudian Tim ini mengikuti pembekalan mengenai kebijakan-kebijakan dan perumusan RKM yang difasilitasi oleh MTs. Al Manar- Pondokdalem Kec Semboro Kabupaten Jember

PERUMUSAN RKM

dilakukan melalui 4 tahap, sebagai berikut:

Tahap 1 : Analisis Kondisi Madrasah

Tujuan tahap I ini adalah untuk mengidentifikasi kondisi dan kebutuhan MTs. Al Manar- Pondokdalem Kec Semboro Kabupaten Jember yang tertuang dalam dokumen evaluasi diri Madrasah (EDS), Analisis kondisi Madrasah dilakukan melalui langkah – langkah berikut ini :

1. Merumuskan kekuatan dan kelemahan MTs. Al Manar- Pondokdalem Kec Semboro Kabupaten Jember Merumuskan rekomendasi yang tertuang dalam standar-standar SPM dan SNP

Tahap II : Penyusunan Sasaran dan Indikator Kinerja

Dalam penyusunan sasaran dan indikator kinerja yang perlu dilakukan, yaitu:

1. Merumuskan sasaran berdasarkan skala prioritas rumusan rekomendasi yang terdapat dalam analisis kondisi Madrasah.
2. Merumuskan Indikator keberhasilan/kinerja yang menjadi tolok ukur pencapaian harapan seperti yang tertuang dalam standar-standar SPM dan SNP

Tahap III : Merumuskan Kegiatan dan Jadwal Kegiatan

Dalam penyusunan kegiatan, penanggungjawab dan jadwal kegiatan yang perlu dilakukan, yaitu:

1. Merumuskan kegiatan dan menetapkan penanggung jawab program
2. Menetapkan jadwal kegiatan yang akan menjadi pedoman implementasi kegiatan

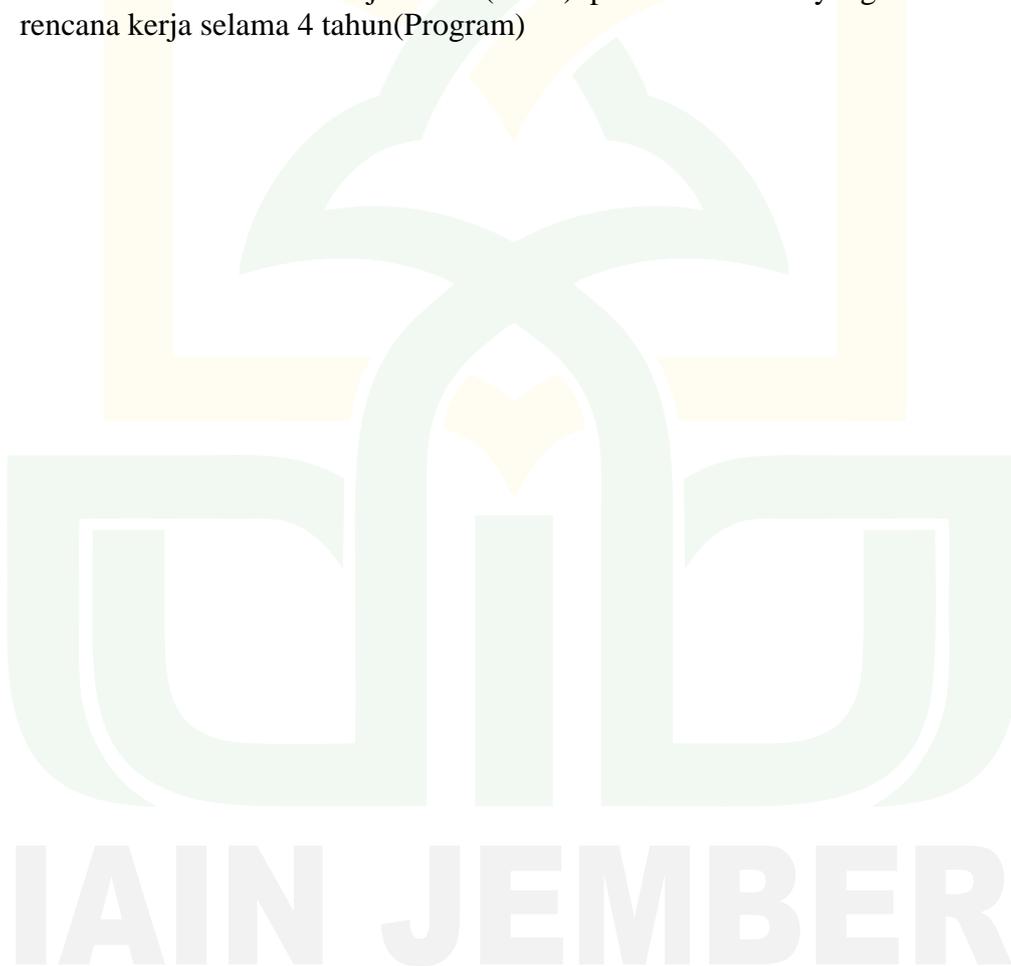
Tahap IV : Penyusunan Rencana Biaya dan Pendanaan

Pada tahap ini ditetapkan jenis dan banyaknya dana yang dibutuhkan, perkiraan jenis dan jumlah sumber pendanaan, aturan – aturan dari sumber pendanaan dan alokasi jenis dan sumber pendanaan untuk setiap jenis kebutuhan dana

PENGESAHAN RKM

Setelah RKM selesai disusun oleh Tim, RKM dibahas bersama oleh Kepala Madrasah, semua guru dan komite Madrasah untuk dikaji ulang agar RKM yang telah disusun sesuai dengan yang diharapkan. Selanjutnya RKM yang telah dikaji ulang dan diperbaiki disahkan oleh Kepala Madrasah, Komite Madrasah dan Kepala Kantor Kementerian Agama Kabupaten Jember Akhirnya, RKM yang telah disahkan, disosialisasikan kepada para pemangku kepentingan di MTs. Al Manar- Pondokdalem Kec Semboro Kabupaten Jember

Rencana kerja MTs. AL Manar Kabupaten Jember disusun dengan mempertimbangan keadaan Madrasah, harapan pemangku kepentingan, dan tantangan dalam lingkungan strategis pendidikan di Madrasah agar sasaran dan program pengembangan Madrasah dalam 4 tahun ke depan lebih realistis dan konsisten dalam prinsip – prinsip pengelolaan pendidikan yang efektif, efisien, akuntabel dan demokratis. Hasil dari identifikasi dan analisis kondisi Madrasah terdapat pada lampiran (1). Dalam menyusun Rencana Kerja Madrasah ini meliputi dua kegiatan, yaitu (1) merumuskan program Madrasah yang dilakukan melalui empat langkah, yaitu (a).menetapkan sasaran, (b) menentukan indikator keberhasilan, (c) menentukan kegiatan dan menetapkan penanggungjawab program.), dan (2) menyusun jadwal kegiatan, seperti pada tabel 3.1 di bawah ini
Catatan : isikan hasil kerja EDS (exxel) pada kolom ini yang mencerminkan rencana kerja selama 4 tahun(Program)



SASARAN	INDIKATOR KEBERHASILAN	KEGIATAN	PENANGGUNG JAWAB	2016/2017		2017/2018		2018/2019		2019/2020		
				I	II	I	II	I	II	I	II	
I STANDAR ISI / PENGEMBANGAN KURIKULUM/KTSP												
1.1 Kurikulum sudah sesuai dan relevan												
1.1.1 Pengembangan kurikulum pada tingkat satuan pendidikan menggunakan panduan yang disusun BSNP.												
Sekolah kami perlu memiliki tim pengembang kurikulum yang dikuatkan dengan SK Kepala Sekolah; Sekolah kami perlu memiliki KTSP yang terdiri atas Dokumen 1 dan Dokumen 2 lengkap (silabus dan RPP semua mata pelajaran) termasuk muatan lokal sesuai dengan ketentuan yang berlaku; Sekolah kami perlu memiliki kurikulum yang disahkan oleh Kepala Sekolah, dengan mempertimbangkan komite sekolah dan disetujui oleh Pejabat Dinas Pendidikan Nasional/ Kementerian Agama Kabupaten/Kota/Provinsi; Sekolah kami perlu mengembangkan kurikulum berdasarkan 7 prinsip pengembangan kurikulum, yaitu;	Sekolah kami perlu memiliki tim pengembang kurikulum yang dikuatkan dengan SK Kepala Sekolah; Sekolah kami perlu memiliki KTSP yang terdiri atas Dokumen 1 dan Dokumen 2 lengkap (silabus dan RPP semua mata pelajaran) termasuk muatan lokal sesuai dengan ketentuan yang berlaku; Sekolah kami perlu memiliki kurikulum yang disahkan oleh Kepala Sekolah, dengan mempertimbangkan komite sekolah dan disetujui oleh Pejabat Dinas Pendidikan Nasional/ Kementerian Agama Kabupaten/Kota/Provinsi; Sekolah kami perlu mengembangkan kurikulum berdasarkan 7 prinsip pengembangan kurikulum, yaitu;	1.1.1.1	Melibatkan para pihak dalam pengembangan KTSP	Waka Kurikulum	1	1	1	1	1	1	1	1

IAIN JEMBER

1.2	Sekolah menyediakan kebutuhan pengembangan pribadi peserta didik												
1.2.1	Sekolah menyediakan layanan bimbingan dan konseling untuk memenuhi kebutuhan pengembangan pribadi peserta didik												
	Sekolah kami perlu memberikan layanan bimbingan dan konseling secara terprogram untuk memenuhi kebutuhan pengembangan pribadi peserta didik; Sekolah kami perlu memberikan layanan bimbingan dan konseling kepada semua peserta didik; Sekolah kami perlu menyediakan layanan dan bimbingan secara teratur serta berkesinambungan untuk memenuhi kebutuhan pengembangan pribadi setiap peserta didik, baik yang terprogram, maupun berdasarkan kasus perKAS/Mus sesuai kebutuhan peserta didik.;	Sekolah kami perlu memberikan layanan bimbingan dan konseling secara terprogram untuk memenuhi kebutuhan pengembangan pribadi peserta didik; Sekolah kami perlu memberikan layanan bimbingan dan konseling kepada semua peserta didik; Sekolah kami perlu menyediakan layanan dan bimbingan secara teratur serta berkesinambungan untuk memenuhi kebutuhan pengembangan pribadi setiap peserta didik, baik yang terprogram, maupun berdasarkan kasus perKAS/Mus sesuai kebutuhan peserta didik.;	1.2.1.1		Waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
1.2.2	Sekolah menyediakan kegiatan ekstra kurikuler untuk memenuhi kebutuhan pengembangan pribadi peserta didik.												
	Sekolah kami perlu menyediakan berbagai jenis kegiatan ekstrakurikuler yang disesuaikan dengan minat, bakat, jenis kelamin dan tingkat perkembangan (usia) peserta didik serta budaya setempat; Sekolah kami perlu melaksanakan pemilihan kegiatan ekstrakurikuler yang didasarkan pada minat sebagian besar peserta didik; Sekolah kami perlu melaksanakan kegiatan ekstra kurikuler diorganisasikan/diprogram melalui perencanaan, pelaksanaan, evaluasi dan tindak lanjut; Sekolah kami perlu menyediakan berbagai jenis kegiatan ekstrakurikuler yang disesuaikan dengan bakat, minat, dan potensi setiap peserta didik serta melibatkan masyarakat dalam pengembangan ekstrakurikulernya.;	Sekolah kami perlu menyediakan berbagai jenis kegiatan ekstrakurikuler yang disesuaikan dengan minat, bakat, jenis kelamin dan tingkat perkembangan (usia) peserta didik serta budaya setempat; Sekolah kami perlu melaksanakan pemilihan kegiatan ekstrakurikuler yang didasarkan pada minat sebagian besar peserta didik; Sekolah kami perlu melaksanakan kegiatan ekstra kurikuler diorganisasikan/diprogram melalui perencanaan, pelaksanaan, evaluasi dan tindak lanjut; Sekolah kami perlu menyediakan berbagai jenis kegiatan ekstrakurikuler yang disesuaikan dengan bakat, minat, dan potensi setiap peserta didik serta melibatkan masyarakat dalam pengembangan ekstrakurikulernya.;	1.2.2.1	Pembayaran honor pembina ekstrakurikuler	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
II.	STANDAR PROSES / PENGEMBANGAN PROSES PEMBELAJARAN												
2.1	Silabus sudah sesuai/relevan dengan standar												
2.1.1	Silabus dikembangkan berdasarkan Standar Isi (SI), Standar Kompetensi Lulusan (SKL), dan panduan KTSP												
			2.1.1.1	Review pengembangan silabus melalui berbagai metode dan sumber belajar	waka kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
			2.1.1.2	Pelaksanaan KKG mini sekolah dalam rangka review RPP oleh ahli dibidang pembelajaran	waka kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0

2.1.2	Pengembangan Silabus dilakukan guru secara mandiri atau berkelompok.												
	Sekolah kami perlu memiliki silabus untuk semua mata pelajaran dan muatan lokal ; Sekolah kami perlu merumuskan muatan komponen dalam silabus sebagai acuan pengembangan dalam RPP terdiri dari: Identitas mata pelajaran, KI, KD , Indikator pencapaian kompetensi, materi ajar, kegiatan pembelajaran yang memuat pendidikan budaya dan karakter, penilaian hasil belajar yang memuat pendidikan budaya dan karakter, alokasi waktu, dan sumber belajar.; Sekolah kami perlu mengembangkan silabus yang dilakukan dengan ;	Sekolah kami perlu memiliki silabus untuk semua mata pelajaran dan muatan lokal ; Sekolah kami perlu merumuskan muatan komponen dalam silabus sebagai acuan pengembangan dalam RPP terdiri dari: Identitas mata pelajaran, KI, KD , Indikator pencapaian kompetensi, materi ajar, kegiatan pembelajaran yang memuat pendidikan budaya dan karakter, penilaian hasil belajar yang memuat pendidikan budaya dan karakter, alokasi waktu, dan sumber belajar.; Sekolah kami perlu mengembangkan silabus yang dilakukan dengan ;	2.1.2.1	Pelaksanaan pembelajaran Berkarakter Bangsa (PBKB)	waka Kurikulum	1	1	1	1	1	1	0	0
2.2.	RPP dirancang untuk mencapai pembelajaran efektif dan sesuai dengan kebutuhan peserta didik												
2.2.1	Rencana pelaksanaan pembelajaran (RPP) disusun berdasarkan pada prinsip-prinsip perencanaan pembelajaran												
	RPP di Sekolah kami perlu dibuat dan direview oleh guru secara mandiri dengan mengintegrasikan pendidikan karakter yang dijabarkan dari silabus; Sekolah kami perlu menyusun RPP berdasarkan prinsip-prinsip penyusunan RPP, yaitu;	RPP di Sekolah kami perlu dibuat dan direview oleh guru secara mandiri dengan mengintegrasikan pendidikan karakter yang dijabarkan dari silabus; Sekolah kami perlu menyusun RPP berdasarkan prinsip-prinsip penyusunan RPP, yaitu;	2.2.1.1	Foto kopy RPP yang didalamnya terdapat lembar kerja siswa, dan format penilaian untuk semua bidang studi di semua kelas	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
			2.2.1.2	Foto kopy soal-soal ulangan harian berbasis PAKEMI	waka Kurikulum	1	1	1	1	1	1	1	1
2.2.2	RPP memperhatikan perbedaan gender, minat, bakat, motivasi belajar, potensi, emosional, gaya belajar, kebutuhan khusus, kecepatan belajar, latar belakang budaya, norma, nilai-nilai, dan lingkungan peserta didik.												
	Penyusunan RPP di Sekolah kami perlu memperhatikan /mempertimbangkan karakteristik sebagai berikut ;	Penyusunan RPP di Sekolah kami perlu memperhatikan /mempertimbangkan karakteristik sebagai berikut ;	2.2.2.1	Foto kopy RPP yang didalamnya terdapat lembar kerja siswa, dan format penilaian untuk semua bidang studi di semua kelas	Waka Kurikulum	0	0	1	0	1	0	1	0
2.3.	Sumber belajar dapat diperoleh dengan mudah dan digunakan secara tepat												
2.3.1	Peserta didik dapat mengakses buku panduan, buku pengayaan, buku referensi, dan sumber belajar lain selain buku pelajaran dengan mudah.												
	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	2.3.1.1	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar Matematika	waka Kurikulum	0	1	0	1	0	1	0	1

	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;		2.3.1.2	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar IPA	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;		2.3.1.3	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar IPS	waka Kurikulum	0	1	0	1	0	1	0	1
	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;		2.3.1.4	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar Agama	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
2.3.2 Guru menggunakan buku panduan, buku pengayaan, buku referensi, dan sumber belajar lain selain buku pelajaran secara tepat dalam pembelajaran untuk membantu dan memotivasi peserta didik.													
	Sekolah kami perlu menyediakan sumber belajar yang terdiri atas;;		2.3.2.1	Pengadaan buku dan alat penunjang KBM lainnya di perpustakaan	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0

	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	2.3.1.2	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar IPA	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	2.3.1.3	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar IPS	waka Kurikulum	0	1	0	1	0	1	0	1
	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi;	2.3.1.4	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar Agama	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0
2.3.2 Guru menggunakan buku panduan, buku pengayaan, buku referensi, dan sumber belajar lain selain buku pelajaran secara tepat dalam pembelajaran untuk membantu dan memotivasi peserta didik.													
	Sekolah kami perlu menyediakan sumber belajar yang terdiri atas;;	Sekolah kami perlu menyediakan sumber belajar yang terdiri atas;;	2.3.2.1	Pengadaan buku dan alat penunjang KBM lainnya di perpustakaan	waka Kurikulum	1	0	1	0	1	0	1	0

3.1.1 Peserta didik memperlihatkan kemajuan yang lebih baik dalam mencapai target yang ditetapkan SKL.												
Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	3.1.1.1	Penyusunan dokumen nilai-nilai kepribadian siswa oleh guru agama, BK dan ekstrakurikuler	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	3.1.1.2	Peningkatan layanan peserta didik kurang mampu secara ekonomi	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
		3.1.1.3	Penyusunan data prestasi ekstrakurikuler	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
		3.1.1.4	Penyusunan laporan perkembangan hasil belajar siswa melalui kegiatan pengembangan diri	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
		3.1.1.5	Pelaksanaan kegiatan ekstra olahraga, menari, karate, bina vokal	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
		3.1.1.6	Honor pembina lomba untuk pembinaan khusus dalam rangka ikut serta lomba-lomba bidang akademis dan non akademis	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
semua peserta didik di sekolah kami perlu aktif mengikuti pembelajaran di kelas dan memperoleh pengalaman belajar yang dapat menganalisis gejala alam dan sosial serta mampu memanfaatkan lingkungan secara produktif dan bertanggungjawab; Peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam memperoleh pengalaman belajar melalui program pembiasaan untuk mencari informasi/pengetahuan lebih lanjut dari berbagai sumber belajar selama satu tahun pelajaran terakhir.; Kegiatan ekstrakurikuler peserta didik di sekolah kami perlu menunjukkan prestasi yang baik; semua peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam pemecahan masalah, memperoleh pengalaman belajar untuk memiliki kemampuan berpikir logis, kritis, kreatif, dan inovatif dalam pengambilan keputusan.;	semua peserta didik di sekolah kami perlu aktif mengikuti pembelajaran di kelas dan memperoleh pengalaman belajar yang dapat menganalisis gejala alam dan sosial serta mampu memanfaatkan lingkungan secara produktif dan bertanggungjawab; Peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam memperoleh pengalaman belajar melalui program pembiasaan untuk mencari informasi/pengetahuan lebih lanjut dari berbagai sumber belajar selama satu tahun pelajaran terakhir.; Kegiatan ekstrakurikuler peserta didik di sekolah kami perlu menunjukkan prestasi yang baik; semua peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam pemecahan masalah, memperoleh pengalaman belajar untuk memiliki kemampuan berpikir logis, kritis, kreatif, dan inovatif dalam pengambilan keputusan.;	3.1.2.1	Penyusunan dokumen nilai-nilai kepribadian siswa oleh guru agama, BK dan ekstrakurikuler	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
3.1.3 Peserta didik memperlihatkan motivasi belajar dan rasa percaya diri yang tinggi.												

3.2.	Peserta didik dapat mengembangkan potensi penuh mereka sebagai anggota masyarakat												
3.2.1	Sekolah mengembangkan kepribadian peserta didik.												
3.2.2	Sekolah mengembangkan keterampilan hidup												
3.2.3	Sekolah mengembangkan nilai-nilai agama, budaya, dan pemahaman atas sikap yang dapat diterima												
	Peserta didik di Sekolah kami perlu mengembangkan nilai-nilai agama, budaya dan sikap sebagai berikut;	Peserta didik di Sekolah kami perlu mengembangkan nilai-nilai agama, budaya dan sikap sebagai berikut;	3.2.3.1	Penyusunan dokumen nilai-nilai kepribadian siswa oleh guru agama, BK dan ekstrakurikuler	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
IV. STANDAR PENDIDIK DAN TENAGA KEPENDIDIKAN													
4.1.	Pemenuhan jumlah pendidik dan tenaga kependidikan sudah memadai												
4.1.1	Jumlah pendidik memenuhi standar												
	Jumlah guru mapel di Sekolah kami perlu sesuai dengan jumlah mata pelajaran (sesuai dengan rasio kebutuhan jumlah rombongan belajar) dan untuk daerah khusus tersedia satu orang guru untuk setiap rumpun mata pelajaran;	Jumlah guru mapel di Sekolah kami perlu sesuai dengan jumlah mata pelajaran (sesuai dengan rasio kebutuhan jumlah rombongan belajar) dan untuk daerah khusus tersedia satu orang guru untuk setiap rumpun mata pelajaran;	4.1.1.1	Pendayagunaan guru secara optimal, termasuk menyesuaikan beban kerja guru	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
			4.1.1.2	Peningkatan kompetensi guru (Rapat, Workshop, Pelatihan, KKG, KKKS dll)	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
			4.1.1.3	Pembinaan Tenaga Ketatausahaan	kepala MTs	1	0	1	0	1	0	1	0
	Jumlah guru mapel di Sekolah kami perlu sesuai dengan jumlah mata pelajaran (sesuai dengan rasio kebutuhan jumlah rombongan belajar) dan untuk daerah khusus tersedia satu orang guru untuk setiap rumpun mata pelajaran;	Jumlah guru mapel di Sekolah kami perlu sesuai dengan jumlah mata pelajaran (sesuai dengan rasio kebutuhan jumlah rombongan belajar) dan untuk daerah khusus tersedia satu orang guru untuk setiap rumpun mata pelajaran;	4.1.1.4	Penyusunan SK penugasan guru kelas dan guru mata pelajaran	kepala MTs	1	1	0	0	1	1	1	0
			4.1.1.5	Transport guru dalam rangka kegiatan KKG di gugus	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
			4.1.1.6	Penyusunan laporan hasil analisis kebutuhan guru	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
			4.1.1.7	Honor operator dapodik untuk input data guru dan data sekolah lainnya	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
			4.1.1.8	Penyusunan dan pengiriman (transport petugas) laporan bulan sekolah	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
4.1.2	Jumlah tenaga kependidikan memenuhi standar.												

4.1.2	Jumlah tenaga kependidikan memenuhi standar.												
	Jumlah guru mapel di Sekolah kami perlu sesuai dengan jumlah mata pelajaran (sesuai dengan rasio kebutuhan jumlah rombongan belajar) dan untuk daerah khusus tersedia satu orang guru untuk setiap rumpun mata pelajaran; Sekolah kami perlu memiliki tenaga administrasi (rombongan belajar lebih dari 9); Sekolah kami perlu memiliki Kepala Laboratorium dengan kompetensi : (1) Kepribadian, (2) social, (3) manajerial, dan (4) profesional; Sekolah kami perlu memiliki Teknisi laboratorium dengan kualifikasi akademik minimal D-II yang relevan dengan peralatan laboratorium.; Sekolah kami perlu memiliki Laboran dengan kualifikasi akademik minimal D-I.;	Jumlah guru mapel di Sekolah kami perlu sesuai dengan jumlah mata pelajaran (sesuai dengan rasio kebutuhan jumlah rombongan belajar) dan untuk daerah khusus tersedia satu orang guru untuk setiap rumpun mata pelajaran; Sekolah kami perlu memiliki tenaga administrasi (rombongan belajar lebih dari 9); Sekolah kami perlu memiliki Kepala Laboratorium dengan kompetensi : (1) Kepribadian, (2) social, (3) manajerial, dan (4) profesional; Sekolah kami perlu memiliki Teknisi laboratorium dengan kualifikasi akademik minimal D-II yang relevan dengan peralatan laboratorium.; Sekolah kami perlu memiliki Laboran dengan kualifikasi akademik minimal D-I.;	4.1.2.1	Peningkatan Kualitas Guru Kelas, Mata Pelajaran	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
4.2.	Kualifikasi pendidik dan tenaga kependidikan sudah memadai												
4.2.1	Kualifikasi pendidik memenuhi standar.												
	Sekolah kami perlu memiliki guru dengan kualifikasi	Sekolah kami perlu memiliki guru dengan kualifikasi	4.2.1.1	Pemenuhan tenaga kependidikan	kepala MTs	1	0	1	0	1	0	1	0
4.2.2	Kualifikasi tenaga kependidikan memenuhi standar												
	Memiliki sertifikat kepala tenaga administrasi Sekolah bagi PNS;	Memiliki sertifikat kepala tenaga administrasi Sekolah bagi PNS;	4.2.2.1	Peningkatan kualifikasi akademik tenaga kependidikan	kepala MTs	0	1	0	1	0	1	0	1
4.3.	Kompetensi pendidik dan tenaga kependidikan sudah memadai												
4.3.1	Kompetensi pendidik memenuhi standar												
4.3.2	Kompetensi tenaga kependidikan memenuhi standar.												
V.	STANDAR SARANA DAN PRASARANA SEKOLAH												
5.1.	Sarana Sekolah sudah memadai												
5.1.1	Sekolah memenuhi standar terkait dengan ukuran ruangan, jumlah ruangan, persyaratan untuk sistem ventilasi, dan lainnya.												
	Sekolah kami perlu memiliki ruang kelas yang memiliki fasilitas yang memungkinkan pencahayaan yang memadai untuk membaca buku dan untuk pandangan ke luar kelas ;	Sekolah kami perlu memiliki ruang kelas yang memiliki fasilitas yang memungkinkan pencahayaan yang memadai untuk membaca buku dan untuk pandangan ke luar kelas ;	5.1.1.1	Pengadaan/Penggantian Meubeler siswa (rusak berat)	komite	1	1	1	1	1	1	1	1
			5.1.1.2	Pengadaan sarana penunjang administrasi BOS	komite	1	1	1	1	1	1	1	1
			5.1.1.3	Pengadaan komputer, Printer, Scanner,	komite	0	1	0	1	0	1	0	1
			5.1.1.4	Pembangunan ruang Lab. IPA dengan ukuran dan sarana yang standar	komite	1	0	0	0	0	0	0	0
			5.1.1.5	Pengecatan sebagian/seluruh gedung sekolah	komite	0	1	0	1	0	1	0	1
			5.1.1.6	Pengadaan buku referensi dan dan buku pengadaan dalam rangka pemenuhan SPM	komite	1	0	1	0	1	0	1	0
			5.1.1.7	Pengadaan alat-alat dan atau bahan-bahan kebersihan untuk toilet sekolah (siswa dan guru)	komite	1	1	1	1	1	1	1	1

			5.1.1.8	Pengadaan tempat sampah di seluruh halaman sekolah (masing-masing 1 untuk setiap ruang kelas)	komite	1	0	1	0	1	0	1	0
5.1.2	Sekolah memenuhi standar terkait dengan jumlah peserta didik dalam rombongan belajar												
	0	0	5.1.2.1	Pemeliharaan dan Perbaikan Gedung	komite	1	0	1	0	1	0	1	0
5.1.3	Sekolah memenuhi standar terkait dengan penyediaan alat dan sumber belajar termasuk buku pelajaran.												
	buku teks pelajaran 1 eksampler /mata pelajaran /peserta didik ditambah 2 eksampler/mata pelajaran /Sekolah ; buku pengayaan 840 judul yang terdiri dari 60% non fiksi dan 40% fiksi dengan jumlah eksampler ketentuan (minimum 1000 untuk 3 rombel , minimum 1500 untuk 7 – 12 rombel, minimum 2000 Peraturan, dan Kitab Suci ;	buku teks pelajaran 1 eksampler /mata pelajaran /peserta didik ditambah 2 eksampler/mata pelajaran /Sekolah ; buku pengayaan 840 judul yang terdiri dari 60% non fiksi dan 40% fiksi dengan jumlah eksampler ketentuan (minimum 1000 untuk 3 rombel , minimum 1500 untuk 7 – 12 rombel, minimum 2000 Peraturan, dan Kitab Suci ;	5.1.3.1	Pembangunan Toilet baru untuk siswa/guru	komite	1	0	1	0	1	0	0	0
	buku teks pelajaran 1 eksampler /mata pelajaran /peserta didik ditambah 2 eksampler/mata pelajaran /Sekolah ; buku pengayaan 840 judul yang terdiri dari 60% non fiksi dan 40% fiksi dengan jumlah eksampler ketentuan (minimum 1000 untuk 3 rombel , minimum 1500 untuk 7 – 12 rombel, minimum 2000 Peraturan, dan Kitab Suci ;	buku teks pelajaran 1 eksampler /mata pelajaran /peserta didik ditambah 2 eksampler/mata pelajaran /Sekolah ; buku pengayaan 840 judul yang terdiri dari 60% non fiksi dan 40% fiksi dengan jumlah eksampler ketentuan (minimum 1000 untuk 3 rombel , minimum 1500 untuk 7 – 12 rombel, minimum 2000 Peraturan, dan Kitab Suci ;	5.1.3.2	Pembangunan ruang komputer dengan ukuran dan sarana yang standar	komite	0	0	0	0	1	0	1	0
5.2.	Sekolah dalam kondisi terpelihara dan baik												
5.2.1	Pemeliharaan bangunan dilaksanakan secara berkala sesuai dengan persyaratan standar.												
			5.2.1.1	Rehab Ringan/Sedang/Berat Ruang Kelas	komite	0	0	0	0	0	0	1	0
5.2.2	Bangunan aman dan nyaman untuk semua peserta didik dan memberi kemudahan kepada peserta didik yang berkebutuhan khusus.												
VI.	STANDAR PENGELOLAAN / PENGEMBANGAN DAN IMPLEMENTASI MANAJEMEN SEKOLAH												
6.1.	Kinerja pengelolaan Sekolah berdasarkan kerja tim dan kemitraan yang kuat dengan visi dan misi yang jelas dan diketahui oleh semua pihak												
6.1.1	Sekolah merumuskan visi dan misi serta disosialisasikan kepada warga Sekolah dan pemangku kepentingan.												
			6.1.1.1	Penyusunan Program Sekolah RKS, RKT, RKAS	kepala MTs	1	0	1	0	1	0	1	0
			6.1.1.2	Pengelolaan informasi manajemen Sekolah/Sekolah	kepala MTs	1	0	1	0	1	0	1	0
			6.1.1.3	Penyusunan rencana pendanaan RKTS fokus pada peningkatan mutu layanan dan mutu pembelajaran siswa	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
			6.1.1.4	Penyusunan laporan pelaksanaan program kerja komite sekolah	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
6.1.2	Pengelolaan Sekolah menunjukkan adanya kemandirian, kemitraan, partisipasi, keterbukaan, dan akuntabilitas.												
	RKJM/RKS/M, RKT dan RKAS/M mempertimbangkan masukan komite sekolah, disetujui dewan pendidik dan disahkan oleh dinas pendidikan kab/kota atau penyelenggara Sekolah (yayasan) jika swasta; Sekolah menyediakan dokumen RKJM/RKS/M, RKT dan RKAS/M yang dapat dibaca oleh pihak yang terkait ; Pelaksanaan RKAS/M dilaporkan kepada pihak terkait (Dinas Pendidikan, Komite Sekolah, dan warga Sekolah);	RKJM/RKS/M, RKT dan RKAS/M mempertimbangkan masukan komite sekolah, disetujui dewan pendidik dan disahkan oleh dinas pendidikan kab/kota atau penyelenggara Sekolah (yayasan) jika swasta; Sekolah menyediakan dokumen RKJM/RKS/M, RKT dan RKAS/M yang dapat dibaca oleh pihak yang terkait ; Pelaksanaan RKAS/M dilaporkan kepada pihak terkait (Dinas Pendidikan, Komite Sekolah, dan warga Sekolah);	6.1.2.1	Penyusunan Visi dan Misi	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1

6.2.	Rencana kerja memiliki tujuan yang jelas dan perbaikan berkelanjutan											
6.2.1	Sekolah merumuskan rencana kerja dengan tujuan yang jelas untuk peningkatan dan perbaikan berkelanjutan.											
			6.2.1.1	Biaya dokumentasi kegiatan akademis dan non akademis	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1
			6.2.1.2	penyusunan dokumen program peningkatan dan pengembangan kinerja dan profesi pendidik dan tenaga kependidikan 2 minggu	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1
6.2.2	Sekolah mensosialisasikan rencana kerja yang berbasis tujuan untuk peningkatan dan perbaikan berkelanjutan kepada warga Sekolah dan pihak-pihak yang berkepentingan											
			6.2.2.1	Penyusunan laporan kegiatan non akademis yang melibatkan unsur masyarakat	kepala MTs	0	0	0	0	0	0	0
6.3.	Rencana Pengembangan Sekolah/Rencana Kerja Sekolah berdampak terhadap peningkatan hasil belajar											
6.3.1	Rencana Kerja tahunan dinyatakan dalam rencana kegiatan dan anggaran Sekolah dilaksanakan berdasarkan rencana jangka menengah (renstra).											
			6.3.1.1	Penyusunan SK Panitia Kegiatan Non Akademis	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1
6.3.2	Sekolah melakukan evaluasi diri terhadap kinerja Sekolah secara berkelanjutan untuk melihat dampaknya terhadap peningkatan hasil belajar.											
			6.3.2.1	Pelaksanaan evaluasi pendayagunaan pendidik dan tenaga kependidikan	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1
6.3.3	Sekolah menetapkan prioritas indikator untuk mengukur, menilai kinerja, dan melakukan perbaikan berdasarkan hasil evaluasi diri dengan memfokuskan pada peningkatan hasil belajar.											
6.4.	Pengumpulan dan penggunaan data yang handal dan valid											
6.4.1	Sekolah mengelola sistem informasi pengelolaan dengan cara yang efektif, efisien dan dapat di pertanggungjawabkan											
			6.4.1.1	Penyusunan laporan kemajuan pelaksanaan rencana kerja tahunan sekolah	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1
6.4.2	Sekolah menyediakan sistem informasi yang efisien, efektif, dan dapat diakses.											
6.5.	Pemberian dukungan dan kesempatan pengembangan profesi bagi para pendidik dan tenaga kependidikan											
6.5.1	Sekolah meningkatkan keefektifan kinerja pendidik dan tenaga kependidikan dan pengembangan profesi pendidik dan tenaga kependidikan.											
6.5.2	Supervisi dan evaluasi pendidik dan tenaga kependidikan sesuai dengan standar nasional.											
6.6.	Masyarakat mengambil bagian dalam kehidupan Sekolah											
6.6.1	Warga Sekolah terlibat dalam pengelolaan kegiatan akademis dan nonakademis											
6.6.2	Sekolah melibatkan anggota masyarakat khususnya pengelolaan kegiatan non akademis.											
VII.	STANDAR PEMBIAYAAN / PENGEMBANGAN DAN PENGGALIAN DANA PENDIDIKAN											
7.1.	Sekolah merencanakan keuangan sesuai standar											
7.1.1	Anggaran Sekolah dirumuskan merujuk Peraturan Pemerintah, Pemerintahan Provinsi, dan Pemerintahan Kabupaten/Kota.											
	Sekolah kami perlu melibatkan masyarakat dalam kegiatan yaitu ; Sekolah kami perlu merumuskan anggaran Sekolah yang merujuk peraturan pemerintah ;	Sekolah kami perlu melibatkan masyarakat dalam kegiatan yaitu ; Sekolah kami perlu merumuskan anggaran Sekolah yang merujuk peraturan pemerintah ;	7.1.1.1	Pengadaan kertas dan tinta untuk penyusunan pembukuan dan pelaporan keuangan sekolah	Bendahara	1	1	1	1	1	1	1

7.1.2	Perumusan RAPBS / RKAS/M melibatkan Komite Sekolah dan pemangku kepentingan yang relevan.											
	Perumusan RAPBS/RKAS/M di Sekol kami perlu melibatkan Komite Sekolah dan pemangku kep	7.1.2.1	Rapat penyusunan dokumen RKAS	kepala MTs	1	1	1	1	1	1	1	1
	Perumusan RAPBS/RKAS/M di Sekol kami perlu	7.1.2.2	Honor panitia PPDB	waka Kesiswaan	1	1	1	1	1	1	1	1
		7.1.2.3	Pengadaan spanduk sekolah gratis	waka Kesiswaan	1	1	1	1	1	1	1	1
7.1.3	Penyusunan rencana keuangan sekolah dilakukan secara transparan, efisien, dan akuntabel.											
		7.1.3.1	Penyusunan laporan bukti pemeriksaan dari pejabat lama	waka kesiswaan	1	1	1	1	1	1	1	1
		7.1.3.2	Penyusunan struktur kepengurusan alumni sekolah	waka kesiswaan	1	1	1	1	1	1	1	1
7.1.4	Sekolah membuat pelaporan keuangan kepada Pemerintah dan pemangku kepentingan.											
		7.1.4.1	Perumusan dan penetapan anggaran sekolah	bendahara	1	1	1	1	1	1	1	1
7.2.	Upaya sekolah untuk mendapatkan tambahan dukungan pembiayaan lainnya											
7.2.1	Sekolah memiliki kapasitas untuk mencari dana dengan inisiatifnya sendiri.											
7.2.2	Sekolah membangun jaringan kerja dengan Dunia Usaha dan Dunia Industri setempat.											
7.2.3	Sekolah memelihara hubungan dengan alumni.											
7.3.	Sekolah menjamin kesetaraan akses											
7.3.1	Sekolah melayani peserta didik dari berbagai tingkatan sosial ekonomi termasuk peserta didik dengan kebutuhan khusus.											
7.3.2.	Sekolah melakukan subsidi silang kepada peserta didik kurang mampu di bidang ekonomi											
VIII	STANDAR PENILAIAN: PENGEMBANGAN DAN IMPLEMENTASI PENILAIAN											
8.1	Sistem penilaian disusun untuk menilai peserta didik baik dalam bidang akademik maupun nonakademik											
8.1.1	Guru menyusun perencanaan penilaian terhadap pencapaian kompetensi peserta didik.											
	semua guru di Sekolah kami perlu membuat kisi-kisi soal ; Sekolah kami perlu memiliki jadwal pelaksanaan penilaian ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan harian menurut Kompetensi Dasar, atau beberapa indikator setiap mata pelajaran; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran.; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan tengah semester, dan ulangan semester ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program remedial dan pengayaan berdasarkan analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana pemberian tugas terstruktur dan tugas mandiri setiap mata pelajaran, baik yang tertuang dalam silabus atau RPP, atau bisa juga berupa rencana tugas tersendiri.; Sekolah kami perlu memiliki program pengembangan diri, sesuai dengan bakat dan minat siswa; semua guru di Sekolah kami perlu mengembangkan dan menerapkan program penilaian untuk membantu meningkatkan kemampuan belajar peserta didik;;	semua guru di Sekolah kami perlu membuat kisi-kisi soal ; Sekolah kami perlu memiliki jadwal pelaksanaan penilaian ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan harian menurut Kompetensi Dasar, atau beberapa indikator setiap mata pelajaran; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran.; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan tengah semester, dan ulangan semester ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program remedial dan pengayaan berdasarkan analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana pemberian tugas terstruktur dan tugas mandiri setiap mata pelajaran, baik yang tertuang dalam silabus atau RPP, atau bisa juga berupa rencana tugas tersendiri.; Sekolah kami perlu memiliki program pengembangan diri, sesuai dengan bakat dan minat siswa; semua guru di Sekolah kami perlu mengembangkan dan menerapkan program penilaian untuk membantu meningkatkan kemampuan belajar peserta didik;;	8.1.1.1	Pelaksanaan UTS, UUS, UAS, dan ujian / ulangan terprogram lainnya	ERA WIDOWATI	1	1	1	1	1	1	1
8.1.2	Guru memberikan informasi kepada peserta didik mengenai kriteria penilaian termasuk Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM).											

8.1.2	Guru memberikan informasi kepada peserta didik mengenai kriteria penilaian termasuk Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM).											
			8.1.2.1	Penyusunan/Penulisan Raport	waka kurikulum	1	1	1	1	1	1	1
			8.1.2.2	Penggunaan soal-soal ulangan harian	waka kurikulum	1	1	1	1	1	1	1
8.1.3	Guru melaksanakan penilaian secara teratur berdasarkan rencana yang telah dibuat.											
			8.1.3.1	Penyusunan rekapitulasi nilai akhir semester	waka kurikulum	1	1	1	1	1	1	1
8.1.4	Guru menerapkan berbagai teknik, bentuk, dan jenis penilaian untuk mengukur prestasi dan kesulitan belajar peserta didik.											
8.2.	Penilaian berdampak pada proses belajar											
8.2.1	Guru memberikan masukan dan komentar mengenai penilaian yang mereka lakukan pada peserta didik											
			8.2.1.1	Menempel hasil penetapan KKM pada tiap - tiap kelas	waka kurikulum	1	1	1	1	1	1	1
8.2.2	Guru menggunakan hasil penilaian untuk perbaikan pembelajaran.											
8.3.	Orangtua peserta didik terlibat dalam proses belajar anak mereka											
8.3.1	Sekolah melaporkan hasil penilaian mata pelajaran untuk semua kelompok mata pelajaran pada setiap akhir semester kepada orangtua/wali peserta didik dalam bentuk buku laporan pendidikan.											
8.3.2	Sekolah melibatkan orangtua peserta didik dalam meningkatkan pencapaian hasil belajar peserta didik.											
B. BIAYA OPERASIONAL / RUTIN												
1. Belanja Pegawai												
Belanja Tidak Langsung												
	Terbayarnya Gaji PNS	Gaji PNS telah dibayar pada tahun 2016/2017-2019/2020	1	Pembayaran Gaji PNS	Pemerintah Kabupaten	0	0	1	0	0	0	0
	Terbayarnya Gaji GTT/PTT dari APBD	Gaji GTT dan PTT dari APBD pada tahun 2016/2017-2019/2020	2	Pembayaran Gaji GTT/PTT dari APBD	Pemerintah Kabupaten	1	1	1	1	1	1	1
Belanja Langsung												
	Terbayarnya Gaji GTT dan PTT	Gaji GTT dan PTT di bayar pada tahun 2016/2017-2019/2020	1	Pembayaran Honorarium Guru tidak tetap (bulanan)	Kepala Sekolah dan Bendahara	1	1	1	1	1	1	1
	Terbayarnya Gaji Guru untuk kelebihan JTM		2	Pembayaran Honorarium Pegawai tidak tetap (bulanan)	Kepala Sekolah dan Bendahara	1	1	1	1	1	1	1
2. Belanja Barang dan Jasa												
	Terbayarnya langganan rekening listrik	langganan rekening listrik telah terbayar pada tahun 2016/2017-2019/2020	1	Pembayaran langganan Listrik	Kepala Sekolah dan Bendahara	1	1	1	1	1	1	1
	Terbayarnya langganan rekening telephone	Langganan rekening telephone telah terbayar pada tahun 2016/2017-2019/2020	2	Pembayaran langganan Telepon	Kepala Sekolah dan Bendahara	0	0	0	0	0	0	0
	Terwujudnya pengadaan ATK Kantor	Pengadaan ATK Kantor telah dilakukan pada tahun 2016/2017-2019/2020	3	Pembelian bahan habis pakai (ATK) Kantor	Kepala Sekolah dan Bendahara	1	1	1	1	1	1	1
3. Belanja Modal												
	Tersedianya 1 unit Laptop	Madrasah memiliki 1 unit laptop	1	Pembelian Komputer/Laptop	Kepala Sekolah dan Bendahara	1	0	1	0	1	0	0

RENCANA KERJA TAHUNAN MADRASAH (RKTM)

Rencana Kerja Tahunan Madrasah (RKTM) MTs. Al Manar Kabupaten Jember merupakan dokumen perencanaan jangka pendek yang disusun berdasarkan dokumen Rencana Kerja Madrasah (RKM) jangka menengah (4 tahun) untuk meningkatkan mutu pendidikan di Madrasah. Rencana Kerja Tahunan Madrasah ini memuat semua program/ kegiatan yang akan dilaksanakan pada tahun 2016/2017, baik yang bersifat strategis maupun yang bersifat rutin.

Dari hasil monitoring dan evaluasi pelaksanaan program/kegiatan tahun 2015/2016 dan hasil kesepakatan para pemangku kepentingan di MTs. Nurulhuda Kabupaten Jember maka perencanaan program dan kegiatan strategis yang akan dikembangkan pada tahun 2016/2017 adalah berdasarkan 8 Standar Nasional Pendidikan (SNP), yaitu

- (1) pengembangan kurikulum KTSP,
- (2) pengembangan proses pembelajaran,
- (3) pengembangan kompetensi lulusan
- (4) pengembangan pendidik dan tenaga kependidikan
- (5) pengembangan sarana dan prasarana Madrasah,
- (6) pengembangan dan implementasi manajemen Madrasah
- (7) pengembangan dan penggalan sumber dana pendidikan,
- (8) pengembangan dan implementasi penilaian.

Dengan adanya RKTM ini Madrasah akan lebih mudah melaksanakan pengelolaan program dan kegiatan, implementasi, monitoring, dan evaluasi yang baik, terstruktur dan terukur dalam upaya peningkatan mutu pendidikan di MTs. Nurulhuda Kabupaten Jember. Namun demikian, keberhasilan pelaksanaan Rencana Kerja Tahunan Madrasah ini tergantung dari partisipasi semua stakeholder di MTs. Nurulhuda Kabupaten Jember

IAIN JEMBER

RENCANA KERJA TAHUNAN MADRASAH (RKTM)

Dalam menyusun rencana kerja tahunan Madrasah ini meliputi dua kegiatan, yaitu

Merumuskan rencana strategis Madrasah yang dilakukan melalui enam langkah

- a) menetapkan sasaran,
- b) merumuskan program,
- c) menentukan indikator keberhasilan, dan
- d) menentukan kegiatan,
- e) menetapkan penanggungjawab dan
- f) menyusun jadwal kegiatan.
- g)

Merumuskan rencana rutin Madrasah yang langkahnya sama dengan merumuskan rencana strategis Madrasah.

Bab ini akan terdiri dari

- a) Program Strategis 2016/2017,
- b) Program Rutin 2016/2017, seperti yang terdapat di bawah ini:



PROGRAM STRATEGIS/PENGEMBANGAN

PENGEMBANGAN STANDAR ISI

RENCANA KERJA TAHUNAN																		
		Nama Sekolah :		MTs. AL MANAR														
		Kecamatan :		SEMBORO														
		Kabupaten/Kota :		JEMBER														
		Provinsi :		JAWA TIMUR														
		PERIODE :		2016/2017														
Menu Utama																		
SASARAN	INDIKATOR KEBERHASILAN	KEGIATAN	PENANGGUNG JAWAB	RENCANA A VOLUME	TOTAL VOLUME	2016/2017												
						I	7	8	9	10	11	12	II	1	2	3	4	5
I STANDAR ISI / PENGEMBANGAN KURIKULUM/KTSP																		
1.1 Kurikulum sudah sesuai dan relevan																		
1.1.1 Pengembangan kurikulum pada tingkat satuan pendidikan menggunakan panduan yang disusun BSNP.																		
Sekolah kami perlu memiliki tim pengembang kurikulum yang dikuatkan dengan SK Kepala Sekolah; Sekolah kami perlu memiliki KTSP yang terdiri atas Dokumen 1 dan Dokumen 2 lengkap (silabus dan RPP semua mata pelajaran) termasuk muatan lokal sesuai dengan ketentuan yang berlaku; Sekolah kami perlu memiliki kurikulum yang disahkan oleh Kepala Sekolah, dengan	Sekolah kami perlu memiliki tim pengembang kurikulum yang dikuatkan dengan SK Kepala Sekolah; Sekolah kami perlu memiliki KTSP yang terdiri atas Dokumen 1 dan Dokumen 2 lengkap (silabus dan RPP semua mata pelajaran) termasuk muatan lokal sesuai dengan ketentuan yang berlaku; Sekolah kami perlu memiliki kurikulum yang disahkan i perlu mengembangkan kurikulum berdasarkan 7 prinsip pengembangan kurikulum, yaitu;	1.1.1.1	Melibatkan para pihak dalam pengembangan KTSP	Waka Kurikulum	6.0	2.0	1	1.0							1	1.0		
1.1.2 Kurikulum dibuat dengan mempertimbangkan karakteristik daerah, kebutuhan sosial masyarakat, kondisi budaya, usia peserta didik, dan kebutuhan pembelajaran.																		
Sekolah kami perlu mengembangkan kurikulum muatan lokal disesuaikan dengan beberapa hal yaitu;	Sekolah kami perlu mengembangkan kurikulum muatan lokal disesuaikan dengan beberapa hal yaitu;	1.1.2.1	Penyusunan kurikulum muatan lokal sesuai dengan kebutuhan daerah, kondisi budaya, usia peserta didik dan kebutuhan pembelajaran	Waka Kurikulum	2.0	2.0	1	1.0							1	1.0		
1.1.3. Kurikulum telah menunjukkan adanya alokasi waktu, rencana program remedial, dan pengayaan bagi peserta didik.																		
Sekolah kami perlu mengalokasikan waktu yang memadai untuk setiap mata pelajaran, muatan lokal dan pengembangan diri sesuai struktur kurikulum, yaitu ; Sekolah kami perlu menyelenggarakan proses pembelajaran selama 34 minggu per tahun dengan kegiatan pembelajaran 27 jam per minggu (27 jam 60 menit bukan jam pelajaran); Sekolah kami perlu melaksanakan program remedial bagi peserta didik yang belum mencapai ketuntasan ; Sekolah kami perlu melaksanakan program pengayaan bagi peserta didik yang tuntas untuk pengembangan lanjutan; Sekolah kami perlu melaksanakan program remedial dan pengayaan yang diberikan oleh guru mata pelajaran yang bersangkutan ; Sekolah kami perlu melaksanakan program remedial dan pengayaan yang sistematis untuk setiap peserta didik sebelum melanjutkan ke pembelajaran berikutnya;	0	1.1.3.1	Pengesahan dan dokumen KTSP	waka Kurikulum	1.0	0.0	1								0			

PENGEMBANGAN STANDAR PROSES

II. STANDAR PROSES / PENGEMBANGAN PROSES PEMBELAJARAN																	
2.1 Silabus sudah sesuai/relevan dengan standar																	
2.1.1 Silabus dikembangkan berdasarkan Standar Isi (SI), Standar Kompetensi Lulusan (SKL), dan panduan KTSP																	
2.1.2 Pengembangan Silabus dilakukan guru secara mandiri atau berkelompok.																	
Sekolah kami perlu memiliki silabus untuk semua mata pelajaran dan muatan lokal ; Sekolah kami perlu merumuskan muatan komponen dalam silabus sebagai acuan pengembangan dalam RPP terdiri dari: Identitas mata pelajaran, KI, KD , Indikator pencapaian kompetensi, materi ajar, kegiatan pembelajaran yang memuat pendidikan budaya dan karakter, penilaian hasil belajar yang memuat pendidikan budaya dan karakter, alokasi waktu, dan sumber belajar.; Sekolah kami perlu mengembangkan silabus yang dilakukan dengan.;	Sekolah kami perlu memiliki silabus untuk semua mata pelajaran dan muatan lokal ; Sekolah kami perlu merumuskan muatan komponen dalam silabus sebagai acuan pengembangan dalam RPP terdiri dari: Identitas mata pelajaran, KI, KD , Indikator pencapaian kompetensi, materi ajar, kegiatan pembelajaran yang memuat pendidikan budaya dan karakter, penilaian hasil belajar yang memuat pendidikan budaya dan karakter, alokasi waktu, dan sumber belajar.; Sekolah kami perlu mengembangkan silabus yang dilakukan dengan.;	2.1.2.1	Pelaksanaan pembelajaran Berkarakter Bangsa (PBKB)	waka Kurikulum	2.0	2.0	1	1.0				1	1.0				
2.2 RPP dirancang untuk mencapai pembelajaran efektif dan sesuai dengan kebutuhan peserta didik																	
2.2.1 Rencana pelaksanaan pembelajaran (RPP) disusun berdasarkan pada prinsip-prinsip perencanaan pembelajaran																	
RPP di Sekolah kami perlu dibuat dan direview oleh guru secara mandiri dengan mengintegrasikan pendidikan karakter yang dijabarkan dari silabus; Sekolah kami perlu menyusun RPP berdasarkan prinsip-prinsip penyusunan RPP, yaitu.;	RPP di Sekolah kami perlu dibuat dan direview oleh guru secara mandiri dengan mengintegrasikan pendidikan karakter yang dijabarkan dari silabus; Sekolah kami perlu menyusun RPP berdasarkan prinsip-prinsip penyusunan RPP, yaitu.;	2.2.1.1	Foto kopy RPP yang didalamnya terdapat lembar kerja siswa, dan format penilaian untuk semua bidang studi di semua kelas	waka Kurikulum	5000.0	10000.0	1	8000.0	1000.0	1000.0			0				
2.2.2 RPP memperhatikan perbedaan gender, kemampuan awal, tahap intelektual, minat, bakat, motivasi belajar, potensi, kemampuan sosial, emosional, gaya belajar, kebutuhan khusus, kecepatan belajar, latar belakang budaya, norma, nilai-nilai, dan lingkungan peserta didik.																	
Penyusunan RPP di Sekolah kami perlu memperhatikan /mempertimbangkan karakteristik sebagai berikut.;	Penyusunan RPP di Sekolah kami perlu memperhatikan /mempertimbangkan karakteristik sebagai berikut.;	2.2.2.1	Foto kopy RPP yang didalamnya terdapat lembar kerja siswa, dan format penilaian untuk semua bidang studi di semua kelas	Waka Kurikulum	0.0	0.0	0						0				
2.3 Sumber belajar dapat diperoleh dengan mudah dan digunakan secara tepat																	
2.3.1 Peserta didik dapat mengakses buku panduan, buku pengayaan, buku referensi, dan sumber belajar lain selain buku pelajaran dengan mudah.																	
Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi.;	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi.;	2.3.1.1	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar Matematika	waka Kurikulum	1.0	2.0	0						1	1.0			1.0
Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi.;	Sekolah kami perlu menyediakan beberapa buku dan sumber belajar lainnya dengan mudah untuk dipinjam dan dipakai di luar sekolah dalam kurun waktu tidak lebih dari satu minggu dan dapat diperpanjang.; Sekolah kami perlu menyediakan Buku Sekolah Elektronik (BSE) yang dapat diakses dengan mudah oleh peserta didik.; Sekolah kami perlu melakukan penilaian hasil belajar untuk memperbaiki proses pembelajaran.; semua guru di sekolah kami perlu menggunakan berbagai sumber belajar yang relevan dan bervariasi.;	2.3.1.2	Pengadaan media pembelajaran sebagai sumber belajar IPA	waka Kurikulum	1.0	1.0	1			1.0			0				

PENGEMBANGAN STANDAR KOMPETENSI KELULUSAN

III. STANDAR KOPETENSI LULUSAN/PENGEMBANGAN KOPETENSI LULUSAN (AKADEMIK DAN NON AKADEMIK)																		
3.1. Peserta didik dapat mencapai target akademis yang diharapkan																		
3.1.1 Peserta didik memperlihatkan kemajuan yang lebih baik dalam mencapai target yang ditetapkan SKL.																		
Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	3.1.1.1	Penyusunan dokumen nilai-nilai kepribadian siswa oleh guru agama, BK dan ekstrakurikuler	kepala MTs	2.0	2.0	1	1.0						1	1.0			
Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	Hasil belajar peserta didik tiap mata pelajaran di sekolah kami perlu melampaui KKM standar minimal nasional (75%); Nilai rata-rata setiap mata pelajaran untuk setiap kelas di sekolah kami perlu menunjukkan adanya kenaikan; Nilai rata-rata setiap mata pelajaran di sekolah kami perlu diperhatikan agar tidak menurun;	3.1.1.2	Peningkatan layanan peserta didik kurang mampu secara ekonomi	kepala MTs	4.0	10.0	1		1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1	1.0	1.0	1.0	1.0
0	0	3.1.1.3	Penyusunan data prestasi ekstrakurikuler	kepala MTs	4.0	4.0	1	1.0	1.0					1	1.0	1.0		
0	0	3.1.1.4	Penyusunan laporan perkembangan hasil belajar siswa melalui kegiatan pengembangan diri	kepala MTs	6.0	6.0	1	2.0		1.0				1	1.0		2.0	
0	0	3.1.1.5	Pelaksanaan kegiatan ekstra olahraga, menari, karate, bina vokal	kepala MTs	6.0	6.0	1		3.0					1		3.0		
0	0	3.1.1.6	Honor pembina lomba untuk pembinaan khusus dalam rangka ikut serta lomba-lomba bidang akademis dan non akademis	kepala MTs	6.0	6.0	1		1.0	1.0			1.0	1	1.0		1.0	1.0
0	0	3.1.1.7		0	0.0	0.0	0							0				
0	0	3.1.1.8		0	0.0	0.0	0							0				
3.1.2 Peserta didik memperlihatkan kemajuan sebagai pembelajar yang mandiri.																		
semua peserta didik di sekolah kami perlu aktif mengikuti pembelajaran di kelas dan memperoleh pengalaman belajar yang dapat menganalisis gejala alam dan sosial serta mampu memanfaatkan lingkungan secara produktif dan bertanggungjawab; Peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam memperoleh pengalaman belajar melalui program pembiasaan untuk mencari informasi/pengetahuan lebih lanjut dari berbagai sumber belajar selama satu tahun pelajaran terakhir.; Kegiatan ekstrakurikuler peserta didik di sekolah kami perlu menunjukkan prestasi yang baik; semua peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam pemecahan masalah, memperoleh pengalaman belajar untuk memiliki kemampuan berpikir logis, kritis, kreatif, dan inovatif dalam pengambilan keputusan. ;	semua peserta didik di sekolah kami perlu aktif mengikuti pembelajaran di kelas dan memperoleh pengalaman belajar yang dapat menganalisis gejala alam dan sosial serta mampu memanfaatkan lingkungan secara produktif dan bertanggungjawab; Peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam memperoleh pengalaman belajar melalui program pembiasaan untuk mencari informasi/pengetahuan lebih lanjut dari berbagai sumber belajar selama satu tahun pelajaran terakhir.; Kegiatan ekstrakurikuler peserta didik di sekolah kami perlu menunjukkan prestasi yang baik; semua peserta didik di sekolah kami perlu terlibat dalam pemecahan masalah, memperoleh pengalaman belajar untuk memiliki kemampuan berpikir logis, kritis, kreatif, dan inovatif dalam pengambilan keputusan. ;	3.1.2.1	Penyusunan dokumen nilai-nilai kepribadian siswa oleh guru agama, BK dan ekstrakurikuler	kepala MTs	2.0	2.0	1		1.0					1	1.0			
3.1.3 Peserta didik memperlihatkan motivasi belajar dan rasa percaya diri yang tinggi.																		
3.2. Peserta didik dapat mengembangkan potensi penuh mereka sebagai anggota masyarakat																		
3.2.1 Sekolah mengembangkan kepribadian peserta didik.																		
3.2.2 Sekolah mengembangkan keterampilan hidup																		
3.2.3 Sekolah mengembangkan nilai-nilai agama, budaya, dan pemahaman atas sikap yang dapat diterima																		
Peserta didik di Sekolah kami perlu mengembangkan nilai-nilai agama, budaya dan sikap sebagai berikut;	Peserta didik di Sekolah kami perlu mengembangkan nilai-nilai agama, budaya dan sikap sebagai berikut;	3.2.3.1	Penyusunan dokumen nilai-nilai kepribadian siswa oleh guru agama, BK dan ekstrakurikuler	kepala MTs	2.0	2.0	1						1.0	1				1.0

PENGEMBANGAN STANDAR PENILAIAN

VIII STANDAR PENILAIAN: PENGEMBANGAN DAN IMPLEMENTASI PENILAIAN																
8.1 Sistem penilaian disusun untuk menilai peserta didik baik dalam bidang akademik maupun nonakademik																
8.1.1 Guru menyusun perencanaan penilaian terhadap pencapaian kompetensi peserta didik.																
semua guru di Sekolah kami perlu membuat kisi-kisi soal ; Sekolah kami perlu memiliki jadwal pelaksanaan penilaian ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan harian menurut Kompetensi Dasar, atau beberapa indikator setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan tengah semester, dan ulangan semester ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program remedial dan pengayaan berdasarkan analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana pemberian tugas terstruktur dan tugas mandiri setiap mata pelajaran, baik yang tertuang dalam silabus atau RPP, atau bisa juga berupa rencana tugas tersendiri ; Sekolah kami perlu memiliki program pengembangan diri, sesuai dengan bakat dan minat siswa ; semua guru di Sekolah kami perlu mengembangkan dan menerapkan program penilaian untuk membantu meningkatkan kemampuan belajar peserta didik ;	semua guru di Sekolah kami perlu membuat kisi-kisi soal ; Sekolah kami perlu memiliki jadwal pelaksanaan penilaian ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan harian menurut Kompetensi Dasar, atau beberapa indikator setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program ulangan tengah semester, dan ulangan semester ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun program remedial dan pengayaan berdasarkan analisis hasil ulangan harian setiap mata pelajaran ; semua guru di Sekolah kami perlu menyusun rencana pemberian tugas terstruktur dan tugas mandiri setiap mata pelajaran, baik yang tertuang dalam silabus atau RPP, atau bisa juga berupa rencana tugas tersendiri ; Sekolah kami perlu memiliki program pengembangan diri, sesuai dengan bakat dan minat siswa ; semua guru di Sekolah kami perlu mengembangkan dan menerapkan program penilaian untuk membantu meningkatkan kemampuan belajar peserta didik ;	8.1.1.1	Pelaksanaan UTS, UUS, UAS, dan ujian / ulangan terprogram lainnya	ERA WIDOWATI	2.0	0.0	1					1				
8.1.2 Guru memberikan informasi kepada peserta didik mengenai kriteria penilaian termasuk Kriteria Ketuntasan Minimal (KKM).																
0	0	8.1.2.1	Penyusunan/ Penulisan Raport	waka kurikulum	2.0	2.0	1					1.0	1			1.0
0	0	8.1.2.2	Pengandaan soal-soal ulangan harian	waka kurikulum	6.0	2.0	1					1.0	1			1.0
8.1.3 Guru melaksanakan penilaian secara teratur berdasarkan rencana yang telah dibuat.																
0	0	8.1.3.1	Penyusunan rekapitulasi nilai akhir semester	waka kurikulum	2.0	12.0	1					11.0	1			1.0
8.1.4 Guru menerapkan berbagai teknik, bentuk, dan jenis penilaian untuk mengukur prestasi dan kesulitan belajar peserta didik.																
8.2. Penilaian berdampak pada proses belajar																
8.2.1 Guru memberikan masukan dan komentar mengenai penilaian yang mereka lakukan pada peserta didik																
0	0	8.2.1.1	Menempel hasil penetapan KKM pada tiap - tiap kelas	waka kurikulum	2.0	2.0	1					1.0	1			1.0
8.2.2 Guru menggunakan hasil penilaian untuk perbaikan pembelajaran.																
8.3. Orangtua peserta didik terlibat dalam proses belajar anak mereka																
8.3.1 Sekolah melaporkan hasil penilaian mata pelajaran untuk semua kelompok mata pelajaran pada setiap akhir semester kepada orangtua/wali peserta didik dalam bentuk buku laporan pendidikan.																
8.3.2 Sekolah melibatkan orangtua peserta didik dalam meningkatkan pencapaian hasil belajar peserta didik.																
B. BIAYA OPERASIONAL / RUTIN																

PENYUSUN RENCANA KERJA MADRASAH



YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM “ AL-MANAR “ MADRASAH TSANAWIYAH AL-MANAR

Jl. Sumberayu ☎ 082 312 767 863 Pondokdalem Pos. 68157

SEMBORO – JEMBER

TIM PENYUSUN RENCANA KERJA MADRASAH

No.	Nama	Jabatan
1	Sulton, S.Pd	PenanggungJawab/ Kepala Madrasah
2	M.ZuhdiAlfian,S.Pd. M.Pd.	Narasumber (Pengawas Madrasah)
3	Syaifullah, S.pd.I	Sekretaris`/ Ka TU
4	Hasyim Asy`ari	KetuaKomite
5	Amiruddin Lutfi, S.Pd.I	Bendahara
6	Drs. H. Imam Sukurun Kalim	PenanggungJawabStandar Isi
7	Kasna, S.Pd	PenanggungJawabStandar Isi
8	Puput Indriana, S.Pd	PenanggungJawab SKL
9	Ratna Hendriwati, S.Pd	PenanggungJawab SKL
10	Suryadi Setiawan, S.Pd.I	PenanggungJawabStandart Proses
11	Fitriyah Laspantu, S.Sos.I	PenanggungJawabStandart Proses
12	Siti Rokhma, S.Pd	PenanggungJawabStandartPenilaian
13	Eka Syarifah, S.Pd	PenanggungJawabStandartPenilaian
14	Sulton, S.Pd	PenanggungJawabStandartPengelolaan
15	Ulil amri	PenanggungJawabStandartPengelolaan
16	Hasyim Asy`ari	PenanggungJawabStandartSarpras
17	Nur Yasin, S.Pd.I	PenanggungJawabStandartSarpras
18	Syafullah, S.Pd.I	PenanggungJawabStandartTendik
19	Amiruddin Lutfi, S.Pd.I	PenanggungJawabStandartPembiayaan

Ditetapkan
Sembo, 18 Juli 2016

S U L T O N , S . P d .



LAPORAN
PENERIMAAN SISWA BARU (PSB)
MADRASAH TSANAWIYAH AL MANAR
Tahun Pelajaran 2011 / 2012

N O	CALON SISWA	ALAMAT	TTL	JK	ASAL SEKOLAH	KET
1	Abdul rohman	Sumberayu	Jember,14-01-1998	L	SD Karangbayat 04	
2	Ahmatullah	Sumberkijing	Jember, 03-11-1999	L	SD Pringgowirawan	
3	Ahmad sobri	Sumberkijing	Jember, 14-05-1999	L	SD Karangbayat 03	
4	M. Romli afandi	Sumberkijing	Jember, 11-01-1998	L	SD Pringgowirawan	
5	Andre subandreo	Sumberkijing	Jember, 08-07-1998	L	SD Pringgowirawan	
6	Dandi	Sumberkijing	Jember, 12-07-1989	L	MI Almanar	
7	Dewi sartika	Sumberayu	Jember, 04-01-1999	P	SD Karangbayat 04	
8	Erik budianti	Sumberkijing	Jember, 14-06-1999	P	SD Karangbayat 03	
9	Fitria agustin	Bangkalan	Jember, 22-08-1999	P	MI Almanar	
10	Giman	Sumberkijing	Jember, 16-05-1996	L	SD Karangbayat 03	
11	Hamidi	Sumberkijing	Jember, 04-04-1999	L	MI Almanar	
12	Khosnawati	Sumberkijing	Jember, 12-03-1998	P	MI Almanar	
13	Imron	Sumberkijing	Jember, 11-08-1997	L	SD Pringgowirawan	
14	Indr wahyuni	Sumberkijing	Jember. 19-08-1999	P	MI Almanar	
15	Ita purnamasari	Bangkalan	Jember, 10-04-1999	P	MI Almanar	
16	Khoirul anam	Bangkalan	Jember, 09-10-1999	L	MI Almanar	
17	Khotimah	Sumberkijing	Jember, 04-12-1999	P	MI Almanar	
18	M. LLukman hakim	Sumberkijing	Jember, 05-07-1998	L	SD Pringgowirawan	
19	Muhammmad iksan	Sumberkijing	Jember, 14-04-1999	L	MI Almanar	
20	Mahbub	Bangkalan	Jember, 22-09-1999	L	MI Almanar	
21	Murdianti	Bangkalan	Jember, 22-04-1998	P	MI Almanar	
22	Marni	Sumberkijing	Jember, 03-04-1998	P	MI Almanar	
23	Nita noventi	Sumberayu	Jember, 14-10-1998	P	SD Karangbayat 04	
24	Salaman	Sumberkijing	Jember, 09-03-1999	L	SD Pringgowirawan	
25	Sandi pratama	Sumberkijing	Jember, 04-03-1999	L	SD Pringgowirawan	
26	Umi kulsum	Sumberkijing	Jember, 03-10-1999	P	SD Pringgowirawan	
27	Ridwan fauzi	Sumberkijing	Jember, 09-04-1997	L	SD Pringgowirawan	
28	M.asydurrofiq	Sumberkijing		L	SD Pringgowirawan	
29	Ferial	Sumberayu	Jember, 29-05-1999	L	SD Karangbayat 04	
30	Zahrotin	Sumberkijing	Jember, 23-02-1997	P	SD Pringgowirawan	

Semboro,2012

Mengetahui
Kepala

Sulton, S. Pd



LAPORAN
PENERIMAAN SISWA BARU (PSB)
MADRASAH TSANAWIYAH AL MANAR
Tahun Pelajaran 2012 / 2013

N O	CALON SISWA	ALAMAT	TTL	JK	ASAL SEKOLAH	KET
1	Imam daengng	Sumberayu	Jember, 02-10-1999	L	SDKaranngbayat 04	
2	Fatimah	Sumberayu	Jember, 22-07-1999	P	SDKaranngbayat 04	
3	Farah Dwi yanti	Sumberayu	Jember, 28-01-2000	P	SDKaranngbayat 04	
4	Juheri	Sumberkijing	Jember, 17-07-1999	L	SD Pringgowirawan	
5	Fadlillah	Sumberkijing	Jember, 01-09-1999	L	SD Pringgowirawan	
6	Ainun gufron R	Sumberayu	Jember, 10-12-2000	P	SDKaranngbayat 04	
7	Aisyah	Sumberkijing	Jember, 16-05-1999	P	SDKaranngbayat 04	
8	Abdul halim	Sumberkijing	Jember, 03-07-1999	L	SD Pringgowirawan	
9	Usman	Sumberkijing	Jember, 03-06-1999	L	SDKaranngbayat 04	
10	Nuruddin	Sumberkijing	Jember, 12-04-1999	L	MI - Almanar	
11	Imam budiono	Manggungan	Jember, 28-11-1999	L	SDKaranngbayat 04	
12	Selviatun hasanah	Sumberayu	Jember, 11-03-2000	P	SDKaranngbayat 05	
13	Syamsul arifin	Sumberayu	Jember, 08-07-1999	L	SDKaranngbayat 05	
14	Sugiono	Sumberayu	Jember, 29-01-2000	L	SDKaranngbayat 05	
15	Marifatun hasanah	Sumberayu	Jember, 31-10-1999	P	SDKaranngbayat 05	
16	Sugianto	Sumberayu	Jember, 29-01-2000	L	SDKaranngbayat 05	
17	Moh. Yeri maeso J	Sumberayu	Jember, 10-05-1998	L	SDKaranngbayat 05	
18	Syaiful rahman	Bangkalan	Jember, 10-11-1999	L	MI - Almanar	
19	Ela novita sari	Bangkalan	Jember, 20-02-1999	P	MI - Almanar	
20	Moh. Yasin	Bangkalan	Jember, 10-07-1999	L	MI - Almanar	
21	Rofi'atul hasanah	Bangkalan	Jember, 09-11-1999	P	MI - Almanar	
22	Vivi indrawati	Bangkalan	Jember, 01-05-1999	P	MI - Almanar	
23	Rohani	Bangkalan	Jember, 10-07-1999	P	MI - Almanar	
24	Allim	Bangkalan	Jember, 13-02-1999	L	MI - Almanar	
25	Siti maryam	Bangkalan	Jember, 06-08-1999	P	MI - Almanar	
26	Husnul hotimah	Bangkalan	Jember, 12-06-1998	P	MI - Almanar	
27	Siti khotijah	Sumberkijing	Jember, 10-03-1998	P	MI - Almanar	
28	Siti fatimatus zahro	Bangkalan	Jember, 05-10-1999	P	MI - Almanar	
29	Iis dahlia	Bangkalan	Jember, 04-06-1999	P	MI - Almanar	
30	Fani swara	Bangkalan	Jember, 24-12-1998	L	MI - Almanar	
31	Ririn astika	Sumberkijing	Jember, 03-06-1999	P	MI - Almanar	
32	Sholihin	Sumberkijing		L	SDKaranngbayat 04	
33	Fathur rozi	Bangkalan	Jember, 21-07-1998	L	MI - Almanar	
34	Muhammad Kholid	Bangkalan	Jember, 14-04-1999	L	MI - Almanar	
35	Samsudin	Bangkalan	Jember, 15-12-1998	L	MI - Almanar	
36	Siti milatun hasanah	Sumberkijing	Jember, 14-10-2000	P	SDKaranngbayat 04	
37	Hairul efendi	Sumberkijing	Jember, 15-04-1999	P	SDKaranngbayat 04	

Semboro, 09 Juli 2012

Mengetahui
Kepala

Sulton, S. Pd



LAPORAN
PENERIMAAN SISWA BARU (PSB)
MADRASAH TSANAWIYAH AL MANAR
Tahun Pelajaran 2013 / 2014

NO	CALON SISWA	ALAMAT	TTL	JK	ASAL SEKOLAH	NAMA AYAH
1	Abdur Rohman	Bangkalan	Jember, 12-10-2000	L	MI. Al - Manar	Saiful Bahri/Ena
2	Aspari	Sumberkijing	Jember, 10-11-1999	L	SD Karangbayat 04	Heddin/Siti Fatima
3	Badri Mustofa	Manggungan	Jember, 07-07-1999	L	SD karangbayat 04	Muhammad/Mursina
4	Dodik	Sumberkijing		L		Madi/Tomi
5	Eka Aprilia	Bangkalan	Jember, 26-04-2001	P	MI. Al - Manar	Anwar sanusi/misyati
6	Ela Dwi Martini	Sumberayu	Jember, 08-03-2000	P	SD Karangbayat 05	Moh.Mursit/Supiya
7	Fandi Pradana	Bangkalan	Jember, 12-01-2000	L	MI. Al - manar	Nali/Safira
8	Faisatul M	Bangkalan	Jember, 07-08-1999	P	MI. Al - Manar	Sunawi /Nuraini
9	Hasan Basri	Sumberkijing	Jember, 06-07-2000	L	SD pringgowirawan 02	Asmat/Sri wahyuni
10	Ismail Marzuki	Sumberayu	Jember, 12-09-2000	L	SD Karangbayat 05	Haseh/Marsasi
11	Irma Wati S	Bangkalan	Jember, 06-07-2000	P	MI Al - manar	Syukur/Sulastri
12	Irma Wati J	Bangkalan	Jember, 01-06-2000	P	MI Al - manar	Jumeneng/Nima
13	Masnawati	Bangkalan	Jember, 10-10-1999	P	MI Al - manar	Tiram/juarni
14	Muhammad R	Bangkalan	Jember, 27-11-2000	L	MI Al - manar	Muhammad Ta'if/anni
15	Reza Ali Rasu	Bangkalan	Jember, 17-10-2000	L	MI. Al - Manar	Nur holis/Lilik
16	Slamet	Bangkalan	Jember, 12-03-2000	L	MI Al - manar	Saluwi/Maryami
17	Slamet wahid	Sumberkijing	Jember, 20-03-1999	L	SD Karangbayat 04	Samu'i/Senya
18	Sofyan	Sumberkijing	Jember, 08-07-2000	L	SD pringgowirawan 02	Niwari/Parmi
19	Suhaini	Sumberkijing	Jember, 15-10-2001	P	SD Karangbayat 04	Nidi/Siami
20	Sumiyati	Bangkalan	Jember, 12-12-2000	P	MI. Al - Manar	Musari/Juana
21	Setya Handika			L		
22	Sri Devi	Bangkalan	Jember, 12-03-2000	P	MI. Al - Manar	Mat Dillah/Hosna
23	Siti Dian Safitri	Bangkalan	Jember, 24-04-2001	P	SD Pringgowirawan 01	Saloigi/Salekha
24	Siti Nur Sya'idah	Bangkalan	Jember, 08-07-2000	P	MI. Al - Manar	Sya'roni/Ernawati
25	Umarul Faruk	Bangkalan	Jember, 30-09-2001	L	MI Miftahul ulum	
26	Zainal Abidin	Bangkalan	Jember, 19-10-2000	L	MI Al - manar	M. Sholeh/Sumini
27						
28						
29						
30						

Semboro, 15 Juli 2013
Mengetahui
Kepala

Sulton, S. Pd



LAPORAN
PENERIMAAN SISWA BARU (PSB)
MADRASAH TSANAWIYAH AL MANAR
Tahun Pelajaran 2014 / 2015

NO	CALON SISWA	ALAMAT	TTL	JK	ASAL SEKOLAH	NAMA AYAH
1	Ahmad hafid	manggungan	Jember, 03-10-2001	L	SD	Nidi
2	Ahmad muhajir	Manggungan	Jember, 01-02-2000	L	SD	Soheri
3	Ali gampang triono	Bangkalan	Jember, 08-08-2001	L	MI- Almanar	Sunapon
4	Dewi sintawati	Bangkalan	Jember, 22-05-2001	P	MI	Jubri
5	Fitdana yuniarti	Sumberayu	Jember, 19-06-2002	P	SD	Surianto
6	Ismawati	Sumberkijing	Jember, 13-07-2000	P	SD	Jamila
7	M. Nurrizqi	Manggungan	Jember, 06-10-2002	L	SD	Sugeng
8	M.Jefri setiawan	Bangkalan	Jember, 01-04-2002	L	SD	Haryono
9	Nurmala sari	Bangkalan	Jember, 22-11-2000	P	MI	Arum
10	Rohemah	Sumberayu	Jember, 08-04-2001	P	SD	Abdul Hamid
11	Riska novita sari	Bangkalan	Jember, 15-11-2002	P	MI	Misnaji
12	Sahroni	Sumberkijing	Jember, 27-06-2000	L	SD Pring 02	Rohman
13	Siti hosilah	Manggungan	Jember, 24-02-2002	P	MI	Saha
14	Abdul Rosid	Bangkalan	Jember, 07-07-2000	P	MI	Samin
15	Akmal	Sumberkijing	Jember, 19-10-2000	L		Niren
16	Arifin	Bangkalan	Jember, 12-02-2000	L		Sadin
17	Busrolana	Sumberkijing	Jember, 08-03-2000	L		Hosen
18	Eli Novitasari	Sumberkijing	Jember, 01-05-2001	P		Misnali
19	Fitria	Sumberkijing	Jember, 15-05-2000	P		Nito
20	Feri Irawan	Bangkalan	Jember, 15-08-2000	L		Togimun
21	Ikkal holili	Bangkalan	Jember, 11-03-1999	L		Atnadi
22	Ika Damarwati	Bangkalan	Jember, 25-02-2002	P		Halil
23	Muhammad Fahmi	Jatian	Jember, 22-09-2002	L		Ahmad Suje'i
24	M/Jefri Setiawan	Bangkalan	Jember, 01-04-2002	L		Hari jono
25	Rois	Bangkalan	Jember, 01-11-2002	L		Abdul Hamid
26	Riski A	Bangkalan	Jember, 10-03-2002	L		Abdul
27	Rizal	Bangkalan	Jember, 07-08-2002	L		Suwanto
28	SahrulGunawam	Bangkalan	Jember, 13-07-2001	L		Sanuri
29	Anisatul Ladiyah	Sumberkijing	Jember, 15-07-2001	P		Dulkawi
30	Endang Suase	Kandangan	Jember,	P		
31	Khusnul	Kandangan	Jember,	P		
32	M.Nurul huda	Kandangan	Jember,	L		
33	Zainul Arifin	Sumberkijing	Jember,	L		Asik
34	Windi Dwi S	Bangkalan	Jember, 26-05-2001	P		Samin

Semboro, 14 Juli 2014
Mengetahui
Kepala

Sulton, S. Pd

LAMPIRAN 8

YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM

“ AL - MANAR “

Akte Yayasan : Yun Yanuaria No. 16

Tahun 1996



MADRASAH TSANAWIYAH AL-MANAR

(MTs.)

PONDOKDALEM – SEMBORO

Alamat

Jl. Sumberayu-Bangkalan- Pondokdalem

Telp. 085258542426

Semboro – Jember 68157

Siap

MENERIMA

SISWA-SISWI BARU

Tahun ajaran

2013/2014

PENGUMUMAN

Nomor : /MTs/06/2013

Assalamu'alaiikum Wr. Wb.

Madrasah Tsanawiyah (MTs) Al-manar adalah Lembaga pendidikan yang sama / sederajat dengan SMP atau Lembaga lain setingkat SLTP, siap menerima siswa baru tahun ajaran 2013/2014 dengan tidak dipungut biaya sekolah /gratis sesuai dengan perundang undangan yang berlaku.

Visi dan Misi MTs.

Visi

Terciptanya generasi yang unggul dalam prestasi cakup dalam mengabdikan dan santun dalam berbudi.

Misi

Mencerdaskan kehidupan anak bangsa yang berakhlakul karimah berideologi pancasila berakhlak Islam untuk mewujudkan pembangunan manusia yang seutuhnya.

SYARAT - SYARAT PENDAFTARAN

1. Umur minimal 12 tahun dan maksimal 17 tahun
2. Menyerahkan photo hitam putih ukuran 3x4 sebanyak 4 lembar
3. Menyerahkan Ijazah / STTB asli
4. Menyerahkan Foto copy Ijazah dan Danem yang telah dilegalisir masing masing 3 lembar
5. Mengisi formulir pendaftaran yang telah di sediakan panitia PSB
6. Membayar administrasi pendaftaran Rp.20.000,-(Dua puluh ribu rupiah)

WAKTU PENDAFTARAN

Pendaftaran di mulai tanggal 17 Juni sampai tanggal 29 Juni 2013

Jam 07.00 s/d 16.00

TEMPAT PENDAFTARAN

1. Kantor MTs. Al – manar
2. Rumah Ketua Yayasan – Bangkalan
3. Rumah Bpk. Sulton, S. Pd (Kepala MTs)
4. Rumah Bpk. Zaini (Kepala MI Al – manar)

FASILITAS

1. Gedung Milik sendiri
2. Disediakan pondok pesantren putra putri
3. Masuk pagi
4. Tenaga pengajar 100% Berijazah sarjana
5. Lapangan Bulu tangkis dan voly
6. Marching band
7. Kegiatan pramuka
8. Qiro'atil Qur'an
9. Kegiatan keagamaan
10. Buku perpustakaan
11. Kegiatan kesenian
12. Tempat Ibadah Musholla
13. Kajian Kitab Ta'lim muta'allim

LAIN - LAIN

1. Pendaftaran bisa dengan cara Kolektif
2. Menerima siswa pindahan dari sekolah lain
3. Hal-hal yang belum jelas dapat ditanyakan di tempat pendaftaran.

Wassalamu'alaiikum Wr. Wb.

Semboro, 15 Juni 2013

Ketua Panitia

Kepala

Harni, S.Pd

Sulton, S. Pd

PEDOMAN PENELITIAN

A. PEDOMAN OBSERVASI

1. Letak geografis MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember.
2. Perencanaan program pengorganisasian pelaksanaan dan pengendalian manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis.

B. PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana perencanaan program manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro, Jember Tahun Pelajaran 2018/2019?
2. Bagaimana pengorganisasian dan pelaksanaan manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro, Jember Tahun Pelajaran 2018/2019?
3. Bagaimana pengendalian manajemen pemasaran pendidikan dalam mengembangkan sekolah gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro, Jember Tahun Pelajaran 2018/2019?

IAIN JEMBER

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Yeni Astutik

Nim : 084143122

Jurusan : Kependidikan Islam

Prodi : Manejemen Pendidikan Islam

Fakultas : FTIK

Institusi : IAIN Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “ Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember Tahun Pelajaran 2018/2019 ” adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Jember, 18 Desember 2018
Saya yang menyatakan



YENI ASTUTIK
NIM. 084143122



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
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 : [www.http://ftik.iain-jember.ac.id](http://ftik.iain-jember.ac.id) e-mail : tarbiyah.iainjember@gmail.com

Nomor : B-1425/In.20/3.a/PP.009/08/2018
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

13 Agustus 2018

Yth. Kepala MTs Al-Manar
Jln. Sumber ayu, Desa Pondok Dalem Kecamatan Semboro-Jember

Assalamualaikum Wr Wb.

Dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, maka mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama	:	Yeni Astutik
NIM	:	084 143 122
Semester	:	IX (sembilan)
Jurusan	:	Kependidikan Islam
Prodi	:	Manajemen Pendidikan Islam

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Mengembangkan Sekolah Gratis di MTs Al-Manar Pondok Dalem Semboro Jember selama kurang lebih 30 (tiga puluh) hari di lingkungan lembaga wewenang Bapak.

Adapun pihak-pihak yang dituju adalah sebagai berikut:

1. Kepala Madrasah
2. Waka Kurikulum
3. Kepala TU
4. Guru
5. Siswa

Demikian, atas perkenan dan kerja samanya disampaikan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr Wb.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Khoirul Faizin,




YAYASAN PENDIDIKAN ISLAM "AL-MANAR"
MADRASAH TSANAWIYAH AL-MANAR
Jl. Sumberayu ☎ 082 228 624 458 Pondokdalem Pos. 68157
SEMBORO – JEMBER

SURAT KETERANGAN

Nomor : 087 /YPI.Am/MTs./X/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sulton, S.Pd
NUPTK : 8444758660200042
Jabatan : Kepala MTs. Al-manar
Alamat : Jl. Sumberayu Tlp. 082 228 624 458 Pondokdalem-Semboro
Jember Pos. 68157

Menerangkan bahwa :

Nama : Yeni Astutik
NIM : 084 143 122
Status : Mahasiswa IAIN Jember
Jurusan / Prodi : Kependidikan Islam / Manajemen Pendidikan Islam

Benar-benar telah selesai mengadakan penelitian di MTs. Al-manar Jl. Sumberayu Desa Pondokdalem Kecamatan Semboro Kabupaten Jember, mulai dari 02 September s/d 03 Oktober 2018 dalam rangka penyusunan skripsi.

Demikian Surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya



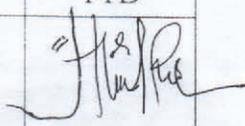
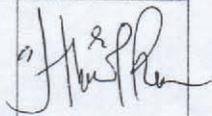
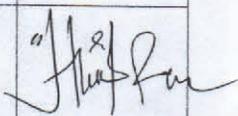
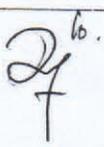
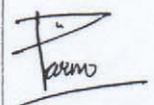
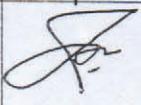
Semboro, 19 Oktober 2018

Kepala

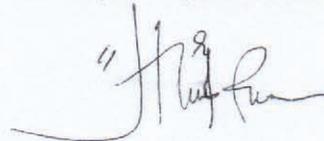
Sulton / S.Pd

NUPTK : 8444758660200042

**JURNAL KEGIATAN PENELITIAN
DI MTS AL-MANAR PONDOK DALEM TAHUN 2018**

NO	TANGGAL	KEGIATAN	TTD
1	2 September 2018	Silaturrehmi kerumah ketua yayasan sekaligus kepala sekolah Al-Manar	
2	3 September 2018	Menyerahkan surat penelitian kepada kepala sekolah Al-Manar	
3	5 September 2018	Wawancara dengan Bapak Sulton selaku kepala sekolah Al-Manar	
4	6 September 2018	Wawancara dengan Bapak Suli selaku waka Humas di Al-Manar	
5	7 September 2018	Meminta data dengan Bapak Syaiful selaku TU Al-Manar	
6	12 September 2018	Wawancara dengan bapak Saiful	
7	15 September 2018	Wawancara dengan Ibu Dewi	
8	17 September 2018	Wawancara dengan Ibu Toyyibah	
9	20 September 2018	Dokumentasi	
10	24 September 2018	Meminta surat selesai penelitian	

Senin, 24 September 2018



Sulton, S.Pd

DOKUMENTASI



Banner di MTS. AL-MANAR



Pramuka



Dram Band



Pencak silat (PO)



Siswa Yang Berpretasi



Lokasi MTS. AL-MANAR

Lampiran 9 : Daftar Riwayat Hidup

DATA PENULIS



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Yeni Astutik
NIM : 084143122
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Jurusan : Kependidikan Islam
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
TTL : Jember, 01 January 1995

RIWAYAT PENDIDIKAN

SD Pondok Dalem 01 : 2001-2007
MTs Miftahul Ulum Banyuputih Lumajang : 2007-2010
MA Miftahul Ulum Banyuputih Lumajang : 2010-2013
IAIN Jember : 2014-2018