

**STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN
DALAM PERSPEKTIF *TOTAL PRODUCT CONCEPT*
PADA MADRASAH IBTIDAIYAH DI PURBALINGGA**



DISERTASI

Disusun dan diajukan kepada
Pascasarjana Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri
Untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar doktor.

**IKHWANDI ARIFIN
1717701006**

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
PASCASARJANA

Jl. Jend. A. Yani No. 40 A Purwokerto 53126 Telp : 0281-635624, 628250, Fax : 0281-636553
Website : www.pps.uinsaizu.ac.id Email : pps@uinsaizu.ac.id

PENGESAHAN

Nomor 1502 Tahun 2024

Disertasi Berjudul:

Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Perspektif Total Product Concept pada
Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga

Ditulis Oleh:

Ikhwandi Arifin

NIM. 1717701006

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar

Doktor Studi Islam

Purwokerto, 12 Juli 2024

Direktur,



Prof. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag.

NIP. 19680816 199403 1 004

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Ikhwandi Arifin

NIM : 1717701006

Program studi : Doktor Studi Islam

Menyatakan bahwa disertasi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya, dan bebas dari plagiarisme. Jika dikemudian hari terbukti bukan karya sendiri atau melakukan plagiarisi, maka saya siap ditindak sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Purwokerto, 7 Juni 2024

yang membuat pernyataan



Ikhwandi Arifin

NIM. 1717701006



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
PASCASARJANA**

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553 website: www.pps.uinsaizu.ac.id

PENGESAHAN

Judul Disertasi
**STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM PERSPEKTIF
TOTAL PRODUCT CONCEPT PADA MADRASAH IBTIDAIYAH
DI PURBALINGGA**

Oleh :
IKHWANDI ARIFIN
NIM : 1717701006

Disertasi ini sudah dipertahankan di depan tim penguji
dalam forum Ujian Terbuka
pada Hari/Tanggal, Jumat/ 28 Juni 2024
dan telah direvisi sesuai dengan catatan dari para penguji

Dewan Penguji :

1. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag.
Ketua Sidang/Penguji
2. Dr. Atabik, M.Ag.
Sekretaris/Penguji
3. Prof. Dr. Kholid Mawardi, M.Hum.
Promotor/Penguji
4. Prof. Dr. Suparjo, M.A
Co-Promotor/Penguji
5. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, M.Pd.
Penguji I
6. Prof. Dr. H. Rohmad, M.Pd.
Penguji II
7. Prof. Dr. Imam Machali, M.Pd
Penguji III
8. Prof. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag.
Penguji IV



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
PASCASARJANA**

Jalan Jenderal A. Yani, No. 40A Purwokerto 53126
Telepon (0281) 635624 Faksimili (0281) 636553 website: www.pps.uinsaizu.ac.id

PENGESAHAN PROMOTOR

Disertasi berjudul : Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Perspektif *Total Product Concept*
pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga
Ditulis oleh : Ikhwandi Arifin
NIM : 1717701006

Putwokerto, 12 Juli 2024

Promotor

Prof. Dr. Kholid Mawardi, M. Hum.
NIP. 197402281999031005

Co Promotor

Prof. Dr. Suparjo, M. A.
NIP. 197307171999031001

**STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN
DALAM PERSPEKTIF *TOTAL PRODUCT CONCEPT*
PADA MADRASAH IBTIDAIYAH DI PURBALINGGA**

Oleh :

Ikhwandi Arifin

Nim. 1717701006

ABSTRAK

Strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* merupakan pendekatan holistik yang mengintegrasikan kualitas produk, harga terjangkau, promosi efektif, dan distribusi informasi luas untuk memberikan pengalaman pendidikan komprehensif dan memuaskan bagi siswa dan orang tua.. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan serta menganalisis tentang strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah kabupaten Purbalingga. Manfaat dari penelitian ini adalah dapat memperkaya khazanah serta kajian terkait tentang strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Subjek penelitian ini adalah kepala sekolah, waka bidang kurikulum, guru, dan orang tua peserta didik. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah tentang strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data meliputi reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga mengintegrasikan semua aspek layanan pendidikan, termasuk fasilitas fisik, kurikulum, dan program ekstrakurikuler untuk memberikan pengalaman yang komprehensif bagi siswa dan orang tua. Bauran pemasaran mereka mencakup produk berkualitas, harga terjangkau, promosi melalui berbagai saluran, dan distribusi informasi yang luas. Tahapan penerapannya meliputi identifikasi kebutuhan pasar, pengembangan produk, strategi pemasaran, implementasi, dan evaluasi kinerja. Tantangan yang dihadapi termasuk keterbatasan sumber daya dan persaingan, namun ada peluang dari dukungan pemerintah dan kemitraan. Dampak strategi ini sangat signifikan dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat, jumlah pendaftar, dan dukungan dari pemerintah.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, *Total Product Concept*, dan Madrasah Ibtidaiyah.

**MARKETING STRATEGY IN EDUCATION FROM THE PERSPECTIVE OF
TOTAL PRODUCT CONCEPT AT MADRASAH IBTIDAIYAH IN
PURBALINGGA**

By :
Ikhwandi Arifin
Nim. 1717701006

ABSTRACT

The marketing strategy in education from the perspective of the total product concept is a holistic approach that integrates product quality, affordable pricing, effective promotion, and broad information distribution to provide a comprehensive and satisfying educational experience for students and parents. This study aims to describe and analyze the marketing strategy in education from the perspective of the total product concept at Madrasah Ibtidaiyah in Purbalingga district. The benefits of this research include enriching the knowledge and studies related to marketing strategies in education from the perspective of the total product concept at Madrasah Ibtidaiyah in Purbalingga. This research is descriptive qualitative with a case study approach. The subjects of this study include the school principal, vice principal in charge of curriculum, teachers, and parents of students. The object of the research is the marketing strategy in education from the perspective of the total product concept at Madrasah Ibtidaiyah in Purbalingga. The methods used in this research are observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques include data reduction, data presentation, and conclusion. The results show that the application of the total product concept at Madrasah Ibtidaiyah in Purbalingga integrates all aspects of educational services, including physical facilities, curriculum, and extracurricular programs to provide a comprehensive experience for students and parents. Their marketing mix includes quality products, affordable pricing, promotion through various channels, and broad information distribution. The stages of its application include market needs identification, product development, marketing strategy, implementation, and performance evaluation. Challenges faced include limited resources and competition, but there are opportunities from government support and partnerships. The impact of this strategy is significant in increasing public trust, the number of applicants, and government support.

Keywords : *Marketing Strategy, Total Product Concept, and Madrasah Ibtidaiyah.*

نظرية المُنتج الشّامل في المَدْرسة الإبتدائية بمنطقة فربالنجا

إخواندي عارفين

الرقم الجامعي : 1717701006

تعد استراتيجية تسويق التعليم من نظرية مفهوم المنتج الشامل واحدة من نوع مقارنة جودة المنتج والأسعار المعقولة والعروض الترويجية الفعالية مع توزيع المعلومات الشاملة المقننة وهي تعطي تجربة تعليمية شاملة لجميع الطلاب والآباء. والهدف من هذا البحث وهو وصف وتحليل استراتيجية التسويق التعليمي من نظرية المنتج الشامل في المدرسة الإبتدائية بمنطقة فربالنجا. وأما من فوائد هذا البحث يمكن إثراء كنوز المعلومات والدراسات التي تتعلق في تسويق التعليمي من نظرية مفهوم المنتج الإجمالي في مدرسة الإبتدائية المنتشرة بمنطقة فربالنجا.

هذا البحث من نوع البحث الوصفي والنوعي بطريقة مقارنة دراسة حالية. وأما الموضوع منه هو جميع رئيس المدرسة وقسم شؤون الدراسة والتعليم مع جميع الآباء. وموضع البحث يتركز في استخدام طريقة تسويق التعليمي من نظرية المنتج الشامل في جميع المدارس الإبتدائية بمنطقة فربالنجا. وطريقة المستخدمة فيه وهي طريقة الملاحظة والمقابلة والتوثيق. وتشتمل تقنيات تحليل البيانات بتقليل البيانات الموجودة وعروضها والاستنتاجات ما فيها.

ونتيجة هذا البحث تشير من أن تسويق منتج الشامل في جميع المدارس الإبتدائية بمنطقة فربالنجا تشتمل جميع جوانب الخدمات التعليمية بما فيها من المرافق المادية والمناهج والبرامج اللامنهجية لأجل توفير تجربة شاملة للطلاب والآباء. ويتضمن التسويق المنتج الشامل وهو عالية الجودة والأسعار المعقولة والترويج من خلال القنوات المختلفة مع توزيع المعلومات على نطاق واسع شامل. وتشمل مراحل التنفيذ من تحديد احتياجات السوق وتطوير المنتج واستراتيجية التسويق والتنفيذ مع تقييم الأداء. وأما التحديات المستقبلية وهي محدودية الموارد والمنافسة لكن تكون هناك فرصة سانحة من الدعم الحكومي والشركات. وأما تأثير هذه الاستراتيجية مهم جدا في زيادة ثقة الجمهور وعدد المسجلين والدعم الدائمة من الحكومة.

الكلمات الأساسية : استراتيجية التسويق، المنتج الشامل، المدرسة الإبتدائية

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin

Dengan segala nikmat, dan kerendahan hati disertasi ini dapat terselesaikan. Tentu saja, ini tidak akan selesai tanpa bantuan do'a dan support dari keluarga yang sangat saya cintai.



PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan disertasi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ḥ	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	zal	z	za (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	syin	š	es dan ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa'	f	ef

ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	Lam	l	‘el
م	mim	m	‘em
ن	nun	n	‘en
و	waw	w	w
ه	ha’	h	ha
ء	hamzah	‘	apostrof
ي	ya’	y	ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعددة	ditulis	muta’addidah
غدة	ditulis	‘iddah

C. Ta marbutah di akhir kara bila dimatikan tulis h

حكمة	ditulis	hikmah
جزية	ditulis	jizyah

(ketentuan ini tidak diperlukan pada kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat, dan sebagainya, kecuali, bila dikehendaki lafal aslinya)

1. Bila diketahui dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرامة الأولياء	ditulis	karāmah al-auliyā’
----------------	---------	--------------------

2. Bila ta marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dammah ditulis dengan t.

زكاة الفطر	ditulis	Zakāt al-fitr
------------	---------	---------------

D. Vokal Pendek

َ	fathah	ditulis	a
ِ	kasrah	ditulis	i
ُ	dammah	ditulis	u

E. Vokal Panjang

1.	fathah + alif	ditulis	ā
	جاهلية	ditulis	jāhiliyah
2.	fathah + ya' mati	ditulis	ā
	تنسى	ditulis	tansā
3.	kasrah + ya' mati	ditulis	ī
	كريم	ditulis	karīm
4.	dammah + wawu mati	ditulis	ū
	فروض	ditulis	furūd'

F. Vokal Rangkap

1.	fathah + ya' mati	ditulis	ai
	بينكم	ditulis	bainakum
2.	fathah + wawu mati	ditulis	au
	قول	ditulis	qaul

G. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	ditulis	a'antum
أعدت	ditulis	U'iddat

H. Kata Sandang Alif + Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	ditulis	al-Qur'ān
--------	---------	-----------

القياس	ditulis	al-Qiyās
--------	---------	----------

2. Bila diikuti *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilang huruf l (el)-nya.

السماء	ditulis	as-samā'
الشمس	ditulis	asy-syams

I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat ditulis menurut bunyi atau pengucapannya

ذوى الفروض	Ditulis	zawī al-furūd
------------	---------	---------------



KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan Kehadirat Allah Swt. atas rahmat dan karunia-Nya, peneliti dapat menyelesaikan disertasi ini dengan baik. Disertasi ini berjudul “Strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif total product concept pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga”.

Sholawat serta salam semoga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, semoga rahmat dan syafa’atnya sampai kepada kita semua. Dengan terselesaikannya disertasi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak baik moril maupun materil, oleh karena itu peneliti mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M. Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Moh. Roqib, M.Ag., selaku Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. Atabik, M.Ag., selaku Wakil Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. Rohmat, M.Ag, M.Pd, selaku Kaprodi S3 Studi Islam Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang selalu memberikan motivasi agar disertasi segera selesai.
5. Prof. Dr. Kholid Mawardi, M.Hum. selaku Promotor yang telah banyak menginspirasi, memberikan bimbingan, motivasi, dan berbagai kemudahan dalam proses penyelesaian disertasi.
6. Prof. Dr. Suparjo, M.A. selaku Co Promotor yang dengan penuh kesabaran dan keikhlasan berkenan meluangkan waktu dan pemikiran melakukan pembimbingan demi kesempurnaan penulisan disertasi ini.
7. Dr. Novan Ardy Wiyani, M.Pd.I, selaku Sekretaris Prodi S3 Studi Islam UIN Saizu Purwokerto, yang telah gigih mengarahkan dan memfasilitasi dengan sepenuh hati demi terselesaikannya penulisan disertasi.
8. Prof. Dr. Hj. Tutuk Ningsih, S.Ag.,M.Pd. selaku Penguji 1 yang penuh kesabaran memberikan bimbingan, arahan, kritik yang konstruktif, serta menunjukkan berbagai solusi demi kesempurnaan penulisan disertasi.

9. Prof. Dr. H. Rohmad, M.Pd. selaku Penguji 2 yang banyak memberikan masukan, arahan, dan bimbingan dalam penyelesaian disertasi
10. Ibu Hj. Iftitah Suchari Adi Mulyono selaku pendiri dan Ketua Dewan Pembina Yayasan Istiqomah Sambas serta Bapak H. Eling Purwoko selaku Ketua Yayasan Istiqomah Sambas Purbalingga yang banyak menginspirasi dan memberi kesempatan kepada penulis untuk terus mengembangkan diri dengan studi lanjut Program doktoral di UIN Prof. K.H. Syaifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Kedua orang tua penulis, Bapak Muh Zuhdi dan Ibu Suinah (almh.) yang begitu besar jasanya mengasuh, mendidik, dan merawat penulis hingga seperti sekarang ini, serta istri tercinta yang senantiasa memberikan dukungan, baik moril maupun materiil, ketiga buah hati tercinta (Nisrina Luthfiya Ikhwandani, LC., Kayyisa Nuva Ikhwandani, dan Faiq Tsaqif Ikhwandana) yang selalu menjadi penyemangat hidup penulis.
12. Segenap dosen dan karyawan PPs Universitas Islam Negeri Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang dengan senang hati banyak membantu dan memperlancar urusan studi.
13. Akbar Yuli Setianto, M.A selaku Kepala MIN 3 Purbalingga, Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. selaku Kepala MI Istiqomah Sambas, Mochammad Irfan, S.Ag. selaku Kepala MI Muhammadiyah Kalikabong, Mudrikah, S.Pd.I. selaku Kepala MI Ma'arif NU Penaruban.
14. Anita, S.Pd.I.,M.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum MIN 3 Purbalingga, Eni Isnawati, S.E.,S.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum MI Istiqomah Sambas, dan Sophia Rahma Qurrota,S.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong.
15. Segenap dewan guru MIN 3 Purbalingga, MI Istiqomah Sambas, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Muhammadiyah Kalikabong, serta para Manager Lembaga Pendidikan Istiqomah Sambas (LPIS) yang selalu menyemangati dan membantu penyelesaian disertasi ini.
16. Semua pihak yang telah membantu baik moril maupun materiil, yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu. Semoga perjuangan kita diberkahi Allah Swt. Semoga kebaikan dari semua pihak yang telah membantu, tercatat sebagai

amal ibadah dan mendapat balasan yang sebaik-baiknya dari Allah Swt. Semoga dengan adanya disertasi ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca.

Purwokerto, 3 Juni 2024

Yang menyatakan

Ikhwandi Arifin
NIM. 1717701006



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PENGESAHAN PENGUJI.....	ii
PENGESAHAN PROMOTOR.....	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK.....	v
PERSEMBAHAN.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI.....	ix
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL.....	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	13
C. Rumusan Masalah.....	14
D. Tujuan Penelitian.....	15
E. Manfaat penelitian.....	15
F. Sistematika Pembahasan.....	16
BAB II STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DAN <i>TOTAL PRODUCT</i> <i>CONCEPT</i>	19
A. Strategi Pemasaran Pendidikan.....	19
B. Konsep Pemasaran.....	35
C. <i>Total Product Concept</i>	54
D. <i>Total Product Concept</i> Dalam Perspektif Islam.....	66
E. Kajian Pustaka.....	84
F. Kerangka berfikir.....	88
BAB III METODE PENELITIAN.....	91
A. Paradigma dan Pendekatan Penelitian.....	91
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	93
1. Tempat penelitian.....	93
2. Waktu penelitian.....	94

C. Data dan Sumber Data	94
D. Teknik Pengumpulan Data.....	95
1. Observasi.....	95
2. Wawancara.....	96
3. Dokumentasi	105
E. Teknik Analisis Data.....	106
1. Reduksi Data	106
2. Penyajian Data	108
3. Penarikan Kesimpulan.....	109
F. Uji Keabsahan Data.....	110
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	113
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	113
1. MIN 3 Purbalingga.....	113
2. MI Muhammadiyah Kalikabong	126
3. MI Ma'arif NU Penaruban	135
4. MI Istiqomah Sambas Purbalingga	142
B. Deskripsi Hasil Penelitian.....	151
1. Penerapan <i>total product concept</i> dalam strategi pemasaran pendidikan Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga	151
2. Bauran Pemasaran Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga.....	219
3. Tahapan penerapan <i>product concept</i> di Madrasah Ibtidaiyah.....	247
4. Tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga dalam menerapkan <i>total product concept</i> sebagai strategi pemasaran pendidikan	268
5. Dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis <i>total product concept</i> terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat.....	277
C. Pembahasan.....	288
1. Penerapan <i>total product concept</i> dalam strategi pemasaran pendidikan Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga	288
2. Bauran Pemasaran Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga.....	316
3. Tahapan penerapan <i>product concept</i> di Madrasah Ibtidaiyah.....	329

4. Tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga dalam menerapkan <i>total product concept</i> sebagai strategi pemasaran pendidikan.....	332
5. Dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis total produk konsep terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat.....	337
BAB V.....	343
PENUTUP.....	343
A. Kesimpulan	343
B. Implikasi.....	345
C. Saran.....	346
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Perencanaan Madrasah	118
Tabel 2 Daftar Guru MIN 3 Purbalingga	119
Tabel 3 Data siswa tahun 2021/2022 di MIN 3 Purbalingga	121
Tabel 4 Data siswa tahun 2022/2023 di MIN 3 Purbalingga.....	122
Tabel 5 Data siswa tahun 2023/2024 di MIN 3 Purbalingga.....	123
Tabel 6 Sarana dan Prasarana di MIN 3 Purbalingga	124
Tabel 7 Data guru di MI Muhammadiyah Kalikabong	130
Tabel 8 Data siswa di MI Muhammadiyah Kalikabong	131
Tabel 9 Ekstrakurikuler di MI Istiqomah Sambas	138
Tabel 10 Data guru MI Ma'arif NU Penaruban	139
Tabel 11 Daftar ekstrakurikuler di MI Istiqomah Sambas	196
Tabel 12 Pengembangan keterampilan di MI Muhammadiyah Kalikabong	211
Tabel 13 Bauran Pemasaran MI Ma'arif NU Penaruban	235
Tabel 14 Sebaran peserta didik di MI Istiqomah Sambas	241
Tabel 15 Analisis SWOT di MIN 3 Purbalingga	269
Tabel 16 Analisis SWOT di MI Muhammadiyah Kalikabong	271
Tabel 17 Analisis SWOT di MI Ma'arif NU Penaruban	274
Tabel 18 Analisis SWOT di MI Istiqomah Sambas.....	275
Tabel 19 Dampak strategi pemasaran pendidikan	284

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan memiliki peran yang sangat krusial dalam menumbuhkembangkan generasi masa depan yang unggul dan kompetitif dalam menghadapi tantangan global. Sebagai fondasi utama dalam membentuk karakter, pengetahuan, dan keterampilan individu, pendidikan yang baik membekali siswa dengan kemampuan berpikir kritis, kreatif, dan inovatif. Kemampuan ini sangat diperlukan untuk bersaing di tingkat global, membantu siswa untuk siap menghadapi berbagai tantangan dan peluang yang akan mereka temui di masa depan¹.

Tantangan global seperti perubahan teknologi yang cepat, dinamika ekonomi, dan isu-isu sosial serta lingkungan menuntut generasi muda untuk memiliki kemampuan adaptasi yang tinggi. Pendidikan yang berkualitas membantu siswa memahami dan mengatasi tantangan ini dengan membekali mereka dengan pengetahuan terbaru, keterampilan digital, serta kemampuan berpikir kritis dan solusi inovatif. Dengan demikian, pendidikan berperan penting dalam mempersiapkan generasi yang mampu beradaptasi dan berinovasi dalam menghadapi perubahan global².

Kokohnya komitmen untuk mewujudkan pendidikan berkualitas menjadi modal utama dalam membangun kemajuan pendidikan di masa depan. Komitmen yang kuat dari pemerintah, lembaga pendidikan, masyarakat, dan orang tua sangat penting untuk memastikan setiap anak mendapatkan akses ke pendidikan berkualitas. Ini mencakup penyediaan sumber daya yang memadai, guru yang berkualitas, kurikulum yang relevan, dan lingkungan belajar yang kondusif. Upaya berkelanjutan untuk memperbaiki dan meningkatkan sistem

¹ Andi Aras, "Revitalisasi Kultur Sekolah dalam Pembangunan Karakter Peserta Didik," *AL MA'ARIEF: Jurnal Pendidikan Sosial dan Budaya* 3, no. 1 (2021): 26–34.

² Asriani Alimuddin Dkk., "Teknologi Dalam Pendidikan: Membantu Siswa Beradaptasi Dengan Revolusi Industri 4.0," *Journal On Education* 5, No. 4 (8 Maret 2023): 11777–11790.

pendidikan agar tetap relevan dengan perkembangan zaman juga merupakan bagian dari komitmen ini ³.

Pendidikan berkualitas merupakan investasi jangka panjang yang paling berharga bagi kemajuan suatu bangsa. Dengan membangun sistem pendidikan yang kuat dan berkelanjutan, kita dapat menciptakan generasi yang berdaya saing tinggi, inovatif, dan siap menghadapi masa depan. Pendidikan yang baik juga berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan, mengurangi kemiskinan, dan menciptakan masyarakat yang lebih adil dan inklusif ⁴.

Kualitas pendidikan di Indonesia saat ini masih tergolong rendah, sebagaimana diindikasikan oleh *Global Talent Competitiveness Index (GTCI)* tahun 2019. Indeks ini menilai daya saing negara berdasarkan kemampuan atau talenta sumber daya manusia yang dimilikinya. Beberapa indikator penilaian dalam indeks ini mencakup pendapatan per kapita, kualitas pendidikan, infrastruktur teknologi informasi, kesetaraan gender, lingkungan, tingkat toleransi, hingga stabilitas politik. Di kawasan ASEAN, Singapura menduduki peringkat pertama dengan skor 77,27. Posisi berikutnya ditempati oleh Malaysia dengan skor 58,62, diikuti oleh Brunei Darussalam dengan 49,91, Filipina dengan 40,94, dan Thailand dengan 38,62. Sementara itu, Indonesia berada di posisi keenam dengan skor 38,61. Pemingkatan ini menunjukkan bahwa Indonesia masih memiliki banyak pekerjaan rumah dalam meningkatkan kualitas pendidikannya agar dapat bersaing dengan negara-negara tetangga di kawasan ini. Dengan berfokus pada perbaikan dalam berbagai indikator tersebut, Indonesia dapat meningkatkan daya saing sumber daya manusianya di kancah global ⁵.

Kualitas pendidikan Indonesia yang rendah juga tercermin dalam data *Education Index* yang dikeluarkan oleh *Human Development Reports* tahun

³ Suharsimi Arikunto, *Dasar-Dasar Evaluasi Pendidikan Edisi 3* (Bumi Aksara, 2021), 38.

⁴Moh. Roqib, *Prophetic Education: Kontekstualisasi Filsafat Dan Budaya Profetik Dalam Pendidikan* (Purwokerto: Stain Press, 2011), 1.

⁵Scholastica Gerintya, "Indeks Pendidikan Indonesia Rendah, Daya Saing Pun Lemah", *Situs Berita Dan Infografik*, 2 Mei 2019, [Https://Tirto.Id](https://Tirto.Id) (Diakses 25 Agustus 2019).

2017. Indonesia berada di posisi ketujuh di ASEAN dengan skor 0,622. Singapura meraih skor tertinggi sebesar 0,832, menjadikannya pemimpin dalam kualitas pendidikan di kawasan ini. Peringkat kedua ditempati oleh Malaysia dengan skor 0,719, diikuti oleh Brunei Darussalam yang mencatat skor 0,704. Thailand dan Filipina berada di posisi keempat dengan skor yang sama, yaitu 0,661. Data ini menggarisbawahi bahwa Indonesia masih tertinggal dalam hal kualitas pendidikan dibandingkan dengan negara-negara tetangga di ASEAN. Upaya peningkatan mutu pendidikan sangat diperlukan agar Indonesia dapat meningkatkan posisi dan daya saingnya di kancah regional maupun global ⁶.

Berdasarkan data *International Student Assessment* (PISA) tahun 2022 yang disusun oleh *The Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) atau Organisasi Kerja Sama Ekonomi dan Pembangunan mengisyaratkan tentang kualitas pendidikan di dunia. Indonesia berada di papan bawah peringkat pendidikan dunia. PISA menerbitkan hasil penelitian pengetahuan peserta didik dalam hal membaca, matematika dan ilmu pengetahuan, serta apa yang dapat mereka lakukan dengan pengetahuan tersebut. Indonesia mendapatkan rangking 71 (naik 5-6 peringkat dari 2018) dengan total nilai 359 (turun 12 poin dari 2018) dalam hal membaca, rangking 70 (naik 3 peringkat dari 2018) dengan total nilai 366 (turun 13 poin dari 2018) untuk matematika dan rangking 62 (naik 2 peringkat dari 2018) dengan total nilai 383 (turun 13 poin dari 2018) terkait dengan ilmu pengetahuan. Penurunan skor terjadi di semua bidang, namun peringkat matematika dan sains naik karena skor negara lain juga mengalami penurunan yang lebih besar. Skor PISA Indonesia masih jauh di bawah rata-rata OECD. Target skor PISA yang ditetapkan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2024-2029 belum tercapai ⁷.

⁶Scholastica Gerintya, "Indeks Pendidikan Indonesia Rendah, Daya Saing Pun Lemah", *Situs Berita Dan Infografik* 2 Mei 2019, <https://Tirto.Id> (Diakses 25 Agustus 2019).

⁷ "Pisa 2022 Results: Preparing Students For A Changing World," Oecd, 5 Desember 2023, <https://www.Oecd.Org/Publication/Pisa-2022-Results/>.

Undang-Undang Pendidikan Nasional No. 20 Tahun 2003 Bab IV Pasal 8 menyebutkan bahwa masyarakat, sebagai mitra pemerintah, memiliki kesempatan seluas-luasnya untuk berperan serta dalam penyelenggaraan pendidikan nasional. Implementasi dari UU ini terlihat dengan banyaknya berdirinya sekolah-sekolah swasta yang mendampingi sekolah negeri. Hal ini dimungkinkan karena jumlah peserta didik saat ini jauh melebihi kapasitas daya tampung sekolah negeri. Keterlibatan masyarakat dalam penyelenggaraan pendidikan ini merupakan langkah positif untuk memenuhi kebutuhan pendidikan yang semakin meningkat⁸. Dengan berdirinya sekolah-sekolah swasta, kualitas dan variasi pendidikan di Indonesia dapat ditingkatkan, memberikan lebih banyak pilihan bagi orang tua dan siswa untuk mendapatkan pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Selain itu, kehadiran sekolah-sekolah swasta membantu mengurangi beban pada sekolah-sekolah negeri yang seringkali kewalahan dalam menampung jumlah siswa yang terus bertambah. Secara keseluruhan, partisipasi aktif masyarakat dalam penyelenggaraan pendidikan nasional tidak hanya membantu dalam penyediaan fasilitas pendidikan yang memadai, tetapi juga mendorong peningkatan kualitas pendidikan di Indonesia. Ini sejalan dengan tujuan UU Pendidikan Nasional untuk menciptakan sistem pendidikan yang inklusif dan berkualitas bagi seluruh warga negara⁹.

Potret tantangan sekolah di masa depan adalah adanya persaingan yang semakin ketat, sehingga banyak sekali penawaran jasa pendidikan. Tuntutan pelanggan, terutama siswa, terhadap kualitas, biaya, serta kemajuan teknologi komunikasi dan informasi yang mengubah segala aspek kehidupan, semakin meningkat. Oleh karena itu, dalam mengembangkan pendidikan, lembaga pendidikan tidak bisa hanya mengandalkan kemampuan yang ada. Mereka harus merumuskan strategi secara serius dengan memperhatikan kebutuhan

⁸ Rizky Rinaldy Inkiriwang, "Kewajiban Negara Dalam Penyediaan Fasilitas Pendidikan Kepada Masyarakat Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional," *Lex Privatum* 8, No. 2 (3 Agustus 2020): 338, <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/lexprivatum/article/view/29792>.

⁹ Miksan Ansori, *Dimensi Ham Dalam Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional Nomor 20 Tahun 2003* (Jaifa Press, 2020).

masyarakat. Tuntutan global harus menjadi target pengembangan sekolah agar lebih kompetitif dalam persaingan global. Ini berarti terus menggali keunikan dan keunggulan yang dimiliki sekolah. Dengan pendekatan yang inovatif dan responsif terhadap perubahan, sekolah dapat menawarkan pendidikan yang relevan dan bermutu tinggi, sesuai dengan harapan dan kebutuhan siswa di era modern ini¹⁰.

Kebijakan pemerintah yang mengakui peran sekolah penggerak memberikan peluang yang sama bagi sekolah-sekolah swasta untuk berkembang maju sebagaimana sekolah negeri. Namun, hal ini juga menantang sekolah-sekolah tersebut untuk terus berinovasi dalam menentukan strategi dan proses pendidikan yang berdaya saing tinggi. Tujuannya adalah mencapai keberhasilan peserta didik yang bermutu. Dengan adanya kebijakan ini, sekolah-sekolah swasta memiliki kesempatan yang sama untuk meraih prestasi dan reputasi yang baik seperti sekolah negeri. Namun, untuk dapat bersaing, mereka perlu memperhatikan kualitas pendidikan yang mereka tawarkan, menyesuaikan dengan perkembangan zaman, serta terus berinovasi dalam menyusun strategi pembelajaran yang efektif. Tantangan ini mendorong sekolah-sekolah swasta untuk tidak hanya mengandalkan status mereka sebagai sekolah swasta, tetapi juga untuk terus meningkatkan kualitas dan daya saing mereka. Dengan demikian, mereka dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mencetak peserta didik yang berhasil dan berkualitas bagi kemajuan bangsa¹¹.

Salah satu jenjang pendidikan dasar yang sangat fundamental dan berkembang pesat adalah Madrasah Ibtidaiyah (MI), yang saat ini menjadi salah satu lembaga pendidikan tingkat dasar yang mendapat sambutan luas dari masyarakat muslim Indonesia. Menurut data Pusat Statistik Nasional pada tahun 2023, jumlah sekolah dasar (SD) di Indonesia sebanyak 148.975 unit.

¹⁰Azyumardi Azra, *Pendidikan Islam, Tradisi, Dan Modernisasi Di Tengah Tantangan Millenium Ii* (Jakarta: Kencana Prenanda Media Group, 2012), Hlm. 83, dan Ahmad Tafsir, *Ilmu Pendidikan Islam Dalam Perspektif Islam* (Bandung: Remaja Riosdakarya, 2007), 1-4.

¹¹Dinas Pendidikan Kabupaten Bandung Barat, *Sistem Zonasi Ppdb Antara Peluang Dan Tantangan*, Juni 2019, [Http://Disdikbb.Org](http://Disdikbb.Org) (Diakses 29 Agustus 2019).

Kemudian, Madrasah Ibtidaiyah (MI) 26.503 unit, dengan 93,54% di antaranya swasta¹². Jumlah MI tersebut tersebar di seluruh Indonesia, dengan jumlah terbanyak di Provinsi Jawa Timur sebanyak 30.191 madrasah, diikuti oleh Provinsi Jawa Tengah sebanyak 26.012 madrasah, dan Provinsi Jawa Barat sebanyak 23.668 madrasah¹³.

Adapun di Kabupatena Purbalingga, Jumlah SD sebanyak 469 sekolah yang terdiri dari SD negeri 459 sekolah (97,9%) dan SD Swasta sebanyak 10 (2,1 %) sekolah, sedangkan jumlah MI sebanyak 183 Madrasah yang terdiri dari 3 MI Negeri (1,7%) dan 180 swasta (98,3%). Data ini menunjukkan bahwa jumlah SD dan MI sebanyak 652, artinya 28% jenjang pendidikan dasar di Kabupaten Purbalingga adalah MI. Data ini sekaligus menunjukkan tingkat partisipasi masyarakat pengelola MI berbanding terbalik dengan SD. Tingginya tingkat kompetisi antar satuan pendidikan dasar, menuntut kesiapan tata kelola masing-masing satuan pendidikan termasuk MI¹⁴.

Banyaknya satuan pendidikan dasar, baik SD maupun MI, membuka peluang besar untuk persaingan mendapatkan siswa baru setiap tahunnya. Tahun pelajaran baru menjadi momen penting di mana fokus kegiatan sekolah terbagi antara ujian nasional dan penerimaan siswa baru yang memenuhi target, baik dari segi jumlah maupun kualifikasi calon siswa. Fenomena yang kerap terjadi adalah sekolah-sekolah favorit selalu kebanjiran siswa hingga harus menolak calon siswa. Sementara itu, sekolah yang kurang mendapat perhatian terkadang mengalami kesulitan dalam mendapatkan calon siswa, baik dari segi kualitas maupun jumlahnya. Hal ini menimbulkan ketimpangan antara sekolah yang populer dan yang kurang dikenal dalam mendapatkan siswa baru¹⁵.

¹² Badan Pusat Statistik Nasional, On Line, <https://Indonesiabaik.Id/Index.Php/Infografis/Berapa-Jumlah-Sekolah-Di-Indonesia-2023>, (Diakses Pada 20 September 2023)

¹³ Al Moon, "Berapakah Jumlah Ra & Madrasah Di Indonesia (2023)?," *Ayo Madrasah* (Blog), Diakses 1 Juni 2024, <https://Www.Ayomadrasah.Id/2016/07/Jumlah-Ra-Madrasah-Di-Indonesia.Html>.

¹⁴ "Badan Pusat Statistik Kabupaten Purbalingga," Diakses 1 Juni 2024, <https://Purbalinggakab.Bps.Go.Id/Indicator/28/168/1/Jumlah-Sekolah-Dasar-Sd-Menurut-Kecamatan-Di-Kabupaten-Purbalingga.Html>.

¹⁵Hidayatun, Etc., "Creating Community Bond Through Cultural Branding To Maintain Community Based Schools", *The Journal Of Educational Development* , Vol. 5 No.3, 2017, 393 – 403, <https://Journal.Unnes.Ac.Id/Sju/Index.Php/Jed> (Diakses 5 September 2019).

Madrasah swasta yang tidak mendapat banyak dukungan seringkali kesulitan bersaing dengan sekolah negeri yang menawarkan pendidikan gratis, yang menjadi pilihan utama bagi orang tua. Di sisi lain, bersaing dengan sekolah swasta yang memiliki reputasi dan fasilitas yang baik juga tidaklah mudah. Hal ini menjadikan sekolah swasta yang kurang populer semakin sulit dalam mendapatkan siswa. Label favorit atau tidak favorit terkadang melekat pada sebuah sekolah tanpa disadari oleh pihak terkait. Oleh karena itu, menerapkan konsep total produk menjadi penting untuk membangun citra positif di mata masyarakat. Citra ini harus dibangun dengan perencanaan yang matang, sesuai dengan visi dan misi sekolah, namun juga memiliki daya tarik yang dapat menarik minat calon siswa secara kualitas maupun kuantitas. Dengan demikian, sekolah memiliki kesempatan untuk mendapatkan siswa sesuai dengan target yang telah ditetapkan¹⁶.

Perkembangan dunia pendidikan pada era digitalisasi saat ini melaju semakin pesat dengan ditandainya tingkat persaingan antar satuan pendidikan yang semakin tinggi dan ketat. Keadaan tersebut menyebabkan lembaga pendidikan pada umumnya berusaha untuk mempertahankan kelangsungan lembaga, dengan mengembangkan berbagai jenis layanan, dan memperkuat posisi dalam menghadapi pesaing¹⁷.

Iklm persaingan layanan pendidikan tidak lagi seperti masa lampau yang lebih terbatas pada cara-cara konvensional dalam memenangkan persaingan, seperti perolehan peringkat hasil ujian, pemenangan berbagai cabang kompetisi, penentuan harga sumbangan operasional dan lain-lain. Persaingan saat ini sudah mengarah pada sejauh mana satuan pendidikan mampu memberikan layanan secara efektif dan efisien bagi peserta didik dan penerima manfaat lainnya.

¹⁶Zulaikha, "Perluakah Branding Pada Sekolah? Studi Kasus Pada Smp Swasta Di Surabaya", *Jurnal Komunikasi Profesional*, Vol. 1 No. 2, Desember 2017, [Http://Ejournal.Unitomo.Ac.Id](http://Ejournal.Unitomo.Ac.Id) (Diakses 29 Agustus 2019).

¹⁷ Ikrom Bahari Dkk., "Pemanfaatan Teknologi Untuk Implementasi Pendidikan Pancasila Dalam Penguatan Nilai Di Era Digital," *Lencana: Jurnal Inovasi Ilmu Pendidikan* 2, No. 3 (29 Mei 2024): 209–15, <https://doi.org/10.55606/Lencana.V2i3.3772>.

Para pengelola lembaga pendidikan suka atau tidak suka dipaksa untuk melakukan perubahan-perubahan dan cara pengelolaan dalam membangun mutu layanannya. Hidup dalam iklim kompetisi seperti saat ini sulit bagi suatu organisasi atau lembaga untuk bisa eksis dengan baik jika tidak memiliki kemampuan mengubah diri dengan cepat dan mampu berkembang seiring dengan berbagai tuntutan pihak terkait. Kondisi ini berlaku hampir pada setiap organisasi dan lembaga baik yang bersifat profit maupun non profit.

Paradigma tersebut juga berlaku pada dunia pendidikan, meskipun lembaga pendidikan tidak termasuk lembaga profit namun tata kelolanya tidak bisa dilakukan secara tradisional akan tetapi membutuhkan kemampuan khusus sehingga mampu memiliki daya saing tinggi di tingkat lokal, regional, bahkan global. Cara pandang masyarakat pun saat ini mulai bergeser, yang awalnya pendidikan dipandang sebagai aspek sosial semata namun sekarang pendidikan dipandang sebagai *corporate* atau perusahaan¹⁸.

Para individu yang bukan pelaku layanan pendidikan belum banyak tahu tentang marketing di bidang pendidikan. Orang awam mengira bahwa lembaga pendidikan tersebut akan dikomersialkan. Tentu tidak sama antara marketing dengan komersialisasi walaupun keduanya memiliki kedekatan di dunia bisnis.

Lembaga pendidikan merupakan organisasi nirlaba yang menyediakan jasa pendidikan kepada masyarakat pengguna layanan pendidikan. Iklim kompetisi yang ketat antar lembaga pendidikan semakin hari semakin terasa. Melalui pendekatan-pendekatan bisnis, pendidikan semakin bergerak kepada suatu mekanisme persaingan pasar. Di mana pada situasi pasar tersebut, maka yang akan mampu memenangkan daya saingnya adalah mereka yang mampu mengelola secara efektif, efisien, dan memberikan layanan yang prima¹⁹.

¹⁸ Harahap Sofyan, "Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Studi Kasus Di Sdit Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung" (Masters, Uin Raden Intan Lampung, 2021), [Http://Repository.Radenintan.Ac.Id/16120/](http://Repository.Radenintan.Ac.Id/16120/).

¹⁹ M. Pd Sugiyanto, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat*, Ed. Oleh Iis Eka Wulandar Iis Eka Wulandar Dan Agus Salim Chamidi Agus Salim Chamidi (Pt Arr Rad Pratama, Iainu Kebumen Press, 2023), [Https://Eprints.Iainu-Kebumen.Ac.Id/Id/Eprint/747/](https://Eprints.Iainu-Kebumen.Ac.Id/Id/Eprint/747/).

Dinamika tersebut menuntut para pengelola lembaga pendidikan melakukan inovasi-inovasi layanan pendidikan menuju ke arah yang lebih baik. Jika demikian kepentingan untuk membangun *trust*/kepercayaan sangatlah penting. Salah satu pendekatan terbaik dalam membangun kepercayaan adalah lewat jasa pemasaran yang efektif.

Organisasi pendidikan harus memiliki sistem pengelolaan yang mampu memanfaatkan atribut-atribut yang dianggap penting oleh pasar. Dengan demikian, konsep pemasaran pendidikan yang awalnya berfokus pada produk atau layanan akan berkembang menjadi orientasi yang lebih luas, mengarah pada kebutuhan dan harapan masyarakat. Fenomena tuntutan layanan pendidikan yang semakin kreatif dan kompetitif mencerminkan pergeseran perilaku masyarakat dalam menilai kualitas layanan pendidikan dari masing-masing lembaga²⁰.

Madrasah Ibtidaiyah (MI) sebagai lembaga pendidikan tingkat dasar dalam sistem pendidikan Islam, memiliki peran yang krusial dalam membentuk karakter dan moral generasi muda Muslim. Namun, pada era digital dan globalisasi saat ini, persaingan antar-lembaga pendidikan semakin ketat. Para pengelola Madrasah Ibtidaiyah perlu memahami betul potensi-potensi yang dimilikinya untuk bersaing dalam pasar pendidikan. Salah satu konsep yang perlu dipertimbangkan adalah penggunaan *total product concept* sebagai strategi pemasaran pendidikan. *Total product concept* mencakup aspek-aspek seperti kurikulum, fasilitas, kualitas tenaga pengajar, dan nilai-nilai Islam yang diajarkan²¹.

Tantangan lain yang dihadapi MI adalah perubahan perilaku calon siswa dan orang tua dalam mencari informasi tentang lembaga pendidikan. Internet dan media sosial telah menjadi saluran utama untuk mencari informasi, dan MI

²⁰ Al Amin, "Manajemen Pendidikan Berbasis Kecerdasan Majemuk Terhadap Pengembangan Potensi Peserta Didik Di School Of Human (Soh), Kranggan Bekasi" (Masterthesis, Jakarta : Fitk Uin Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020), <https://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Handle/123456789/51330>.

²¹ Agnes Guenther, B. Eisenbart, Dan A. Dong, "Creativity And Successful Product Concept Selection For Innovation," *International Journal Of Design Creativity And Innovation* 9, No. 1 (2 Januari 2021): 3–19, <https://doi.org/10.1080/21650349.2020.1858970>.

perlu memahami bagaimana menggunakan saluran ini secara efektif untuk mempromosikan diri. Kemampuan finansial siswa dan keluarga juga menjadi faktor krusial. Bagaimana MI menawarkan program beasiswa atau fasilitas pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan ekonomi calon siswa menjadi pertimbangan penting dalam strategi pemasaran²².

Pihak penyelenggara madrasah dituntut untuk terus meningkatkan daya saing secara profesional dengan manajemen yang handal, agar mampu mencetak generasi yang siap mengabdikan dirinya di masyarakat, baik dalam intelektual, keterampilan, maupun spiritual serta tetap mampu memposisikan sekolah tersebut sebagai sekolah yang unggul dan terkemuka di masyarakat²³.

Salah satu upaya untuk mewujudkan peningkatan daya saing madrasah adalah dengan menerapkan *total product concept* (TPC) sebagai strategi pemasaran pendidikan, yaitu suatu konsep yang memandang produk pendidikan sebagai suatu kesatuan yang terdiri dari berbagai elemen, baik elemen yang bersifat fisik maupun non-fisik. Elemen-elemen tersebut saling berkaitan dan saling melengkapi untuk memberikan kepuasan kepada setiap penerima manfaat layanan pendidikan²⁴.

Penerapan *total product concept* yang terdiri dari *generik produk* yaitu produk generik, *expected product* yaitu produk yang diharapkan, *aughmented product* yaitu produk yang ditingkatkan, dan *potensial product* yaitu produk potensial, diharapkan madrasah akan semakin maksimal dalam memberikan layanan terbaik yang sangat memuaskan bagi para penerima manfaat layanan pendidikannya. Di samping itu madrasah akan semakin banyak dikenal, diingat dan memiliki penilaian tersendiri di masyarakat²⁵.

²² Habibur Rahman, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di Smp It Al-Kholis" (Bachelorthesis, Jakarta: Fitk Uin Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020), <https://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Handle/123456789/58482>.

²³ Keri Beckingham, "Building A Brand For Your School", *The Article*, 1st July 2019, <https://Ie-Today.Co.Uk> (Diakses 29 Agustus 2019).

²⁴ Husen Hendriyana, Martiyadi Nurhidayat, Dan Wuri Handayani, "Product Design Strategy Using Nirmana Dwimatra Concept: Implementation In The Learning Process In Product Design Student's Of Fik Telkom University," *Mudra Jurnal Seni Budaya* 37, No. 1 (2022): 119–28.

²⁵ Yudi Yulius, *Pengantar Dasar Strategi Pemasaran Jasa* (Cv Widina Media Utama, 2023), <https://Repository.Penerbitwidina.Com/Publications/563440/>.

Madrasah harus memiliki karakteristik layanan yang membuat orang tua memiliki perhatian dan pertimbangan matang untuk menyekolahkan anaknya di madrasah tersebut, khususnya orang tua yang sudah memiliki rancangan masa depan untuk anaknya. Sebagai contoh, orang tua yang menilai putra-putrinya berbakat di bidang teknologi maka dia akan mencari sekolah yang mampu mendukung dan meningkatkan potensi dari anaknya tersebut dalam bidang teknologi²⁶. Demikian pula orang tua yang menilai bahwa potensi anaknya lebih cenderung pada penguasaan aspek sosial keagamaan, maka akan mencari sekolah yang memiliki peluang lebih banyak dalam mengembangkan aspek sosial dan keagamaan.

Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga memiliki keunikan dan karakteristik masing-masing yang dapat dijadikan kekuatan dalam strategi pemasaran pendidikan. Penerapan *total product concept* yang meliputi produk inti, produk nyata, dan produk tambahan, akan membantu dalam mengembangkan daya tarik dan keunggulan kompetitif setiap madrasah. MIN 3 Purbalingga memiliki keunikan yang sangat menonjol dengan lokasinya yang strategis di pinggir jalan utama. Lokasi ini memberikan aksesibilitas yang sangat mudah bagi masyarakat sekitar dan pengguna jalan. Orang tua yang mempertimbangkan faktor kemudahan akses ketika memilih sekolah untuk anak-anak mereka akan sangat tertarik dengan MIN 3. Keunggulan ini secara otomatis meningkatkan visibilitas sekolah, menjadikannya sebagai media promosi yang efektif tanpa perlu biaya tambahan. Dengan posisinya yang terlihat jelas oleh banyak orang, MIN 3 memiliki kesempatan besar untuk dikenal luas dan diingat oleh masyarakat sekitar. Selain itu, letaknya yang strategis mempermudah sekolah untuk menjalin kemitraan dengan berbagai pihak, seperti toko buku, pusat pendidikan, atau lembaga bimbingan belajar yang berada di sekitar lokasi. Kemitraan ini dapat memperkaya pengalaman belajar siswa dan menyediakan berbagai fasilitas pendukung yang bermanfaat.²⁷

²⁶Edward Sallis, *Total Quality Management In Education*, Third Edition (London: Stylus Publishing Inc, 2002), 29.

²⁷ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 November 2022 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

MI Muhammadiyah Kalikabong memiliki keunikan dalam bentuk kepemimpinan yang turun temurun. Sebagai sekolah yayasan, tradisi ini menciptakan lingkungan sekolah yang berakar kuat pada nilai-nilai keluarga dan keislaman. Kepemimpinan yang konsisten dari generasi ke generasi membangun reputasi yang solid dan meningkatkan kepercayaan serta loyalitas dari masyarakat. Orang tua yang menginginkan pendidikan dengan nilai-nilai keislaman yang stabil dan terjaga cenderung memilih MI Muhammadiyah Kalikabong untuk anak-anak mereka. Stabilitas manajemen yang ditawarkan oleh kepemimpinan turun temurun ini juga berdampak positif pada pengelolaan sekolah dan pengembangan program pendidikan yang berkelanjutan. Dengan reputasi yang telah dibangun, MI Muhammadiyah Kalikabong dapat mempromosikan diri sebagai institusi pendidikan yang terpercaya dan berdedikasi²⁸.

MI Istiqomah Sambas dikenal dengan pendekatan holistik dalam pendidikan agama. Sekolah ini tidak hanya mengajarkan agama secara teori, tetapi juga mempraktikkan ajaran-ajaran Islam dalam kehidupan sehari-hari siswa. Pendekatan holistik ini menjadi daya tarik tersendiri bagi orang tua yang menginginkan pendidikan agama yang menyeluruh dan terintegrasi. Kurikulum yang dirancang untuk membentuk karakter dan moral siswa sesuai dengan ajaran Islam menjadi salah satu keunggulan utama MI Istiqomah Sambas. Selain itu, pendekatan holistik ini sering kali menciptakan komunitas yang erat antara siswa, guru, dan orang tua, yang bisa menjadi kekuatan dalam menarik dan mempertahankan siswa. Komunitas yang kuat ini juga memfasilitasi lingkungan belajar yang kondusif dan harmonis, di mana nilai-nilai keislaman diterapkan secara nyata dalam interaksi sehari-hari.²⁹

MI Ma'arif NU Penaaruban memiliki afiliasi dengan organisasi Islam besar, Nahdlatul Ulama (NU). Afiliasi ini memberikan beberapa keuntungan

²⁸ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 21 November 2022 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁹ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Rabu, 23 November 2022 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

dalam strategi pemasaran pendidikan. Reputasi dan jaringan luas NU dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan sekolah dan program-programnya. Sebagai bagian dari jaringan pendidikan NU, MI Ma'arif NU Penuaruban dapat menjamin kualitas pendidikan yang sesuai dengan standar NU dan mendapatkan dukungan dari organisasi tersebut. Berbagai kegiatan ekstrakurikuler berbasis keagamaan yang didukung oleh NU juga dapat menarik minat orang tua yang ingin anak-anaknya aktif dalam kegiatan keagamaan. Selain itu, afiliasi dengan NU memungkinkan sekolah ini mendapatkan dukungan sumber daya yang lebih baik, baik dalam bentuk tenaga pendidik berkualitas maupun fasilitas pendidikan yang memadai³⁰.

Dalam menerapkan *Total Product Concept*, setiap MI di Purbalingga dapat mengembangkan strategi pemasaran yang mencakup produk inti, produk nyata, dan produk tambahan. Produk inti yang ditawarkan adalah pendidikan berkualitas dengan nilai-nilai Islam yang kuat. Produk nyata mencakup fasilitas pendidikan yang memadai, tenaga pengajar yang kompeten, dan kurikulum yang relevan. Produk tambahan meliputi kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung pengembangan karakter dan bakat siswa, serta layanan tambahan seperti bimbingan konseling dan dukungan akademik. Dengan mengintegrasikan keunikan masing-masing MI dalam strategi pemasaran berdasarkan *Total Product Concept*, setiap madrasah dapat meningkatkan daya tariknya dan memperkuat posisinya dalam persaingan pendidikan di Purbalingga. Berdasarkan pada beberapa fenomena dan urgensi penelitian maka peneliti melakukan penelitian tentang “Strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif total product concept pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga”.

B. Batasan Masalah

Peneliti memberikan batasan dari kata kunci (*keyword*) yang akan menjadi inti pembahasan dalam disertasi ini yaitu strategi pemasaran pendidikan, *total product concept*, dan Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Peneliti juga

³⁰ Wawancara dengan Ibu Mudrikah, S.Pd.I. Pada hari Senin, 21 November 2022 Pukul 14.30 WIB di MI Ma'arif NU Penuaruban.

memberikan batasan penelitian hanya dilakukan di 4 madrasah, yaitu MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas, dan MI Ma'arif NU Penaruban. Batasan ini ditetapkan karena beberapa alasan yang mendasari keputusan tersebut.

Pertama, keterbatasan sumber daya dan waktu menjadi salah satu faktor utama. Penelitian ini harus diselesaikan dalam jangka waktu tertentu dengan sumber daya yang tersedia, sehingga pemilihan empat madrasah dianggap cukup representatif dan memungkinkan peneliti untuk melakukan penelitian secara mendalam. Dengan memilih jumlah yang terbatas, peneliti dapat lebih fokus dalam mengumpulkan dan menganalisis data.

Kedua, keempat madrasah yang dipilih mewakili beragam jenis madrasah berdasarkan latar belakang organisasi yang berbeda, seperti madrasah negeri, Muhammadiyah, dan Nahdlatul Ulama, dan madrasah yang pernah meraih juara 1 Madrasah Ibtidaiyah berprestasi tingkat nasional. Pemilihan ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang strategi pemasaran pendidikan di berbagai tipe lembaga. Dengan demikian, penelitian ini dapat mencakup perspektif yang lebih luas dan relevan.

Selanjutnya, dengan membatasi jumlah madrasah yang diteliti, peneliti dapat lebih fokus dalam memastikan konsistensi dan kualitas data yang diperoleh. Konsistensi dan kualitas data sangat penting untuk analisis yang akurat dan mendalam, serta untuk menarik kesimpulan yang valid dan reliabel.

Akhirnya, batasan ini juga membantu peneliti menjaga skala penelitian tetap terkendali. Dengan skala penelitian yang lebih terfokus, peneliti dapat lebih efektif dalam mengelola dan menganalisis data, serta menghasilkan temuan yang berarti. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam memahami strategi pemasaran pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga serta implikasinya dalam konteks *total product concept*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penerapan strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga ?
2. Bagaimana tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga dalam menerapkan strategi pemasaran pendidikan yang berbasis *total product concept*?
3. Bagaimana dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat?

D. Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilaksanakan pada Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga ini bertujuan:

1. Mendeskripsikan dan menganalisis penerapan strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga.
2. Mendeskripsikan dan menganalisis tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga dalam menerapkan strategi pemasaran pendidikan yang berbasis *total product concept*.
3. Mendeskripsikan dan menganalisis tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga dalam menerapkan strategi pemasaran pendidikan yang berbasis *total product concept*.

E. Manfaat penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan pengaruh yang baik terhadap penelitian dan yang hendak akan diteliti:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian ini, diharapkan bisa memberikan sumbangsih pemikiran yang bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan dengan memberikan konsep tentang strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.
 - b. Memberikan kontribusi dalam hal strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

- c. Berkontribusi dalam ilmu pendidikan secara ilmiah yaitu bagaimana strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Sekolah

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi guru dan kepala madrasah dalam memperkuat strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah. Selain itu juga dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk meningkatkan kualitas madrasah.

b. Bagi Pendidik

Sebagai referensi bagi guru dalam menggunakan strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

c. Bagi Peneliti Lain

Penelitian ini dapat membantu dan melatih peneliti dalam melakukan kajian-kajian ilmiah berdasarkan teori-teori supaya pengetahuan dan wawasan peneliti bisa bertambah serta memotivasi peneliti untuk dapat mengembangkan kemampuan dalam menyusun strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pemahaman terhadap hasil keseluruhan penelitian ini, peneliti menentukan sistematika pembahasan dalam lima bab, setiap bab tersusun secara rinci dan sistematis yang tersusun sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan. Sebagai bagian pendahuluan dalam bagian disertasi ini, diawali dengan menjabarkan latar belakang yang mendasari penelitian ini. Dilanjutkan dengan fokus penelitian yang berupa rumusan permasalahan penelitian, tujuan dari dilaksanakannya penelitian, manfaat yang menjadi harapan dari penelitian ini serta alur atau sistematika dalam penulisan disertasi ini.

Bab II Landasan teori. Bagian ini menguraikan deskripsi konseptual berupa teori-teori yang dapat menjadi acuan dan landasan pembahasan hasil penelitian, yaitu tentang konsep-konsep strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah. Kemudian disajikan penelitian terdahulu yang ada keterkaitannya dengan penelitian ini sebagai dasar untuk memastikan kelayakan dan kebaruan dari penelitian ini. Pada akhir bab ini disajikan kerangka berpikir untuk memberikan gambaran utuh tentang objek yang diteliti di dalam penelitian ini.

Bab III Metode Penelitian. Bagian ini adalah bagian ke-3 dari penyusunan disertasi ini, bagian ini berisi jenis penelitian yang diaplikasikan, kemudian sumber data-data penelitian, yang dilanjutkan menggunakan teknik yang diaplikasikan di dalam mengumpulkan data-data penelitian serta analisisnya. Pada bagian akhir, disajikan teknik-teknik yang diaplikasikan dalam pengecekan keabsahan data yang didapatkan di dalam penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan. Bagian ini membahas tentang hasil penelitian, disajikan data atau temuan yang diperoleh dari lapangan yang meliputi deskripsi lokasi penelitian, hasil penelitian yang membahas tentang berbagai strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Setelah hasil penelitian disajikan, kemudian dilakukan pembahasan, dengan mengklasifikasi serta mendistribusikan temuan hasil penelitian di dalam bab I, setelah itu disejajarkan dengan teori sesuai yang dicantumkan pada bab II, dan memiliki kesesuaian metode penelitian yang diaplikasikan pada bab III. Seluruhnya dipaparkan di pembahasan guna didiskusikan dengan kajian teori.

Bab V Penutupi yang berisi kesiimpulan, implikasi, dan saran. Akhir dari disertasi ini ditutup dengan simpulan, yaitu bagian yang menjawab masalah-masalah di dalam penelitian. Bagian ini juga berisi implikasi serta saran kepada khalayak atau pihak-pihak yang memiliki keterkaitan dengan hasil temuan kajian yang diteliti.

Selanjutnya, pada bagian akhir penelitian ini terdapat daftar pustaka, lampiran pedoman observasi, pedoman wawancara, catatan lapangan hasil

observasi, catatan lapangan hasil wawancara, dokumen pendukung (foto dan dokumen), surat izin dan keterangan pelaksanaan penelitian dan daftar riwayat hidup. Pembuatan sitematika tersebut dibuat sebagai cara agar para pembaca dapat membaca, berpikir dan memahami laporan ini secara runtut dan komperhensif.



BAB II

STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM PERSPEKTIF TOTAL PRODUCT CONCEPT

A. Strategi Pemasaran Pendidikan

1. Pengertian Strategi Pemasaran Pendidikan

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani “*strategos*” yang diartikan suatu usaha mencapai suatu kemenangan dalam suatu peperangan awalnya digunakan dalam lingkungan militer namun istilah strategi digunakan dalam berbagai bidang yang memiliki esensi yang relatif sama³¹.

Aditia Fradio menyatakan bahwa strategi adalah penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang serta adopsi tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapainya³². Suyono Saputra mengartikan strategi sebagai pemilihan aktivitas yang berbeda untuk memberikan keunggulan kompetitif bagi organisasi. Beliau juga menyebutkan bahwa strategi adalah pola-pola tujuan, kebijakan, dan rencana utama serta sasaran-sasaran, yang menentukan sifat dan arah usaha dalam jangka panjang. Beliau mengelompokkan strategi menjadi dua kategori, yaitu *deliberate strategy* (strategi yang direncanakan secara sadar) dan *emergent strategy* (strategi yang muncul dari praktik dan kebiasaan yang terjadi dalam organisasi)³³.

Berdasarkan pengertian di atas dapat dipahami bahwa strategi merupakan rencana yang ditujukan untuk mencapai tujuan tersebut. Beberapa perusahaan mungkin mempunyai tujuan yang sama, tetapi strategi yang digunakan berbeda. Strategi dari segi tujuan, dimana tidak

³¹ Aditia Fradito, Sutiah Sutiah, Dan Mulyadi Mulyadi, “Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah,” *Al-Idarah : Jurnal Kependidikan Islam* 10, No. 1 (23 Juni 2020): 12–22, <https://doi.org/10.24042/Alidarah.V10i1.6203>.

³² Dr Suyono Saputra, *Formulasi Perencanaan Strategis Pada Organisasi Publik: Studi Kasus Pada Kawasan Perdagangan Bebas Dan Ekonomi Khusus Di Indonesia* (Deepublish, 2021), 57.

³³ Silvana Dunggjo, “Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Terhadap Financial Technology-Fintech = Analysis Competitive Advantage Strategy To Fintech (Case On Pt Bpr Hasamitra)” (Masters, Universitas Hasanuddin, 2023), 59, <https://repository.unhas.ac.id/eprint/29863/>.

hanya membuat suatu rencana dari sesuatu yang dilaksanakan. Akan tetapi, strategi lebih menekankan pada aspek penerapan.

Sedangkan definisi pemasaran berdasarkan Ida Mawadah, dkk didefinisikan sebagai suatu keberhasilan pencapaian suatu aktivitas yang berkaitan langsung dengan berputarnya produk maupun pelayanan atas produser kepada pelanggan. Definisi pemasaran yang dikemukakan oleh Ida Mawaddah, dkk mempunyai arti hampir serupa dengan aktivitas penyaluran yang dianggap kalah dalam menanggung fondasi pemasaran, terkhusus pada hal menemukan produk atau pelayanan yang hendak dicapai. Pengertian ini dianggap gagal dalam menunjukkan asas-asas pemasaran dikarenakan definisi pemasaran sebelumnya tak membuktikan aktivitas kerja yang khas ditemukan pada pemasaran³⁴.

Paham manajemen pada bagian pemasaran yang berdasar pada keperluan serta harapan dari pelanggan yang didorong dengan aktivitas pemasaran terstruktur memiliki tujuan supaya menghasilkan kesenangan kepada pelanggan yang diartikan bagai inti dari kesuksesan perusahaan akan tercapainya target yang sudah dipatok merupakan pengerian dari konsep pemasaran. suatu tujuan industri memusatkan bahwasanya kewajiban dasar industri ialah memastikan keinginan serta kebutuhan pasar dengan terpenuhinya keinginan dan kebutuhan pasar tersebut, maka dapat tercapai tingkat pangkat kesenangan yang melampaui pangkat kesenangan yang ditawarkan perusahaan lawan dapat diartikan sebagai konsep pemasaran. Pada dasarnya, kiblat pemasaran berada di keperluan serta harapan pelanggan dan didorong dengan aktivitas pemasaran secara sistematis bertujuan mewujudkan kesenangan pelanggan menjadi dasar tercapainya arah industri. Terdapat empat dasar pada rencana pemasaran, yakni: berorientasi pelanggan, aktivitas pemasaran terstruktur, kesenangan pelanggan, serta arah jangka panjang. Konsep pemasaran menegaskan

³⁴ Ida Mawadah, Zaenudin Mansyur, Dan Muh Azkar, "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Keripik Usus Mardha Desa Badrain Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat," *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 5, No. 5 (1 April 2024): 3766–3775, <https://doi.org/10.47467/Elmal.V5i5.2072>.

bahwa industri wajib menjadi lebih unggul dibandingkan dengan lawan dalam membuat, mempersembahkan dan menmbri pengertian mutu pelanggan pada sasaran pasar yang dipilih ialah kunci dari tercapainya tujuan perusahaan³⁵.

Konsep pemasaran dan penjualan seringkali dianggap sama, namun pada dasarnya konsep tersebut memiliki arti yang berbeda. Harlina Legi menggambarkan perbedaan konsep penjualan dan pemasaran, konsep penjualan terfokus di keinginan penjual sedangkan konsep pemasaran berfokus pada keperluan pembeli. Penjualan bertujuan meindahkan barangnya jadi uang tunai sedangkan pemasaran memiliki pemikiran pelanggan puas melalui sarana barang serta keutuhan golongan barang yang didisambungkan dengan kegiatan membuat, mendistribusi, dan menggunakannya. Perusahaan menggunakan konsep penjualan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan cara meningkatkan program penjualan untuk mencapai target penjualan. Konsep pemasaran berorientasi untuk memenuhi keperluan serta kesenangan pelanggan secara memadai hingga target dengan masa yang lama perusahaan bisa tercapai.

Perbedaan pendekatan yang dilakukan pada konsep penjualan dan pemasaran berbeda. Konsep penjualan menggunakan pendekatan dengan merekomendasikan beragam barang disediakan agar memastikan bakal konsumen supaya bersedia memesan barang direkomendasikan dengan melakukan aktivitas jual serta propaganda secara intens³⁶.

Kegiatan mengamati dulu keperluan serta kesenangan pelanggan dengan diikuti dengan usaha lewat aktivitas berjualan terstruktur merupakan beberapa pendekatan yang digunakan dalam konsep pemasaran. Perbedaan rancangan penjualan dan pemasaran juga dapat dilihat dari aspek pelaksanaanya. Total serta pengelompokan bagian yang terseret pada aktivitas penjualan dan terpaku kepada perseorangan bagian

³⁵ Yulius, *Pengantar Dasar Strategi Pemasaran Jasa*, 87.

³⁶ Dr Harlina Legi Msi S. Sos , S. E., *Manajemen Strategi Pemasaran* (Cendikia Mulia Mandiri, 2024), 115.

penjualan terhitung kepala bagian pemasaran, tenaga penjualan, serta tenaga promosi merupakan kegiatan yang dilaksanakan dalam konsep penjualan. Implementasi rancangan jual beli menyangkutkan semua bagian terdapat di industri. Konsep penjualan serta pemasaran memiliki kelebihan dan kelemahan pada masing-masing konsep. Kelebihan pada konsep penjualan yaitu industri tak akan goyah terhadap terjadinya perubahan pasar, disamping itu kelebihan yang dimiliki rancangan jual beli ialah konsumen mendapatkan kebahagiaan. Sisi negatif dalam rancangan jual ialah konsumen seringkali menyesal diakibatkan barang serta servis yang diperoleh tak sebanding dengan keinginan konsumen. Sisi negative pada rancangan jual beli yaitu memerlukan pergantian perspektif pimpinan industri. Konsep pemasaran digunakan dengan tujuan untuk mengubah paham manajemen pemasaran beda sudah memiliki bukti gagal menghadapi beragam permasalahan yang disebabkan terdapat peralihan karakteristik pasar condong maju. Bertambahnya total warga, bertambahnya minat membeli, meningkat serta membesarnya korelasi, meningkatnya teknologi, serta berubahnya aspek pasar yang lain merupakan alasan terjadinya perubahan ciri-ciri pasar³⁷.

Kotler mengungkapkan defenisi pemasaran dapat dibedakan kedalam makna sosial dan manajerial. Secara sosial, pemasaran adalah suatu proses yang di dalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan produk yang bernilai dengan pihak tertentu. Dengan kata lain, pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.³⁸ Sementara itu secara manajerial pemasaran adalah seni menjual produk dari keseluruhan sistem kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan

³⁷ Mawadah, Mansyur, Dan Azkar, "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Keripik Usus Mardha Desa Badrain Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat," 225.

³⁸ Philip Kotler, *Marketing For Competitiveness* (Bentang Pustaka, 2017), 71.

pembeli maupun pembeli potensial³⁹. Dengan demikian pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.

Konsep pemasaran terdiri di atas 4 pilar yakni pasar sasaran (*target market*), kebutuhan pelanggan (*consumer needs*), pemasaran terpadu (*intergrated marketing*), dan kemampuan menghasilkan laba (*profitability*). Konsep pemasaran mempunyai perspektif dari luar ke dalam. Titik tumpu dan titik awal pemikiran konsep pemasaran adalah mengerti konsumen kemudian bagaimana memenuhi kebutuhan atau keinginan itu dengan upaya pemasaran terpadu agar konsumen puas dalam jangka panjang yang memungkinkan pembelian berulang⁴⁰.

Pemasaran pendidikan merupakan bidang yang mendapatkan perhatian yang signifikan dari para ahli. Pemasaran pendidikan adalah suatu proses kompleks yang melibatkan manajemen pertukaran informasi dan nilai antara lembaga pendidikan dan pemangku kepentingan lainnya. Tujuannya adalah — untuk menciptakan, mengkomunikasikan, mengantarkan, dan meningkatkan nilai pendidikan bagi pelanggan, yang dalam hal ini adalah siswa, orang tua, dan masyarakat luas.

Dr. H. R. Zulkifli Noor menyatakan bahwa pemasaran pendidikan adalah suatu proses sosial dan manajerial. Dalam proses ini, individu dan kelompok berusaha untuk mendapatkan, menciptakan, menawarkan, dan menukar produk pendidikan yang bernilai, dengan imbalan yang memuaskan kedua belah pihak. Ini menunjukkan bahwa pemasaran pendidikan tidak hanya tentang promosi produk pendidikan, tetapi juga tentang menciptakan nilai yang relevan bagi pelanggan⁴¹.

³⁹ “Institutional Repository Uin Syarif Hidayatullah Jakarta: Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di Smp It Al-Kholis,” 218, Diakses 1 Juni 2024, <https://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Handle/123456789/58482>.

⁴⁰ Zulki Zulkifli Noor., *Manajemen Pemasaran Stratejik Dilengkapi Dengan Kasus-Kasus Dalam Bidang Bisnis Dan Sektor Publik Tahun 2016* (Deepublish, 2021), 118.

⁴¹ Kotler, *Marketing For Competitiveness*, 41.

Theodore Levitt menekankan pada penciptaan dan komunikasi nilai kepada pelanggan. Dia mendefinisikan pemasaran pendidikan sebagai serangkaian kegiatan yang bertujuan untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, menghasilkan keuntungan atau imbalan yang memuaskan kedua belah pihak. Levitt melihat pemasaran pendidikan sebagai upaya strategis untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan serta menyampaikannya dengan cara yang paling efektif⁴².

Philip R. Kotler dan Gary Burton, dalam pandangan mereka, menyoroti pentingnya mengelola pertukaran informasi dan nilai antara lembaga pendidikan dan pemangku kepentingan lainnya. Mereka berpendapat bahwa pemasaran pendidikan adalah proses yang dirancang untuk menciptakan, mengkomunikasikan, mengantarkan, dan meningkatkan nilai pendidikan, dengan tujuan akhir mencapai misi dan visi lembaga pendidikan⁴³.

William J. Pride dan O. Ferrell memandang pemasaran pendidikan sebagai kegiatan strategis yang dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk mencapai tujuan pendidikan. Mereka menggarisbawahi bahwa pemasaran pendidikan melibatkan penciptaan dan penyampaian nilai pendidikan kepada berbagai pemangku kepentingan, termasuk siswa dan orang tua, dengan cara yang mendukung tujuan strategis lembaga⁴⁴.

Kotler dan Keller memperluas konsep ini dengan menekankan pada pengelolaan pertukaran informasi dan nilai. Mereka semua menekankan pentingnya proses pemasaran pendidikan dalam menciptakan, mengkomunikasikan, mengantarkan, dan meningkatkan nilai pendidikan bagi pelanggan, yang pada akhirnya bertujuan untuk mencapai tujuan lembaga pendidikan⁴⁵.

⁴² Theodore Levitt, *Marketing Myopia* (Harvard Business Review Press, 2008), 96.

⁴³ Philip Kotler Dkk., *Marketing* (Pearson Higher Education Au, 2015), 32.

⁴⁴ William M. Pride Dan O. C. Ferrell, *Marketing* (Cengage Learning, 2019), 112.

⁴⁵ Philip Kotler Dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management* (Pearson Prentice Hall, 2009),

Dari berbagai pandangan ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemasaran pendidikan adalah sebuah proses yang sangat terstruktur dan berorientasi pada nilai. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai produk dan layanan pendidikan yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan, menarik minat calon siswa, dan meningkatkan jumlah pendaftaran. Selain itu, pemasaran pendidikan bertujuan untuk membangun citra positif bagi lembaga pendidikan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Untuk mencapai tujuan-tujuan ini, lembaga pendidikan dapat melakukan berbagai strategi pemasaran. Salah satunya adalah melalui promosi, yaitu dengan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk dan layanan pendidikan yang mereka tawarkan. Promosi dapat dilakukan melalui berbagai media seperti iklan, media sosial, dan pameran pendidikan. Selain itu, hubungan masyarakat memainkan peran penting dalam membangun hubungan yang baik dengan masyarakat dan pemangku kepentingan lainnya. Ini dapat dilakukan dengan mengadakan berbagai acara, seminar, dan *workshop* yang melibatkan partisipasi aktif dari komunitas⁴⁶.

Kegiatan penjualan juga penting dalam pemasaran pendidikan. Ini mencakup upaya untuk menarik minat calon siswa dan meningkatkan jumlah pendaftaran melalui kegiatan seperti open house, kunjungan sekolah, dan konseling pendidikan. Lebih lanjut, layanan pelanggan yang baik sangat esensial untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Layanan ini dapat mencakup penyediaan informasi yang akurat dan lengkap, pelayanan yang ramah dan sopan, serta penyelesaian keluhan pelanggan dengan cepat dan tepat.

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang efektif, lembaga pendidikan dapat meningkatkan jumlah pendaftar, meningkatkan

⁴⁶ Mesiono Mesiono Dkk., "Manajemen Pendidikan Dasar Dan Pengembangannya Di Sd Negeri 1 Matang Selimeng Langsa," *Jurnal Pendidikan Tambusai* 6, No. 2 (16 Juli 2022): 14471–78, <https://doi.org/10.31004/jptam.v6i2.4721>.

kepuasan pelanggan, dan mencapai tujuan pendidikan yang telah ditetapkan. Pemasaran pendidikan yang efektif tidak hanya membantu dalam menarik dan mempertahankan siswa, tetapi juga dalam membangun reputasi yang kuat dan kredibel bagi lembaga pendidikan itu sendiri.

2. Tujuan dan Karakteristik Pemasaran Pendidikan

Tujuan dan karakteristik pemasaran pendidikan merupakan pokok penting dalam strategi pengembangan dan peningkatan kualitas lembaga pendidikan. Para ahli, telah menggambarkan tujuan-tujuan pemasaran pendidikan yang meliputi penciptaan nilai, peningkatan kesadaran masyarakat, pembangunan hubungan positif, dan pemenuhan kebutuhan pemangku kepentingan dengan cara yang inovatif. Sementara itu, karakteristik-karakteristik khas dari pemasaran pendidikan, seperti ketidakberwujudan, ketidakterpisahan, variabilitas, dan ketidaklestarian, menggambarkan tantangan khusus yang dihadapi oleh lembaga pendidikan dalam memasarkan layanan pendidikan mereka.

Menurut Philip Kotler, tujuan pemasaran pendidikan adalah untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyampaikan nilai-nilai pendidikan kepada pemangku kepentingan agar mereka mau mendaftarkan diri, terlibat, dan mendukung lembaga pendidikan. Hal ini menekankan pentingnya membangun hubungan yang kuat dengan masyarakat dan mempromosikan nilai-nilai pendidikan secara efektif⁴⁷.

William J. Bennett menyoroti tujuan pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang peran penting pendidikan dalam pembangunan bangsa, mempromosikan program dan layanan pendidikan yang berkualitas, serta menarik sumber daya untuk mendukung pendidikan⁴⁸. Hal ini menegaskan peran strategis pemasaran dalam membangun dukungan publik dan mendapatkan sumber daya yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

⁴⁷ Kotler, *Marketing For Competitiveness*, 56.

⁴⁸ William J. Bennett, *The Book Of Man: Readings On The Path To Manhood* (Thomas Nelson, 2013), 93.

Erina Alimin memperluas pandangan dengan menekankan pentingnya membangun dan memelihara hubungan yang positif dengan pemangku kepentingan, meningkatkan citra dan reputasi lembaga pendidikan, serta mencapai keunggulan kompetitif di pasar pendidikan. Ini menunjukkan bahwa pemasaran pendidikan tidak hanya tentang promosi, tetapi juga tentang membangun reputasi yang kuat dan menciptakan diferensiasi di pasar. Beliau menekankan pentingnya memenuhi kebutuhan dan keinginan pemangku kepentingan dengan cara yang inovatif dan menguntungkan. Hal ini menekankan perlunya lembaga pendidikan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan menciptakan nilai tambah yang unik untuk memenuhi ekspektasi pelanggan⁴⁹.

Sementara itu David wijaya mengatakan tujuan dari pemasaran pendidikan adalah untuk membangun sekolah yang akan mendorong karyawan yang berkualitas untuk bekerja, orang tua menyekolahkan anaknya, dan dukungan masyarakat. Jika sekolah mampu memenuhi atau melampaui harapan kelompok, hal ini akan tercapai⁵⁰.

Selain itu, karena ada perbedaan nilai antara pesaing, tujuan pemasaran adalah membuat produk yang kompetitif bagi bisnis atau institusi. Institusi pendidikan bertujuan untuk mencapai kepuasan pelanggan yang maksimal sejalan dengan tujuan pemasaran mereka. Berikut ini adalah lima faktor terpenting yang mempengaruhi kualitas layanan pendidikan menurut M Munir⁵¹:

- a) Keandalan (*reability*)
- b) Daya tangkap (*responsiveness*)
- c) Kepastian (*assurance*)
- d) Empaty
- e) Berwujud (*tangible*)

⁴⁹ Erina Alimin Dkk., *Manajemen Pemasaran: Kajian Pengantar Di Era Bisnis Modern* (Seval Literindo Kreasi, 2022), 101.

⁵⁰ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), H.17.

⁵¹ Mmunir, *Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Kualitas Peserta Didik*

Masrokan Mutohar mengklaim bahwa tujuan pemasaran pendidikan di lembaga pendidikan adalah untuk memproyeksikan citra positif dari lembaga tersebut dan membangkitkan minat sejumlah calon siswa. Untuk lembaga pendidikan harus mampu mengembangkan berbagai strategi dalam memasarkan pendidikan⁵².

Sementara itu, karakteristik-karakteristik pemasaran pendidikan seperti ketidakberwujudan, ketidakpisahan, variabilitas, dan ketidaklestarian, menunjukkan kompleksitas dan tantangan yang dihadapi oleh lembaga pendidikan dalam memasarkan layanan pendidikan mereka. Intangibilitas jasa pendidikan membuat komunikasi nilai-nilai pendidikan menjadi lebih menantang, sementara ketidakpisahan dan variabilitas menekankan pentingnya kualitas interaksi antara guru dan siswa serta konsistensi dalam penyediaan layanan pendidikan. Di sisi lain, ketidaklestarian jasa pendidikan menuntut lembaga pendidikan untuk selalu berinovasi dan berusaha memenuhi permintaan pasar yang selalu berubah.

Selain itu, aspek-aspek seperti etika, keadilan, dan keberagaman juga diangkat oleh para ahli sebagai elemen penting dalam pemasaran pendidikan. Pemasaran pendidikan yang berhasil harus dilakukan secara etis dan bertanggung jawab, serta dapat menjangkau semua lapisan masyarakat dan menghargai keberagaman budaya serta kebutuhan belajar siswa. Dengan memahami tujuan dan karakteristik pemasaran pendidikan secara komprehensif, lembaga pendidikan dapat merancang strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan citra, menarik minat calon siswa, dan memenuhi kebutuhan pendidikan masyarakat secara holistik.

3. Inovasi dan Strategi Pemasaran Pendidikan

Dalam era yang terus berkembang dengan cepat, dunia pendidikan tidak luput dari tantangan untuk tetap relevan dan menarik bagi siswa

⁵² Prim Masrokan Mutohar, *Manajemen Mutu Sekolah*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2020), H.216.

potensial. Demi mengatasi tantangan ini, para ahli telah mengemukakan berbagai teori inovatif dan strategi pemasaran pendidikan yang terbaru. Dalam menghadapi era digital dan dinamika pasar yang terus berubah, pendekatan-pendekatan ini menawarkan pandangan baru tentang bagaimana lembaga pendidikan dapat meningkatkan daya tarik mereka, memperluas jangkauan pemasaran, dan memperkuat hubungan dengan pemangku kepentingan.

Salah satu pendekatan yang mendapatkan perhatian adalah konsep pemasaran pendidikan berbasis data. Matthew W. Krehbiel menggarisbawahi pentingnya memanfaatkan data dan analitik dalam membuat keputusan pemasaran yang lebih efektif. Dengan memanfaatkan data, lembaga pendidikan dapat memahami minat siswa, mengukur kinerja kampanye pemasaran, dan menyajikan pesan yang dipersonalisasi untuk meningkatkan keterlibatan siswa⁵³.

Sementara itu, konsep pemasaran pendidikan yang terpersonalisasi menekankan pentingnya menyajikan pesan pemasaran yang disesuaikan dengan kebutuhan individu siswa. Siska Kurnia Putri dalam penelitiannya memandang bahwa dengan memanfaatkan data siswa, lembaga pendidikan dapat membuat profil yang dipersonalisasi untuk menargetkan pesan yang relevan dan menarik bagi setiap siswa potensial. Ini menciptakan pengalaman pemasaran yang lebih mendalam dan bermakna bagi calon siswa⁵⁴.

Tidak kalah pentingnya adalah pendekatan pemasaran pendidikan berpengalaman yang menekankan pentingnya memberikan pengalaman langsung kepada siswa potensial melalui berbagai kegiatan seperti acara,

⁵³ Keith Krehbiel, *Information And Legislative Organization* (University Of Michigan Press, 1992), <https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=Aqxsq1rpjuoc&oi=fnd&pg=pa1&dq=Matthew+W.+Krehbiel+&ots=Sqpnlxvld&sig=Fkkzrhfg3olove6pulw87s7bi0>.

⁵⁴ Siska Kurnia Putri, Agus Gunawan, Dan Anis Zohriah, "Analisis Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Pelanggan Pendidikan Di Ma Nurul Huda Baros," *Innovative: Journal Of Social Science Research* 3, No. 5 (14 Oktober 2023): 2822–35, <https://doi.org/10.31004/Innovative.V3i5.5036>.

webinar, dan tur sekolah. Dengan merasakan atmosfer pendidikan yang ditawarkan secara langsung, siswa memiliki kesempatan untuk memahami lebih dalam nilai-nilai dan keunggulan yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan.

Pentingnya pemasaran pendidikan berbasis konten. Mereka menekankan bahwa dengan fokus pada pembuatan dan berbagi konten yang berharga dan informatif, lembaga pendidikan dapat menarik perhatian siswa potensial dan memperkuat citra merek mereka sebagai sumber informasi yang berharga. Konten-konten ini, seperti blog, infografis, dan video, tidak hanya menarik perhatian, tetapi juga memberikan nilai tambah bagi calon siswa⁵⁵.

Di samping itu, dalam era digital yang didominasi oleh media sosial, konsep pemasaran pendidikan media sosial menjadi semakin penting. Dengan menggunakan platform media sosial, lembaga pendidikan dapat menjangkau dan terlibat langsung dengan siswa potensial, memperluas jangkauan pemasaran mereka, dan membangun komunitas online yang berinteraksi⁵⁶.

Melalui penerapan berbagai strategi inovatif ini, lembaga pendidikan dapat membentuk citra yang kuat, meningkatkan daya tarik mereka bagi siswa potensial, dan memperkuat hubungan dengan pemangku kepentingan. Dengan terus memperbarui dan menyesuaikan strategi pemasaran mereka sesuai dengan perkembangan teknologi dan tren pasar, lembaga pendidikan dapat tetap menjadi pilihan utama dalam persaingan di pasar pendidikan yang semakin kompetitif.

Inovasi dan strategi pemasaran pendidikan adalah elemen penting dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan minat siswa di lembaga pendidikan. Berikut adalah beberapa contoh inovasi dan strategi

⁵⁵ Alfiza Kharisma Putri Dkk., "Pengembangan Media Articulate Storyline Untuk Meningkatkan Minat Belajar Siswa Pada Muatan Pelajaran Ipa Kelas V Sd," *Jurnal Pendidikan Dasar Dan Sosial Humaniora* 2, No. 6 (29 April 2023): 857–66.

⁵⁶ Moh Arif, "Manajemen Madrasah Dalam Upaya Peningkatan Mutu Pendidikan Islam," *Epistemé: Jurnal Pengembangan Ilmu Keislaman* 8, No. 2 (11 Desember 2013): 415–38, <https://doi.org/10.21274/Epis.2013.8.2.415-438>.

pemasaran pendidikan yang telah dilakukan oleh beberapa lembaga pendidikan:

a) Inovasi Pengembangan Sekolah dan Peningkatan Kualitas Pelayanan

Inovasi ini dilakukan antara lain melalui peningkatan kualitas akademik, menambah fasilitas, menambah menu/produk sekolah, mengadakan promosi, dan mendesain penampilan. Tim ini terdiri dari dua, yaitu tim inti dan tim pendukung di bawah koordinasi Waka bidang humas.

b) Strategi Pemasaran Pendidikan

Strategi pemasaran pendidikan diadopsi dari dunia bisnis dan berfokus pada kepuasan konsumen. Istilah marketing terfokus pada sisi kepuasan konsumen dengan memakai dasar pemikiran yang logis, jika konsumennya tidak puas, berarti marketingnya gagal. Dengan kata lain, jika lembaga pendidikan yang memproses jasa pendidikan tidak mampu memuaskan pengguna dari pendidikan sesuai dengan kebutuhan pasar, maka lembaga pendidikan tersebut tidak dapat mempertahankan eksistensinya.

c) Analisis Pasar

Analisis pasar merupakan cara untuk melihat peluang pasar. Melalui analisis pasar lembaga pendidikan akan mengetahui sejumlah informasi siapa yang akan jadi pelanggan, apa yang dibutuhkan stakeholder, dan faktor-faktor yang mempengaruhi strateginya sepanjang waktu dikarenakan adanya perubahan persaingan, biaya dan karakteristik kebutuhan pihak terkait.

d) Produk Jasa Berupa Reputasi yang Bagus

Hasil penelitian tentang strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat siswa baru menunjukkan bahwa produk jasa berupa reputasi yang bagus, program kegiatan akademik non akademik, dan fasilitas yang memadai adalah faktor-faktor yang penting dalam meningkatkan minat siswa.

e) Pemasaran Strategi Jasa Pendidikan

Pemasaran strategi jasa pendidikan membutuhkan penggunaan seluruh pola pikir yang berbeda, yang mampu melihat aktivitas sekolah berdasarkan kebutuhan pelanggan jasa pendidikan. Pada akhirnya hasil dari suatu pendidikan yang berupa sumber daya manusia dapat digunakan untuk kebutuhan masyarakat di dalam dan di luar pendidikan itu sendiri. Dalam sintesis, inovasi dan strategi pemasaran pendidikan penting untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan minat siswa di lembaga pendidikan. Strategi pemasaran pendidikan yang tepat dapat meningkatkan minat calon konsumen dan meningkatkan kualitas pelayanan. Analisis pasar dan pengembangan produk jasa yang sesuai dengan kebutuhan pasar juga sangat penting dalam strategi pemasaran pendidikan⁵⁷.

Melalui penerapan berbagai strategi inovatif ini, lembaga pendidikan dapat membentuk citra yang kuat, meningkatkan daya tarik mereka bagi siswa potensial, dan memperkuat hubungan dengan pemangku kepentingan. Dengan terus memperbarui dan menyesuaikan strategi pemasaran mereka sesuai dengan perkembangan teknologi dan tren pasar, lembaga pendidikan dapat tetap menjadi pilihan utama dalam persaingan di pasar pendidikan yang semakin kompetitif.

4. Kepuasan Pengguna Jasa Layanan Pendidikan

Kepuasan pelanggan pendidikan adalah suatu konsep yang sangat penting dalam dunia pendidikan. Kepuasan pelanggan dalam konteks pendidikan merujuk pada tingkat kepuasan siswa atau orang tua siswa terhadap layanan pendidikan yang diterima mereka. Kepuasan ini dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kualitas layanan, kualitas fasilitas, keandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati yang diberikan oleh lembaga pendidikan⁵⁸. Dalam beberapa penelitian, kualitas layanan

⁵⁷ Muhammad Rizqi Amaluddin, "Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Animo Masyarakat Di Smp It As-Sajadah Pekanbaru" (Masters, Uin Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2023), <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/64128/>.

⁵⁸ Iffah Afidah Dan Asep Kurniawan, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat," *Jm-Tbi: Jurnal Manajemen Dan Tarbiyatul Islam*, 2020, 12–19.

pendidikan yang memuaskan ditemukan memiliki hubungan yang signifikan dengan kepuasan siswa. Hal ini menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti bukti fisik, empati, keandalan, daya tanggap, dan jaminan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan siswa. Kualitas layanan pendidikan yang memuaskan memiliki hubungan yang signifikan dengan kepuasan orang tua siswa. Kenyataan ini menunjukkan bahwa kualitas layanan yang diberikan oleh lembaga pendidikan, seperti *tangible*, *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, dan *empathy*, memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan orang tua siswa. Dalam beberapa penelitian, kepuasan pelanggan pendidikan juga ditemukan memiliki hubungan dengan loyalitas orang tua siswa terhadap lembaga pendidikan. Kepuasan pelanggan pendidikan sangat penting dalam meningkatkan kualitas pendidikan dan meningkatkan loyalitas orang tua siswa terhadap lembaga pendidikan⁵⁹. Oleh karena itu, lembaga pendidikan harus berfokus pada memberikan layanan pendidikan yang memuaskan, termasuk kualitas fasilitas, keandalan, daya tanggap, jaminan, dan empati, untuk meningkatkan kepuasan siswa dan orang tua siswa serta meningkatkan loyalitas mereka terhadap lembaga pendidikan

Kepuasan pengguna jasa layanan pendidikan memberikan pandangan yang komprehensif tentang faktor-faktor yang memengaruhi kepuasan pengguna. Salah satu model yang banyak digunakan adalah Model SERVQUAL. Model ini mengidentifikasi lima dimensi kualitas layanan yang menjadi fokus dalam mengukur kepuasan pengguna: keandalan, responsivitas, keyakinan, empati, dan bukti fisik. Dimensi-dimensi ini memperhitungkan aspek-aspek kritis dalam pengalaman pengguna, mulai dari kehandalan pelayanan hingga interaksi interpersonal dengan penyedia layanan. Pada tahun 2000, model SERVQUAL mengalami pengembangan dengan penambahan tiga dimensi baru yaitu kredibilitas, keamanan, dan

⁵⁹ Ali Nurhadi Dan Atiqullah Atiqullah, *Manajemen Pemasaran Pendidikan Kelas Internasional Di Pesantren* (Kuningan, Jawa Barat: Goresan Pena, 2020), [Http://Repository.Iainmadura.Ac.Id/283/](http://Repository.Iainmadura.Ac.Id/283/).

aksesibilitas. Penambahan ini memperluas cakupan penilaian terhadap kualitas layanan, termasuk kepercayaan pengguna terhadap penyedia layanan, rasa aman selama menggunakan layanan, dan kemudahan akses terhadap layanan tersebut. Ini mencerminkan perubahan dalam kebutuhan dan harapan pengguna terhadap layanan pendidikan⁶⁰.

Selain pendekatan yang berfokus pada aspek-aspek konkret dari layanan, ada juga model seperti *Emotional Customer Satisfaction Index* (ECSI) yang menekankan pada aspek emosional dari kepuasan pengguna. Model ini mengukur kepuasan pengguna berdasarkan perasaan mereka setelah menggunakan layanan, yang mencakup aspek-aspek seperti kebahagiaan, kepuasan, dan kenyamanan. Pendekatan ini menyoroti pentingnya memahami dan merespons aspek-aspek emosional dari pengalaman pengguna dalam menilai kepuasan mereka terhadap layanan pendidikan⁶¹.

Nia Budi Puspitasari mengatakan bahwa model Kano yang dikembangkan pada tahun 1980, juga memberikan kontribusi penting dalam memahami kepuasan pengguna. Model ini membedakan atribut layanan menjadi beberapa kategori, termasuk atribut yang harus dimiliki, kinerja satu dimensi, menyenangkan, dan tidak memuaskan. Dengan memahami perbedaan ini, penyedia layanan dapat lebih memprioritaskan upaya mereka dalam meningkatkan kualitas layanan dan memenuhi harapan pengguna⁶².

Pada tahun 2004, model SERVQUAL mengalami perkembangan lebih lanjut dengan penggabungan unsur-unsur dari model-model

⁶⁰ Nurholifatu Masruroh Dan Wisudani Rahmaningtyas, "Penggunaan Model Servqual Untuk Menyelidik Kualitas Pelayanan," *Economic Education Analysis Journal* 9, No. 2 (15 Juli 2020): 666–78, <https://doi.org/10.15294/eeaj.v9i2.39481>.

⁶¹ Bill Chitty, Steven Ward, Dan Christina Chua, "An Application Of The Ecsi Model As A Predictor Of Satisfaction And Loyalty For Backpacker Hostels," *Marketing Intelligence & Planning* 25, No. 6 (1 Januari 2007): 563–80, <https://doi.org/10.1108/02634500710819941>.

⁶² Nia Budi Puspitasari, Hery Suliantoro, Dan Laila Kusumawardhani, "Analisis Kualitas Pelayanan Dengan Menggunakan Integrasi Importance Performance Analysis (Ipa) Dan Model Kano (Studi Kasus Di Pt. Perusahaan Air Minum Lyonnaise Jaya Jakarta)," *J@Ti Undip: Jurnal Teknik Industri* 5, No. 3 (2010): 185–98, <https://doi.org/10.12777/jati.5.3.185-198>.

sebelumnya serta model Kano. Model ini mengidentifikasi sembilan dimensi kualitas layanan yang lebih luas, termasuk aspek-aspek baru seperti kredibilitas, keamanan, aksesibilitas, dan kepuasan emosional. Moh Rofiki, Lukman Sholeh, dan Abdul Rozaq Akbar mengatakan bahwa dengan pendekatan yang lebih holistik, model ini mencoba untuk mencakup semua aspek penting yang memengaruhi kepuasan pengguna terhadap layanan pendidikan⁶³.

Dari kesimpulan ini, kita dapat melihat bahwa kepuasan pengguna jasa layanan pendidikan dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik yang bersifat konkret maupun emosional. Model-model yang dikembangkan oleh para ahli memberikan kerangka kerja yang berguna dalam mengukur dan memahami kepuasan pengguna, yang pada gilirannya dapat membantu penyedia layanan dalam meningkatkan kualitas layanan dan memenuhi harapan pengguna dengan lebih baik. Dalam menghadapi tantangan dan persaingan di pasar layanan pendidikan yang semakin kompleks, pemahaman yang mendalam tentang kepuasan pengguna merupakan aset yang sangat berharga bagi lembaga pendidikan.

B. Konsep Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran berasal dari kata pasar. Pasar yang dimaksud di sini bukanlah dalam pengertian konkret, tetapi lebih ditujukan pada pengertian abstrak. Pemasaran telah didefinisikan dengan berbagai cara yang berbeda oleh para pakar pemasaran. Philip Kotler dalam buku “Manajemen Pemasaran” memberikan definisi sebagai berikut. “Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu-individu dan kelompok-kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran produk-produk yang bernilai”. Definisi pemasaran di atas berpijak pada konsep inti, yaitu

⁶³ Moh Rofiki, Lukman Sholeh, Dan Abdul Rozaq Akbar, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Menengah Atas Di Era New Normal,” *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan* 3, No. 6 (2021): 4057–65.

kebutuhan, keinginan, dan permintaan; produk, nilai yang berhubungan dengan biaya dan kepuasan; pertukaran dan transaksi; serta hubungan pasar, pemasar, dan pemasaran⁶⁴.

Pemasaran adalah landasan strategis bagi setiap organisasi dalam menciptakan nilai, memenuhi kebutuhan, dan membangun hubungan dengan pelanggan serta masyarakat luas. Menurut Uswatun Chasanah pemasaran bukan hanya sekadar fungsi organisasi, tetapi juga serangkaian proses yang mencakup penciptaan, komunikasi, dan pengiriman nilai kepada berbagai pemangku kepentingan⁶⁵.

Filosofi yang diusung oleh para ahli seperti Philip Kotler dan Keller menekankan bahwa pemasaran adalah proses dinamis yang berlangsung dalam konteks sosial dan ekonomi, di mana individu dan kelompok bertukar produk dan nilai untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan. Dalam pandangan ini, pemasaran tidak hanya tentang menjual produk, tetapi juga tentang membangun relasi dan memahami pasar secara lebih dalam⁶⁶.

Namun, pemasaran tidak stagnan. Dalam era digital dan respons terhadap isu-isu sosial dan lingkungan, konsep pemasaran terus berkembang. Teori-teori terbaru seperti pemasaran berkelanjutan menekankan pentingnya mengintegrasikan aspek keberlanjutan dalam strategi pemasaran, sementara pemasaran digital menyoroti peran teknologi digital dalam menjangkau dan berinteraksi dengan pelanggan di era digital ini.

Selain itu, pemasaran pengalaman menyoroti pentingnya menciptakan pengalaman yang mendalam dan bermakna bagi pelanggan, sementara pemasaran konten menekankan pada kebutuhan untuk menciptakan dan mendistribusikan konten yang relevan dan bermanfaat. Terakhir,

⁶⁴ Kotler, *Marketing For Competitiveness*, 76.

⁶⁵ Uswatun Khasanah, "Berfikir Kreatif Dan Menerapkan Manajemen Pemasaran Perbankan Syariah," *Osf Preprints* (Center For Open Science, 17 Juni 2022), <https://econpapers.repec.org/paper/osfosfxxx/djsb3.htm>.

⁶⁶ Kotler, *Marketing For Competitiveness*, 98.

pemasaran hubungan menempatkan fokus pada pembangunan hubungan jangka panjang dengan pelanggan, yang berarti lebih dari sekadar transaksi, tetapi juga melibatkan aspek-aspek seperti kepercayaan dan loyalitas⁶⁷.

Dalam keseluruhan, konsep pemasaran merupakan fondasi yang dinamis dan luas, yang terus berkembang sesuai dengan perkembangan zaman dan kebutuhan pasar. Melalui pemahaman yang mendalam terhadap berbagai teori dan praktik pemasaran, organisasi dapat membangun strategi yang efektif untuk mencapai tujuan bisnis mereka dan mempertahankan relevansi dalam lingkungan yang terus berubah.

2. Manajemen Pemasaran

Dalam ranah manajemen pemasaran, para ahli telah mengajukan sejumlah teori terbaru yang mencerminkan dinamika pasar dan perkembangan teknologi. Beberapa gambaran komprehensif tentang beberapa teori terkemuka dalam manajemen pemasaran adalah pertama, pemasaran berpusat pada pelanggan menyoroti pentingnya memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan secara mendalam. Dalam konteks ini, perusahaan tidak hanya fokus pada penjualan produk atau layanan, tetapi juga pada membangun hubungan jangka panjang yang berkelanjutan dengan pelanggan⁶⁸.

Kedua, pemasaran digital telah menjadi landasan bagi banyak strategi pemasaran modern. Dengan memanfaatkan teknologi digital seperti media sosial, mesin pencari, dan email, perusahaan dapat mencapai dan berinteraksi dengan pelanggan potensial secara lebih efisien dan efektif. Kemudian, pemasaran konten menjadi fokus utama bagi banyak perusahaan dalam menciptakan dan mendistribusikan konten yang bernilai bagi audiens mereka. Melalui artikel blog, video, dan infografis,

⁶⁷ Yonatan Gräber, Paz Nativ, Dan Ori Lahav, "A Pre-Treatment Concept For Increasing The Recovery Ratio Of Coastline Bwro Plants, While Providing Mg²⁺ In The Product Water," *Desalination* 515 (2021): 115202.

⁶⁸ Muhammad Iqbal, Saipul Annur, Dan Rabial Kanada, "Strategi Pemasaran Pendidikan Interaktif Di Sd It Al Bukhori School Banyuasin," *El-Idare: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 10, No. 1 (2024): 91–98.

perusahaan dapat membangun kepercayaan dan koneksi dengan pelanggan mereka.

Selanjutnya, pemasaran influencer telah menjadi strategi yang populer dalam mencapai khalayak yang lebih luas. Dengan bekerja sama dengan influencer yang memiliki pengikut yang besar di media sosial, perusahaan dapat meningkatkan eksposur merek mereka dan memperluas jangkauan pasar mereka. Pemasaran personalisasi menempatkan fokus pada penggunaan data pelanggan untuk menyampaikan pesan dan penawaran yang disesuaikan dengan preferensi individu. Hal ini dapat meningkatkan tingkat respons dan keterlibatan pelanggan terhadap kampanye pemasaran. Pemasaran berkelanjutan menekankan pentingnya tanggung jawab sosial dan lingkungan dalam praktik bisnis. Dengan memperhatikan isu-isu lingkungan dan sosial, perusahaan dapat menarik pelanggan yang semakin peduli dengan dampak sosial dan lingkungan dari kegiatan bisnis mereka. Pemasaran otomatisasi menggunakan teknologi untuk mengotomatiskan tugas-tugas pemasaran yang berulang, seperti email marketing dan media sosial. Ini membantu perusahaan menghemat waktu dan sumber daya, sambil meningkatkan efisiensi kampanye pemasaran mereka⁶⁹.

Selanjutnya, pemasaran berbasis data mengandalkan analisis data pelanggan untuk membuat keputusan pemasaran yang lebih tepat. Dengan memahami perilaku pelanggan dan tren pasar melalui data, perusahaan dapat mengoptimalkan strategi pemasaran mereka untuk mencapai hasil yang lebih baik. Pemasaran pengalaman menempatkan pengalaman pelanggan sebagai fokus utama dalam upaya pemasaran. Melalui acara, demonstrasi produk, dan interaksi langsung, perusahaan dapat menciptakan pengalaman yang berkesan dan meningkatkan koneksi emosional dengan pelanggan. Terakhir, pemasaran *omnichannel* mengintegrasikan berbagai saluran pemasaran untuk menciptakan

⁶⁹ Nisaul Jannah, Nurhayati Nurhayati, Dan Naimah Naimah, "Manajemen Pemasaran Lembaga Paud Pada Masa Pandemi Covid-19," *Kindergarten: Journal Of Islamic Early Childhood Education* 4, No. 2 (30 November 2021): 223–34, <https://doi.org/10.24014/Kjiece.V4i2.12906>.

pengalaman pelanggan yang mulus dan konsisten. Dengan memungkinkan pelanggan berinteraksi dengan perusahaan melalui berbagai saluran, perusahaan dapat meningkatkan keterlibatan dan loyalitas pelanggan⁷⁰.

Pengertian manajemen pemasaran dalam pendidikan adalah proses yang berfokus pada pengelolaan dan pengembangan strategi pemasaran untuk meningkatkan kualitas jasa pendidikan yang diberikan oleh lembaga pendidikan. Manajemen pemasaran pendidikan melibatkan berbagai aspek, seperti perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian, untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dalam meningkatkan kualitas jasa pendidikan dan meningkatkan citra lembaga pendidikan di mata masyarakat. Dalam manajemen pemasaran pendidikan, lembaga pendidikan harus memahami dirinya sendiri sebagai manajer atau pimpinan, serta kemampuan dan kecakapan yang dimilikinya, serta strategi yang digunakan untuk mempercepat proses pelaksanaan pencapaian tujuan tersebut.

Manajemen pemasaran pendidikan juga melibatkan pengembangan citra positif lembaga pendidikan melalui berbagai cara, seperti memberikan motivasi belajar terhadap siswa, meningkatkan kualitas jasa atau pelajaran yang diberikan oleh guru, serta penampilan dan penguasaan bahan dari guru. Pengertian manajemen pemasaran pendidikan juga melibatkan konsep pemasaran jasa pendidikan yang berorientasi pada konsumen.

Pada pemasaran jasa pendidikan, lembaga pendidikan harus menentukan produk seperti apa yang akan diberikan kepada pelanggan, produk yang memiliki nilai lebih di bandingkan dengan sekolah lain pada umumnya. Pendidikan adalah produk jasa yang dihasilkan dari lembaga pendidikan yang bersifat nonprofit atau bisa profit, sehingga hasil dari proses pendidikan tidak langsung dalam bentuk fisik. Dalam hal ini,

⁷⁰ Arsela Yulika Iis, "Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik Dimasa Pandemi Covid-19 Di Mts Pemnu Talang Padang" (Diploma, Uin Raden Intan Lampung, 2022), [Http://Repository.Radenintan.Ac.Id/19967/](http://Repository.Radenintan.Ac.Id/19967/).

lembaga pendidikan harus mempertahankan siswa yang memiliki potensial dan meningkatkan kualitas jasa pendidikan untuk meningkatkan citra lembaga pendidikan di mata masyarakat

3. Aspek-aspek pemasaran

Teori-teori yang dikemukakan oleh para ahli tentang aspek-aspek pemasaran memberikan landasan yang kuat bagi praktisi pemasaran untuk merancang strategi yang efektif. Berikut adalah beberapa teori terkenal yang membahas berbagai aspek pemasaran:

a. Konsep pemasaran Kotler

Philip Kotler mengidentifikasi aktivitas pemasaran sebagai pertukaran barang dan jasa. Dia juga menyoroti tujuh fungsi dasar pemasaran, mulai dari penelitian pemasaran hingga layanan pelanggan, yang menjadi landasan bagi aktivitas pemasaran modern⁷¹.

b. Bauran pemasaran McCarthy (*Marketing Mix*)

E. Jerome McCarthy mengembangkan konsep bauran pemasaran yang terdiri dari empat elemen kunci: produk, harga, tempat, dan promosi. Konsep ini membantu dalam merencanakan dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang efektif⁷².

c. Konsep Nilai Pelanggan Zeithaml

Valarie A. Zeithaml menekankan pentingnya nilai pelanggan, yang merupakan perbandingan antara manfaat yang diterima oleh pelanggan dengan biaya yang dikeluarkan. Melalui lima dimensi nilai pelanggan, pemasar dapat memahami dan meningkatkan kepuasan pelanggan⁷³.

d. Konsep STP Kotler

⁷¹ Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Dan Iwan Setiawan, *Marketing 6.0: The Future Is Immersive* (John Wiley & Sons, 2023).

⁷² Edmund Jerome Mccarthy, Stanley J. Shapiro, Dan William D. Perreault, *Basic Marketing* (Irwin-Dorsey Ontario, 1979), <https://search.proquest.com/openview/85e357bb318253231be1c5c6a150173e/1?pq-origsite=g scholar&cbl=1816480>.

⁷³ Valarie A. Zeithaml, "Consumer Perceptions Of Price, Quality, And Value: A Means-End Model And Synthesis Of Evidence," *Journal Of Marketing* 52, No. 3 (Juli 1988): 2–22, <https://doi.org/10.1177/002224298805200302>.

Philip Kotler memperkenalkan konsep segmentasi, targeting, dan positioning (STP) untuk menjangkau konsumen yang tepat. Dengan memahami perbedaan kebutuhan dan preferensi pelanggan, perusahaan dapat mengarahkan upaya pemasaran mereka secara lebih efektif⁷⁴.

e. Konsep 4P, 7P Kotler

Kotler juga memperkenalkan konsep 4P dan 7P, yang merupakan ekstensi dari bauran pemasaran, dengan menambahkan elemen-elemen seperti orang-orang, proses, dan bukti fisik. Konsep ini memperluas pemahaman tentang pemasaran untuk mencakup aspek-aspek seperti pengalaman pelanggan dan proses bisnis⁷⁵.

f. Konsep pemasaran digital

Pemasaran digital mengacu pada penggunaan internet dan teknologi digital untuk mencapai dan terlibat dengan pelanggan. Ini termasuk berbagai strategi seperti SEO, SMM, *email marketing*, dan *content marketing*, yang semuanya bertujuan untuk meningkatkan visibilitas dan keterlibatan merek di dunia digital⁷⁶.

Aspek-aspek pemasaran pendidikan meliputi strategi-strategi yang digunakan dalam proses pemasaran pendidikan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas pendidikan. Berikut adalah beberapa aspek yang penting dalam pemasaran pendidikan:

a. *Product* (Produk)

Produk dalam konteks pemasaran pendidikan meliputi segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar, seperti program pendidikan, fasilitas, dan jasa pendidikan. Tujuan utama adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar, menciptakan produk yang memuaskan konsumen, serta memperoleh keuntungan untuk perusahaan.

⁷⁴ Kotler Dkk., *Marketing*, 78.

⁷⁵ Kotler, *Marketing For Competitiveness*, 115.

⁷⁶ Khasanah, "Berfikir Kreatif Dan Menerapkan Manajemen Pemasaran Perbankan Syariah."

b. *Price* (Harga)

Harga dalam pemasaran pendidikan berarti biaya yang harus dikeluarkan oleh individu untuk memperoleh pendidikan. Harga yang tepat dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam memilih pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan mereka

c. *Place* (Tempat)

Tempat dalam konteks pemasaran pendidikan berarti lokasi di mana pendidikan diberikan. Pemasaran pendidikan dapat dilakukan secara online atau offline, tergantung pada tujuan dan target pasar yang dituju

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi dalam pemasaran pendidikan meliputi berbagai cara untuk mempromosikan pendidikan, seperti iklan, promosi digital, dan kampanye pemasaran lainnya. Tujuan utama adalah untuk meningkatkan kesadaran dan minat konsumen terhadap pendidikan yang ditawarkan

e. *People* (Orang)

Orang-orang dalam pemasaran pendidikan meliputi guru, staf, dan administrasi yang terlibat dalam proses pendidikan. Kualitas dan keramahan mereka sangat penting dalam meningkatkan kualitas pendidikan dan mempertahankan pelanggan

f. *Process* (Proses)

Proses dalam pemasaran pendidikan meliputi berbagai langkah yang dilakukan dalam proses pendidikan, seperti perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan. Proses yang efektif dapat meningkatkan kualitas pendidikan dan meningkatkan kepuasan pelanggan

g. *Physical Evidence* (Fisik)

Fisik dalam pemasaran pendidikan meliputi fasilitas dan infrastruktur yang digunakan dalam proses pendidikan. Fasilitas yang

baik dapat meningkatkan kualitas pendidikan dan meningkatkan kepuasan pelanggan

h. *Partnership* (Kemitraan)

Kemitraan dalam pemasaran pendidikan meliputi kerjasama dengan pihak-pihak lain, seperti organisasi, perusahaan, dan masyarakat, untuk meningkatkan kualitas pendidikan dan meningkatkan kepuasan pelanggan

i. *Positioning* (Polistioning)

Positioning dalam pemasaran pendidikan meliputi strategi untuk memposisikan pendidikan dalam pasar, seperti dengan membedakan diri dari pesaing, menyoroti keunggulan unik, dan meningkatkan kesadaran terhadap nilai pendidikan yang ditawarkan

j. *Pricing Stratedi* (Strategi Harga)

Strategi harga dalam pemasaran pendidikan meliputi berbagai cara untuk menentukan harga yang tepat, seperti dengan mempertimbangkan biaya, kebutuhan pasar, dan keuntungan yang diharapkan

k. *Segmentation* (Segmentasi)

Segmentasi dalam pemasaran pendidikan meliputi proses untuk membagi pasar menjadi segmen-segmen yang lebih kecil dan spesifik, seperti berdasarkan usia, minat akademis, dan lokasi geografis

l. *Targeting* (Target)

Targeting dalam pemasaran pendidikan meliputi proses untuk menentukan segmen pasar yang akan ditargetkan, seperti dengan mempertimbangkan kebutuhan dan keinginan pasar

m. *Communication* (Komunikasi)

Komunikasi dalam pemasaran pendidikan meliputi berbagai cara untuk berkomunikasi dengan pasar, seperti dengan menggunakan media sosial, iklan, dan kampanye pemasaran lainnya

n. *Service* (Jasa)

Jasa dalam pemasaran pendidikan meliputi berbagai cara untuk memberikan pelayanan yang memuaskan konsumen, seperti dengan memberikan bimbingan, pelatihan, dan dukungan lainnya

o. *Sustainability* (Keberlanjutan)

Keberlanjutan dalam pemasaran pendidikan meliputi strategi untuk meningkatkan kualitas pendidikan secara berkelanjutan, seperti dengan meningkatkan kualitas guru, fasilitas, dan infrastruktur⁷⁷.

Dengan memahami aspek-aspek pemasaran pendidikan yang disebutkan di atas, lembaga pendidikan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas pendidikan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan dan keberhasilan jangka panjang.

4. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran, yang juga dikenal sebagai *marketing mix*, adalah kumpulan alat dan taktik yang digunakan oleh perusahaan untuk mempromosikan dan memasarkan produk atau layanan mereka kepada pelanggan. Metode bauran pemasaran adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran. Hal ini berarti, bauran pemasaran merupakan kumpulan-kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Sehingga dengan adanya variabel-variabel yang digunakan perusahaan maka akan menciptakan suatu kombinasi yang memberikan hasil maksimal⁷⁸.

Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh E. Jerome McCarthy pada tahun 1960-an dan telah menjadi salah satu kerangka kerja paling fundamental dalam dunia pemasaran. Bauran pemasaran terdiri dari empat elemen utama, yang sering disebut sebagai "4P" yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*)⁷⁹. Menurut Lovelock strategi pemasaran untuk barang manufaktur biasanya mengacu

⁷⁷ Maisah Maisah Dkk., "Penerapan 7p Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi," *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 1, No. 4 (2020): 56.

⁷⁸ Mccarthy, Shapiro, Dan Perreault, *Basic Marketing*, 95.

⁷⁹ Mccarthy, Shapiro, Dan Perreault, 121.

pada empat elemen dasar berupa 4P: produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Karena bauran pemasaran 4P masih kurang untuk produk jasa maka strategi diperluas lagi dengan menambahkan 3P yaitu proses (*process*), bukti fisik (*physical evidence*) dan Orang (*people*)⁸⁰. Berikut adalah penjelasannya :

a. Produk (*Product*)

Produk merujuk pada barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pelanggan. Ini mencakup fitur, manfaat, kualitas, desain, merek, dan segala sesuatu yang terkait dengan produk itu sendiri. Perusahaan perlu memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan untuk mengembangkan produk yang sesuai dengan pasar yang dituju.

Kotler mengungkapkan bahwa produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapat perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dan dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan⁸¹.

Produk yang dihasilkan umumnya berbentuk dua macam, yaitu:

- 1) Produk yang berwujud. Produk berwujud biasanya memiliki ciri-ciri yakni barang tersebut dapat dilihat, dipegang dan dirasa sekarang sebelum membeli. Produk yang berwujud biasanya lebih tahan lama.
- 2) Produk tidak berwujud. Produk tidak berwujud biasanya berbentuk jasa dimana tidak dapat dilihat atau dirasa sebelum dibeli, biasanya untuk produk jasa tidak bertahan lama.

Dalam produk jasa terdapat sub kombinasi komponen produk dapat dipecahkan menjadi empat macam komponen produk yakni:

- 1) Jumlah jenis barang yang akan ditawarkan bagi perusahaan yang menawarkan jasa.

⁸⁰ Christopher Lovelock Dan Paul Patterson, *Services Marketing* (Pearson Australia, 2015), <https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=Bqyabqaaqbaj&oi=fnd&pg=pp1&dq=Lovelock&ots=Ektuiiy2ah&sig=A7xqassrvxk7oskiiyma7-Svhbs>.

⁸¹ Phillip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Terj. H. 394

- 2) Segala pelayanan khusus (teknis, pemeliharaan dan pelayanan setelah transaksi penjualan) yang ditawarkan perusahaan yang menawarkan guna mendukung penjualan barang/jasa (*after sales services*).
 - 3) Cap beserta reputasinya
 - 4) Tampang dan pembungkusnya (untuk produk berwujud).
- b. Harga (*Price*)

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk atau layanan. Penentuan harga yang tepat merupakan faktor kunci dalam strategi pemasaran, karena harga dapat memengaruhi persepsi pelanggan tentang nilai produk dan keputusan pembelian mereka. Perusahaan harus mempertimbangkan biaya produksi, keuntungan yang diinginkan, serta faktor-faktor pasar dan pesaing saat menetapkan harga.

William J. Stanton dalam buku Kotler mengemukakan bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan atas suatu produk dan pelayanan yang menyertainya. Sedangkan menurut Kotler, harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah yang ditukarkan produk atau jasa tersebut⁸². Berikut adalah peranan harga dalam sistem pemasaran:

- 1) Peranan harga tergantung pada:
 - a) Siapakah pembelinya (target pasar)
 - b) Apa jenis produk yang diperdagangkan
 - c) Saluran apa yang digunakan.
- 2) Fungsi harga dalam strategi positioning menurut Ali Hasan :
 - a) Pertanda bagi pembeli: harga tinggi sebagai indikator jaminan bahwa merek tersebut merupakan produk berkualitas tinggi.

⁸² Phillip Kotler, Manajemen Pemasaran, Terj, H. 439

- b) Instrumen persaingan: harga sebagai cara menyerang pesaing, atau sebagai alat pengganti nilai/kualitas.
- c) Cara meningkatkan kerja finansial: harga sebagai metode penentuan target harga, pengembalian investasi jangka pendek⁸³.

Kondisi persaingan sangat mempengaruhi penentuan harga. Oleh karena itu marketer perlu mengetahui reaksi persaingan yang terjadi dipasar serta sumber-sumber yang menyebabkan persainan itu terjadi, umumnya persaingan itu bersumber dari Produk sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain- produk substitusi, Produk yang sama dibuat perusahaan lain, yang sama-sama menginginkan uang konsumen. Yang perlu diperhatikan dari pesaing adalah biaya, harga dan kualitas relatif yang ditawarkan agar posisi kompetitif strategis yang diinginkan untuk suatu produk dipasar sasaran dapat dicapai⁸⁴.

c. Tempat (*Place*)

Tempat merujuk pada saluran distribusi atau cara produk disampaikan kepada pelanggan. Ini mencakup lokasi fisik toko atau kantor perusahaan, serta saluran distribusi online atau offline yang digunakan untuk mengirimkan produk kepada pelanggan. Pilihan tempat yang tepat memastikan produk tersedia dan mudah diakses oleh pelanggan target.

Tempat (*Place*) salah satu variabel *marketing mix*, *place*/distribusi mempunyai peranan yang sangat penting dalam membantu perusahaan memastikan produknya, karena tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat. Dalam bukunya Hurriyati menjelaskan untuk produk industri, *place* diartikan

⁸³ Ali Hasan, Marketing, (Yogyakarta: Azza Grafika, Cet.1,2008) H. 299

⁸⁴ Phillip Kotler, Manajemen Pemasaran, Terj., 22 H. 302

sebagai saluran distribusi sedangkan untuk produksi jasa place diartikan sebagai tempat pelayanan jasa⁸⁵.

Berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran. Keputusan penentuan lokasi dan saluran yang digunakan untuk memberikan jasa kepada pelanggan melibatkan pemikiran tentang bagaimana cara mengirimkan atau menyampaikan jasa kepada pelanggan dan dimana hal tersebut akan dilakukan. Ini harus dipertimbangkan karena dalam bidang jasa sering tidak dapat ditentukan tempat dimana akan diproduksi dan dikonsumsi bersamaan. Saluran distribusi dapat dilihat sebagai kumpulan organisasi yang saling bergantung satu sama lainnya yang terlibat dalam proses penyediaan sebuah produk/pelayanan untuk digunakan atau dikonsumsi⁸⁶.

d. Promosi (*Promotion*)

Promosi melibatkan segala macam aktivitas yang digunakan untuk menginformasikan, mengedukasi, dan mempengaruhi pelanggan tentang produk atau layanan. Ini termasuk iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, pemasaran langsung, sponsorship, dan berbagai strategi komunikasi lainnya. Tujuan promosi adalah untuk meningkatkan kesadaran, minat, dan pembelian produk atau layanan.

Promosi (*Promotion*) merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah baru⁸⁷.

Kotler mengungkapkan bahwa promosi adalah salah satu dalam bidang marketing yang bertujuan untuk meningkatkan omset

⁸⁵ Hurriyati, Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen, Rajawali Pers, Makasar, 2010, H.

⁸⁶ Nurrahmi Hayani, Managemen Pemasaran, Benteng Media, Pekan Baru, H. 93

⁸⁷ M. Nur Rianto, Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah, Alfabeta, Bandung, 2010, H. 169

penjualan, dengan jalan mempengaruhi konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung⁸⁸.

Selanjutnya promosi merupakan salah satu kebijakan yang dibuat oleh suatu perusahaan dengan tujuan untuk lebih memperkenalkan produk kepada para konsumen. Artinya saat ini juga peranannya makin disadari promosi sangat penting terutama karena persaingan yang semakin tajam dan juga keadaan *buyers market*. Dimana produk atau jasa tersebut mencari pembeli. Secara garis besar ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan, yakni:

Periklanan (*advertising*) adalah sarana promosi yang digunakan oleh guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh lembaga keuangan. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya. Agar iklan yang dijalankan efektif dan efisien maka perlu dilakukan program pemasaran yang tepat⁸⁹.

Dalam praktiknya program periklanan yang harus dilalui adalah sebagai berikut:

- 1) Identifikasi pasar sasaran dan motif pembeli.
- 2) Tentukan misi yang menyangkut sasaran penjualan dan tujuan periklanan.
- 3) Anggaran iklan yang ditetapkan.
- 4) Merancang pesan yang akan disampaikan.
- 5) Memilih media yang akan digunakan.
- 6) Mengukur dampak dari iklan.

Keunggulan promosi melalui iklan, antara lain:

- 1) Presentasi publik, artinya iklan menawarkan pesan yang sama kepada banyak orang.
- 2) *Pervasiveness* yaitu memungkinkan perusahaan untuk mengulang pesan berulang kali.

⁸⁸ Manajemen Pemasaran, Terj H. 375

⁸⁹ Kasmir, Pengantar Manajemen Keuangan, Kencana, Jakarta, 2010, H. 176

- 3) *Amplified expressiveness* yaitu berpeluang untuk mendramatisir produk melalui pemanfaatan suara, warna, atau bentuk produk.
- 4) *Impersonality*, maksudnya konsumen atau nasabah tidak wajib untuk memperhatikan dan merespon iklan sekarang⁹⁰.

Promosi penjualan (*sales promotion*) bertujuan untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Tentu saja agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dibuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin. Dalam praktiknya program promosi penjualan memiliki tiga macam cara, yaitu:

- 1) Promosi konsumen, seperti penggunaan kupon, sampel produk, hadiah atau bentuk undian.
 - 2) Promosi dagang yaitu berupa bantuan peralatan atau insentif.
 - 3) Promosi wiraniaga yakni melalui kontes penjualan.
- e. Orang (*People*)

Orang (*People*) dalam hubungan dengan pemasaran jasa, maka “orang” yang berfungsi sebagai penyedia jasa sangat mempengaruhi kualitas jasa yang diberikan. Bagi perusahaan jasa tentu cukup sulit untuk mendapatkan standar pelayanan yang sama dimata konsumen. Layanan konsumen meliputi berbagai aktivitas di seluruh area bisnis yang berusaha mengombinasi mulai dari pemesanan, pemrosesan hingga pemberian hasil jasa melalui komunikasi untuk mempererat kerja sama dengan konsumen. Tentu saja tujuannya untuk memperoleh keuntungan. Proses ini sudah dimulai sejak sebelum terjadi transaksi hingga tahap evaluasi setelah transaksi. Layanan konsumen yang baik adalah bagaimana mengerti keinginan konsumen dan senantiasa memberi nilai tambah dimata konsumen. Salah satu penunjang dalam layanan konsumen adalah etiket dari penyedia jasa

⁹⁰ Kasmir, Pengantar Manajemen Keuangan H. 179

itu sendiri, gunanya adalah agar nasabah sendiri merasa dihargai dan dihormati. Dalam praktiknya secara garis besar dasar-dasar dalam etiket perbankan yang harus dijalankan oleh setiap karyawan adalah sebagai berikut:

- 1) Ingin membantu setiap keinginan dan kebutuhan nasabah sampai tuntas.
 - 2) Selalu memberi perhatian terhadap permasalahan yang dihadapi nasabah.
 - 3) Sopan dan ramah dalam melayani nasabah tanpa melakukan diskriminasi dalam bentuk apapun.
 - 4) Memiliki rasa toleransi yang tinggi dalam menghadapi setiap tindak-tanduk para nasabah.
 - 5) Menjaga perasaan nasabah agar tetap merasa tenang, nyaman, dan menimbulkan kepercayaan.
 - 6) Dapat menahan emosi dari setiap kasus yang dihadapi terutama dalam melayani nasabah yang berperilaku kurang baik.
 - 7) Menyenangkan orang lain merupakan sikap yang harus selalu ditunjukkan oleh setiap karyawan⁹¹.
- f. Proses (*process*)

Proses (*Process*) adalah prosedur nyata, mekanisme dan arus aktivitas penyampaian jasa yang meliputi penyampaian jasa dan sistem operasi.

Proses merupakan cara dan tahapan dari aktivitas pada kinerja jasa. Desain proses yang kurang baik sering menimbulkan kelambatan, birokratis dan penyampaian jasa yang tidak efektif yang mengakibatkan pelanggan tidak puas⁹².

Proses yang rumit membuat staf di garis depan sulit mengerjakan tugasnya dengan baik, sehingga produktivitas menjadi rendah dan kemungkinan kegagalan jasa akan meningkat. Kegagalan pada

⁹¹ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* H. 169

⁹² Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, H. 32

penyedia jasa dapat terjadi karena kegagalan perlakuan selama kontak antara penyedia jasa dan pelanggan seperti gagal untuk meyakinkan, mendengarkan atau beraksi dengan tepat dan dapat pula terjadi pada unsur-unsur yang berkaitan dengan unsur fisik dan pengukuran untuk mencegah seperti standar untuk fasilitas kebersihan dan seragam dan sebagainya.

Salah satu cara untuk memberikan pemahaman kepada nasabah tentang proses/prosedur dalam transaksi ialah dengan cara membuat *flowchart*/diagram alir. *Flowchart* adalah suatu teknik untuk menampilkan karakteristik dari tahapan dan langkah-langkah yang terlibat dalam penghantaran jasa kepada pelanggan. Dengan membuat diagram alir/*flowchart* dari urutan transaksi jasa yang diperoleh pelanggan dari organisasi jasa, kita memperoleh pengetahuan berharga tentang karakteristik suatu jasa. Mengenali bahwa proporsi nilai mungkin mencakup seluruh atau sebagian dari serangkaian manfaat yang ditawarkan perusahaan bagi target pasarnya. Pemasar jasa perlu menciptakan tawaran jasa yang koheren dimana masing-masing elemen sesuai satu sama lain dan saling memperkuat⁹³.

g. Bukti fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik (*Physical Evidence*) Jasa bersifat intangible, karenanya pelanggan kerap kali mengandalkan *physical evidence* dalam mengevaluasi sebuah jasa sebelum membeli dan menilai kepuasannya selama dan setelah menggunakan. Secara garis besar, *physical evidence* meliputi fasilitas organisasi (*services escape*) dan bentuk-bentuk komunikasi fisik lainnya⁹⁴.

Bukti fisik yang disediakan akan menunjukkan kualitas jasa perusahaan sehingga perusahaan perlu mengelola bukti fisik ini

⁹³ Christopher Lovelock, *Managemen Pemasran Jasa*, (Pearson, Boston) H. 232

⁹⁴ Fandy Tciptono, *Pemasaran Jasa* (Yogyakarta, Cv Andi Offset: 2014) H. 155

dengan hati-hati karena dapat mempengaruhi kesan pelanggan terhadap perusahaan⁹⁵.

Menyangkut *physical evidence* meliputi fasilitas sarana parkir, ruang tunggu, jenis kualitas peralatan kantor, perabotan, kenyamanan ruang tunggu, kebersihan, interior ruangan, ketersediaan formulir, papan informasi dsb⁹⁶.

Tata letak mempunyai sejumlah implikasi strategis karena hal tersebut dapat menyusun prioritas persaingan perusahaan yang berkaitan dengan kapasitas proses fleksibilitas, dan biaya seperti kualitas kehidupan kerja, kontak pelanggan dan image. Lingkungan fisik fasilitas pelayanan mempengaruhi perilaku pelanggan dan karyawan penyedia jasa, sehingga harus didesain sesuai dengan gambaran dan perasaan yang sama dengan konsep pelayanan yang ditawarkan⁹⁷.

Menurut Heizer dan Render desain tata letak harus memperhatikan beberapa hal:

- 1) Pengguna ruang, peralatan dan orang dengan lebih baik.
- 2) Dapat memperbaiki aliran informasi, material dan orang.
- 3) Dapat memperbaiki moral karyawan dan meningkatkan keamanan dan kondisi kerja.
- 4) Dapat memperbaiki interaksi dengan pelanggan.
- 5) Bersifat fleksibel.

Bauran pemasaran merupakan alat yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi pasar yang berubah. Pemahaman yang mendalam tentang masing-masing elemen dalam bauran pemasaran memungkinkan perusahaan untuk merancang strategi pemasaran yang efektif dan berhasil memenuhi kebutuhan pelanggan serta mencapai tujuan bisnis mereka.

⁹⁵ Fandy Tciptono, *Pemasaran Jasa* H. 30

⁹⁶ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis*, H. 338

⁹⁷ Wahyu Ariani, *Manajemen Operasi Jasa*, (Yogyakarta; Pt Graha Ilmu, 2009) H. 280

C. *Total Product Concept*

1. Pengertian *total product concept*

Total product concept pertama kali dikenalkan oleh Theodore Levit, seorang profesor bidang ekonomi dari Harvard University. Menurut Levit *total product concept* (TPC) adalah suatu konsep yang melihat produk sebagai suatu sistem yang terdiri dari unsur-unsur yang saling berkaitan dan harus dikelola secara terpadu. Konsep ini mengajarkan bahwa produk tidak hanya mencakup barang atau jasa yang dijual, tetapi juga segala sesuatu yang terkait dengan produk tersebut, seperti merek, kemasan, desain, pelayanan, dan lain-lain. Menurut Levit, *total product concept* ini sangat penting dalam memenangkan persaingan di pasar yang semakin kompetitif⁹⁸.

Menurut Theodore Levitt antara *total product concept* dan produk tradisional, memiliki banyak perbedaan. Produk Tradisional lebih terbatas pada perhatian terhadap barang atau jasa yang dijual, Fokus pada produk itu sendiri, hanya mencakup elemen fisik dari produk, dan tidak memperhitungkan nilai tambah dari merek, kemasan, desain, pelayanan, dan lain-lain. Sedangkan *total product concept*, disamping berfokus pada barang atau jasa yang dijual, juga semua unsur yang terkait dengan produk tersebut, termasuk fokus pada kepuasan pelanggan, mencakup semua elemen yang berkontribusi pada kepuasan pelanggan, seperti merek, kemasan, desain, pelayanan, dan lain-lain, serta memperhitungkan nilai tambah dari semua elemen yang terkait dengan produk. Dengan demikian, produk total lebih *holistik* dan *integratif* dibandingkan dengan produk tradisional yang hanya fokus pada produk itu sendiri. Produk total juga lebih memperhatikan kepuasan pelanggan dan nilai tambah dari semua elemen yang terkait dengan produk⁹⁹.

⁹⁸ Levitt, *Marketing Myopia*, 67.

⁹⁹ D. E. Huntelerslag, "Stand Up For Yourself: A Product Concept To Support Elderly With Mobility Issues To Stand Up And Sit Back Down Independently In An Active Environment" (B.S. Thesis, University Of Twente, 2022), [Http://Essay.Utwente.Nl/94454/](http://Essay.Utwente.Nl/94454/).

Pendidikan adalah salah satu sektor yang sangat penting dalam pembangunan suatu negara. Untuk memastikan keberhasilan pendidikan, tidak hanya faktor kualitas pengajaran yang harus diperhatikan, tetapi juga strategi pemasaran yang efektif. Salah satu strategi pemasaran yang dapat diterapkan dalam pendidikan adalah *total product concept*. *Total product concept* merupakan pendekatan yang melibatkan semua aspek yang terkait dengan produk atau layanan yang ditawarkan. Dalam konteks pendidikan, konsep ini berarti memperhatikan semua elemen yang mempengaruhi pengalaman belajar siswa, mulai dari kurikulum, metode pengajaran, fasilitas, performa pendidik dan tenaga kependidikan, hingga dukungan pasca kelulusan¹⁰⁰.

Dalam implementasi *total product concept*, kurikulum menjadi salah satu faktor penting. Kurikulum harus dirancang dengan baik dan relevan dengan kebutuhan siswa serta tuntutan setelah lulus. Kurikulum yang komprehensif dan terkini akan memberikan keunggulan kompetitif bagi lembaga pendidikan. Selain itu, metode pengajaran juga harus diperhatikan. Metode yang kreatif, inovatif, interaktif dan menantang akan meningkatkan minat dan motivasi siswa dalam belajar. Penggunaan teknologi dalam proses pembelajaran juga dapat meningkatkan efektivitas pengajaran dan mempersiapkan siswa untuk menghadapi tantangan di era digital¹⁰¹.

Fasilitas yang representatif juga merupakan bagian dari *total product concept*. Lembaga pendidikan harus menyediakan fasilitas yang memadai, seperti ruang kelas yang nyaman, laboratorium, perpustakaan, media dan alat peraga, maupun fasilitas olahraga. Fasilitas yang baik akan menciptakan lingkungan belajar yang kondusif dan meningkatkan pengalaman siswa. Selanjutnya, dukungan pasca kelulusan juga penting

¹⁰⁰ Mohammad Hossein Tajvarpour Dan Devashish Pujari, "Crowdsourcing And Crowdfunding: Emerging Approaches For New Product Concept Generation And Market Testing," *The Pdma Handbook Of Innovation And New Product Development*, 2023, 367–84.

¹⁰¹ Olga A. Shvetsova, Sung Chul Park, Dan Jang Hee Lee, "Application Of Quality Function Deployment For Product Design Concept Selection," *Applied Sciences* 11, No. 6 (2021): 2681.

dalam *total product concept*. Lembaga pendidikan harus memberikan dukungan kepada siswa setelah mereka lulus, seperti bimbingan karir, pelatihan lanjutan, atau jaringan alumni yang kuat. Dukungan ini akan membantu siswa dalam mencapai kesuksesan setelah lulus dan juga meningkatkan citra lembaga pendidikan. Dalam penerapan *total product concept*, lembaga pendidikan juga perlu melakukan riset para calon pengguna layanan pendidikan potensial untuk memahami kebutuhan dan harapan calon siswa serta orang tua. Dengan memahami pasar, lembaga pendidikan dapat mengembangkan strategi pemasaran yang tepat dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang dimiliki¹⁰².

Dalam era persaingan yang semakin ketat, *total product concept* menjadi strategi pemasaran yang efektif dalam pendidikan. Dengan memperhatikan semua aspek yang terkait dengan pengalaman belajar siswa, lembaga pendidikan dapat meningkatkan daya tarik dan keunggulan kompetitif mereka. Konsep ini juga dapat membantu lembaga pendidikan dalam membangun citra yang positif dan meningkatkan kepuasan siswa serta orang tua. Dalam meningkatkan daya saing lembaga, *total product concept* merupakan strategi pemasaran yang penting dalam pendidikan.

Dengan memperhatikan semua aspek yang terkait dengan pengalaman belajar siswa, lembaga pendidikan dapat meningkatkan kualitas pendidikan yang ditawarkan dan mencapai keunggulan kompetitif. Dalam era persaingan yang semakin ketat, penerapan konsep ini menjadi kunci untuk mencapai keberhasilan dalam pemasaran pendidikan. *Total product concept* dalam manajemen pemasaran pendidikan adalah suatu konsep yang memandang produk pendidikan sebagai suatu kesatuan yang terdiri dari berbagai elemen, baik elemen yang bersifat fisik maupun non-fisik.

¹⁰² Mingdong Li Dkk., "A Cerebellar Operant Conditioning-Inspired Constraint Satisfaction Approach For Product Design Concept Generation," *International Journal Of Production Research* 61, No. 17 (2 September 2023): 5822–41, <https://doi.org/10.1080/00207543.2022.2116734>.

Elemen-elemen tersebut saling berkaitan dan saling melengkapi untuk memberikan kepuasan kepada konsumen pendidikan¹⁰³.

Total product concept penting untuk diterapkan dalam manajemen pemasaran pendidikan karena dapat membantu lembaga pendidikan untuk:

- a. Memahami kebutuhan dan keinginan konsumen pendidikan secara lebih komprehensif.
- b. Mengembangkan produk pendidikan yang lebih sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen pendidikan.
- c. Meningkatkan kepuasan konsumen pendidikan¹⁰⁴.

Berikut adalah beberapa contoh penerapan *total product concept* dalam manajemen pemasaran pendidikan:

- a. Lembaga pendidikan melakukan inovasi layanan pembelajaran sehingga memiliki keunggulan komparative terhadap lembaga lain.
- b. Lembaga pendidikan menawarkan program beasiswa untuk menarik calon peserta didik berprestasi dan dari kalangan ekonomi menengah ke bawah.
- c. Lembaga pendidikan memberikan layanan bimbingan karier untuk membantu peserta didik dalam mempersiapkan diri memasuki jenjang pendidikan lanjutan.
- d. Lembaga pendidikan membangun citra sebagai lembaga pendidikan yang unggul dalam bidang akademik dan non-akademik, dan lain-lain¹⁰⁵.

Penerapan *total product concept* dalam manajemen pemasaran pendidikan dapat membantu lembaga pendidikan untuk bersaing secara efektif dalam pasar pendidikan yang semakin kompetitif. Produk

¹⁰³ Hasnadi Hasnadi, "Total Quality Management: Konsep Peningkatan Mutu Pendidikan," *Sap (Susunan Artikel Pendidikan)* 6, No. 2 (2021), <https://journal.lppmunindra.ac.id/index.php/Sap/Article/View/9331>.

¹⁰⁴ Nur Efendi Dan Muh Ibnu Sholeh, "Manajemen Pendidikan Dalam Meningkatkan Mutu Pembelajaran," *Academicus: Journal Of Teaching And Learning* 2, No. 2 (2023): 68–85.

¹⁰⁵ Ahmad Afghor Fahrudin, "Implementasi Total Quality Management Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Di Ma Mamba'ul Hisan Sidayu Gresik," *Jieman: Journal Of Islamic Educational Management* 2, No. 1 (2020): 1–12.

merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan, sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar¹⁰⁶.

2. Tingkatan Produk

Theodore Levit menjelaskan bahwa *total product concept* memiliki 4 level sebagai berikut:

a. *The Generic/Core Product* (Produk Dasar)

Generik product adalah produk *elementer* atau produk dasar dimana tanpa memiliki produk ini suatu pihak tidak akan mempunyai kesempatan untuk ikut bermain atau berpartisipasi di pasaran.

b. *The Expected Product* (Produk Yang Diharapkan)

Expected product adalah produk yang diharapkan pelanggan. Setiap pelanggan mempunyai persyaratan-persyaratan minimal yang beragam dan harus dipenuhi oleh penyedia produk.

c. *The Augmented Product* (Produk Pelengkap)

Augmented Product adalah berbagai atribut produk yang dilengkapi atau diperluas sehingga dapat memberi tambahan kepuasan dan dapat menjadi pembeda dengan produk pesaing.

d. *The Potential Product* (Produk Potensial)

Potential Product adalah segala macam bentuk perubahan dan tambahan yang mungkin dikembangkan untuk suatu produk di masa yang akan datang¹⁰⁷.

¹⁰⁶ Ujang Cepi Barlian Dan Siti Solekah, "Implementasi Kurikulum Merdeka Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan," *Joel: Journal Of Educational And Language Research* 1, No. 12 (2022): 2105–18.

¹⁰⁷ Theodore Levit, *The Marketing Imagination*, Hal 79

Dimaksudkan konsep produk secara total karena seluruh level yang terdiri dari *generic*, *expected*, *aughmented*, dan *potential* tersebut harus terpenuhi dalam setiap bentuk dan jenis layanan yang disediakan.

Selaras dengan hal tersebut, Fandy Tjipto, yang menyatakan bahwa dalam merencanakan penawaran suatu produk, pemasar perlu memahami lima tingkatan produk, yaitu:

- a. Produk utama atau inti (*core benefit*), yaitu manfaat yang sebenarnya dibutuhkan dan akan digunakan oleh pelanggan dari setiap produknya.
- b. Produk generik, produk dasar yang memenuhi fungsi produk paling dasar/rancangan produk minimal dapat berfungsi.
- c. Produk harapan (*expected product*) yaitu produk formal yang ditawarkan dengan berbagai atribut dan kondisinya secara normal diharapkan dan disepakati untuk dibeli.
- d. Produk pelengkap (*aughmented product*) yaitu berbagai atribut produk yang dilengkapi/ditambahi berbagai manfaat dan layanan sehingga dapat menentukan tambahan kepuasan dan dapat dibedakan dengan produk asing.
- e. Produk potensial yaitu segala macam tambahan dan perubahan yang mungkin dikembangkan untuk suatu produk di masa yang akan datang¹⁰⁸.

Terdapat penambahan pada penuturan Fandy Tjipto yakni dengan menambahkan *core benefit* sebagai jenis produk pada tingkatan paling dasar.

Senada dengan Theodore Levit dan Fandy Tjipto, pakar strategi pemasaran ternama, Philip Kotler juga menyatakan bahwa Tingkatan produk dalam strategi pemasaran terdiri dari lima kategori berdasarkan tingkat kebutuhan pelanggan dan ekspektasi yang diharapkan dari produk. Berikut adalah penjelasan tentang lima tingkatan produk tersebut:

- a. Produk Inti (*Core Benefit*)

¹⁰⁸ Fandy Tjiptono, 2007. *Strategi Bisnis Pemasaran*. Andi: Yogyakarta, Hal 96-97

Produk inti mengacu pada kebutuhan dasar atau keinginan pelanggan yang coba dipenuhi atau diberikan oleh produk. Contoh, mengapa konsumen pergi ke restoran? Untuk membeli makanan dan minuman. Produk ini berfokus pada kebutuhan dasar yang harus dipenuhi oleh pelanggan.

b. Produk Generik/Produk Dasar (*Basic Product*)

Produk generik atau produk dasar mengacu pada versi dasar produk yang hanya berisi karakteristik yang penting untuk fungsinya. Contoh, jika Anda mempertimbangkan ciri-ciri dasar cokelat, Anda akan membahas tekstur, warna, ukuran, aromanya, dll. Produk ini berfokus pada fitur dasar yang diperlukan oleh pelanggan.

c. Produk yang Diharapkan (*Expected Product*)

Produk yang diharapkan mengacu pada atribut atau karakteristik yang umumnya diharapkan konsumen dari produk sebelum setuju untuk membelinya. Contoh, jika Anda membeli di restoran, konsumen biasanya mengharapkan layanan pelanggan yang ramah, meja dan kursi yang bersih, dll. Produk ini berfokus pada ekspektasi yang diharapkan pelanggan dari produk¹⁰⁹.

d. Produk Tambahan (*Augmented Product*)

Produk tambahan mengacu pada versi produk yang telah dimodifikasi untuk menyertakan manfaat tambahan, fitur, karakteristik, dll. Contoh, jika Anda membeli *smartphone*, Anda tidak hanya membeli perangkat elektronik, tapi juga fitur tambahan seperti kamera, GPS, dll. Produk ini berfokus pada penawaran yang lebih lengkap dan berbeda dari produk lainnya.

e. Produk Potensial (*Potential Product*)

Produk potensial mengacu pada penambahan dan modifikasi yang akan dilakukan produk di masa mendatang untuk mempertahankan dan mendapatkan pelanggan. Contoh, jika Anda

¹⁰⁹ Kotler, Kartajaya, Dan Setiawan, *Marketing 6.0*, 67.

membeli produk teknologi, Anda mungkin mengharapkan perbaikan dan penambahan fitur baru di masa depan. Produk ini berfokus pada kemampuan produk untuk berkembang dan memenuhi kebutuhan pelanggan yang berubah. Dalam strategi pemasaran, memahami tingkatan produk ini sangat penting untuk memahami kebutuhan dan ekspektasi pelanggan, serta untuk mengembangkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan mereka. Dengan demikian, perusahaan atau lembaga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan penjualan produk.

3. Mekanisme Pengembangan

Tahapan penerapan *total product concept* di lembaga pendidikan dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Identifikasi kebutuhan

Tahap pertama adalah mengidentifikasi kebutuhan dan harapan dari para pemangku kepentingan, seperti siswa, orang tua, guru, dan masyarakat. Hal ini dapat dilakukan melalui survei, wawancara, atau diskusi kelompok.

b. Perencanaan

Setelah kebutuhan dan harapan teridentifikasi, langkah selanjutnya adalah merencanakan strategi untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Perencanaan meliputi penentuan tujuan, pengembangan kurikulum, pemilihan metode pengajaran, pengadaan sumber daya yang diperlukan, dan lain-lain

c. Pengembangan produk

Tahap ini melibatkan pengembangan kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan yang telah diidentifikasi. Kurikulum harus mencakup berbagai aspek, seperti pengetahuan, keterampilan, sikap, dan nilai-nilai yang diinginkan. Selain itu, juga berkaitan dengan penyiapan sumber daya serta daya jangkau layanan terbaik yang dapat memenuhi kepuasan para pengguna layanan pendidikan

d. Implementasi

Setelah kurikulum dikembangkan, tahap selanjutnya adalah mengimplementasikannya dalam proses pembelajaran. Guru harus menerapkan metode pengajaran yang sesuai dengan kurikulum, menggunakan sumber daya yang telah disediakan, dan melibatkan siswa secara aktif dalam proses pembelajaran.

e. Evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengevaluasi efektivitas penerapan *total product concept*. Evaluasi dapat dilakukan melalui tes, penilaian kinerja, atau umpan balik dari siswa, orang tua, dan guru. Hasil evaluasi digunakan untuk melakukan perbaikan dan penyesuaian yang diperlukan.

f. Perbaikan dan penyesuaian

Berdasarkan hasil evaluasi, langkah terakhir adalah melakukan perbaikan dan penyesuaian yang diperlukan. Hal ini dapat meliputi perubahan dalam kurikulum, metode pengajaran, atau pengadaan sumber daya tambahan¹¹⁰.

Dengan mengikuti tahapan-tahapan tersebut, lembaga pendidikan dapat menerapkan konsep total produk dengan baik dan memenuhi kebutuhan dan harapan para pemangku kepentingan.

4. Urgensi dan peran strategis penerapan *total product concept*

Lembaga pendidikan merupakan wahana yang dipergunakan sebagai tempat berlangsungnya proses pengembangan pengetahuan, ketrampilan, dan sikap guna mewujudkan segenap potensi yang ada dalam diri siswa¹¹¹.

Menghadapi era yang berkembang sangat ketat, setiap sekolah akan berhadapan dengan sekolah lain yang berkeinginan menarik perhatian masyarakat. Untuk memenangkan persaingan, para penyelenggara

¹¹⁰ Dadan Abdul Rahman, Dikdik Adika Hidayat, Dan Iis Sugiharti, "Konsep Islam Tentang Total Quality Management," *Jurnal Studi Islam Multidisiplin* 1, No. 1 (2023): 109–47.

¹¹¹ Zainal Aqib, *Manajemen Sekolah Islam* (Bandung: Pt Sarana Tutorial Nurani Sejahtera, 2015), 53.

pendidikan harus memiliki spirit perubahan dan sikap kompetitif dalam menjalankan tugas¹¹².

Seiring berjalannya waktu dari tahun ke tahun dunia pendidikan pun mengalami banyak fenomena, salah satunya bermunculan lembaga-lembaga pendidikan baru terutama sekolah Islam swasta yang tentunya memunculkan adanya persaingan antar sekolah untuk berebut membuat citra positif di tengah masyarakat¹¹³.

Upaya mengelaborasi pola pendidikan yang dilakukan oleh sejumlah lembaga pendidikan Islam di tiap wilayah atau satuan pendidikan merupakan respon terhadap tuntutan global dan kebijakan pemerintah daerah¹¹⁴.

Lembaga pendidikan merupakan sebuah organisasi yang memproduksi nilai-nilai yang diyakini berguna, menarik, serta berdaya saing. Jika sekolah diibaratkan sebagai suatu perusahaan yang memproduksi nilai, maka perlu upaya untuk menyiapkan (memproduksi) nilai-nilai itu dengan pendekatan, cara, modal, dan strategi agar produk itu layak dibeli untuk menjadi investasi bagi peserta didik dan orang tua. Lembaga pendidikan yang memiliki performa kerja yang baik akan mampu menjadi besar karena nilai-nilai yang diproduksi dimanfaatkan oleh konsumen secara maksimal¹¹⁵.

Sekolah yang diminati masyarakat adalah sekolah yang memiliki nilai lebih atau unggul yang membuatnya dipilih oleh banyak orang. Keunggulan mendasar yang membuat masyarakat memilih suatu sekolah adalah kemampuan sekolah memenuhi tuntutan standard yang dibuat oleh pemerintah berupa Standar Nasional Pendidikan (SNP) sebagai kriteria minimal tentang sistem pendidikan di seluruh wilayah hukum negara

¹¹² Dedi Mulyasana, *Pendidikan Bermutu Dan Berdaya Saing* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2015), 185.

¹¹³ Abdullah Nata, *Sejarah Pertumbuhan Dan Perkembangan Sekolah Islam Di Indonesia* (Jakarta: Salemba Diniyah: 2017), 175.

¹¹⁴ Rahman Afandi, *Branding Madrasah Unggulan: Analisis Swot Dalam Pengembangan Pendidikan Madrasah* (Yogyakarta: Pustaka Ilmu, 2019), 3.

¹¹⁵ Hartono, *Pendidikan Integratif*, (Purwokerto. Stain Press, 2011), 71.

Indonesia yang mencakup delapan standar yaitu standar isi, standar proses, standar kompetensi lulusan, standar pendidik dan tenaga kependidikan, standar sarana dan prasarana, standar pengelolaan, standar pembiayaan, dan standar penilaian pendidikan¹¹⁶.

Guna membangun harapan yang kuat terhadap sekolah, maka sekolah perlu memiliki produk layanan secara total berupa karakter kuat dan unik sehingga dapat diingat, dan memberikan kesan positif sekaligus membuat masyarakat menentukannya sebagai pilihan utama dalam menyekolahkan anaknya¹¹⁷.

Total product concept adalah sebuah identitas untuk dikenal dan dapat dibedakan mutu pelayanannya dari sekolah lain. Karena itu sekolah harus mampu menampilkan layanan pendidikan melalui atribut kegiatan belajar yang unik meliputi mutu kegiatan belajar, kepuasan belajar peserta didik, prestasi dan mutu lulusan. Serta memberi kesan yang mendalam kepada siswa dan masyarakat tentang manfaat menempuh pendidikan di tempat tersebut. Sehingga peserta didik mendapatkan nilai sekolah tidak hanya dalam bidang akademik, namun juga non akademik.¹¹⁸ Nilai keunggulan yang dibangun menjadi sekumpulan layanan pendidikan yang terbentuk pada benak calon siswa dan orang tua, misalnya mutu akademik siswa, akhlak, ragam ekstra kurikuler dan prestasi.

Total product concept diharapkan mampu membangun reputasi mutu layanan pendidikan sehingga mendorong masyarakat melakukan penilaian secara totalitas dan memberikan kepuasan pelanggan. Sehingga diperlukan upaya untuk selalu mengelola dan berinovasi beragam kegiatan pembelajaran guna kemajuan dan kepentingan peserta didik, sehingga isu negatif apapun tidak akan berpengaruh terhadap penilaian pelanggan¹¹⁹.

¹¹⁶Muhammad Saroni, *Personal Branding Guru: Meningkatkan Kualitas Dan Personalitas Guru* (Yogyakarta: Ar-Ruuz Media, 2011), 31.

¹¹⁷Ernaz Siswanto, *Cara Jitu Menciptakan Branding Sekolah Bebas Karakter* (Surabaya: Cv Cipta Media Edukasi, 2017), 74.

¹¹⁸David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, 34.

¹¹⁹Muh. Fathurrahman Dan Sulistyorini, *Implementasi Peningkatan Mutu Pendidikan Islam* (Yogyakarta: Teras, 2012), 35.

Total product concept yang dilakukan dengan sesungguhnya akan memberikan jaminan kualitas dan nilai yang tinggi kepada pihak terkait, yang akan berdampak pada kepercayaan yang tinggi terhadap sekolah di masyarakat¹²⁰.

Menurut Keller urgensi dan peran strategis nama baik sangat berkaitan pada fungsi produsen dan konsumen. Bagi penyedia layanan / produsen, nama baik berperan penting sebagai:

- a. Sarana identifikasi untuk memudahkan proses penanganan produk bagi perusahaan terutama dalam pengorganisasian,
- b. Bentuk proteksi hukum dari para pesaing terhadap aspek produk yang unik melalui perlindungan properti intelektual,
- c. Memiliki segmen institusi yang loyal,
- d. Membedakan produk dari para pesaing,
- e. Bernilai finansial tinggi,
- f. Memudahkan penawaran produk baru karena terbangun loyalitas pelanggan¹²¹.

Adapun urgensi dan peran strategis bagi pelanggan adalah:

- a. Sinyal kualitas dari suatu produk,
- b. Alat untuk mengidentifikasi produk tertentu,
- c. Mengurangi resiko kesalahan dalam memilih produk,
- d. Memberi nilai psikologis berupa proyeksi citra diri,
- e. Mempermudah proses pencarian produk¹²².

Berdasarkan uraian di atas, urgensi dan peran strategis *total product concept* sebagai strategi pemasaran pendidikan bukan untuk mengemas ketidakbaikan lembaga pendidikan menjadi terkesan baik, melainkan upaya untuk mengemas dengan baik apa yang sudah dikerjakan oleh lembaga pendidikan untuk selanjutnya dikomunikasikan kepada

¹²⁰Andi M.Sadat , *Brand Belief:Strategi Membangun Merek Berbasis Keyakinan* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 21.

¹²¹Fandy Tjiptono,*Brand Management And Service* (Yogyakarta:Andi Offset, 2005), 2.

¹²²Fandy Tjiptono, *Brand Management And Service*, 21.

masyarakat. Diharapkan hal-hal positif yang sudah diperbuat tersebut, diketahui oleh publik dengan keadaan yang senyatanya.

Konsistensi dalam implementasi *Total product concept* dapat membantu lembaga pendidikan untuk memahami kebutuhan dan keinginan konsumen pendidikan secara lebih komprehensif, karena konsep ini memandang produk pendidikan sebagai suatu kesatuan yang terdiri dari berbagai elemen, baik elemen yang bersifat fisik maupun non-fisik. Elemen-elemen tersebut saling berkaitan dan saling melengkapi untuk memberikan kepuasan kepada peserta didik maupun orang tua peserta didik.

Dengan demikian, efek positif yang dikehendaki oleh lembaga pendidikan yang menerapkan *total product concept* adalah:

- a. Publik mengetahui program, implementasi program, dan segala sesuatu yang telah dilakukan oleh sekolah,
- b. Publik memiliki persepsi positif terhadap program, implementasi program, dan apa saja yang telah dilakukan oleh sekolah,
- c. Publik percaya terhadap amanat untuk mendidik anak yang dilakukan oleh sekolah,
- d. Publik merasa memiliki terhadap berbagai hal yang telah dilakukan oleh sekolah,
- e. Publik bersedia memberikan respon positif dan kritik konstruktif bagi kemajuan sekolah,
- f. Publik berkontribusi memberikan dukungan dan bantuan baik material maupun moral untuk kemajuan sekolah,
- g. Publik secara terus menerus bersedia mengawal kinerja sekolah agar sesuai dengan apa yang diharapkan¹²³.

D. *Total Product Concept* Dalam Perspektif Islam

Dalam perspektif Islam, *total product concept* tidak hanya fokus pada aspek fisik dan fungsional, tetapi juga memperhatikan aspek spiritual, moral,

¹²³Tutut Shalihah, "Strategi Manajemen Humas Dalam Menciptakan *School Branding* Pada Sekolah Islam Terpadu", 75.

dan sosial. Hal ini sejalan dengan prinsip Islam yang menekankan keseimbangan antara dunia dan akhirat, serta antara hak individu dan tanggung jawab sosial. Dengan pendekatan ini, produk yang ditawarkan oleh Madrasah Ibtidaiyah diharapkan dapat memberikan manfaat yang menyeluruh dan berkelanjutan bagi siswa dan masyarakat¹²⁴.

Total product concept (TPC) dalam perspektif Islam, ada beberapa aspek penting yang mencerminkan nilai-nilai Islam yang mendasar. Pertama-tama, tujuan dari produksi dalam Islam adalah untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia, seperti sandang, pangan, dan papan. Ini adalah bagian dari prinsip keadilan sosial dalam Islam, yang menekankan pemenuhan hak asasi manusia untuk hidup layak. Selanjutnya, produksi dalam Islam juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup manusia, baik secara material maupun spiritual. Ini mencakup penyediaan produk dan jasa yang bermanfaat serta sesuai dengan nilai-nilai Islam, seperti menjaga kebersihan, memberikan pendidikan yang berkualitas, dan mempromosikan keadilan. Selain itu, etika produksi dalam Islam sangat ditekankan. Prinsip-prinsip seperti kejujuran, keadilan, dan larangan riba dan gharar (ketidakpastian) menjadi dasar dalam melakukan kegiatan produksi. Produsen diharapkan untuk berlaku jujur dalam memberikan informasi tentang produknya dan tidak merugikan konsumen. Sistem pembiayaan dalam produksi juga harus bebas dari riba, yang dianggap sebagai bentuk eksploitasi¹²⁵.

Dalam pembagian keuntungan, Islam menjamin hak pekerja untuk mendapatkan upah yang layak atas pekerjaannya. Upah harus dibayarkan tepat waktu dan sesuai dengan kesepakatan. Selain itu, zakat dan wakaf merupakan bagian dari distribusi kekayaan yang dihasilkan dari produksi. Zakat dari keuntungan produksi digunakan untuk membantu fakir miskin dan yang

¹²⁴ Arie Rachmat Sunjoto, "Strategi Pemasaran Swalayan Pamella Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Swalayan Pamella Yogyakarta Tahun 2010)," *Strategi Pemasaran Swalayan Pamella Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Swalayan Pamella Yogyakarta Tahun 2010)* 1, No. 02 (2011): 45–64.

¹²⁵ Udung Hari Darifah, "Konsep Total Quality Management Edward Sallis Dalam Perspektif Pendidikan Islam," *Online Thesis* 10, No. 1 (2016), <https://Tesis.Riset-Iaid.Net/Index.Php/Tesis/Article/View/14>.

membutuhkan, sementara wakaf dapat digunakan untuk kepentingan umum seperti pembangunan masjid, sekolah, atau rumah sakit. Dalam konsumsi, Islam mengajarkan prinsip konsumsi yang bertanggung jawab. Konsumsi hanya produk yang halal sangat ditekankan, serta menganjurkan hidup hemat dan sederhana. Konsumsi berlebihan dan pemborosan dianggap perilaku yang tercela dalam Islam. Selain itu, konsumsi yang ramah lingkungan juga ditekankan, karena Islam mengajarkan umatnya untuk menjaga kelestarian alam.

Secara keseluruhan, *total product concept* (TPC) dalam Islam tidak hanya berkaitan dengan aspek ekonomi, tetapi juga moral dan spiritual. Produksi harus dilakukan dengan cara yang halal, adil, dan ramah lingkungan, sedangkan konsumsi harus dilakukan dengan cara yang bertanggung jawab dan sesuai dengan nilai-nilai Islam¹²⁶.

Berikut adalah beberapa konsep *total product concept* dalam perspektif Islam menurut Nurul Huda, Khamim Hudori, Rizal Fahlevi dalam buku Pemasaran Syariah (Teori dan Aplikasi) :

1. Produk Inti (*Core Product*)

Dalam konsep pendidikan syariah, produk inti merujuk pada manfaat utama yang diterima oleh siswa atau peserta didik dari layanan pendidikan yang diberikan. Pendidikan dalam perspektif Islam tidak hanya berfokus pada transfer pengetahuan, tetapi juga pada pembentukan karakter dan akhlak yang baik. Kurikulum harus dirancang untuk mengembangkan kecerdasan kognitif, emosional, dan spiritual siswa, memastikan bahwa pendidikan mencakup studi tentang Al-Qur'an, Hadis, Fiqh, dan sejarah Islam, serta ilmu pengetahuan umum seperti matematika, sains, dan bahasa, dengan pendekatan yang sesuai dengan nilai-nilai Islam.

Selain itu, pendidikan syariah menekankan pentingnya pembentukan akhlak dan karakter yang mulia. Program-program pengembangan karakter yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam, seperti kejujuran,

¹²⁶ Muhammad Fathurrohman, "Manajemen Mutu Pendidikan Islam Dalam Perspektif Al-Qur'an Dan Hadits," *Al-Wijdán Journal Of Islamic Education Studies* 3, No. 2 (2018): 180–96.

keadilan, tanggung jawab, dan kerja keras, harus menjadi bagian integral dari proses pendidikan. Institusi pendidikan harus menciptakan lingkungan yang kondusif untuk belajar dan beribadah, menyediakan fasilitas ibadah seperti masjid atau mushalla, waktu untuk sholat berjamaah, dan kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung pengembangan spiritual siswa.

Metode pengajaran dalam pendidikan syariah harus berlandaskan pada prinsip-prinsip etis dalam Islam. Guru harus menjadi teladan yang baik, menggunakan pendekatan pengajaran yang adil, bijaksana, dan penuh kasih sayang, serta menghindari segala bentuk diskriminasi dan penyalahgunaan wewenang. Pendidikan syariah juga harus mendorong pengembangan potensi siswa secara menyeluruh, mencakup aspek akademik, spiritual, fisik, dan sosial. Program-program seperti halaqah (kelompok belajar Al-Qur'an), olahraga, seni, dan kegiatan sosial harus difasilitasi untuk mendukung perkembangan siswa secara utuh.

Sebagai contoh, Sekolah Islam Terpadu (SIT) menawarkan kurikulum yang mengintegrasikan ilmu pengetahuan umum dengan pendidikan agama Islam. Manfaat utamanya adalah siswa mendapatkan pengetahuan yang luas sambil tetap menguatkan iman dan takwa mereka. Selain itu, SIT sering kali memiliki program pengembangan karakter yang kuat, seperti program tahfiz Al-Qur'an dan kegiatan sosial yang berbasis nilai-nilai Islam. Di tingkat pendidikan tinggi, Universitas Islam menyediakan pendidikan yang menggabungkan studi keislaman dengan berbagai disiplin ilmu modern, menghasilkan lulusan yang tidak hanya mendapatkan gelar akademik tetapi juga memiliki pemahaman yang mendalam tentang ajaran Islam serta kemampuan untuk menjadi pemimpin yang berakhlak mulia¹²⁷.

Produk inti dalam pendidikan syariah harus selaras dengan maqasid al-shariah, yaitu tujuan-tujuan syariah yang meliputi menjaga agama (*hifz*

¹²⁷ Kamila Ida Suwarno, "Manajemen Mutu Madrasah Berbasis Kearifan Lokal Dalam Perspektif Josep M. Juran," *Jumpa: Jurnal Manajemen Pendidikan* 1, No. 1 (2020): 28–39.

al-din), jiwa (*hifz al-nafs*), akal (*hifz al-'aql*), keturunan (*hifz al-nasl*), dan harta (*hifz al-mal*). Pendidikan harus memastikan bahwa siswa memahami dan dapat mengamalkan ajaran Islam dengan baik, menciptakan lingkungan yang aman dan sehat untuk kesejahteraan emosional dan mental siswa, mengembangkan kemampuan berpikir kritis dan analitis, menanamkan nilai-nilai keluarga dan masyarakat yang kuat, serta mempersiapkan siswa untuk menjadi orang tua yang bertanggung jawab di masa depan. Selain itu, pendidikan harus memberikan keterampilan yang diperlukan untuk memperoleh nafkah yang halal dan mengelola harta dengan bijak.

Dengan pendekatan yang holistik dan etis, pendidikan syariah berperan penting dalam membentuk generasi yang berilmu, berakhlak, dan bertanggung jawab. Produk inti dalam pendidikan syariah tidak hanya tentang penyampaian pengetahuan akademik tetapi juga tentang pembentukan karakter dan akhlak yang mulia sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Pendidikan syariah harus memenuhi kebutuhan intelektual, spiritual, dan moral siswa, serta memberikan nilai tambah yang sesuai dengan maqasid al-shariah.

2. Produk yang diharapkan (*Expected product*)

Dalam konteks pendidikan syariah, produk yang diharapkan mencakup berbagai aspek yang diinginkan oleh konsumen, baik itu orang tua maupun siswa, ketika mereka memilih institusi pendidikan berbasis Islam. Konsumen mengharapkan pendidikan yang tidak hanya menawarkan keunggulan akademik tetapi juga mengintegrasikan nilai-nilai spiritual dan etika yang sejalan dengan prinsip-prinsip Islam¹²⁸.

Orang tua yang memilih sekolah berbasis syariah untuk anak-anak mereka mengharapkan kurikulum yang terintegrasi dengan ajaran-ajaran Islam. Mereka ingin anak-anak mereka tidak hanya mendapatkan pengetahuan umum yang diperlukan untuk sukses di dunia modern, tetapi

¹²⁸ Moh Nasuka, "Konsep Marketing Mix Dalam Perspektif Islam: Suatu Pendekatan Maksimalisasi Nilai," *Bisei: Jurnal Bisnis Dan Ekonomi Islam* 5, No. 01 (2020): 27–46.

juga pemahaman yang mendalam tentang Al-Qur'an, Hadis, Fiqh, dan sejarah Islam. Kurikulum yang diharapkan harus seimbang, memberikan ruang bagi pengembangan akademis sekaligus spiritual siswa. Setiap mata pelajaran diajarkan dengan perspektif yang menghubungkan ilmu pengetahuan dengan kebesaran Allah, membantu siswa melihat keterkaitan antara ilmu dunia dan akhirat.

Selain kurikulum, orang tua dan siswa juga mengharapkan lingkungan belajar yang mendukung praktik-praktik islami. Sekolah diharapkan menyediakan fasilitas yang memungkinkan siswa untuk menjalankan ibadah dengan nyaman, seperti ruang sholat yang bersih dan memadai, serta adanya waktu khusus dalam jadwal sekolah untuk sholat berjamaah. Lingkungan sekolah harus mencerminkan nilai-nilai Islam dalam setiap aspek, mulai dari interaksi sehari-hari hingga kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan. Kegiatan seperti pengajian, hafalan Al-Qur'an, dan diskusi keagamaan menjadi bagian dari rutinitas sekolah yang membantu siswa menginternalisasi nilai-nilai Islam dalam kehidupan mereka¹²⁹.

Tenaga pendidik juga memainkan peran penting dalam mewujudkan produk yang diharapkan dalam pendidikan syariah. Guru dan staf sekolah diharapkan tidak hanya kompeten secara akademis tetapi juga berakhlak mulia dan menjadi teladan dalam etika dan moral Islam. Mereka diharapkan mengajar dengan penuh dedikasi, kasih sayang, dan keadilan, serta memberikan bimbingan yang menyeluruh kepada siswa. Guru yang berakhlak baik dan memiliki pemahaman yang mendalam tentang Islam dapat menginspirasi siswa untuk tidak hanya meraih prestasi akademik tetapi juga menjadi individu yang berbudi pekerti luhur.

Lebih dari itu, transparansi dan etika dalam seluruh proses pendidikan juga merupakan bagian dari produk yang diharapkan. Orang tua menginginkan keterbukaan dalam hal kurikulum, metode pengajaran, serta evaluasi dan penilaian. Mereka juga mengharapkan bahwa sekolah

¹²⁹ Hasnadi, "Total Quality Management," 99.

menjalankan operasinya dengan etika yang tinggi, memperlakukan semua pihak dengan adil dan penuh hormat, serta menjaga hak-hak siswa dan staf.

Contoh konkret dari produk yang diharapkan dalam pendidikan syariah bisa dilihat pada sekolah-sekolah Islam terpadu yang menyediakan lingkungan belajar islami, kurikulum yang terintegrasi, dan tenaga pendidik yang kompeten dan berakhlak. Sekolah-sekolah ini sering kali memiliki program tambahan seperti tahfiz Al-Qur'an, kegiatan sosial berbasis nilai-nilai Islam, dan layanan konsultasi spiritual yang membantu siswa mengatasi tantangan sehari-hari dengan bimbingan agama.

Secara keseluruhan, produk yang diharapkan dalam pendidikan syariah adalah pendidikan yang holistik, menggabungkan pencapaian akademik dengan pengembangan spiritual dan moral. Dengan memenuhi harapan ini, institusi pendidikan syariah dapat memberikan pengalaman belajar yang bermakna dan mendalam, membentuk generasi yang tidak hanya cerdas secara intelektual tetapi juga kuat dalam iman dan akhlak.

3. Produk Tambahan (*Augmented Product*)

Produk tambahan dalam konteks syariah mencakup semua layanan tambahan dan keuntungan yang diterima konsumen setelah membeli produk utama. Dalam perspektif Islam, layanan tambahan ini memainkan peran penting dalam memastikan kepuasan konsumen serta kesesuaian produk dengan prinsip-prinsip syariah. Beberapa contoh layanan tambahan dalam pendidikan syariah meliputi jaminan halal, layanan purna jual yang memuaskan, serta edukasi kepada konsumen tentang manfaat dan cara penggunaan produk yang sesuai dengan syariah.

Jaminan halal merupakan salah satu aspek penting dari produk tambahan dalam pendidikan syariah. Konsumen, terutama orang tua, mengharapkan adanya jaminan bahwa semua aspek dari produk dan layanan yang diberikan oleh institusi pendidikan tersebut sesuai dengan hukum Islam. Ini mencakup segala sesuatu mulai dari bahan makanan yang disajikan di kantin sekolah hingga bahan-bahan yang digunakan dalam buku pelajaran dan alat tulis. Jaminan halal memberikan rasa tenang

dan kepercayaan kepada orang tua bahwa anak-anak mereka mendapatkan pendidikan dan layanan yang tidak hanya berkualitas tetapi juga mematuhi prinsip-prinsip Islam.

Layanan purna jual yang memuaskan juga merupakan bagian penting dari produk tambahan dalam pendidikan syariah¹³⁰. Setelah memilih institusi pendidikan, orang tua dan siswa mengharapkan adanya dukungan berkelanjutan yang memastikan pengalaman pendidikan yang positif. Ini bisa mencakup layanan konsultasi akademik dan spiritual, bantuan dalam menyelesaikan masalah yang mungkin timbul, serta komunikasi yang terbuka dan transparan antara sekolah dan orang tua. Misalnya, sekolah dapat menyediakan layanan bimbingan dan konseling yang membantu siswa dalam menghadapi tantangan akademik dan personal, serta menawarkan solusi yang sejalan dengan nilai-nilai Islam.

Edukasi kepada konsumen tentang manfaat dan cara penggunaan produk yang sesuai dengan syariah juga merupakan bagian dari produk tambahan. Dalam konteks pendidikan, ini berarti memberikan informasi dan bimbingan kepada orang tua dan siswa tentang bagaimana memanfaatkan fasilitas dan program yang tersedia dengan cara yang optimal dan sesuai dengan ajaran Islam. Sekolah dapat menyelenggarakan seminar, workshop, dan sesi pelatihan yang membantu orang tua memahami kurikulum dan metode pengajaran yang digunakan, serta cara mendukung anak-anak mereka di rumah. Selain itu, edukasi ini juga bisa mencakup pengajaran tentang nilai-nilai dan etika Islam yang relevan dengan kehidupan sehari-hari.

Sebagai contoh konkret, sebuah sekolah Islam terpadu mungkin menawarkan program tambahan seperti kelas parenting bagi orang tua yang memberikan panduan tentang bagaimana mendidik anak-anak mereka sesuai dengan nilai-nilai Islam. Mereka juga bisa menyediakan layanan dukungan akademik tambahan seperti kelas remedial atau

¹³⁰ Budi Sufyanto, Zainol Hasan, Dan Sekolah Tinggi Agama Islam Nurul Huda, "Tinjauan Konsep Bisnis Islam Terhadap Aspek Pemasaran," *Jurnal Al-Idarah* 2 (2021): 112–22.

program akselerasi untuk siswa yang membutuhkan. Layanan tambahan lainnya bisa berupa fasilitas digital yang memungkinkan orang tua untuk memantau perkembangan akademik dan spiritual anak-anak mereka secara online, serta akses ke sumber belajar tambahan seperti perpustakaan digital dan materi pembelajaran yang interaktif.

Secara keseluruhan, produk tambahan dalam pendidikan syariah berfokus pada penyediaan layanan yang tidak hanya meningkatkan kualitas pendidikan tetapi juga memastikan bahwa semua aspek dari pengalaman pendidikan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dengan menyediakan layanan tambahan yang komprehensif dan sesuai syariah, institusi pendidikan dapat membangun kepercayaan dan kepuasan yang lebih tinggi di kalangan orang tua dan siswa, serta menciptakan lingkungan belajar yang holistik dan mendukung perkembangan akademik dan spiritual siswa secara menyeluruh.

4. Produk Potensial (*Potential Product*)

Produk potensial mencakup semua kemungkinan tambahan dan peningkatan yang dapat dilakukan pada produk di masa depan. Dalam konteks pemasaran syariah, inovasi produk harus selalu mempertimbangkan prinsip-prinsip Islam dan berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan umat. Ini termasuk pengembangan produk yang lebih ramah lingkungan dan berkelanjutan, serta memperluas jangkauan produk untuk memenuhi kebutuhan yang belum terpenuhi dalam masyarakat¹³¹.

Pengembangan produk yang lebih ramah lingkungan adalah salah satu potensi yang menarik dalam pemasaran syariah. Ini melibatkan penggunaan bahan-bahan yang ramah lingkungan dalam produksi, pengurangan limbah dan polusi, serta pengelolaan sumber daya secara bertanggung jawab. Misalnya, sebuah sekolah Islam dapat mengembangkan fasilitas yang menggunakan energi terbarukan, seperti

¹³¹ Afidah Dan Kurniawan, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat."

panel surya atau sistem pencahayaan hemat energi, dan menerapkan program pengelolaan limbah yang efisien.

Selain itu, produk potensial dalam pemasaran syariah juga dapat melibatkan pengembangan produk-produk yang lebih inklusif dan dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat, termasuk mereka yang kurang mampu. Institusi pendidikan, misalnya, dapat mengembangkan program beasiswa atau skema pembayaran yang fleksibel untuk memastikan bahwa pendidikan berkualitas tinggi dapat diakses oleh semua orang, tanpa memandang latar belakang ekonomi mereka¹³².

Pengembangan teknologi juga dapat menjadi bagian dari produk potensial dalam pemasaran syariah. Teknologi dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas layanan, dan memperluas jangkauan pendidikan. Misalnya, penggunaan platform pembelajaran digital dapat memungkinkan akses yang lebih luas terhadap materi pelajaran, bahkan bagi siswa yang berada di daerah terpencil atau tidak mampu menghadiri sekolah secara fisik¹³³.

Selain itu, produk potensial dalam pemasaran syariah juga dapat mencakup pengembangan produk-produk yang mempromosikan nilai-nilai kemanusiaan dan solidaritas sosial. Misalnya, sekolah Islam dapat mengembangkan program-program sukarela atau proyek sosial yang melibatkan siswa dalam upaya untuk membantu mereka yang membutuhkan dalam masyarakat, sejalan dengan ajaran Islam tentang sedekah dan kepedulian terhadap sesama.

Dengan demikian, produk potensial dalam pemasaran syariah melibatkan inovasi produk yang tidak hanya mempertimbangkan keuntungan ekonomi tetapi juga dampaknya terhadap masyarakat dan lingkungan. Dengan mengembangkan produk yang lebih ramah lingkungan, inklusif, teknologi, dan bernilai sosial, institusi pendidikan

¹³² Mahfuz Mahfuz, "Produksi Dalam Islam," *El-Arbah: Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Perbankan Syariah* 4, No. 01 (2020): 17–38.

¹³³ Fajar Sri Utami, Mudofir Mudofir, Dan Supriyanto Supriyanto, "Manajemen Strategi Pemasaran Pendidikan," *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (Jpdk)* 4, No. 4 (2022): 4746–51.

dan bisnis dapat memainkan peran yang lebih besar dalam meningkatkan kesejahteraan umat dan mempromosikan prinsip-prinsip Islam dalam tindakan mereka¹³⁴.

Dalam keseluruhan konsep ini, penting untuk menekankan bahwa setiap elemen produk harus berlandaskan pada nilai-nilai Islam seperti kejujuran, keadilan, dan kesejahteraan umat¹³⁵. Berikut adalah penjabarannya :

1. Amanah

a. Pengertian Amanah

Secara bahasa, amanah berasal dari kata bahasa Arab **أَمِنْ يَأْمُنُ أَمْنًا** yang berarti aman/tidak takut. Sedangkan secara terminologi, amanah didefinisikan dengan:

كَلَّ حَقَّ لَزِمَكَ أَدَاءَهُ وَحَفِظَهُ

“Setiap hak yang kamu diwajibkan untuk menjalankan dan menjaganya”¹³⁶.

Amanah adalah tanggung jawab yang melekat pada seseorang untuk menjalankan dan menjaga setiap hak yang diberikan kepadanya. Ini mencakup kepercayaan dan harapan bahwa individu tersebut akan memenuhi kewajibannya dengan baik dan tidak menyalahgunakan kepercayaan yang diberikan kepadanya. Dalam Islam, amanah juga mencakup konsep moral dan etika, di mana seseorang diharapkan untuk bertindak dengan kejujuran, integritas, dan tanggung jawab dalam semua aspek kehidupannya.

b. Bahaya Perilaku Tidak Amanah

¹³⁴ Nurul Huda Dkk., *Pemasaran Syariah: Terori & Aplikasi* (Kencana, 2017), <https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=3hvndwaaqbaj&oi=fnd&pg=pa1&dq=Total+Product+Concept+Dalam+Perspektif+Islam&ots=Awcd5gxiqa&sig=Cbmeodup3sdzep3qvsduo0xyffq>.

¹³⁵ Imroatul Latifa Alawiyah, “Analisis Komparatif Terkait Nilai-Nilai Etika Bisnis Dalam Berbagai Perspektif Lintas Agama Di Indonesia,” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 7, No. 02 (14 November 2023): 76–88, <https://doi.org/10.26618/J-Hes.V7i02.10935>.

¹³⁶ Iwan Hermawan, Nurwadjah Ahmad, Dan Andewi Suhartini, “Konsep Amanah Dalam Perspektif Pendidikan Islam,” *Qalamuna: Jurnal Pendidikan, Sosial, Dan Agama* 12, No. 2 (8 September 2020): 141–52, <https://doi.org/10.37680/Qalamuna.V12i2.389>.

Jika amanah tidak dijalankan sebagaimana mestinya, maka akan menimbulkan banyak dampak negatif, di antaranya adalah hilangnya kepercayaan antara individu dan masyarakat, karena komitmen terhadap kejujuran merupakan bagian penting dalam membangun hubungan yang benar dan stabil. Selain itu, penyelewengan amanah juga dapat mengakibatkan dampak material dan sosial yang negatif baik terhadap individu maupun masyarakat, seperti kerugian finansial atau kerusakan psikologis dan sosial.

Kejujuran adalah nilai moral yang penting, yang berkontribusi dalam membangun masyarakat berdasarkan keadilan dan integritas. Oleh karena itu, perlu dipahami bahwa komitmen terhadap kejujuran bukan sekedar kewajiban, melainkan penting untuk menjaga hubungan antar manusia dan sosial yang stabil dan sejahtera¹³⁷.

c. Penerapan Sistim Amanah dalam Pendidikan

1) Amanah menjadi guru

Menjadi guru adalah amanah yang amat mulia, karena guru adalah seseorang yang diutus Allah untuk memberi pengetahuan kepada manusia di dunia ini, guru adalah orang yang diberi amanah oleh Allah untuk mengajar dan mendidik manusia di dunia ini, maka mulialah seorang guru yang bisa mengemban amanah ini, guru juga adalah penunjuk ke jalan kebaikan, menjadi seorang guru adalah ibadah yang disyariatkan oleh Allah karena seorang guru senantiasa menyebarkan kebaikan dan membimbing murid untuk menjadi lebih baik dan benar.

2) Amanah menjadi seorang pelajar

¹³⁷ Andini Vansa Dewi, M. Yusuf Wibisono, Dan Wawan Hernawan, "Amanah Dalam Pandangan Hadis: Studi Tahkrij, Syarah, Dan Tematik," *Gunung Djati Conference Series* 8 (15 Maret 2022): 914–25.

Seorang pelajar atau penuntut ilmu sangat memerlukan sikap jujur dan amanah dalam proses pembelajarannya, agar hasil yang didapatnya bukan sekedar pengetahuan semata tapi mengubah sikap dan perilakunya menjadi lebih baik. Antara siswa dan guru memiliki hak dan kewajiban seperti mata uang, dimana setiap sisinya saling melengkapi dan merupakan satu kesatuan. Artinya, hak seorang siswa adalah kewajiban seorang guru dan kewajiban seorang siswa adalah hak seorang guru. Keduanya memiliki hak dan kewajiban yang sama dalam rangka menaati perintah Allah sebagaimana yang terkandung dalam Q.S. Luqman ayat 13-19¹³⁸.

Konsep pendidik dalam pendidikan Islam sendiri dirumuskan berdasarkan sudut pandang Islam yang sesuai dengan ajaran Islam, dan bukan hanya sekedar memberikan bekalpengetahuan, keterampilan, keimanan, dan ketakwaan saja, tetapi juga harus diarahkan padaupaya melahirkan manusia kreatif, inovatif, mandiri, dan produktif, mengingat dunia yang akan datang adalah dunia yang kompetitif. Dengan demikian pendidik adalah sosok yang membawa amanah, menjaga, dan melaksanakannya sebagai panggilan Tuhan. Sementara, peserta didik ialah makhluk memiliki potensi fitrah dan menggunakannya dalam kegiatan belajar mengajar agar berkembang optimal sehingga siap membangunkebudayaan dan peradaban.

2. Maslahat

a. Pengertian Maslahat

Maslahat dalam bahasa Arab disebut dengan *al-mashlahat*, *ash-shalah*, atau *al-mashaalih* dalam bentuk jamak. Terdapat banyak para ulama' yang mendefinisikan maslahat. Imam Al-Ghazali berpendapat, maslahat pada dasarnya merujuk pada perwujudan mencapai manfaat

¹³⁸ Ocih Sukarsih, "Manajemen Pendidikan Akhlak Dan Kontribusinya Terhadap Penguatan Akhlak Siswa: Studi Kasus Di Sdi Al Amanah Cinunuk Kabupaten Bandung" (Diploma, Uin Sunan Gunung Djati Bandung, 2018), <https://Digilib.Uinsgd.Ac.Id/15411/>.

dan menolak suatu keburukan sekaligus usaha menjaga maksud syariat seperti, agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta.

Setiap sesuatu yang mengandung pemeliharaan pokok-pokok ini adalah al-maslahat, dan setiap sesuatu yang mempersempit penjagaan pokok-pokok tersebut adalah mafdasat¹³⁹.

b. Jenis-jenis Maslahat

1) *Mashlahat Mu'tabarah*

Maslahat ini memiliki dasar dalam Al-Qur'an atau sunah, sehingga dianggap pasti dan tidak bisa diperdebatkan. Artinya, masalah tipe ini bisa dijadikan sumber hukum.

2) *Mashlahat Mulgha*

Maslahat ini bertentangan dengan Al-Qur'an atau sunah, maka dari itu, dianggap batal secara pasti dan tidak bisa dijadikan sumber hukum.

3) *Mashlahat Mursalah*

Maslahat ini mengacu kepada kepentingan umum yang tak terbatas dan tidak ditemukan otoritas tekstual yang mendukung atau membantah validitasnya. Maka dari itu, selalu menjadi perdebatan dalam usul fikih berkaitan dengan bisa atau tidak ia digunakan sebagai sumber hukum.

Maslahat dalam memberikan layanan pendidikan adalah upaya seoptimal mungkin memberikan kontribusi terbaik kepada penerima manfaat pendidikan seperti siswa, orang tua siswa, maupun masyarakat secara luas. Penerapan *total product concept* pada lembaga pendidikan merupakan upaya melakukan kinerja terbaik demi menebar kemanfaatan maksimal bagi orang lain¹⁴⁰.

3. Adil

¹³⁹ Miftahul Amri, "Konsep Maslahat Dalam Penetapan Hukum Islam (Telaah Kritis Pemikiran Hukum Islam Najamuddin At-Thufi)," *Et-Tijarie: Jurnal Hukum Dan Bisnis Syariah* 5, No. 2 (2018), <https://Eco-Entrepreneur.Trunojoyo.Ac.Id/Ettijarie/Article/View/4585/0>.

¹⁴⁰ Muhammad Ali Rusdi, "Maslahat Sebagai Metode Ijtihad Dan Tujuan Utama Hukum Islam," *Diktum: Jurnal Syariah Dan Hukum* 15, No. 2 (2017): 151–68.

a. Pengertian Adil

Kata adil dalam bahasa Arab adalah: *عَدْلٌ يَعْدِلُ فَهُوَ عَادِلٌ*, yang berarti seimbang¹⁴¹.

Sedangkan secara terminologi adil didefinisikan oleh para pakar dengan definisi yang beragam, di antaranya adalah memberi kepada segala sesuatu (baik berupa orang ataupun benda) yang sesuai dengan haknya¹⁴².

Adil adalah prinsip atau sikap yang melibatkan memberikan hak dan perlakuan yang sesuai dan setimpal kepada setiap individu atau entitas, tanpa keberpihakan atau diskriminasi. Ini mencakup memberikan apa yang benar-benar pantas dan layak diterima oleh orang atau benda tersebut berdasarkan keadilan, kebenaran, dan kesetaraan. Dalam Islam, konsep adil juga mencakup pemenuhan hak-hak Allah dan hak-hak sesama manusia sesuai dengan ajaran agama dan norma-norma moral yang ditetapkan.

b. Macam-macam Keadilan

Keadilan itu ada dua macam:

عَدْلٌ مُطْلَقٌ: هُوَ يَفْتَضِي الْعَقْلَ حُسْنَهُ، وَلَا يَكُونُ فِي شَيْءٍ مِنَ الْأَرْمَنِ مَنُوسُخًا، وَلَا يُوصَفُ بِالْإِعْتِدَاءِ بَوَجْهِ، نَحْوُ الْإِحْسَانِ إِلَى مَنْ أَحْسَنَ إِلَيْكَ، وَكَفَّ الْأَدَى عَمَّنْ كَفَّ أَدَاهُ عَنْكَ.

“Adil yang bersifat mutlak, keadilan jenis pasti dihukumi baik oleh setiap akal sehat manusia, dan keadilan jenis ini juga tidak mungkin dinaskh di setiap zamannya, dan ia juga tidak disifati dengan satu pelanggaran, contoh keadilan jenis ini adalah: kamu berbuat baik kepada orang yang telah berbuat baik kepadamu, dan kamu mencegah penderitaan dari orang yang telah mencegahnya darimu.”

وَعَدْلٌ يُعْرَفُ كَوْنُهُ عَدْلًا بِالشَّرْعِ، وَيُمْكِنُ أَنْ يَكُونَ مَنُوسُخًا فِي بَعْضِ الْأَرْمَنِ، كَالْقِصَاصِ وَأَرْوَشِ الْجَنَائِيَاتِ، وَأَصْلُ مَالِ الْمُرْتَدِّ .

¹⁴¹ Ibnu Manzhur, *Lisanul Arab*, (Bairut: Darul Kutub Ilmiah, 2008), 11/430.

¹⁴² Ahmad Syafiq, “Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Pandangan Islam,” *El-Faqih: Jurnal Pemikiran Dan Hukum Islam* 5, No. 1 (2019): 96–113.

“Keadilan yang dikenal adil menurut hukum syariah, dan pada saat-saat tertentu dapat dinaskh, seperti hukum qishah (pembalasan), denda jinayat (kejahatan), dan pokok harta orang murtad.”¹⁴³

Kesimpulannya, keadilan memiliki dua macam, yaitu keadilan mutlak dan keadilan yang dikenal adil menurut hukum syariah. Keadilan mutlak adalah jenis keadilan yang dihukumi baik oleh akal sehat manusia tanpa keberpihakan dan tidak mungkin dicabut dalam setiap zaman. Contoh dari keadilan ini adalah perlakuan baik kepada orang yang berbuat baik kepada kita dan mencegah penderitaan dari orang yang berusaha menyakiti kita. Sementara itu, keadilan yang dikenal adil menurut hukum syariah adalah keadilan yang diatur dan diakui oleh syariat Islam. Keadilan ini dapat berubah atau dicabut dalam situasi tertentu, seperti dalam hukum qishah (pembalasan), denda jinayat (kejahatan), dan hukum mengenai harta milik orang yang murtad. Dengan demikian, dalam praktiknya, keadilan harus diterapkan sesuai dengan prinsip-prinsip agama dan hukum yang berlaku, serta disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan saat itu.

c. Akibat Perilaku tidak Adil

Bersikap adil memberikan manfaat bagi siapapun yang menjalaninya, dan begitu juga sebaliknya, bersikap tidak adil akan membawa dampak yang luar biasa bagi umat, di antaranya adalah:

1) Mengakibatkan Perpecahan

Seseorang yang berperilaku tidak adil berpotensi untuk memecah belah suatu organisasi, komunitas, bahkan negara. Khususnya, orang-orang yang memiliki jabatan harus bersikap adil.

Jika seorang pemimpin atau panutan tidak dapat berbuat adil maka akan terjadi perpecahan. Ketika ketidakadilan muncul maka akan berpotensi menimbulkan perlawanan atau pemberontakan

¹⁴³ Afifa Rangkuti, “Konsep Keadilan Dalam Perspektif Islam,” *Tazkiya: Jurnal Pendidikan Islam* 6, No. 1 (2017), <https://jurnaltarbiyah.uinsu.ac.id/index.php/tazkiya/article/view/141>.

dari pihak yang merasa dirugikan. Hal ini akan memberikan ancaman perpecahan dalam suatu kelompok masyarakat.

2) Mempersulit Segala Urusan

Adil menjadi salah satu sikap terpuji dan termasuk dalam tindakan kebenaran. Oleh sebab itu, setiap manusia yang bersikap adil akan senantiasa dimudahkan segala urusannya. Mereka yang berperilaku adil akan menempatkan seluruh hal dalam porsinya tanpa adanya penyimpangan atau kesalahan. Sehingga, beban yang harus dibawa pun sama atau tidak memikul beban orang lain. Akan tetapi sikap tidak adil akan menyebabkan orang dipersulit segala urusannya, sehingga sulit dalam menjalankan segala urusan yang dilaluinya.

3) Menimbulkan Kecemburuan Sosial

Perilaku adil dapat mengurangi kecemburuan sosial di masyarakat. Mereka secara mudah akan menyadari kewajiban dan haknya sebagai manusia. Sehingga, kehidupan bermasyarakat akan rukun, damai, dan sejahtera. Bahkan, sikap saling percaya akan mudah tumbuh. Akan tetapi sikap tidak adil akan menimbulkan kecemburuan sosial yang akhirnya akan berdampak kepada ketidak stabilan sosial¹⁴⁴.

Adil dalam memberikan layanan pendidikan memiliki makna menjamin hak setiap individu atau kelompok untuk menerima perlakuan pendidikan secara utuh tanpa mengalami diskriminasi. Perilaku adil ini juga menjamin kepastian bahwa setiap peserta didik memiliki kesempatan yang sama untuk tumbuh kembang mempersiapkan masa depannya.

4. *Ta'awun*

a. Pengertian *Ta'awun*

¹⁴⁴ Euis Amalia, "Mekanisme Pasar Dan Kebijakan Penetapan Harga Adil Dalam Perspektif Ekonomi Islam," 2013, <https://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Handle/123456789/47326>.

Ta'awaun secara etimologi adalah penolong, pendukung, pembantu, dan pelindung atas sesuatu¹⁴⁵. Sedangkan secara terminologi, *ta'awun* diartikan dengan saling tolong-menolong atas kebenaran untuk mencari pahala dari Allah *Subhanahu wa Ta'ala*.¹⁴⁶

Ta'awun adalah konsep saling tolong-menolong dan kerjasama antarindividu atau kelompok dalam rangka mendukung dan memperjuangkan kebenaran serta mencari pahala dari Allah *Subhanahu wa Ta'ala*. Ini mencakup memberikan bantuan, dukungan, dan perlindungan kepada sesama dalam menjalankan kewajiban agama dan menghadapi tantangan dalam kehidupan sehari-hari. Dalam Islam, *ta'awun* merupakan salah satu nilai yang ditekankan, mengajarkan umatnya untuk saling membantu dan bekerja sama demi kebaikan bersama serta mendapatkan ridha Allah Swt.

b. Manfaat *Ta'awun* dalam Kehidupan

Kerjasama adalah bersatunya sekelompok orang untuk saling mendukung dan mengatasi permasalahan yang mungkin menghadang mereka, baik itu permasalahan sosial, ekonomi, pendidikan, dan bahkan hukum. Kerja sama pada zaman dahulu hingga saat ini sangat penting dalam menghilangkan banyak permasalahan yang ada dalam kehidupan masyarakat. Ada banyak contoh yang menunjukkan pentingnya nilai kemanusiaan ini dalam menciptakan masyarakat sukses yang menguntungkan semua orang dan bukan orang tertentu saja. Hal ini sebagaimana pesan dari baginda Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* dalam salah satu haditsnya:

مَثَلُ الْمُؤْمِنِينَ فِي تَوَادُّهِمْ وَتَرَاحُمِهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ مَثَلُ الْجَسَدِ إِذَا اشْتَكَى مِنْهُ عَضْوٌ تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ الْجَسَدِ بِالسَّهَرِ وَالْحُمَّى.

“Orang-orang mukmin dalam hal saling mencintai, mengasihi, dan menyayangi bagaikan satu tubuh. Apabila ada salah satu anggota

¹⁴⁵ Ibnu Manzhar, *Lisanul Arab*, (Bairut: Darul Kutub Ilmiyah, 2008), 13/298.

¹⁴⁶ Khalid Al-Kharraj, *Mausu'atul Akhlaq*, (Bairut: Darul Kutub Ilmiyah, 2001), 441.

tubuh yang sakit, maka seluruh tubuhnya akan ikut terjaga (tidak bisa tidur) dan panas (turut merasakan sakitnya).”¹⁴⁷

Hadits tersebut telah menegaskan pentingnya *ta'awun* dalam menjalankan roda kehidupan, dan tanpanya niscaya laju roda kehidupan ini tidak akan berjalan sesuai dengan apa yang kita inginkan. Berikut beberapa manfaat *ta'awun* dalam kehidupan:

- 1) Mempererat ikatan kekeluargaan, yakni antara anak dengan orang tuanya, serta antara teman dan kolega.
- 2) Mengurangi waktu, yakni waktu yang dibutuhkan untuk melakukan suatu tugas tertentu. Ketika seseorang melakukan suatu tugas sendirian, maka ia akan memerlukan waktu yang lebih banyak dibandingkan ketika ia bekerja sama dengan orang lain.
- 3) Membagi tugas antar orang, sehingga setiap orang mengerjakan tugas sesuai dengan kemampuannya masing-masing.
- 4) Menumbuhkan rasa cinta kerjasama, yakni mampu menanamkan cinta kerja sama dengan orang lain dalam diri seseorang.
- 5) Memperoleh pahala, karena Allah ridha terhadap hamba yang kooperatif¹⁴⁸.

E. Kajian Pustaka

Untuk memperdalam pembahasan dalam penelitian ini, diperlukan kajian pustaka terhadap penelitian terdahulu. Hal ini untuk mengetahui posisi peneliti agar berbeda dengan kajian sebelumnya. Beberapa penelitian yang peneliti anggap mempunyai relevansi antara lain:

Moch. Khafidz Fuad Raya, dalam artikel, dengan judul “Marketing Jasa Di Institusi Pendidikan (Analisis Pemasaran dalam Pendidikan)”, penelitian ini menunjukkan bahwa kegiatan marketing bukanlah kegiatan “menjual” atau memperoleh laba sebanyak-banyaknya. Marketing (pemasaran) pendidikan dimaksudkan untuk meningkatkan mutu pendidikan dan menambah *trust*

¹⁴⁷ Hr. Bukhari Dalam *Shahih-Nya*, No. Hadits: 6011, Dan Muslim Dalam *Shahih-Nya*, No. Hadits: 2586.

¹⁴⁸ Novi Angga Safitri, “Spirit *Ta'awun* Dalam Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Besar Kota Palangka Raya,” *Jurnal Studi Agama Dan Masyarakat* 17, No. 1 (2021): 60–71.

(kepercayaan) masyarakat terhadap pendidikan itu sendiri dengan menekankan pada kebutuhan (*needs*) dan apa yang diinginkan oleh masyarakat terhadap pendidikan (*wants*)¹⁴⁹.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan, salah satunya komponen marketing sebagai upaya meningkatkan *trust* dengan menekankan pada *needs*, dan *wants*. Perbedaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah pada penerapan *total product concept*.

Rani Putri Prihatin etc, dalam artikel dengan Judul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta”, penelitian ini bertujuan untuk *mengexplore* tentang strategi pemasaran pendidikan yang dilakukan oleh MTsN 5 Sleman Yogyakarta sebagai upaya meningkatkan minat peserta didik baru¹⁵⁰. Hasil penelitian menyatakan bahwa Hakikat lembaga pendidikan sebagai penyedia jasa pendidikan adalah untuk memberikan layanan yang baik kepada pengguna jasa pendidikan. Tujuan dari marketing atau pemasaran adalah memberikan informasi tentang keunggulan dari layanan dan fasilitas suatu Lembaga pendidikan kepada calon pengguna jasa pendidikan agar tertarik untuk menggunakan jasa pendidikan tersebut. Bauran pemasaran atau *Marketing mix* adalah strategi pemasaran barang yang di asosiasikan dengan jasa, sehingga umum digunakan oleh lembaga pendidikan sebagai strategi pemasaran dibidang jasa pendidikan untuk merespon persaingan dalam dunia pendidikan.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah berkait dengan upaya madrasah dalam membangun kepercayaan kepada masyarakat dengan menggunakan strategi bauran pemasaran. Perbedaan dengan penelitaian yang akan di laksanakan adalah pada konstruksi mekanisme dan pengembangan *total product concept*.

¹⁴⁹ Moch. Khafidz Fuad Raya, Marketing Jasa Di Institusi Pendidikan (Analisis Pemasaran Dalam Pendidikan), Falasifa, Vol. 7 Nomor 1 Maret 2016 Hal. 21, Diakses 20 September 2023

¹⁵⁰ Rani Putri Prihatin Etc, Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta, Evaluasi, Jurnal Staima Al Hikam, September 2020

M. Rofiki etc. dalam artikel dengan judul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Menengah Atas di Era New Normal”¹⁵¹. Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan secara utuh serta menyeluruh tentang strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan daya saing sekolah di SMA Nurul Jadid Paiton Probolinggo. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwasanya strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan daya saing sekolah di SMA Nurul Jadid terdiri dari beberapa strategi yang digunakan yaitu strategi pemasaran jasa pendidikan secara langsung, tidak langsung serta deferensiasi.

Persamaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah berkait dengan upaya meningkatkan daya saing melalui pemasaran pendidikan. Perbedaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan adalah pada konstruksi penerapan *total product concept* sebagai Strategi pemasaran.

Sugeng Lubar Prastowo dan Bagus Manunggal, dalam artikel dengan judul “Manajemen Marketing Jasa Pendidikan di Era Digital”¹⁵². Penelitian ini berfokus pada strategi marketing yang digunakan untuk meningkatkan citra pendidikan pada lembag pendidikan sehingga menumbuhkan minat masyarakat. Penelitian ini lebih menitikberatkan pada media platform yang digunakan, bukan menitik beratkan pada substansi layanan seperti *total product concept*. Persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan adalah terkait upaya melakukan citra positif lembaga pendidikan melalui pemasaran pendidikan.

Heni Noviarti dkk, dalam artikel dengan judul “Pemasaran Pendidikan”. Penelitian ini menekankan pentingnya memperhatikan manajemen strategi pemasarannya karena akan menentukan berapa banyak peserta didik yang akan mendaftar di sekolah tersebut. Dengan melakukan perbaikan secara berkala dan memiliki strategi pemasaran yang baik dalam semua aspek maka akan

¹⁵¹ M. Rofiqi, Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Menengah Atas Di Era New Normal, : Jurnal Ilmu Pendidikan Volume 3 Nomor 6 Tahun 2021 Halm 4057 - 4065

¹⁵² Lubar Prastowo Dan Bagus Manunggal, Manajemen Marketing Jasa Pendidikan Berbasis Era Digital, Jurnal Manajemen Pendidikan, Universitas Islam Syaikh Yusuf, Kota Tangerang, Vol.13, No. 22, Tahun 2022.

meningkatkan konsumen atau pelanggan pengguna jasa pendidikan. Adapun strategi yang di tawarkan adalah melalui pertimbangan (1) Segmentasi pasar / klasifikasi pasar, (2) *Market Positioning*, (3) *Market entry strategy* (4) Strategi pada bauran pemasaran, (5) *Timing Strategy* atau waktu yang tepat. Penelitian ini sama sekali tidak membahas terkait *total product concept* sebagai strategi pemasarannya. Persamaan dengan penelitian ini adalah pada aspek bagaimana upaya membangun brand lembaga pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat sehingga para pengguna layanan ini menjadi semakin yakin akan berbagai keunggulan yang ditawarkan.

Irwan Fathurrochman dkk, dalam artikel dengan judul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadhus Shalihin Musirawas”. Secara kritis penulis melakukan bagaimana maraknya pemasaran jasa pendidikan beranjak dari konsep awal madrasah sebagai lembaga penyedia layanan pendidikan Islam dan bukan sebagai lahan bisnis dalam dunia pendidikan. Madrasah sebagai penyedia layanan pendidikan perlu belajar dan memiliki gairah untuk meningkatkan kepuasan pelanggan karena pendidikan adalah proses belajar mengajar yang terus berkelanjutan. Pemasaran jasa pendidikan di madrasah tidak berarti komersialisasi, tetapi mengutamakan pendidikan yang berkualitas, dan memberikan layanan yang sangat baik kepada para pemangku kepentingan. Kepuasan kepada masyarakat yang dapat bermanfaat dalam meningkatkan titik penjualan madrasah. Penelitian ini secara idealis berupaya membangun citra lembaga pendidikan namun tidak melalui *total product concept*.

Syahrial Labaso dalam artikel dengan judul “Penerapan Marketing Mix sebagai Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Yogyakarta”¹⁵³. Penelitian ini mengungkapkan pemasaran jasa pendidikan, dimaksudkan untuk menciptakan kondisi pemasaran yang kondusif dan stabil, sehingga memberikan dampak yang positif bagi pihak-pihak yang terlibat dalam proses pemasaran tersebut, (baik pihak madrasah selaku produsen, maupun

¹⁵³ Syahrial Labaso, Penerapan Marketing Mix Sebagai Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan, Di Man 1 Yogyakarta, Manageria:Jurnal Pendidikan Islam, Vol 3, No. 2, Tahun 2018.

masyarakat sebagai konsumen). Berdasarkan hasil penelitian, yang dilakukan di Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 1 Yogyakarta, terbukti bahwa lembaga pendidikan Islam dapat pula menerapkan strategi pemasaran jasa pendidikan. Strategi pemasaran jasa pendidikan di MAN 1 Yogyakarta, dilaksanakan melalui penerapan teori *Marketing Mix* (produk, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, bukti fisik, dan proses) dengan memanfaatkan kompetensi.

Fera Indriani dkk, dalam artikel dengan judul “Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam”¹⁵⁴. Penelitian ini mengungkapkan bahwa Strategi pemasaran merupakan salah satu bagian yang sangat penting dan memiliki dampak luas serta kuat terhadap kelancaran produk atau jasa. Mempermudah para pengguna jasa menemukan pilihan lembaga terbaik mereka. Karena strategi pemasaran pendidikan berfokus pada upaya pemenuhan keinginan dan harapan masyarakat. Sehingga, peningkatan produk berupa jasa layanan pendidikan perlu dikembangkan mengingat banyaknya persaingan dengan lembaga-lembaga pendidikan lainnya.

Dari kajian pustaka tentang berbagai strategi pemasaran di atas, menunjukkan bahwa penelitian-penelitian terdahulu telah banyak mengkaji konstruksi strategi pemasaran menggunakan konsep bauran pemasaran, pemasaran digital, maupun pemasaran dengan peningkatan citra lembaga. Adapun strategi pemasaran melalui *total product concept* yang mengembangkan seluruh elemen layanan baik *tangible* maupun *intangibile*, berdasarkan telaah pustaka peneliti, belum pernah ada yang mengkaji, sehingga peneliti sangat tertarik untuk meneliti lebih jauh tentang *total product concept* sebagai strategi pemasaran pendidikan yang diimplementasikan oleh Madrasah Ibtidaiyah (MI) di wilayah Kabupaten Purbalingga.

F. Kerangka berfikir

¹⁵⁴ Fera Indriani, Dkk., Strategi Pemasaran Pendidikan Islam Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam, Jurnal Islamic Education Managemen, Vol.6, Hal. 131-148, Tahun 2021.

Persaingan antar sekolah dasar, termasuk Madrasah Ibtidaiyah (MI) di Purbalingga, semakin hari semakin ketat. Setiap sekolah berlomba-lomba untuk menarik minat calon siswa dan orang tua melalui berbagai keunggulan dan program unggulan. Dalam situasi persaingan yang tinggi ini, MI tidak hanya bersaing dengan sekolah negeri atau swasta konvensional tetapi juga dengan sekolah berbasis agama lainnya. Agar dapat bersaing dan tetap menarik minat calon siswa, MI perlu mengidentifikasi dan mengeksplorasi keunggulan kompetitifnya melalui pendekatan yang sistematis dan efektif.

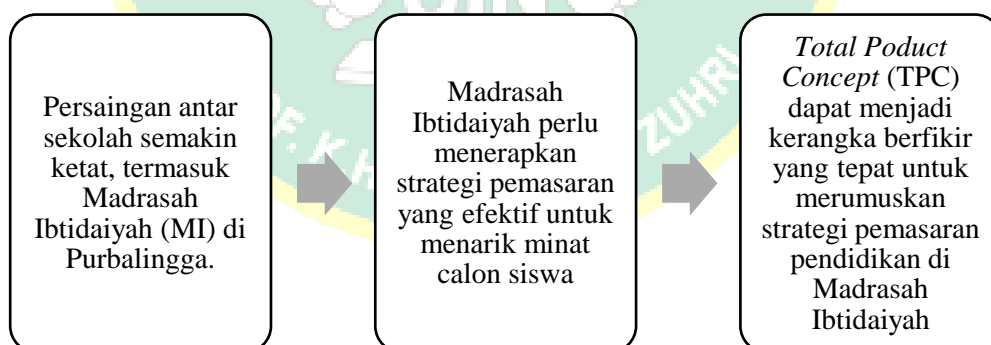
Menghadapi ketatnya persaingan, penerapan strategi pemasaran yang efektif menjadi sangat krusial bagi MI. Pemasaran pendidikan bukan hanya tentang promosi dan iklan, tetapi juga tentang memahami kebutuhan dan harapan calon siswa serta orang tua. MI perlu memastikan bahwa mereka dapat memberikan nilai tambah yang relevan dan sesuai dengan keinginan pasar. Dengan strategi pemasaran yang tepat, MI dapat meningkatkan citra, membangun reputasi yang baik, dan akhirnya meningkatkan jumlah pendaftaran siswa baru. Oleh karena itu, MI perlu merancang strategi pemasaran yang menyeluruh, yang mencakup berbagai aspek dari produk pendidikan yang mereka tawarkan.

Total product concept (TPC) dapat menjadi kerangka berpikir yang tepat untuk merumuskan strategi pemasaran pendidikan di MI. TPC memandang produk tidak hanya sebagai sesuatu yang fisik, tetapi juga mencakup aspek-aspek lainnya seperti layanan, citra, dan manfaat yang dirasakan. Dalam konteks MI, TPC dapat membantu dalam memahami dan mengembangkan produk pendidikan yang komprehensif. Konsep ini melibatkan beberapa elemen penting seperti inti dari produk pendidikan yang ditawarkan oleh MI, yaitu kurikulum berbasis agama yang kuat, kualitas pengajaran, dan nilai-nilai moral yang diajarkan. Selain itu, aspek-aspek nyata dari produk pendidikan seperti fasilitas sekolah, kualitas guru, metode pembelajaran, dan lingkungan sekolah juga sangat penting. Tidak hanya itu, nilai tambah yang ditawarkan oleh MI, seperti program ekstrakurikuler, layanan bimbingan dan konseling,

serta kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan lainnya, juga merupakan bagian integral dari TPC.

Dengan mengadopsi TPC, MI dapat merancang dan mengkomunikasikan keunggulan produk pendidikan mereka secara lebih efektif. TPC membantu MI untuk lebih fokus pada keseluruhan pengalaman pendidikan yang mereka tawarkan, bukan hanya aspek akademis semata, tetapi juga perkembangan holistik siswa. Pendekatan TPC memungkinkan MI untuk mengevaluasi dan mengembangkan semua aspek dari produk pendidikan mereka, sehingga dapat memenuhi harapan calon siswa dan orang tua serta membedakan diri dari kompetitor lainnya.

Dengan mempertimbangkan ketatnya persaingan, pentingnya strategi pemasaran yang efektif, dan penerapan *total product concept*, Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga dapat merumuskan strategi pemasaran pendidikan yang komprehensif dan berdaya saing. Pendekatan TPC memungkinkan MI untuk mengevaluasi dan mengembangkan semua aspek dari produk pendidikan mereka, sehingga dapat memenuhi harapan calon siswa dan orang tua serta membedakan diri dari kompetitor lainnya.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Paradigma dan Pendekatan Penelitian

1. Paradigma penelitian

Penelitian dimaknai sebagai suatu upaya yang dilakukan untuk menemukan sebuah kebenaran atau untuk lebih membenarkan sebuah kebenaran. Upaya untuk memperoleh kebenaran dilakukan oleh para peneliti, filsuf, ataupun oleh para praktisi dengan menggunakan model-model tertentu¹⁵⁵.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan paradigma konstruktivisme. Peneliti menggunakan paradigma konstruktivisme karena beberapa alasan berikut:

a. Kehidupan sosial sebagai konstruksi realitas

Paradigma konstruktivisme berpendapat bahwa realitas sosial bukanlah sesuatu yang obyektif dan independen, melainkan merupakan hasil konstruksi individu dan kelompok melalui interaksi sosial. Dalam konteks Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga, realitas pendidikan dan strategi pemasarannya dibentuk oleh interaksi dan persepsi para pemangku kepentingan seperti guru, siswa, orang tua, dan masyarakat sekitar.

b. Pemahaman mendalam tentang konteks lokal

Penelitian kualitatif dengan pendekatan konstruktivisme memungkinkan peneliti untuk memahami konteks lokal dan situasi spesifik pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Melalui observasi, wawancara mendalam, dan analisis naratif, peneliti dapat mengungkap bagaimana strategi pemasaran pendidikan dirancang dan diimplementasikan berdasarkan kebutuhan dan persepsi unik dari komunitas sekolah tersebut.

c. Fleksibilitas dan dinamika proses penelitian

¹⁵⁵ Sugiyono, *Teknik Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung; Alfabeta, 2016), Hlm. 15.

Pendekatan konstruktivisme memungkinkan adanya fleksibilitas dalam proses penelitian. Peneliti dapat menyesuaikan metode dan fokus penelitian sesuai dengan temuan lapangan, sehingga dapat menggali informasi yang lebih relevan dan mendalam terkait dengan strategi pemasaran pendidikan.

d. Subjektivitas dan interpretasi

Dalam paradigma konstruktivisme, peneliti diakui sebagai bagian dari proses penelitian. Artinya, peneliti harus mempertimbangkan subjektivitas dan interpretasi mereka sendiri saat mengumpulkan dan menganalisis data. Hal ini penting untuk mendapatkan pemahaman yang lebih kaya dan bermakna tentang bagaimana strategi pemasaran diterima dan dijalankan di Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga.

e. Keberagaman perspektif

Pendekatan konstruktivisme mendorong peneliti untuk mempertimbangkan berbagai perspektif dari para pemangku kepentingan. Dalam konteks ini, peneliti dapat mengidentifikasi berbagai pandangan tentang efektifitas dan tantangan strategi pemasaran pendidikan dari sudut pandang yang berbeda-beda, seperti guru, siswa, orang tua, dan anggota masyarakat.

Dengan menggunakan paradigma konstruktivisme, peneliti dapat menggali dan memahami strategi pemasaran pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga secara komprehensif dan holistik, serta menghasilkan temuan yang dapat digunakan untuk pengembangan lebih lanjut dalam praktik pendidikan dan manajemen sekolah.

2. Pendekatan penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Fokus utamanya adalah pada satu subjek atau kasus tunggal, yang dapat berupa individu, kelompok, organisasi, atau kejadian tertentu¹⁵⁶.

¹⁵⁶ Sugiyono, "Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D," 2013, 282.

Peneliti menggunakan pendekatan ini dikarenakan studi kasus memungkinkan peneliti untuk menggunakan pendekatan holistik dalam penelitian. Daripada memisahkan fenomena menjadi komponen-komponen terpisah, studi kasus memungkinkan peneliti untuk melihat fenomena secara menyeluruh, memperhatikan hubungan antara berbagai aspek dari kasus tersebut.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Madrasah Ibtidaiyah yang ada di wilayah Kabupaten Purbalingga, yang terdiri dari empat madrasah yakni MIN 3 Purbalingga yang terletak di Kecamatan Bukateja, MI Muhammadiyah Kalikabong yang berlokasi di Kecamatan Kalimanah, MI Istiqomah Sambas Purbalingga yang berlokasi di Kecamatan Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban yang terletak di Kecamatan Bukateja.

Berdasarkan hasil telaah dokumen, beberapa hal yang menjadi pertimbangan peneliti memilih madrasah tersebut sebagai lokasi penelitian adalah:

- a. Kabupaten Purbalingga adalah sebuah kabupaten di Provinsi Jawa Tengah yang terletak di bagian barat-selatan. Kabupaten ini berbatasan dengan Kabupaten Pemalang di utara, Kabupaten Banjarnegara di timur, serta Kabupaten Banyumas di selatan¹⁵⁷.
- b. MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaaruban banyak diminati masyarakat sehingga tidak pernah kekurangan peserta didik setiap tahunnya, meskipun berdekatan dengan sekolah-sekolah lain, namun ke empat madrasah tersebut tetap menjadi pilihan utama masyarakat dalam menyekolahkan putra-putrinya. Hal tersebut tentu ada kaitannya dengan konsep pelayanan pendidikan terbaik yang di terapkan.

¹⁵⁷Gambaran Umum Wilayah Kabupaten Purbalingga, [Http://Eprints.Uny.Ac.Id](http://Eprints.Uny.Ac.Id) (Diakses 25 September 2023).

- c. Selama tiga tahun pelajaran (2019/2020-2022/2023) madrasah-madrasah tersebut berhasil meraih berbagai prestasi di wilayah Kabupaten Purbalingga¹⁵⁸.

2. Waktu penelitian

Penelitian dimulai dengan observasi awal pada bulan November 2022, dan dilaksanakan sejak 13 Januari 2023 sampai dengan 03 Juni 2024.

C. Data dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang didapat dari narasumber secara langsung, baik melalui wawancara, observasi, angket, atau kuesioner. Data sekunder merupakan data yang sudah terkelola dari sebuah lembaga. Data sekunder berbentuk dokumen dan arsip lembaga. Dalam penelitian ini, peneliti akan mengambil beberapa data yang ada pada lembaga, seperti profil sekolah, data guru, data siswa dan data-data relevan lainnya yang relevan dengan penelitian yaitu strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Dengan kata lain sumber data adalah subjek penelitian. Subjek kunci atau informan utama dalam penelitian strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga, adalah sebagai berikut:

1. Kepala MIN 3 Purbalingga, Kepala MI Muhammadiyah Kalikabong, Kepala MI Istiqomah Sambas Purbalingga dan Kepala MI Ma'arif NU Penaruban.
2. Wakil Kepala bidang kurikulum, kesiswaaan, bina prestasi dan sarana prasarana MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban.
3. Perwakilan guru MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban.

¹⁵⁸Wawancara dengan Kepala Madrasah Ibtidaiyah Negeri 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, Dan Mii Sambas Pada Tanggal 14 Juli 2023.

4. Perwakilan wali murid MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data membantu peneliti untuk mendapatkan data selama proses penelitian. Ada berbagai macam teknik pengumpulan data, di antaranya adalah observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi atau gabungan.

Peneliti menggunakan beberapa teknik untuk mengumpulkan data. Diantara teknik tersebut adalah:

1. Observasi

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan pada fenomena-fenomena di lapangan yang dilakukan secara sistematis. Seorang pengamat harus jeli dan cermat dalam melihat segala kejadian atau proses yang terjadi atau berlangsung di lapangan agar bisa diperoleh hasil pengamatan yang objektif¹⁵⁹.

Pada penelitian ini, peneliti melakukan pengamatan pada strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Pelaksanaan observasi ini dilaksanakan guna mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga.

Pada pelaksanaan observasi, alat observasi yang digunakan adalah daftar cek atau lembar observasi yang digunakan sebagai pengingat kegiatan atau fenomena yang harus diamati apakah sudah terlaksana atau belum terlaksana. Di sisi lain juga dilakukan pencatatan lapangan yaitu peneliti membuat catatan berupa laporan langkah-langkah peristiwa yang ditemui pada saat pelaksanaan penelitian.

¹⁵⁹ Sugiyono, "Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D," 297.

Penulis mencatat secara langsung dan detil setiap fenomena yang muncul pada saat pengamatan berlangsung terhadap semua informan yang terlibat. Adapun pedoman pengamatan terlampir.

2. Wawancara

Sugiyono mengatakan bahwa wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan untuk menemukan persoalan-persoalan yang harus diteliti, selain itu juga dapat dilakukan jika peneliti ingin mendapatkan data yang lebih mendalam dari responden.

Teknik wawancara ini dibagi menjadi 3 macam, yaitu:

a. Wawancara terstruktur,

Wawancara jenis ini merupakan wawancara yang dilakukan jika peneliti sudah terlebih dahulu mengetahui tentang informasi yang akan diperoleh dari narasumber. Dalam melakukan wawancara ini, peneliti terlebih dahulu menyusun beberapa pertanyaan tertulis yang alternatif jawabannya pun sudah disediakan. Setiap narasumber diberi pertanyaan yang sama, kemudian jawaban dari narasumber dicatat oleh peneliti atau penanya. Sebelum melakukan wawancara ini, peneliti harus membawa instrumen sebagai pedoman dalam melaksanakan wawancara. Selain itu pewawancara juga dapat membawa gambar, *tape recorder*, brosur, dan beberapa alat pendukung lainnya yang dapat digunakan sebagai pendukung dalam berlangsungnya proses wawancara.

b. Wawancara semi terstruktur,

Wawancara semi terstruktur ini ialah wawancara yang penerapannya itu lebih leluasa dibanding dengan wawancara terstruktur. Wawancara semi terstruktur dilakukan dengan tujuan guna mendapatkan persoalan secara lebih terbuka, dimana pihak narasumber dimohon untuk memberikan pendapat dan ide- idenya. Ketika wawancara tengah berlangsung peneliti dapat menyimak dengan cermat serta mencatat apa yang disampaikan oleh narasumber.

c. Wawancara tidak terstruktur

Wawancara ini merupakan jenis wawancara yang pelaksanaannya dilakukan secara bebas. Dimana peneliti melakukan wawancara hanya dengan menanyakan beberapa garis besar permasalahannya saja. Peneliti tidak menyusun terlebih dahulu terkait beberapa pertanyaan, namun secara spontan menanyakan persoalan yang terkait¹⁶⁰.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *purposive* dan *snowball*. Pemilihan teknik *purposive* dilakukan dengan sengaja untuk memilih subjek atau narasumber yang dianggap paling relevan dan informatif dalam konteks penelitian. Ini termasuk kepala madrasah, wakil kepala bidang kurikulum, guru, dan wali murid, karena mereka memiliki pengetahuan langsung tentang operasional madrasah. Selain itu, teknik *snowball* juga diterapkan untuk memperluas jangkauan sampel. Setelah melakukan wawancara dengan satu kelompok narasumber, peneliti meminta rekomendasi untuk kontak tambahan yang relevan. Hal ini membantu dalam memperluas cakupan data dan memperoleh sudut pandang yang lebih luas dari berbagai pihak yang terlibat. Kombinasi kedua teknik ini memberikan fleksibilitas dan kesempatan untuk mendapatkan informasi yang beragam dan relevan dari berbagai pihak yang terlibat dalam konteks penelitian. Teknik *purposive* memastikan bahwa sampel terpilih memiliki kepentingan yang signifikan dalam topik penelitian, sementara teknik *snowball* membantu memperluas cakupan dan mendapatkan perspektif tambahan dari orang-orang yang mungkin tidak terpikirkan sebelumnya.

Selain itu, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data wawancara jenis terstruktur secara terbuka. Peneliti melakukan wawancara kepada narasumber dengan berpedoman pada instrumen yang telah dibuat sebelumnya, namun disini nantinya narasumber bebas untuk menjawab apapun selagi tidak keluar dari konteks pertanyaan. Dengan

¹⁶⁰ Sugiyono, 205.

wawancara terstruktur secara terbuka maka peneliti nantinya akan mendapatkan lebih banyak informasi dari narasumber, karena wawancara secara terbuka membuat narasumber akan memberikan jawaban yang cenderung melebar.

Dalam memperoleh informasi, peneliti melakukan wawancara langsung dengan berbagai pihak, berikut diantaranya:

- a. Kepala MIN 3 Purbalingga , Kepala MI Muhammadiyah Kalikabong, Kepala MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan Kepala MI Ma'arif NU Penaruban.

Peneliti melakukan wawancara dengan Kepala MIN 3 Purbalingga, Kepala MI Muhammadiyah Kalikabong, Kepala MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban untuk mendapatkan informasi yang beragam. Pertama, wawancara ini bertujuan untuk memahami profil madrasah, yang mencakup sejarah dan perkembangan institusi, visi dan misi yang dijunjung, serta struktur organisasi dan manajemen yang diterapkan. Informasi ini penting untuk mendapatkan gambaran menyeluruh mengenai landasan dan arah pengelolaan madrasah.

Selanjutnya, peneliti menggali lebih dalam mengenai kurikulum dan pembelajaran yang diterapkan di madrasah tersebut. Ini mencakup bagaimana kurikulum diimplementasikan, metode dan strategi pembelajaran yang digunakan, serta cara evaluasi dan penilaian hasil belajar siswa dilakukan. Aspek ini memberikan wawasan tentang pendekatan pendidikan yang diterapkan dan efektivitasnya dalam proses belajar mengajar.

Fasilitas dan sarana prasarana juga menjadi fokus wawancara, termasuk ketersediaan dan kondisi fasilitas pendidikan, penggunaan teknologi dalam proses pembelajaran, serta program peningkatan fasilitas yang ada. Hal ini penting untuk menilai apakah lingkungan fisik dan teknologi yang tersedia mendukung proses pendidikan secara optimal.

Dalam hal sumber daya manusia, peneliti mencari informasi mengenai kualifikasi dan kompetensi guru serta staf administrasi, program pengembangan profesional yang ada, dan kesejahteraan serta motivasi kerja tenaga pendidik. Kualitas sumber daya manusia adalah faktor kunci dalam keberhasilan pendidikan, sehingga informasi ini sangat relevan.

Kegiatan ekstrakurikuler dan pengembangan diri siswa juga dibahas, mencakup jenis dan ragam kegiatan yang ditawarkan, partisipasi dan prestasi siswa dalam kegiatan tersebut, serta program pengembangan karakter dan bakat siswa. Informasi ini memberikan gambaran tentang upaya madrasah dalam membentuk siswa yang tidak hanya cerdas secara akademik, tetapi juga berbakat dan berkarakter.

Kerjasama dan hubungan dengan masyarakat adalah aspek lain yang disoroti dalam wawancara. Ini meliputi bentuk kerjasama dengan pihak luar seperti lembaga pendidikan lainnya, pemerintah, dan masyarakat, peran serta orang tua dalam mendukung pendidikan anak, serta program atau kegiatan yang melibatkan masyarakat sekitar. Aspek ini penting untuk memahami sejauh mana madrasah berinteraksi dan bekerja sama dengan lingkungan eksternalnya.

Peneliti juga menanyakan tantangan dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan madrasah, termasuk kendala dalam penerapan kurikulum dan proses pembelajaran, serta solusi yang telah diterapkan untuk mengatasi kendala tersebut. Informasi ini memberikan wawasan tentang hambatan yang ada dan strategi yang digunakan untuk mengatasinya.

Prestasi dan pencapaian madrasah turut dibahas, mencakup prestasi yang telah diraih di tingkat lokal, nasional, maupun internasional, serta upaya yang dilakukan untuk mempertahankan dan meningkatkan prestasi tersebut. Informasi ini penting untuk memahami keberhasilan yang telah dicapai oleh madrasah.

Terakhir, wawancara ini juga fokus pada strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan. Ini mencakup pendekatan yang digunakan dalam mempromosikan madrasah, strategi komunikasi dan promosi yang efektif, serta penerapan *total product concept* (TPC) dalam pemasaran pendidikan. Konsep ini meliputi produk inti, produk tambahan, dan manfaat yang dirasakan oleh konsumen. Informasi ini sangat penting untuk memahami bagaimana madrasah memosisikan dirinya di pasar pendidikan dan menarik minat calon siswa serta orang tua.

Narasumber dalam wawancara ini adalah Kepala MIN 3 Purbalingga yaitu bapak Akbar Yuli Setianto, M.A, Kepala MI Muhammadiyah Kalikabong yaitu bapak Mochammad Irfan, S.Ag, Kepala MI Istiqomah Sambas Purbalingga yaitu ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si. M.Pd. dan Kepala MI Ma'arif NU Penaruban yaitu ibu Mudrikah, S.Pd.I.

- b. Wakil Kepala Bidang Kurikulum, Kesiswaan, Bina Prestasi dan Sarana Prasarana MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban.

Melalui Wakil Kepala Bidang Kurikulum, Kesiswaan, Bina Prestasi, dan Sarana Prasarana di MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban peneliti memperoleh berbagai data penting yang mencakup beberapa aspek utama.

Data mengenai kurikulum dan pembelajaran yang diterapkan di masing-masing madrasah akan terungkap. Ini mencakup detail implementasi kurikulum, metode dan strategi pembelajaran yang digunakan oleh para guru, serta proses evaluasi dan penilaian hasil belajar siswa. Informasi ini sangat penting untuk memahami bagaimana kurikulum diintegrasikan dan dilaksanakan dalam lingkungan pendidikan madrasah.

Selanjutnya, data kesiswaan akan mencakup profil demografis siswa, seperti jumlah siswa dan distribusi kelas, serta program dan kegiatan yang mendukung pengembangan siswa. Peneliti juga akan mendapatkan gambaran tentang disiplin siswa, tantangan yang dihadapi dalam mengelola perilaku siswa, dan sistem pendampingan serta bimbingan konseling yang disediakan untuk mendukung perkembangan siswa secara holistik.

Dalam bidang bina prestasi, peneliti akan mengumpulkan data mengenai prestasi akademik dan non-akademik yang telah diraih oleh siswa, program pembinaan bakat dan minat siswa, serta kegiatan dan kompetisi yang diikuti oleh siswa. Strategi yang diterapkan oleh madrasah untuk meningkatkan prestasi siswa di berbagai bidang juga akan diidentifikasi, memberikan wawasan tentang upaya madrasah dalam mendukung dan memotivasi siswa untuk mencapai prestasi terbaik.

Selain itu, data mengenai sarana dan prasarana akan mencakup ketersediaan dan kondisi fasilitas pendidikan seperti ruang kelas, laboratorium, dan perpustakaan. Peneliti juga akan mendapatkan informasi tentang penggunaan teknologi dan media pembelajaran yang mendukung proses pendidikan, serta program peningkatan dan perawatan sarana dan prasarana yang ada. Rencana pengembangan fasilitas di masa depan juga akan terungkap, memberikan gambaran tentang upaya madrasah dalam menyediakan lingkungan belajar yang optimal bagi siswa.

Melalui data yang diperoleh dari wakil kepala bidang kurikulum, kesiswaan, bina prestasi, dan sarana prasarana, peneliti akan memiliki gambaran komprehensif mengenai kondisi dan kegiatan di masing-masing madrasah. Informasi ini juga akan memberikan wawasan tentang strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan dalam perspektif *total product concept*, mencakup produk inti, produk tambahan, dan manfaat yang dirasakan oleh konsumen. Peneliti dapat

memahami bagaimana madrasah-madrasah tersebut memposisikan diri di pasar pendidikan dan menarik minat calon siswa serta orang tua, serta tantangan dan solusi yang dihadapi dalam proses pemasaran pendidikan.

Narasumber dalam penelitian ini adalah ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd. dari MIN 3 Purbalingga. Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd. dari MI Istiqomah Sambas, ibu Sophia Rachma Qorrota, S.Pd. dari MI Muhammadiyah Kalikabong, dan ibu Lu'lu' Nur Rokhmah, M.Pd. dari MI Ma'arif NU Penaruban.

- c. Perwakilan Guru MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban.

Peneliti akan memperoleh data dari perwakilan guru MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban berupa pertama, informasi mengenai proses pengajaran dan pembelajaran di kelas akan diperoleh. Guru akan memberikan gambaran tentang metode dan strategi pembelajaran yang mereka gunakan, bagaimana mereka menerapkan kurikulum, serta teknik evaluasi dan penilaian yang diterapkan untuk mengukur kemajuan siswa. Data ini akan memberikan wawasan tentang efektivitas dan inovasi dalam proses pengajaran di madrasah tersebut.

Ketiga, guru akan memberikan perspektif mereka mengenai sarana dan prasarana yang tersedia di madrasah. Ini mencakup kondisi ruang kelas, laboratorium, perpustakaan, serta penggunaan teknologi dalam proses pembelajaran. Informasi ini penting untuk memahami sejauh mana fasilitas yang ada mendukung proses pendidikan dan pengajaran di madrasah.

Selain itu, data mengenai interaksi antara guru dan orang tua siswa juga akan dikumpulkan. Guru akan memberikan pandangan mereka tentang bentuk komunikasi dan kerjasama dengan orang tua

dalam mendukung perkembangan pendidikan siswa. Ini mencakup bagaimana guru melibatkan orang tua dalam proses pendidikan dan upaya yang dilakukan untuk menjaga komunikasi yang efektif.

Guru juga akan memberikan wawasan tentang tantangan dan kendala yang mereka hadapi dalam proses pengajaran. Ini mencakup masalah-masalah yang dihadapi dalam menerapkan kurikulum, mengelola kelas, dan berinteraksi dengan siswa yang memiliki kebutuhan khusus. Solusi yang telah diterapkan untuk mengatasi tantangan tersebut juga akan didokumentasikan.

Terakhir, guru akan berbagi pandangan mereka mengenai strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan oleh madrasah. Ini mencakup bagaimana madrasah mempromosikan keunggulan pendidikan yang mereka tawarkan, cara menarik minat calon siswa dan orang tua, serta penerapan *total product concept* (TPC) dalam konteks pendidikan. Guru akan memberikan perspektif mereka tentang bagaimana produk inti (*core product*), produk tambahan (*augmented product*), dan manfaat yang dirasakan oleh konsumen (*perceived benefits*) dipromosikan dan diterapkan dalam lingkungan madrasah.

Dengan informasi yang diperoleh dari perwakilan guru, peneliti akan memiliki gambaran yang komprehensif mengenai berbagai aspek operasional dan strategis di madrasah. Data ini akan membantu memahami bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga, serta tantangan dan keberhasilan yang dialami dalam proses tersebut.

Narasumber dalam penelitian ini adalah Drs. Edy Soegiharto dan ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I. selaku guru dari MIN 3 Purbalingga, ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I. dan ibu Mujiati, S.Pd.I selaku guru dari MI Muhammadiyah Kalikabong, ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. dan bapak Kasyoto, S.E., M.Pd. selaku guru dari MI Istiqomah Sambas Purbalingga, ibu Luma'ul 'Adilah Hayya', M.Pd. dan ibu

Mety Asih Purnamasari, M.Pd. selaku guru MI Ma'arif NU Penaruban.

- d. Perwakilan wali murid MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, dan MI Istiqomah Sambas Purbalingga

Melalui wawancara dengan perwakilan wali murid dari MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif NU Penaruban peneliti akan memperoleh data yang memberikan perspektif orang tua atau wali murid mengenai berbagai aspek pendidikan di madrasah tersebut.

Pertama, peneliti akan mendapatkan informasi tentang persepsi orang tua terhadap kualitas pendidikan yang diberikan di madrasah. Ini mencakup apakah orang tua merasa puas dengan kurikulum yang diterapkan, metode pembelajaran yang digunakan, serta kualitas fasilitas dan sarana pendidikan yang disediakan oleh madrasah.

Kedua, peneliti akan mengumpulkan data mengenai hubungan antara madrasah dan orang tua siswa. Ini mencakup bagaimana komunikasi antara madrasah dan orang tua dilakukan, sejauh mana orang tua terlibat dalam kegiatan madrasah, serta apakah ada mekanisme untuk mendengar masukan dan kebutuhan orang tua.

Selain itu, peneliti akan menanyakan tentang harapan dan kebutuhan orang tua terhadap pendidikan anak-anak mereka di madrasah. Ini termasuk apakah orang tua merasa terlibat dalam proses pengambilan keputusan di madrasah dan apakah mereka merasa kebutuhan khusus anak-anak mereka diperhatikan.

Data juga akan dikumpulkan mengenai pengalaman orang tua dalam melibatkan diri dalam kegiatan ekstrakurikuler dan mendukung prestasi anak-anak mereka di madrasah. Ini termasuk apakah orang tua merasa terbantu dalam mendukung perkembangan akademik dan non-akademik anak-anak mereka di madrasah.

Terakhir, peneliti akan menanyakan pandangan orang tua mengenai strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan oleh

madrasah. Ini mencakup apakah orang tua merasa terinformasi dengan baik tentang madrasah, sejauh mana mereka merasa tertarik untuk memilih madrasah tersebut untuk anak-anak mereka, dan apakah ada saran atau masukan untuk meningkatkan promosi dan citra madrasah di masyarakat.

Melalui data yang diperoleh dari perwakilan wali murid, peneliti akan mendapatkan wawasan yang berharga tentang kebutuhan, harapan, dan pengalaman orang tua dalam konteks pendidikan di madrasah. Informasi ini akan membantu memahami perspektif orang tua dan mengidentifikasi area-area di mana madrasah dapat meningkatkan layanan dan komunikasi dengan orang tua siswa untuk meningkatkan kualitas pendidikan dan kepuasan orang tua.

Narasumber dalam penelitian ini adalah ibu Sunani, ibu Fitri Indah, Ibu Umi Untari, Ibu Munjiati, dan ibu Hartini dari MIN 3 Purbalingga. Ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I., ibu Sari Kurniawati, ibu Sri Hidayati, dan ibu Sulistiowati dari MI Istiqomah Sambas. Ibu Laifa Nur Mala, ibu Laili Nur Hidayah, ibu Kartini, dan ibu Dewi Indriyani dari MI Muhammadiyah Kalikabong. Ibu Afi Aprilia, ibu Uswatun Khsanah, ibu Marfiah, ibu Siti Samiyat, dan ibu Iik Pujiati dari MI Ma'arif NU Penaruban.

Untuk membantu peneliti mendapatkan data dengan baik, maka peneliti melakukan wawancara menggunakan alat bantu berupa buku catatan untuk mencatat percakapan dengan narasumber dan mendokumentasikan proses berlangsungnya wawancara.

3. Dokumentasi

Metode pengumpulan data menggunakan dokumentasi ini ialah metode yang berisi tentang catatan-catatan kejadian yang telah berlalu. Tulisan, foto, serta karya-karya monumental dari seorang merupakan bentuk dari dokumentasi. Dokumentasi dalam bentuk tulisan bisa berbentuk catatan harian, biografi, peraturan, serta kebijakan. Dokumentasi dalam bentuk foto bisa berbentuk gambar, sketsa, serta lain

sebagainya. Dokumentasi dalam bentuk karya- karya bisa berbentuk foto, arca, film, serta lain sebagainya. Dokumentasi ialah Metode yang digunakan buat menguatkan Teknik observasi serta wawancara.¹⁶¹

Untuk dapat mendeskripsikan keadaan yang ada, maka peneliti menggunakan data berupa foto-foto kegiatan di sekolah, serta beberapa yang berkaitan dengan madrasah baik itu berupa gambaran umum, visi dan misi, data guru dan peserta didik, dan lain sebagainya yang dapat menjadi bukti data pendukung dalam penelitian. Dokumentasi digunakan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga, dokumentasi ini dapat berupa beberapa data yang berkaitan dengan fokus penelitian.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data ialah suatu metode pengolahan data yang dilakukan untuk mengubah data mentah menjadi informasi yang punya manfaat dan bernilai. Dalam penelitian kualitatif peneliti mendapatkan data dari berbagai macam sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bervariasi, serta diujikan secara terus menerus hingga datanya datanya menjadi valid.

Menurut Miles dan Huberman, analisis data adalah proses sistematis yang melibatkan pengumpulan, pengorganisasian, penafsiran, dan pemaparan data yang diperoleh dari penelitian. Analisis data bertujuan untuk mengungkap pola, tren, hubungan, dan makna yang terkandung dalam data. Miles dan Huberman mengemukakan beberapa langkah dalam analisis data, antara lain:

1. Reduksi Data

Proses reduksi data dalam penelitian kualitatif merupakan langkah penting yang dilakukan secara berkelanjutan sepanjang perjalanan penelitian, mulai dari pengumpulan data hingga penulisan laporan akhir. Tujuannya adalah untuk menyederhanakan dan memahami data yang telah

¹⁶¹ Sugiyono, 314.

terkumpul agar dapat diinterpretasikan dengan lebih baik. Proses ini melibatkan serangkaian langkah yang dilakukan secara iteratif. Langkah pertama dalam reduksi data adalah pemilihan data yang dianggap relevan dan berguna untuk menjawab pertanyaan penelitian atau mencapai tujuan penelitian. Data yang dipilih biasanya mencerminkan berbagai perspektif, pengalaman, atau situasi yang relevan dengan topik penelitian. Selanjutnya, data yang telah terpilih akan dikodekan atau diberi label sesuai dengan konsep atau tema yang muncul dari data tersebut. Proses pengkodean membantu dalam mengidentifikasi pola-pola yang muncul dan mengelompokkan data berdasarkan kesamaan atau hubungan tertentu. Setelah itu, data yang telah dikodekan akan dikelompokkan ke dalam kategori-kategori yang lebih luas. Kategori ini mewakili konsep atau tema yang lebih umum yang membantu dalam memahami dan mengorganisir data dengan lebih baik.

Selama proses analisis, peneliti juga melakukan pembersihan data dengan menghapus atau mengurangi data yang dianggap tidak relevan, ganda, atau tidak memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pemahaman penelitian. Proses reduksi data juga melibatkan pemangkasan atau penyusutan informasi sehingga fokus penelitian tetap terjaga dan tidak terlalu terhambat oleh detail yang tidak relevan. Terakhir, proses reduksi data seringkali merupakan proses iteratif di mana peneliti terus-menerus kembali ke data, melakukan analisis lebih lanjut, dan mengembangkan pemahaman yang lebih mendalam tentang topik penelitian. Dengan demikian, proses reduksi data adalah upaya sistematis untuk menyederhanakan dan mengorganisir data kualitatif sehingga memudahkan analisis dan interpretasi, serta memungkinkan peneliti untuk menghasilkan temuan yang lebih bermakna dan relevan dalam penelitiannya.

Menurut W. Lawrence Neuman, di dalam penelitian kualitatif proses pengorganisasian data menjadi kategori konseptual dan pembentukan tema atau konsep merupakan langkah penting dalam memahami dan

menginterpretasi data. Proses ini dimulai dengan pengumpulan data mentah dari berbagai sumber seperti transkrip wawancara, catatan observasi, dokumen, dan lainnya. Setelah itu, peneliti melakukan pengodean data, di mana data mentah dipecah menjadi unit-unit yang lebih kecil dan diberi label atau kode yang mencerminkan aspek penting dari data tersebut. Ada dua jenis pengodean utama, yaitu pengodean terbuka dan pengodean terarah. Pengodean terbuka memungkinkan peneliti menemukan tema atau kategori baru yang muncul dari data, sedangkan pengodean terarah menggunakan panduan teori atau pertanyaan penelitian yang sudah ada. Selanjutnya, setelah data dikodekan, peneliti mengelompokkan kode-kode tersebut ke dalam kategori yang lebih luas berdasarkan kesamaan atau tema. Dari kategori-kategori tersebut, tema atau konsep yang lebih besar diidentifikasi. Tema adalah ide utama atau pola yang muncul dari data dan memberikan pemahaman mendalam tentang fenomena yang diteliti. Proses analisis dan interpretasi dilakukan untuk memahami hubungan antara berbagai kategori, menjawab pertanyaan penelitian, dan mengembangkan teori atau generalisasi. Selama proses ini, peneliti juga dapat menemukan pertanyaan baru atau pola yang tidak terduga, yang dapat mengarahkan mereka untuk kembali ke data mentah dan memperdalam pemahaman mereka. Dengan demikian, proses pengorganisasian data dalam penelitian kualitatif tidak hanya membantu dalam manajemen data tetapi juga merupakan langkah penting dalam analisis yang membawa peneliti lebih dekat pada pemahaman yang mendalam tentang fenomena yang diteliti ¹⁶².

2. Penyajian Data

Menurut Yanyi K. Djamba dan W. Lawrence Neuman, penyajian data merupakan tahap penting dalam penelitian kualitatif yang terjadi setelah proses reduksi data. Proses ini bertujuan untuk mengungkapkan informasi

¹⁶² Yanyi K. Djamba dan W. Lawrence Neuman, "Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches," *Teaching Sociology* 30, no. 3 (Juli 2002): 480, <https://doi.org/10.2307/3211488>.

yang ditemukan selama penelitian dengan cara yang terorganisir dan mudah dipahami. Dengan penyajian data yang baik, peneliti dapat menyoroti pola-pola penting dan hubungan antara berbagai elemen data, sehingga memudahkan pembaca untuk memahami temuan dan interpretasi penelitian. Dalam konteks penyajian data kualitatif, terdapat berbagai metode yang dapat digunakan, seperti uraian singkat, tabel, bagan, diagram, dan visualisasi lainnya. Pendekatan deskriptif sering digunakan untuk memberikan gambaran umum tentang temuan penelitian, sementara penggunaan tabel membantu dalam mengorganisir data secara sistematis. Pentingnya penyajian data dalam penelitian kualitatif juga mencerminkan upaya peneliti untuk memastikan bahwa hasil penelitian dapat diakses dan dipahami oleh audiens yang beragam. Dengan penyajian data yang jelas dan terstruktur, pembaca dapat dengan mudah menangkap esensi dari temuan penelitian dan menghargai kompleksitas dari analisis yang dilakukan¹⁶³.

Selain itu, penyajian data juga dapat membantu peneliti dalam memvalidasi dan mendukung temuan mereka dengan bukti konkret dari lapangan. Dengan memperlihatkan data secara transparan dan sistematis, peneliti dapat membangun kepercayaan terhadap hasil penelitian mereka dan memperkuat validitas penelitian secara keseluruhan. Dengan demikian, penyajian data dalam penelitian kualitatif tidak hanya merupakan langkah teknis, tetapi juga merupakan bagian integral dari proses penelitian yang membantu memperjelas temuan, mendukung interpretasi, dan mengkomunikasikan hasil penelitian kepada pembaca dan audiens yang berpotensi.

3. Penarikan Kesimpulan

Menurut John W. Creswell dalam bukunya "Educational Research", kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan dapat menghasilkan temuan baru yang dapat menambah pemahaman tentang suatu objek yang

¹⁶³ Djamba dan Neuman, 480.

belum pernah dijelaskan sebelumnya. Tujuan utamanya adalah untuk menjawab pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan oleh peneliti. Kesimpulan ini dapat berupa gambaran atau deskripsi yang lebih jelas tentang objek yang diteliti. Proses analisis dalam penelitian kualitatif seringkali menggunakan teknik analisis data deskriptif. Dalam teknik ini, peneliti mengumpulkan data-data faktual dari berbagai sumber seperti hasil wawancara, observasi, atau pencatatan data. Data-data ini kemudian dideskripsikan secara terperinci dan dipaparkan secara naratif untuk menjelaskan fenomena yang diteliti. Analisis data deskriptif ini dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data atau setelah seluruh data terkumpul. Peneliti menggunakan seluruh data yang diperoleh untuk merumuskan kesimpulan yang deskriptif, yang didasarkan pada temuan atau pola-pola yang muncul dari data tersebut. Dengan demikian, kesimpulan dalam penelitian kualitatif tidak hanya menggambarkan hasil analisis data, tetapi juga berfungsi sebagai jawaban atas pertanyaan penelitian dan memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang objek yang diteliti. Kesimpulan tersebut juga menjadi dasar untuk membuat generalisasi atau implikasi praktis dari temuan penelitian¹⁶⁴.

F. Uji Keabsahan Data

Menurut John W. Creswell uji validitas data dalam penelitian kualitatif, kuantitatif, dan pendekatan campuran memiliki peran yang sangat penting. Validitas data mengacu pada sejauh mana data yang dikumpulkan dalam penelitian benar-benar merepresentasikan konsep atau fenomena yang ingin diteliti. Dalam konteks penelitian kualitatif, Creswell menyoroti beberapa strategi untuk memastikan validitas data. Salah satu strategi utamanya adalah triangulasi, yang menggabungkan beberapa metode, sumber data, atau perspektif untuk mengonfirmasi temuan dan meminimalkan bias. Hal ini dapat dilakukan dengan mengumpulkan data dari berbagai sumber, seperti

¹⁶⁴ John W. Creswell, *Educational Research: Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research*, Fourth Indian edition (Delhi, India: PHI Learning Private Limited, 2013), 260.

wawancara, observasi, dan dokumen, serta dengan meminta umpan balik dari partisipan atau peneliti yang independen. Selain itu, Creswell juga menekankan pentingnya refleksi peneliti dan perannya dalam mempertimbangkan subjektivitas dan pengaruhnya terhadap interpretasi data. Dengan menyadari posisi dan perspektifnya, peneliti dapat mengurangi bias dan meningkatkan validitas interpretasi mereka ¹⁶⁵.

Dalam penelitian kuantitatif, validitas data sering kali diukur dengan menggunakan alat-alat statistik seperti uji reliabilitas dan validitas instrumen pengukuran. Reliabilitas mengacu pada konsistensi atau keandalan instrumen pengukuran, sedangkan validitas mengacu pada sejauh mana instrumen tersebut benar-benar mengukur apa yang dimaksudkan. Pendekatan campuran memadukan strategi dari kedua pendekatan tersebut, dengan menggabungkan triangulasi dari berbagai metode dan sumber data dengan penggunaan alat-alat statistik untuk memvalidasi dan mengkonfirmasi temuan. Secara keseluruhan, uji validitas data menurut Creswell merupakan bagian integral dari proses penelitian yang bertujuan untuk memastikan bahwa temuan yang dihasilkan dapat diandalkan, konsisten, dan mewakili fenomena yang diteliti dengan akurat ¹⁶⁶.

Uji keabsahan data ialah hal yang sangat menentukan mutu dari hasil penelitian. Dalam kegiatan riset, setiap hasil temuan wajib di cek keabsahannya supaya hasil penelitian bisa dipertanggungjawabkan kebenarannya serta bisa dibuktikan keabsahannya. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini dimaksud sebagai pengecekan bermacam sumber dengan bermacam metode, serta bermacam waktu. Dengan memakai teknik triangulasi data, data yang diperoleh akan menjadi lebih akurat serta pasti. Triangulasi yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi teknik dan sumber. Dalam menggunakan triangulasi teknik peneliti menggunakan berbagai macam teknik yang berbeda dalam mengumpulkan data, seperti wawancara dan observasi

¹⁶⁵ John W Creswell dan J David Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, t.t., 289.

¹⁶⁶ Creswell dan Creswell, 290.

guna mengetahui strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif total product concept pada Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Peneliti menggunakan triangulasi sumber dengan mengumpulkan berbagai macam sumber yang berbeda seperti halnya hasil penelitian yang diperoleh dari kepala sekolah, wakil kepala bidang kurikulum, guru, dan orang tua peserta didik di Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. MIN 3 Purbalingga

a. Sejarah berdiri dan berkembangnya MIN 3 Purbalingga

Sebelum Tahun 1968, di daerah Wirasaba, tepatnya di Dusun Teya, anak-anak usia sekolah dasar Wirasaba bersekolah di beberapa SD, yaitu SD Negeri Wirasaba, maupun SD di desa lain seperti Desa Tidu. Jarak tempat belajar tersebut bisa dikatakan cukup jauh untuk anak-anak usia sekolah dasar pada waktu itu. Apalagi untuk menjangkau tempat tersebut mereka menempuhnya dengan jalan kaki. Oleh karena itu, tokoh masyarakat bersama tokoh agama yang sadar akan pentingnya pendidikan, menganggap perlunya mendirikan sebuah lembaga pendidikan khususnya lembaga pendidikan Islam di wilayah Wirasaba. Untuk itu, mereka sepakat mendirikan lembaga pendidikan Islam setingkat dengan SD¹⁶⁷.

Berdasarkan musyawarah orang tua dan masyarakat serta tokoh agama, maka tanggal 17 Januari 1968 dengan resmi berdiri sebuah lembaga pendidikan Islam dengan nama Madrasah Ibtidaiyah NU. Adapun pemrakarsa pendirian MI NU tersebut adalah Bapak Achmad Samsudin, tokoh agama di Wirasaba saat itu. Madrasah Ibtidaiyah NU Wirasaba merupakan lembaga pendidikan di bawah naungan organisasi Islam NU Wirasaba, yang pada waktu itu diketuai oleh Bapak Achmad Sahudi (Alm), dengan sekretaris Bapak Achmad Samsudin, dan Bapak Achmad Khamami (Alm) sebagai bendahara.

Madrasah Ibtidaiyah NU Wirasaba mulai menerima siswa baru pada tahun pelajaran 1968/1969., bersamaan dengan berdirinya MI tersebut. Pada tahun 1968 MI NU Wirasaba ini belum memiliki gedung, sehingga proses pembelajaran berlangsung di rumah

¹⁶⁷ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., Kepala Madrasah MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

penduduk, di antaranya yaitu di rumah Bapak Achmad Santibi (Alm), Bapak Achmad Sahudi (Alm), dan di rumah Bapak Achmad Khamimi. Selanjutnya pada tahun 1975, di atas tanah wakaf dari masyarakat seluas 1.400 meter persegi dibangunlah gedung MI NU Wirasaba semi permanen dengan dana bantuan dari swadaya masyarakat Desa Wirasaba. Sejak saat itu, MI NU Wirasaba ini mulai melaksanakan proses pembelajaran dengan fasilitas gedung madrasah dan tidak lagi menggunakan rumah penduduk untuk kegiatan proses belajar mengajar seperti sebelumnya¹⁶⁸.

Proses pendidikan sedikit demi sedikit mulai berjalan lancar dan mengalami kemajuan. Berdasarkan Piagam Nomor K/2555/A-/1/1975 tanggal 31 Januari 1975, MI NU Wirasaba ini diakui secara sah dan tercatat dalam buku Stanbuk Inspelesi Pendidikan Agama Islam Perwakilan Departemen Agama Propinsi sebagai Pendidikan Agama Swasta, sehingga madrasah tersebut berubah nama dari MI NU Wirasaba menjadi Madrasah Ibtidaiyah YAPPI Wirasaba¹⁶⁹.

Seiring berjalannya waktu, tampaknya kepercayaan masyarakat semakin mantap akan keberadaan Madrasah Ibtidaiyah YAPPI Wirasaba, sehingga pada tahun 1978 statusnya berubah menjadi status Terdaftar, dengan Surat Keputusan Kepala Kantor Wilayah Departemen Agama Propinsi Jawa Tengah dengan nomor: WK.10.C.2068/Perag.MI/1978. Dengan status terdaftar maka Madrasah Ibtidaiyah YAPPI Wirasaba baralih naungan pada yayasan UPPI sehingga MI YAPPI berubah menjadi MI GUPPI dan pada tahun 1978 MI GUPPI Wirasaba mendapatkan bantuan dari pemerintah. Dana tersebut digunakan untuk rehabilitasi gedung semi permanen menjadi gedung permanen.

¹⁶⁸ Wawancara dengan Bapak Drs. Edy Soegiharto, Guru Senior MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

¹⁶⁹ Wawancara dengan Bapak Drs. Edy Soegiharto, Guru Senior MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

Madrasah Ibtidaiyah GUPPI Wirasaba semenjak statusnya berubah menjadi terdaftar, mengalami perkembangan yang cukup pesat. Sehingga pada tanggal 16 Desember 1996 berdasarkan Surat Keputusan Kantor Departemen Agama Kabupaten Purbalingga Nomor MK. 21/6/PP.000.4/2160/1996 berubah statusnya dari terdaftar menjadi diakui No. MK.21/Pgm/MI/83/1996. Sejak berdirinya Madrasah Ibtidaiyah ini dan berbagai upaya dalam pendidikan, serta dukungan kepercayaan dari masyarakat, Madrasah Ibtidaiyah GUPPI Wirasaba mengalami kemajuan dan perkembangan yang pesat. Sehingga dari Madrasah Ibtidaitah GUPPI yang nota bene adalah madrasah swasta kemudian bisa berubah menjadi Madrasah Ibtidaiyah Negeri (MI Negeri) Wirasaba pada tanggal 30 Desember 2003, berdasarkan Surat Keputusan Kantor Departemen Agama Kabupaten Purbalingga Propinsi Jawa Tengah dengan Nomor 558/Tahun 2003¹⁷⁰.

Madrasah Ibtidaiyah Negeri (MI Negeri) Wirasaba memiliki Nomor Statistik Madrasah 112330302042. Sejak berdiri tahun 1968 sampai tahun 2005 belum pernah mengalami pergantian pemimpin. Hal ini merupakan suatu kebanggaan tersendiri bagi Kepala MI Negeri Wirasaba yang dengan perjuangan dan pengabdian beliau dapat memimpin selama kurang lebih 37 tahun hingga purna tugas yang terhitung mulai tanggal 1 Agustus 2005. Namun demikian, beliau masih memiliki semangat yang tinggi dalam memajukan pendidikan khususnya di MI Negeri Wirasaba, Bukateja. Terhitung mulai tanggal 1 Agustus 2005, Bapak Achmad Samsudin purna tugas dan digantikan oleh seorang guru setempat bernama Bapak Mashadi, S.Pd.I. Terhitung mulai tanggal 1 Oktober 2013, Bapak Sudiono, M.Pd.I menjabat sebagai kepala MI Negeri Wirasaba

¹⁷⁰ Wawancara dengan Bapak Drs. Edy Soegiharto, Guru Senior MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

menggantikan Bapak Mashadi yang diangkat menjadi Pengawas Pendidikan Agama Islam¹⁷¹.

Sejak Tanggal 1 Maret 2017 berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Penelitian dan Pengembangan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No. 3574/G4/KL/2009 tahun 2009 tentang Nomor Pokok Sekolah Nasional, MI Negeri Wirasaba mendapat NPSN dengan nomor 60710516 dengan nomenklatur berubah menjadi MI Negeri 3 Purbalingga. Saat ini Kepala MIN 3 Purbalingga dijabat oleh Bapak Akbar Yuli Setianto, S.Ag,M.A¹⁷².

b. Identitas MIN 3 Purbalingga

Nama Madrasah : MIN 3 Purbalingga
 Alamat Madrasah : Jln. DPU No 5 Wirasaba
 NSM : 111133030003
 NPSN : 60710516
 Berdiri : 17 Januari 1968 / 30 Desember 2003
 Status Akreditasi : A
 Status Tanah : Hak Guna Pakai
 Luas Tanah : 1.400 m²
 E-Mail : min3pbg@gmail.com¹⁷³

c. Visi, misi, dan tujuan MIN 3 Purbalingga

1) Visi madrasah

“Terwujudnya generasi yang bertakwa, berakhlak mulia, berpengetahuan, terampil, dan berdaya saing”

Indikator Visi :

- a) Adanya guru dan tenaga kependidikan yang berkualitas.
- b) Adanya sarana dan prasarana yang memadai.

¹⁷¹ Wawancara dengan Bapak Drs. Edy Soegiharto, Guru Senior MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

¹⁷² Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto,M.A., Kepala Madrasah MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

¹⁷³<https://Appmadrasah.Kemeng.Go.Id/Web/Profile?Nsm=111133030003&Provinsi=33&Kota=3303&Status=&Akreditasi=&Kategori=Bos>

- c) Adanya peningkatan kualitas siswa dalam proses pendidikan maupun lulusan dari tahun ke tahun.
- d) Adanya suasana kehidupan madrasah yang sesuai dengan nilai-nilai keislaman.
- e) Adanya hubungan yang harmonis antara komunitas madrasah, masyarakat dan pemerintah.
- f) Adanya pembelajaran yang berbasis teknologi informasi.
- g) Adanya peningkatan pengetahuan dan profesionalisme tenaga kependidikan sesuai perkembangan informasi, teknologi, dan komunikasi

2) Misi madrasah

- a) Melaksanakan pembiasaan pengamalan keagamaan untuk membentuk generasi umat yang taat, berakhlakul karimah, serta mampu membaca Al Qur'an dengan baik dan benar.
- b) Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan yang efektif dan profesional dalam mempersiapkan siswa memiliki daya saing tinggi untuk melanjutkan ke jenjang pendidikan lebih tinggi
- c) Melaksanakan program ekstrakurikuler dalam bidang Pramuka, Olah raga prestasi, Olimpiade mata pelajaran, seni musik, dan klub bahasa guna memupuk potensi siswa untuk berprestasi pada bidangnya dan berdaya saing tinggi dalam dunia kerja.
- d) Meningkatkan partisipasi aktif setiap kegiatan yang diadakan oleh madrasah.

3) Tujuan madrasah

Berdasarkan pemahaman akan visi, dan misi madrasah, maka semua kegiatan madrasah untuk tahun ajaran 2023-2024 harus mengarah kepada pengembangan kemampuan siswa untuk dapat menjadi pembelajar seumur hidup. Untuk dapat mencapai ini, MIN 3 Purbalingga menerapkan strategi baik untuk siswa

maupun untuk guru. Tujuan Madrasah termuat dalam perencanaan jangka pendek, menengah dan panjang. Strategi Madrasah untuk mengembangkan kemampuan siswa untuk dapat menjadi pembelajar seumur hidup dilakukan melalui perencanaan sebagai berikut¹⁷⁴ :

Tabel 1
Perencanaan Madrasah

Perencanaan jangka pendek (1 tahun)	Mengintegrasikan Profil Pelajar Pancasila dan Rahmatil lil alamim ke dalam kegiatan pembelajaran dan semua kegiatan lain di Madrasah
	Meningkatkan budaya membaca melalui kegiatan 10 menit membaca per hari dan tugas membaca buku minimal 2 buku persemester
Perencanaan jangka menengah (4 tahun)	Semua siswa memahami dan menerapkan karakteristik Profil Pelajar Pancasila dan Rahmatil Lil alamin dalam kesehariannya
	Meningkatkan kemampuan siswa dalam bidang penelitian sebagai bentuk pengembangan dari pendekatan project based learning dan higher order thinking skills(HOTS)
Perencanaan jangka panjang (8 tahun)	Profil Pelajar Pancasila dan Rahmatil lil alamin merupakan salah satu ciri dari profil lulusan Madrasah
	Lebih banyak siswa yang dapat berpartisipasi dalam ajang bertaraf dunia

d. Daftar guru MIN 3 Purbalingga

¹⁷⁴ Anita, dkk. Kurikulum MIN 3 Purbalingga, (Purbalingga, MIN 3 Purbalingga), hal. 3.

Adapun rincian daftar guru di MIN 3 Purbalingga adalah sebagaimana terlampir dalam tabel berikut ¹⁷⁵:

Tabel 2
Data Guru MIN 3 Purbalingga

No	Nama/NIP	Status	Pendi- dikan	Tugas Utama	Status Sertifikasi
1	Akbar Yuli Setianto, M.A NIP. 197007271998031011	PNS	S2	Kepala	Sudah
2	Drs. Edy Soegiharto NIP.196512112005011001	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
3	Sri Waryati, S.Pd.I NIP.196909182022212007	P3K	S1	Guru Kelas	Sudah
4	Drs. Teguh Pramono, M.M NIP. 196708242005011003	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
5	Anita, S.Pd.I., M.Pd. NIP.198108092005012005	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
6	Mugi Priatin, S, Ag. NIP.197303092003122001	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
7	Nanang Kosim, S.Pd.I. NIP.197612232007101002	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
8	Siti Khasanah, S.Pd.I. NIP.197612072007012019	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
9	Pujiatun, S.Pd.I NIP.196810242014112001	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
10	Muslimin, S.Pd.I NIP.197905032007101001	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
11	Arum Sapta Puspita, S.Pd.I.	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah

¹⁷⁵ Anita, dkk. Kurikulum MIN 3 Purbalingga, (Purbalingga, MIN 3 Purbalingga), hal. 5.

	NIP. 198509142009012007				
12	Laeli Nurfitriyanti, S.Pd.I. NIP. 198103062007102004	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
13	Sri Rejeki, S.Ag. NIP.197104162005012002	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
14	Isti Muftiah, S.Pd.I. NIP.197706112007102005	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
15	Anifa Lestari, S.Pd.I. NIP.197906072007102001	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
16	Heru Purbowo, A.Ma. NIP.197906192007101002	PNS	S1	Pegaw ai	-
17	Ali Wardana, S.Pd.I. NIP. 198406042007101001	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
18	Aziz Wahyu Rakhmanto, S.Pd.I NIP. 197802082007101002	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
19	Bekti Nur Fitri,S.Pd.I NIP. 198406272007012002	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah
20	Pujiyono,S.Ag,M.Pd NIP. 197107082000031005	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
21	Khamdi,S.Pd.I,M.Pd NIP. 198309072007101003	PNS	S2	Guru Kelas	Sudah
22	Muhyi Fadli,S.Pd.I,M.Pd NIP. 197904142009011007	PNS	S1	Guru Kelas	Sudah

23	Rizkika Sasi Sauma	P3K	S1	Guru	Belum
24	Masrukhan, S.Pd.	P3K	S1	Guru	Belum
25	Tri Fajar, S.Pd.	P3K	S1	Guru	Belum
26	Siti Musyarofah NIP.	PNS	SMA	Pegawai	-
27	Emi Minarni,S.I.Pust NIP.	Honor	S1	Pegawai	-
28	Agus Wahyono NIP. -	Honor		Pegawai	-
29	Eko Adi Sukiswo NIP.	Honor		Pegawai	-
30	Mu'arifin NIP. -	Honor		Pegawai	-

e. Data peserta didik MIN 3 Purbalingga

Berikut adalah data peserta didik MIN 3 Purbalingga dalam kurun waktu 3 tahun terakhir¹⁷⁶ :

Tabel 3

Data Peserta Didik MIN 3 Purbalingga Tahun 2021/2022

No.	Kelas	Jumlah Siswa		
		Laki- laki	Perempuan	Jumlah
1	IA	13	14	27
2	IB	11	16	27
3	IC	15	6	21
4	IIA	16	11	27
5	IIB	16	9	25
6	IIC	18	9	27
7	IID	13	10	23
8	IIIA	12	13	25
9	IIIB	11	14	25
10	IIIC	11	12	23
11	IVA	9	13	22

¹⁷⁶ Anita, dkk. Kurikulum MIN 3 Purbalingga, (Purbalingga, MIN 3 Purbalingga), hal. 10.

12	IVB	13	10	23
13	IVC	13	9	22
14	IVD	13	6	19
15	VA	16	14	30
16	VB	18	12	30
17	VC	17	13	30
18	VIA	15	10	25
19	VIB	14	11	25
20	VIC	11	13	24
	JUMLAH			500

Tabel 4

Data peserta Didik MIN 3 Purbalingga Tahun 2022/2023

No	Kelas	Jumlah Siswa		
		Laki- laki	Perempuan	Jumlah
1	IA	11	12	23
2	IB	11	13	24
3	IC	13	10	23
4	IIA	14	15	29
5	IIB	10	13	23
6	IIC	13	7	20
7	IIIA	14	11	25
8	IIIB	19	8	27
9	IIIC	18	8	26
10	IVA	8	8	16
11	IVB	12	14	26
12	IVC	13	14	27
13	IVD	12	13	25
14	VA	16	11	27
15	VB	17	12	29
16	VC	12	14	26
17	VIA	13	10	23

18	VIB	12	10	22
19	VIC	13	10	23
20	VID	13	9	22
	JUMLAH			486

Tabel 5

Data Peserta Didik MIN 3 Purbalingga Tahun 2023/2024¹⁷⁷

No	Kelas	Jumlah Siswa		
		Laki- laki	Perempuan	Jumlah
1	I A	12	11	23
2	I B	12	11	23
3	I C	11	11	22
4	II A	11	13	24
5	II B	12	11	23
6	II C	12	10	22
7	III A	11	12	23
8	III B	12	12	24
9	III C	14	10	24
10	IV A	15	11	26
11	IV B	15	9	24
12	IV C	14	11	25
13	V A	12	13	25
14	V B	10	14	24
15	V C	12	12	24
16	V D	8	8	16
17	VI A	11	9	20
18	VI B	11	9	20
19	VI C	11	10	21
20	VI D	11	10	21
	JUMLAH			454

f. Sarana dan Prasarana MIN 3 Purbalingga

¹⁷⁷ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd., Koordinator Kurikulum MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

Sarana dan prasarana di MIN 3 Purbalingga cukup memadai. Agar sarana dan prasarana yang dimiliki bisa menunjang seluruh aktifitas layanan Pendidikan MIN 3 Purbalingga dengan maksimal, maka MIN 3 Purbalingga saat ini sedang menambah Ruang Kelas Baru sebanyak 3 ruang dengan biaya dari sumbangan wali murid. Adapun rincian kondisi sarana dan prasarana MIN 3 Purbalingga dapat dilihat pada tabel berikut ini¹⁷⁸.

Tabel 6
Sarana dan Prasarana di MIN 3 Purbalingga

No	Sarana & Prasarana	Jumlah	Kondisi
1	Ruang Kepala Madrasah	1	BAIK
2	Ruang Guru	1	BAIK
3	Perpustakaan	1	BAIK
4	Ruang Kelas	20	BAIK
5	Ruang UKS	1	BAIK
6	Ruang Ibadah/Musholla	1	BAIK
7	Kantin Sekolah	1	BAIK
8	Lapangan Olahraga / Upacara	1	BAIK

g. Kurikulum MIN 3 Purbalingga

Kurikulum yang diterapkan dalam Proses Belajar Mengajar adalah perpaduan antara kurikulum Kementerian Agama dan Kurikulum Departemen Pendidikan Nasional. Pada tahun pelajaran 2023/2024 MIN 3 Purbalingga menerapkan dua kurikulum, yaitu kurikulum merdeka untuk kelas I dan IV, dan kurikulum 2013 untuk kelas II, III, V dan VI¹⁷⁹.

Mata Pelajaran yang disampaikan di MIN 3 Purbalingga dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu kelompok A dan kelompok B. Kelompok A yaitu kelompok mata pelajaran yang

¹⁷⁸ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., Kepala Madrasah MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

¹⁷⁹ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd., Koordinator Kurikulum MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

dikembangkan oleh pusat baik muatan maupun acuannya. Mata Pelajaran kelompok A terdiri dari:

- 1) Pendidikan Agama Islam, meliputi :
 - a) Al Qur'an Hadis
 - b) Akidah Akhlak
 - c) Fikih
 - d) Sejarah Kebudayaan Islam (diajarkan di kelas 3, 4, 5, dan 6)
- 2) Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan
- 3) Bahasa Indonesia
- 4) Bahasa Arab
- 5) Matematika
- 6) Ilmu Pengetahuan Alam (diajarkan di kelas 4, 5, dan 6)
- 7) Ilmu Pengetahuan Sosial (diajarkan di kelas 4, 5, dan 6)

Adapun Mata Pelajaran Kelompok B yaitu kelompok mata pelajaran yang dikembangkan oleh pusat muatan dan acuannya, namun dapat dilengkapi dengan muatan/konten lokal. Mata Pelajaran kelompok B meliputi:

- 1) Seni Budaya dan Prakarya
- 2) Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan
- 3) Muatan Lokal

Muatan lokal MIN 3 Purbalingga selain Bahasa Jawa, juga ditambahkan muatan pelajaran Belajar membaca Al Qur'an dengan metode Yanbu'a, dan Tahfizul Qur'an. Belajar Membaca Al Qur'an dan Tahfiz dilaksanakan pada pukul 07.00 – 08.00 WIB, dan dibimbing oleh guru kontrak, yaitu guru ngaji di wilayah sekitar MIN 3 Purbalingga¹⁸⁰.

Selain itu, dalam rangka mengembangkan potensi peserta didik, MIN 3 Purbalingga menyelenggarakan berbagai macam kegiatan ekstra kurikuler yang cukup bisa menyalurkan minat dan bakat peserta

¹⁸⁰ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd., Koordinator Kurikulum MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

didik. Cabang ekstrakurikuler tersebut diantaranya adalah sebagai berikut¹⁸¹ :

- 1) Pramuka
- 2) Sepak bola
- 3) Bulu tangkis
- 4) Tenis meja
- 5) Hadroh
- 6) Atletik
- 7) Renang
- 8) Drum Band
- 9) Volyball
- 10) Karate
- 11) Bahasa Inggris

Masing masing bidang ekstrakurikuler, dibina oleh seorang pembina ekstrakurikuler yang diambilkan dari pendidik dan tenaga kependidikan MIN 3 Purbalingga yang memiliki kompetensi dan bakat dibidangnya masing masing.

2. MI Muhammadiyah Kalikabong

a. Sejarah Berdirinya MI Muhammadiyah Kalikabong

Pada tahun ajaran 1961/1962, tepatnya tanggal 1 Agustus 1961, dimulailah perintisan Taman Kanak-kanak Áisyiyah Bustanul Athfal Kalikabong dengan dukungan penuh dari Pimpinan Daerah Muhammadiyah Banyumas serta bantuan tenaga pengajar dari SGTK Muhammadiyah Purwokerto. Di tahun ajaran berikutnya, 1962/1963, seluruh siswa Taman Kanak-kanak Áisyiyah Bustanul Athfal Kalikabong yang berjumlah 35 anak berhasil diterima di Sekolah Dasar Negeri Kalikabong.

Namun, mengingat Sekolah Dasar Negeri Kalikabong hanya mampu menerima murid baru sebanyak satu kelas dan masih banyak

¹⁸¹ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., Kepala Madrasah MIN 3 Purbalingga, 11 Desember 2023

anak usia sekolah yang belum tertampung, muncul kebutuhan untuk mendirikan sekolah baru. Keberhasilan Taman Kanak-kanak Áisyiyah Bustanul Athfal Kalikabong mendorong perintisan Sekolah Dasar Muhammadiyah Kalikabong yang akhirnya dibuka pada tanggal 1 Agustus 1962. Sekolah ini menampung anak-anak yang tidak diterima di Sekolah Dasar Negeri Kalikabong dengan memanfaatkan bangunan perumahan yang sore harinya digunakan untuk Madrasah Diniyah Muhammadiyah. Tenaga pengajarnya berasal dari lulusan PGA Negeri Yogyakarta.

Seiring berjalannya waktu, rencana pembangunan gedung sekolah mulai diwujudkan dan berhasil membangun dua lokal dengan nama Sekolah Dasar Muhammadiyah Kalikabong. Untuk meringankan biaya honor guru dan mengantisipasi bertambahnya jumlah kelas di tahun berikutnya, permohonan bantuan tenaga pengajar diajukan kepada Kepala Pendidikan Agama Kabupaten Purbalingga.

Saran yang diberikan oleh Kepala Kantor Pendidikan Agama Kabupaten Purbalingga adalah jika sekolah tersebut merupakan Madrasah Ibtidaiyah (MI) atau Madrasah Wajib Belajar (MWB), maka akan diberi bantuan tenaga pengajar sesuai jumlah kelas yang ada. Berdasarkan saran tersebut, pada tahun ajaran 1963/1964, tepatnya tanggal 1 Agustus 1963, nama Sekolah Dasar Muhammadiyah Kalikabong diubah menjadi Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong, yang bertahan hingga sekarang.

Untuk memastikan pengelolaan Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong berjalan dengan baik, dibentuklah kepengurusan yang terdiri dari tokoh-tokoh pendiri, yaitu Bapak Hasan Muhadi sebagai ketua, Bapak Achmad Chalimi sebagai wakil ketua, Bapak Achmad Sjartono sebagai penulis, Bapak Achmad Sjamsuri sebagai bendahara, serta beberapa anggota lainnya yaitu

Bapak Saredja, Bapak Sanwiredja, Bapak Achmad Zarkasi, dan Bapak Achmad Sardji, yang semuanya kini telah almarhum¹⁸².

b. Identitas MI Muhammadiyah Kalikabong

Nama Madrasah : MI Muhammadiyah Kalikabong
 Nomor Statistik Madrasah : 111233030067
 NPSN : 60710546
 Akreditasi Madrasah : A
 Alamat Lengkap Madrasah : Jl. Sawo No. 05 Kalikabong
 Kelurahan : Kalikabong
 Kecamatan : Kalimanah
 Kabupaten/Kota : Purbalingga
 Provinsi : Jawa Tengah
 NPWP : 31.311.710.3-529.000
 Nama Kepala Madrasah : Mochammad Irfan, S.Ag
 Nomor Telp/HP : 081387591182
 Nama Yayasan : Muhammadiyah
 Alamat Yayasan : Jln. Sawo No. 11 Kalikabong
 Nomor SK Lembaga : K.031.Q.G.66
 Status Tanah : Yayasan
 Luas Tanah : 2.063 M

c. Visi, misi, dan tujuan MI Muhammadiyah Kalikabong¹⁸³

1) Visi Madrasah MI Muhammadiyah Kalikabong :

"Unggul Dalam Prestasi, Berpijak Pada Iman dan Taqwa,
 Berpondasi Akhlak Mulia"

Indikator Visi:

- a) Madrasah Religius
- b) Disiplin
- c) Berprestasi

¹⁸² Sophia Rachma Qurrota, dkk. Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong, (Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong), hal. 3.

¹⁸³ Sophia Rachma Qurrota, dkk. Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong, (Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong), hal. 3.

2) Misi Madrasah:

- a) Melaksanakan KBM dan bimbingan secara efektif dan optimal
- b) Meningkatkan aktifitas keagamaan melalui shalat berjama'ah dan PHBI.
- b) Menanamkan kepribadian peserta didik agar memiliki akhlak karimah
- c) Tercapainya program sekolah.

3) Tujuan MI Muhammadiyah Kalikabong:

- a) Terciptanya kualitas edukatif melalui peningkatan kompetensi guru
- b) Peningkatan kemampuan dasar peserta didik dalam ilmu pengetahuan
- c) Peningkatan kemampuan dasar peserta didik dalam Pendidikan Agama Islam
- d) Lulusan MI Muhammadiyah Kalikabong dapat menghafal Al Qur'an Juz 30
- e) Semua peserta didik kelas III mampu membaca Al Qur'an dengan baik dan benar.
- f) Peningkatan mutu guru melalui program gemar membaca
- g) Peningkatan mutu peserta didik melalui program pengembangan bakat dan minat
- h) Penyediaan sarana perpustakaan yang memadai

d. Daftar guru MI Muhammadiyah Kalikabong¹⁸⁴

Tabel 7

Daftar Guru di MI Muhammadiyah Kalikabong

No	Nama	Pendidikan Terakhir	Sertifikasi

¹⁸⁴ Sophia Rachma Qurrota, dkk. Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong. (Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong), hal. 21.

1	Mochammad Irfan, S.Ag NIP. 197105202006041020	S 1	V
2	Slamet Widodo, S.Pd.I, MM.Pd NIP. -	S 2	V
3	Tri Yulianingrum, S.Pd.I NIP. -	S I	V
4	Muhibuddin Arrum, S.Pd.I NIP. -	S I	V
V	Imam Nur Aflah, S.Pd. NIP. -	S I	
6	Yulia Wulandari, S.HI. NIP. -	S I	V
7	Sutarsih, S.Pd.I	S I	V
8	Laeli Nurhasanah, S.Pd. NIP. -	S I	-
9	M. Galih Eka Saputra, S.Pd.I NIP. 197303072007101031	S I	-
10	Khusni Zaqi Trianto, S.Pd. NIP. -	S I	-
11	Mujiati, S.Pd.I NIP. 197903072007101003	S I	V
12	Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. NIP. -	S I	-
13	Desi Kurniawati, S.Pd. NIP. -	S I	-
14	Eka Nurul Puspita, S.Pd. NIP. -	S I	-
15	Rima Febri Utami, S.Pd. NIP. -	S I	-
16	Sri Istianti Novianti NIP. -	D1	-
17	Suprio	SMP	-

NIP. -		
--------	--	--

b. Data peserta didik MI Muhammadiyah Kalikabong¹⁸⁵

Tabel 8

Data Peserta Didik di MI Muhammadiyah Kalikabong

Tahun Pelajaran	Kelas						Jumlah
	I	II	III	IV	V	VI	
2020/2021	53	62	62	53	62	35	327
2021/2022	53	62	62	53	62	43	335
2022/2023	55	50	63	60	54	60	342
2023/2024	59	51	53	59	58	54	334

c. Sarana dan Prasarana di MI Muhammadiyah Kalikabong

Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong memiliki berbagai sarana dan prasarana yang mendukung proses pembelajaran. Bangunan sekolah terdiri dari 12 ruang kelas dengan total luas 672 meter persegi. Selain ruang kelas, terdapat satu ruang perpustakaan seluas 64 meter persegi yang menyediakan berbagai sumber bacaan untuk siswa. Ruang guru memiliki luas 48 meter persegi, menyediakan tempat yang nyaman untuk para pengajar mempersiapkan materi pelajaran.

Kepala sekolah memiliki ruang kerja seluas 9 meter persegi, sementara ruang UKS yang juga memiliki luas 9 meter persegi digunakan untuk pelayanan kesehatan siswa. Untuk kebutuhan sanitasi, terdapat tiga kamar mandi/WC untuk siswa laki-laki, empat kamar mandi/WC untuk siswa perempuan, serta satu kamar mandi untuk guru, masing-masing dengan luas 2 meter persegi. Sekolah ini juga dilengkapi dengan satu gudang berukuran 42 meter persegi untuk menyimpan peralatan dan bahan-bahan sekolah, serta sebuah kantin dan dapur masing-masing seluas 6 meter persegi. Selain itu, terdapat

¹⁸⁵ Sophia Rachma Qurrota, dkk. Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong. (Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong), hal. 31.

satu lapangan seluas 63 meter persegi yang digunakan untuk kegiatan olahraga dan upacara.

Dalam hal mebelair, setiap kelas dilengkapi dengan kursi dan meja yang memadai untuk siswa dan guru. Kelas I memiliki 60 kursi dan 60 meja untuk siswa, serta satu kursi dan satu meja untuk guru. Kelas II memiliki 53 kursi dan meja untuk siswa, dan satu kursi serta meja untuk guru. Kelas III dilengkapi dengan 54 kursi dan meja untuk siswa, beserta satu set untuk guru. Kelas IV memiliki 59 kursi dan meja untuk siswa, sementara kelas V memiliki 58 set, dan kelas VI memiliki 54 set. Di ruang kantor, terdapat 14 kursi dan 14 meja yang digunakan oleh staf pengajar dan administrasi¹⁸⁶.

Dengan fasilitas yang memadai ini, Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong berupaya memberikan lingkungan belajar yang nyaman dan mendukung bagi seluruh siswa dan tenaga pengajarnya.

d. Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong

Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah (MI) Kalikabong menerapkan kurikulum K13 dan kurikulum merdeka yang dipadukan dengan kurikulum khusus dari Muhammadiyah, menciptakan perpaduan pendidikan yang komprehensif dan holistik.

Kurikulum K13 dan kurikulum merdeka mencakup berbagai mata pelajaran utama yang dirancang untuk membekali siswa dengan pengetahuan dan keterampilan dasar yang diperlukan. Mata pelajaran tersebut meliputi Pendidikan Agama Islam dan Budi Pekerti Luhur, Bahasa Indonesia, Matematika, Ilmu Pengetahuan Alam, Ilmu Pengetahuan Sosial, Seni Budaya dan Keterampilan, Pendidikan Jasmani dan Kesehatan, serta Bahasa Inggris.

Sementara itu, kurikulum Muhammadiyah menambahkan dimensi keagamaan yang lebih dalam melalui mata pelajaran seperti

¹⁸⁶ Sophia Rachma Qurrota, dkk. Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong. (Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong), hal. 35.

Al-Qur'an, Hadist, Fikih, Tarikh Islam, dan Bahasa Arab. Dengan demikian, siswa tidak hanya mendapatkan pendidikan akademis yang kuat, tetapi juga pemahaman yang mendalam tentang ajaran dan nilai-nilai Islam.

Untuk mendukung pengembangan bakat dan minat siswa, MI Muhammadiyah Kalikabong juga menyediakan berbagai kegiatan ekstrakurikuler. Kegiatan tersebut meliputi Pramuka, yang menanamkan nilai-nilai kemandirian dan kepemimpinan; Marawis, yang mengembangkan keterampilan seni musik islami; Tahfidz Qur'an, yang fokus pada hafalan Al-Qur'an; Pencak Silat, yang mengajarkan seni bela diri tradisional Indonesia; dan Futsal, yang mempromosikan kesehatan fisik dan kerja sama tim.

Melalui perpaduan kurikulum yang terintegrasi dan kegiatan ekstrakurikuler yang beragam, MI Muhammadiyah Kalikabong berkomitmen untuk menciptakan lingkungan belajar yang menyeluruh, mengembangkan potensi akademis, spiritual, dan sosial siswa secara seimbang.

Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong terus berkomitmen untuk meningkatkan kualitas pendidikan melalui berbagai program yang telah dirancang secara menyeluruh. Salah satu fokus utama adalah pengembangan kompetensi lulusan, di mana madrasah berupaya menghasilkan siswa yang unggul tidak hanya dalam bidang akademik, tetapi juga dalam aspek moral dan spiritual. Melalui berbagai kegiatan pembelajaran dan pembinaan karakter, siswa diharapkan memiliki keterampilan yang memadai serta akhlak yang baik.

Pengembangan kurikulum menjadi program penting lainnya, dengan melakukan evaluasi dan penyesuaian secara berkala. Madrasah ini memastikan bahwa kurikulum yang diterapkan selalu relevan dengan perkembangan zaman dan kebutuhan siswa. Integrasi antara kurikulum K13 dan kurikulum Muhammadiyah dilakukan

untuk memberikan pendidikan yang menyeluruh, mencakup aspek akademik dan keagamaan.

Untuk meningkatkan kualitas proses pembelajaran, madrasah mengadakan pelatihan dan workshop bagi para guru. Penerapan metode pembelajaran yang inovatif dan penggunaan teknologi pendidikan juga menjadi bagian dari upaya ini. Semua ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan belajar yang lebih menarik dan efektif.

Pengembangan pendidik dan tenaga kependidikan juga menjadi prioritas. Melalui program pelatihan, seminar, dan pengembangan diri, madrasah berupaya meningkatkan kompetensi dan profesionalisme para guru dan staf. Selain itu, rekrutmen tenaga pengajar yang berkualitas terus dilakukan untuk memastikan bahwa siswa mendapatkan bimbingan yang terbaik.

Sarana dan prasarana madrasah juga terus dikembangkan. Renovasi gedung, penyediaan fasilitas teknologi, dan peralatan pembelajaran yang modern adalah beberapa langkah yang diambil untuk mendukung kegiatan belajar mengajar. Dengan fasilitas yang memadai, siswa diharapkan dapat belajar dengan lebih nyaman dan optimal.

Manajemen madrasah juga dioptimalkan melalui penerapan sistem manajemen yang efektif dan efisien. Ini mencakup perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan evaluasi semua kegiatan madrasah. Dengan manajemen yang baik, operasional madrasah dapat berjalan dengan lebih lancar dan teratur.

Pengembangan dan penggalan sumber dana pendidikan menjadi program penting untuk memastikan keberlanjutan operasional madrasah. Berbagai upaya dilakukan untuk mencari dan mengelola sumber dana dari berbagai pihak, baik dari pemerintah, swasta, maupun masyarakat. Dana yang terkumpul digunakan untuk mendukung berbagai program dan kegiatan yang ada.

Terakhir, pengembangan dan implementasi sistem penilaian dilakukan untuk memastikan bahwa penilaian terhadap siswa dilakukan secara adil, objektif, dan komprehensif. Sistem penilaian yang baik membantu dalam mengukur pencapaian siswa dan memberikan feedback yang konstruktif untuk pengembangan mereka ke depannya.

Dengan berbagai program ini, Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong berupaya untuk terus meningkatkan kualitas pendidikan dan menciptakan lingkungan belajar yang mendukung perkembangan holistik siswa¹⁸⁷.

3. MI Ma'arif NU Penaruban

a. Sejarah berdirinya MI Ma'arif NU Penaruban

MI Ma'arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga merupakan madrasah swasta yang berdiri sejak tahun 1975. Awalnya MI Ma'arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga ini merupakan lembaga madrasah diniyah. Berdirinya lembaga ini dipelopori oleh Bapak H. Achmad Sobrowi yang mana pada saat itu sangat sekali mendambakan sebuah lembaga pendidikan berbasis agama di desa. Berkat kerja keras beliau dan masyarakat setempat, akhirnya pada tahun 1975 lembaga tersebut berubah menjadi lembaga pendidikan formal. Dulunya lembaga ini bernama MI YAPPI Penaruban, dan pada tahun 2007 lembaga ini berubah nama menjadi MI Ma'arif NU Penaruban Kec. Bukateja Kab. Purbalingga.¹⁸⁸

b. Identitas MI Ma'arif NU Penaruban

- | | | |
|--------------------|---|-------------------------|
| 1) Nama Madrasah | : | MI Ma'arif NU Penaruban |
| 2) Alamat Madrasah | : | |
| a) Jalam | : | Jl. Sughrowardi |
| b) Desa | : | Penaruban Rt 3 Rw 2 |

¹⁸⁷ Sophia Rachma Qurrota, dkk. Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong, (Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong), hal. 56.

¹⁸⁸ Lu'lu' Nur Rokhmah dkk. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, (Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban), hal. 5.

- c) Kecamatan : Bukateja
- d) Kabupaten : Purbalingga
- e) Provinsi : Jawa Tengah
- f) No Tlp/HP : 085227672011
- g) Nama Rekening : MIS Ma'arif NU Penaruban
- h) No rekening : 3720-01-000013-56-5
- i) No NPWP : 03.100.512.7-529.000
- j) Email : mimaarifnupenaruban@gmail.com
- 3) Status Madrasah : Swasta/ Terakreditasi A
- 4) Tahun Pendirian : 1977
- 5) Akreditasi :
- a) Status Akreditasi : A
- b) Nilai Akreditasi : 91
- c) Tahun Akreditasi : 2019
- d) Nomor Akreditasi : 89/BAN-SM/SK/2019
- 6) No Statistik Madrasah : 111233030030
- 7) NPSN : 60710526
- 8) Luas lahan : 1270 m²
- 9) Yayasan penyelenggara : LP Ma'arif NU Kabupaten Purbalingga
- 10) Identitas Ketua Yayasan :
- a) Nama : Sudiono,S.Pd.I,M.Pd.I
- b) Tempat Lahir : Purbalingga,18 September 1976
- c) Jabatan : Kasi Penma Kabupaten Purbalingga
- d) Alamat : Karang moncol Purbalingga¹⁸⁹
- c. Visi, misi, dan tujuan MI Ma'arif NU Penaruban
- 1) Visi MI Ma'arif NU Penaruban:

¹⁸⁹ Lu'lu' Nur Rokhmah dkk. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, (Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban), hal. 10.

Terwujudnya generasi masa depan yang bertaqwa kepada Allah Swt, berwawasan Ahlusunah Wal Jama'ah, serta unggul dalam prestasi.

Indikator Visi :

- a) Generasi umat yang tekun dalam ibadah wajib dan sunah berdasarkan amalan Ahlusunah Wal Jama'ah.
 - b) Generasi umat yang mampu membaca Al Qur'an dengan baik dan benar.
 - c) Generasi umat yang santun dalam bertutur dan berperilaku.
 - d) Generasi umat yang menguasai ilmu umum dan agama sebagai bekal hidup sehari-hari.
 - e) Peserta didik yang siap bersaing melanjutkan pendidikan pada tingkat berikutnya.
 - f) Generasi umat yang memiliki sikap disiplin tinggi dalam kehidupannya.
 - g) Generasi umat yang peduli lingkungan dan sosial.
 - h) Generasi umat yang unggul dalam prestasi akademik dan non-akademik.
- 2) Misi Madrasah :
- a) Meningkatkan pengamalan nilai-nilai disiplin dan tanggung jawab melalui kegiatan keagamaan dan pembelajaran.
 - b) Menumbuhkembangkan pola pikir dan strategi bertindak yang unggul serta berakhlakul karimah.
 - c) Mengimplementasikan sekolah kuat dalam karakter Ahlusunah Wal Jama'ah.
 - d) Meningkatkan kompetensi guru dan peserta didik dalam berbagai kegiatan.
 - e) Mengembangkan potensi akademik dan non-akademik peserta didik secara periodik.
 - f) Meningkatkan pelayanan prima kepada seluruh warga sekolah.

- g) Menciptakan lingkungan sekolah yang tertib, bersih, indah, nyaman, aman, dan kondusif.
- 3) Tujuan Madrasah :
- a) Meningkatkan kualitas guru dan tenaga kependidikan lainnya.
 - b) Mengembangkan materi pelajaran dengan media masyarakat sebagai sumbernya.
 - c) Mengoptimalkan kerjasama antar pihak madrasah, komite, pengurus, serta masyarakat sekitar.
 - d) Mengoptimalkan proses pembelajaran dengan pendekatan aktif (PAIKEM).
 - e) Meningkatkan potensi akademik, minat, dan bakat siswa melalui layanan kegiatan ekstrakurikuler.
 - f) Meningkatkan potensi akademik siswa dengan mengikuti kegiatan siswa berprestasi.
 - g) Meningkatkan keterampilan siswa dalam memimpin tahlil dan barzanji ¹⁹⁰.
- d. Daftar Guru MI Ma'arif NU Penaruban¹⁹¹

Tabel 9

Data Guru MI Ma'arif NU Penaruban

Nama	Pend. Terakhir	Prodi	Status		Sertifikasi
			PNS	GTJ	
Mudrikah,S.Pd.I	S1	PGMI		V	V
Luma'ul 'Adilah Hayya',M.Pd.	S2	PAI	V		V
Fitri Indah,S.Pd.I	S1	PGMI	V		V
Mardiyah,S.Pd.I	S1	PGMI		V	V

¹⁹⁰ Lu'lu' Nur Rokhmah dkk. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, (Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban), hal. 15.

¹⁹¹ Lu'lu' Nur Rokhmah dkk. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, (Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban), hal. 20.

Umi Untari,S.Pd.I	S1	PGMI		V	V
Mety Asih Purnamasari,M.Pd	S2	PGMI		V	V
Ledi Asifa Kamala,S.Pd	S1	PGMI		V	
Lum'aul Adilah Hayya', M.Pd.	S2	PGMI		V	

e. Data Peserta Didik MI Ma'arif NU Penaruban¹⁹²

Tabel 10
Data Guru MI Ma'arif NU Penaruban

Tahun Pelajaran	Kelas						Jumlah
	I	II	III	IV	V	VI	
2021/2022	16	24	19	14	21	25	119
2022/2023	27	18	22	18	13	22	120
2023/2024	27	27	28	22	28	23	15

f. Sarana dan prasarana MI Ma'arif NU Penaruban

Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif NU Penaruban memiliki berbagai fasilitas yang mendukung kegiatan belajar mengajar secara optimal. Terdapat tujuh ruang kelas yang digunakan untuk proses pembelajaran sehari-hari. Selain itu, ada satu ruang kepala madrasah untuk administrasi dan manajemen, serta satu ruang guru yang difungsikan sebagai tempat berkumpul dan berkoordinasi para pendidik.

Madrasah ini juga memiliki ruang perpustakaan yang menyediakan berbagai buku dan bahan bacaan untuk mendukung literasi dan pengetahuan siswa. Selain itu, tersedia ruang UKS (Usaha

¹⁹² Lu'lu' Nur Rokhmah dkk. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, (Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban), hal. 25.

Kesehatan Sekolah) yang penting untuk memberikan layanan kesehatan dan pertolongan pertama kepada siswa.

Terdapat lima unit toilet yang cukup untuk memenuhi kebutuhan siswa dan staf, serta satu gudang untuk penyimpanan barang-barang dan perlengkapan sekolah. Dengan status kepemilikan wakaf, madrasah ini memiliki stabilitas dan dukungan dari komunitas sekitar, memungkinkan pengembangan fasilitas lebih lanjut di masa mendatang.

Dalam hal instalasi, Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif NU Penaruban dilengkapi dengan listrik berdaya 1300 watt yang mencukupi untuk kebutuhan operasional sehari-hari. Pasokan air di madrasah ini berasal dari sumur, memastikan ketersediaan air bersih bagi seluruh warga madrasah. Madrasah ini juga telah terhubung dengan jaringan internet, yang sangat penting dalam era digital saat ini untuk mendukung proses pembelajaran dan akses informasi, meskipun belum memiliki fasilitas telepon¹⁹³.

Dengan berbagai fasilitas yang ada, madrasah ini terus berupaya memberikan lingkungan belajar yang nyaman dan kondusif bagi para siswa, sambil terus beradaptasi dengan perkembangan zaman dan kebutuhan pendidikan modern.

g. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban

Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif NU Penaruban di Purbalingga, sebagai lembaga pendidikan yang berkomitmen pada pengembangan kurikulum yang holistik, mengimplementasikan berbagai kurikulum sebagai landasan pembelajaran. Berdasarkan KMA No. 347 Tahun 2022 dan Panduan Implementasi Kurikulum Merdeka, proses implementasi kurikulum di madrasah ini dilakukan secara bertahap. Pada tahun pertama penerapan Kurikulum Merdeka, kelas I dan IV

¹⁹³ Lu'lu' Nur Rokhmah dkk. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, (Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban), hal. 25.

menjadi fokusnya, sementara kelas II, III, V, dan VI masih menggunakan Kurikulum 2013.

Pengorganisasian pembelajaran di MI Ma'arif NU Penaruban terdiri dari dua kegiatan utama: pembelajaran intrakurikuler yang berorientasi pada Capaian Pembelajaran (CP) dan kegiatan kokurikuler dalam bentuk proyek untuk mencapai Proyek Penguatan Profil Pelajar Pancasila dan Profil Pelajar Rahmatan lil Alamin. Proyek tersebut dapat diintegrasikan dalam kegiatan intrakurikuler atau ekstrakurikuler.

Pembelajaran intrakurikuler pada kelas I dan IV menekankan pada materi-materi dari Kurikulum Merdeka, yang termasuk pendidikan Agama Islam, Bahasa Arab, Matematika, Bahasa Indonesia, dan mata pelajaran lokal seperti Bahasa Jawa. Di samping itu, kelas IV juga mengadopsi kurikulum tahun sebelumnya, Kurikulum 2013, dengan fokus pada mata pelajaran seperti IPAS, Seni Rupa, dan Pendidikan Agama Islam yang lebih mendalam. Sebagai lembaga pendidikan di bawah naungan Nahdlatul Ulama (NU), madrasah ini juga menambahkan pelajaran khusus tentang ke-NU-an, yang meliputi sejarah NU, amaliyah, dan nilai-nilai keaswajaan.

Sementara itu, kelas II, III, V, dan VI mengikuti Kurikulum 2013. Mata pelajaran yang diajarkan mencakup Pendidikan Agama Islam, Bahasa Arab, Matematika, Bahasa Indonesia, serta Ilmu Pengetahuan Alam dan Sosial. Pelaksanaan Kurikulum 2013 di MI Ma'arif NU Penaruban juga memperhatikan muatan lokal yang dikembangkan sesuai dengan kebijakan daerah dan yayasan, termasuk pelajaran ke-NU-an untuk memperdalam pemahaman siswa tentang tradisi dan ajaran NU.

Selain pembelajaran intrakurikuler, madrasah ini juga menekankan pada pengembangan potensi peserta didik melalui kegiatan ekstrakurikuler. Dengan demikian, MI Ma'arif NU

Penaruban menerapkan kurikulum yang holistik dan inklusif, mengakomodasi berbagai kebutuhan dan potensi peserta didiknya, sekaligus menanamkan nilai-nilai ke-NU-an yang kuat ¹⁹⁴.

4. MI Istiqomah Sambas Purbalingga

a. Sejarah berdirinya MI Istiqomah Sambas

MI Istiqomah Sambas adalah salah satu satuan pendidikan yang ada di bawah naungan Lembaga Pendidikan Istiqomah Sambas sebagai salah satu Lembaga yang ada di Yayasan Istiqomah Sambas Purbalingga. Sejarah berdirinya MIIS tidak dapat lepas dari berdirinya sejarah Yayasan Istiqomah Sambas. Yayasan Istiqomah Sambas sendiri berdiri atas prakarsa Bpk. H. Suchari Adi Mulyono (Alm.) beserta keluarga. Yayasan ini berdiri pada tanggal 12 Oktober 1999. Sambas adalah kependekan dari “Suchari Adi Mulyono Banyumas Asli”.

Pendiri Yayasan Istiqomah Sambas memiliki harapan yang besar untuk menanamkan investasi berdimensi ukhrawi yang bermanfaat bagi umat Islam dan juga mendatangkan pahala secara terus menerus. Melalui serangkaian proses, diantaranya studi banding ke MIN 1 Malang Jawa Timur dan SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta, beliau akhirnya mendirikan lembaga pendidikan yang memiliki kontribusi positif terhadap pembinaan generasi masa depan sesuai dengan kalimat sakti beliau dengan tujuan “nggo sangu mati”.

MI Istiqomah Sambas resmi tercatat di kantor Kementerian Agama Kabupaten Purbalingga berstatus terdaftar dengan Nomor Statistik Madrasah: 111233030063 tanggal 20 April 2000. Pada tanggal 28 Juni 2000 MI Istiqomah Sambas dibuka secara resmi oleh Bupati Purbalingga yang kala itu dijabat oleh Bapak Drs. Triyono Budisasongko, M.Si untuk mulai beroperasi.

¹⁹⁴ Lu'lu' Nur Rokhmah dkk. Kurikulum MI Ma'arif NU Penaruban, (Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban), hal. 41.

Satuan pendidikan lainnya setelah berdirinya MI Istiqomah Sambas antara lain: SMP Istiqomah Sambas Program Reguler (2005), PAUD Istiqomah Sambas (2009), Pondok Pesantren Tahfizhul Qur'an Istiqomah Sambas (2010), MA Tahfizhul Qur'an Istiqomah Sambas (2013), dan SMP Istiqomah Sambas Program Boarding School (2016).

Peserta didik MI Istiqomah Sambas pada tahun pelajaran 2023/2024 saat berjumlah 1.558 anak yang dikelola oleh 116 orang pendidik dan 17 orang tenaga kependidikan¹⁹⁵.

b. Identitas MI Istiqomah Sambas Purbalingga

MI Istiqomah Sambas Purbalingga merupakan madrasah standar nasional pendidikan yang terakreditasi "A" dengan nilai 98 pada tahun 2019. Identitas lengkapnya adalah sebagai berikut:

Nama Yayasan : Yayasan Istiqomah Sambas Purbalingga
 Alamat Yayasan : Jalan May. Jend. Panjaitan 61 A.,
 Purbalingga, Jawa Tengah
 Nama Lembaga : Lembaga Pendidikan Istiqomah Sambas
 Purbalingga (LPIS)
 Alamat Lembaga : Jalan Kapten Sudani, Desa Gemuruh Kec.
 Padamara, Purbalingga, Jawa Tengah
 Nama Madrasah : MI Istiqomah Sambas Purbalingga
 Alamat Madrasah : Jl. A.W. Soemarmo No. 52A, Kelurahan
 Kembaran Kulon, Kecamatan Purbalingga,
 Purbalingga, Jawa Tengah.
 No. Telp. : (0281) 894594
 E-Mail : miispbg@yahoo.com
 Website : miisambaspurbalingga.sch.id
 Fb/ IG/ Youtube chanel : MI Istiqomah Sambas Purbalingga /

¹⁹⁵ Eny Isnawati, dkk. Kurikulum MI Istiqomah Sambas, (Purbalingga, MI Istiqomah Sambas), hal. 4.

@miisambaspurbalingga / MI Istiqoma
Sambas Purbalingga

Berdiri : 28 Juni 2000
Luas Tanah : 13.253 m²
Luas Bangunan : 4.500 m²¹⁹⁶

c. Visi, misi, dan tujuan MI Istiqomah Sambas

1) Visi madrasah

Visi Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas adalah “Dengan sadar mutu menjadi madrasah unggul, model, dan Islami”. Adapun indikatornya adalah sebagai berikut:

a) Madrasah Unggul

MI Istiqomah Sambas adalah madrasah yang menerima peserta didik dengan kemampuan biasa (normal) kemudian diproses secara unggul sehingga memperoleh hasil yang unggul pula, serta mampu menciptakan para cendekiawan muslim yang berakhlakul karimah, berwawasan luas, terbuka, terampil, kreatif, dan berdaya saing.

b) Madrasah Model

MI Istiqomah Sambas sebagai madrasah model berupaya menjadi rujukan bagi lembaga–lembaga lain dan mencetuskan ide–ide inovatif di bidang pendidikan.

c) Madrasah Islami

MI Istiqomah Sambas dalam mewujudkan visi, misi, dan tujuannya harus senantiasa dijiwai oleh nilai-nilai keislaman dengan mengedepankan aqidah salimah, ibadah shahihah, dan akhlakul karimah.

2) Misi madrasah

a) Menyelenggarakan Kegiatan Belajar Mengajar yang berkualitas.

¹⁹⁶ Eny Isnawati, dkk. Kurikulum MI Istiqomah Sambas, (Purbalingga, MI Istiqomah Sambas), hal. 5.

- b) Mewujudkan tersedianya sumber belajar yang relevan dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.
 - c) Mengembangkan potensi peserta didik melalui kegiatan penelusuran bakat dan minat, bina prestasi, dan ekstrakurikuler.
 - d) Meningkatkan profesionalisme pendidik dan tenaga kependidikan.
 - e) Mewujudkan civitas madrasah yang berkarakter dan berakhlakul karimah.
 - f) Menerapkan sistem manajemen organisasi pendidikan ISO 21001:2018.
 - g) Menyediakan sarana prasarana yang representatif.
 - h) Mewujudkan madrasah yang berwawasan lingkungan.
 - i) Mewujudkan lingkungan yang sehat, bersih, aman, nyaman, dan tertib.
 - j) Menjalin hubungan yang harmonis dengan Ikatan Orang Tua Murid (IOM), masyarakat, pemerintah, dunia usaha, maupun lembaga lain.
- 3) Tujuan madrasah
- Tujuan penyelenggaraan pembelajaran dan layanan pendidikan di MI Istiqomah Sambas adalah untuk mencapai hal sebagai berikut:
- a) Peserta didik MI Istiqomah Sambas mampu membaca Al Qur'an secara tartil dengan menggunakan metode UMMI.
 - b) Peserta didik MI Istiqomah Sambas mampu menghafal Al Qur'an minimal 5 juz yaitu juz 30, 29, 28, 27, dan juz 1 dalam ujian sekali tatap muka.
 - c) Peserta didik MI Istiqomah Sambas mampu membaca, mengi'rob, dan menerjemahkan Al Qur'an surat Al Baqarah ayat 1 s.d. 286 dengan metode *Tamyiz*.

- d) Peserta didik MI Istiqomah Sambas memiliki karakter dengan pembiasaan penerapan Program Afektif Madrasah.
- e) Peserta didik MI Istiqomah Sambas mampu berkomunikasi dengan bahasa Arab dan bahasa Inggris dalam percakapan harian.
- f) Peserta didik MI Istiqomah Sambas mampu mengoperasikan komputer minimal program Office dan mengakses pengetahuan melalui internet.
- g) Terciptanya pembelajaran yang efektif sesuai dengan tahap tumbuh kembang peserta didik.
- h) Ketuntasan belajar peserta didik minimal 80,00 untuk setiap mata pelajaran.
- i) Terwujudnya integrasi kurikulum dari kementerian agama, kemendikbud, dan yayasan dalam implementasi dan pengembangannya.
- j) Terwujudnya optimalisasi pengembangan potensi peserta didik baik di bidang akademik maupun non akademik.
- k) Terwujudnya tata kelola layanan pendidikan yang handal, profesional, dan modern.
- l) Terciptanya iklim yang dinamis dalam pengembangan kompetensi dan kualifikasi pendidik maupun tenaga kependidikan.
- m) Terwujudnya sinergi antara civitas madrasah dengan masyarakat, pemerintah maupun lembaga lain¹⁹⁷.

d. Daftar guru MI Istiqomah Sambas

Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas memiliki pendidik dan tenaga kependidikan yang profesional untuk mendukung pembelajaran dan layanan pendidikan. Total terdapat 117 pendidik, dengan 25 guru putra dan 92 guru putri. Berdasarkan latar belakang

¹⁹⁷ Eny Isnawati, dkk. Kurikulum MI Istiqomah Sambas, (Purbalingga, MI Istiqomah Sambas), hal. 8.

pendidikan, 9 orang lulus S2, 107 orang lulus S1, dan 1 orang lulus SMA. Dalam hal pembagian tugas mengajar, terdapat 23 guru agama, 3 guru olahraga, 62 guru mata pelajaran, 27 guru Qur'an, dan 2 muhafizh. Mengenai status kepegawaian, 6 guru adalah PNS, sedangkan 111 guru lainnya adalah guru yayasan.

Selain pendidik, terdapat 17 tenaga kependidikan di MI Istiqomah Sambas. Berdasarkan gender, terdiri dari 13 karyawan dan 4 karyawan. Berdasarkan latar belakang pendidikan, 2 orang lulus S1, 3 orang lulus D3, dan 12 orang lulus SMA. Tugas mereka terbagi menjadi beberapa bagian: 4 orang di administrasi, 1 pustakawan, 3 orang di keuangan, 3 orang di layanan umum, 1 *supir*, 4 *satpam*, dan 1 perawat¹⁹⁸.

Dengan dukungan tenaga pendidik dan kependidikan yang terampil dan profesional ini, MI Istiqomah Sambas berkomitmen memberikan pendidikan yang berkualitas dan pelayanan yang terbaik bagi para siswanya.

e. Peserta didik MI Istiqomah Sambas

Awal berdirinya MI Istiqomah Sambas Purbalingga di Tahun Pelajaran 2000/2001 dibuka dengan 4 rombongan kelas berjumlah 164 peserta didik, hingga di Tahun Pelajaran 2023/2024 dengan 58 rombongan kelas berjumlah 1558 peserta didik¹⁹⁹. Perkembangan peserta didik per 5 tahun sebelumnya adalah sebagai berikut:

Tahun pelajaran 2000/2001 berjumlah 164 peserta didik

Tahun pelajaran 2005/2006 berjumlah 1105 peserta didik

Tahun pelajaran 2010/2011 berjumlah 1125 peserta didik

Tahun pelajaran 2015/2016 berjumlah 1195 peserta didik

Tahun pelajaran 2020/2021 berjumlah 1573 peserta didik

f. Sarana dan prasarana di MI Istiqomah Sambas

¹⁹⁸ Eny Isnawati, dkk. Kurikulum MI Istiqomah Sambas, (Purbalingga, MI Istiqomah Sambas), hal. 18.

¹⁹⁹ Eny Isnawati, dkk. Kurikulum MI Istiqomah Sambas, (Purbalingga, MI Istiqomah Sambas), hal. 21.

MI Istiqomah Sambas memiliki berbagai sarana dan prasarana yang memadai untuk menunjang proses belajar mengajar serta kegiatan lain yang berlangsung di lingkungan sekolah. Sarana dan prasarana yang tersedia meliputi ruang-ruang khusus seperti ruang kepala madrasah, ruang tahfiz, perpustakaan, dan 56 ruang kelas yang semuanya berada dalam kondisi baik. Selain itu, terdapat ruang UKS, ruang ibadah atau mushalla, kantin sekolah, ruang musik, ruang konseling, ruang komputer, dan ruang tata usaha atau administrasi yang juga dalam kondisi baik.

Fasilitas lainnya termasuk ruang keuangan, aula, dua lapangan olahraga, dan dua halaman upacara. Untuk kebutuhan sanitasi, tersedia 49 kamar mandi atau WC yang berada dalam kondisi baik. Sarana pendukung lain seperti televisi LED dengan ukuran 40 inci sebanyak dua unit dan 50 inci satu unit, serta 60 unit LCD, 16 unit CCTV dengan satu monitor CCTV berukuran 32 inci juga tersedia dan berfungsi dengan baik.

MI Istiqomah Sambas juga memiliki 30 unit komputer, 10 unit laptop, dan 14 unit printer yang dalam kondisi baik. Alat musik band dan drum band masing-masing tersedia satu set, dan ada juga tiga set sound system yang berfungsi dengan baik. Selain itu, terdapat dua unit sepeda motor dan satu unit meja tenis meja.

Untuk keperluan administrasi dan dokumentasi, tersedia dua mesin fotokopi, satu mesin pemotong foto kopi, dua mesin laminating, satu mesin penghancur kertas, satu unit kamera, satu unit handycam, dan satu unit iPhone. Delapan unit *webcam*, satu unit telepon, dan satu unit mobil Grandmax juga merupakan bagian dari inventaris yang berfungsi dengan baik.

Dalam mendukung komunikasi dan keamanan, MI Istiqomah Sambas dilengkapi dengan lima unit HT, lima unit senter *satpam*, satu set tenda tratag ukuran 8 x 32 meter, dan lima unit tenda pramuka. Untuk konektivitas, tersedia 19 unit *router* WiFi dan tiga unit jaringan

internet WiFi, semua dalam kondisi baik. Selain itu, ada 10 unit *pointer*, dua unit *megaphone*, 56 unit speaker multimedia, dan tiga unit *scanner*.

Sarana kenyamanan lainnya termasuk 20 unit kipas angin wall fan, enam unit kipas angin stand fan, tujuh unit AC, dan 11 unit dispenser. Ada juga dua unit alat semprot desinfektan, 25 unit wastafel portabel, 17 unit *pump hand sanitizer*, sembilan unit *green screen*, tujuh unit tripod, dan 55 unit termogun yang semuanya dalam kondisi baik.

Untuk keperluan kesehatan, tersedia tiga unit pengukur tekanan darah, tiga unit stetoskop, dua unit tabung oksigen, tujuh unit tempat tidur pasien, satu unit dragbar, dan dua unit lemari obat. Untuk kenyamanan tamu, ada tiga unit kursi tunggu tamu. Fasilitas penyimpanan termasuk tiga unit almari besi, 22 unit tempat gantungan helm, tiga unit alat pemadam api *portable*, tiga unit almari piala dan medali, dan tiga unit almari inventaris seragam sekolah.

Terakhir, MI Istiqomah Sambas juga dilengkapi dengan satu unit akuarium, empat unit pompa air otomatis, dan 12 unit torn penampung air yang semuanya berfungsi dengan baik. Dengan fasilitas yang lengkap dan dalam kondisi baik ini, madrasah ini siap memberikan lingkungan belajar yang kondusif dan mendukung semua aktivitas akademik serta non-akademik dengan optimal²⁰⁰.

g. Kurikulum MI Istiqomah Sambas

Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas Purbalingga, sebagai lembaga pendidikan yang berkomitmen pada pengembangan kurikulum yang holistik, mengimplementasikan berbagai kurikulum sebagai landasan pembelajaran. Berdasarkan KMA No. 347 Tahun 2022 dan Panduan Implementasi Kurikulum Merdeka, proses implementasi kurikulum di madrasah ini dilakukan secara bertahap.

²⁰⁰ Eny Isnawati, dkk. Kurikulum MI Istiqomah Sambas, (Purbalingga, MI Istiqomah Sambas), hal. 25.

Pada tahun pertama penerapan Kurikulum Merdeka, kelas I dan IV menjadi fokusnya, sementara kelas II, III, V, dan VI masih menggunakan Kurikulum 2013.

Pengorganisasian pembelajaran di MI Istiqomah Sambas Purbalingga terdiri dari dua kegiatan utama: pembelajaran intrakurikuler yang berorientasi pada Capaian Pembelajaran (CP) dan kegiatan kokurikuler dalam bentuk proyek untuk mencapai Proyek Penguatan Profil Pelajar Pancasila dan Profil Pelajar Rahmatan lil Alamin. Proyek tersebut dapat diintegrasikan dalam kegiatan intrakurikuler atau ekstrakurikuler.

Pembelajaran intrakurikuler pada kelas I dan IV menekankan pada materi-materi dari Kurikulum Merdeka, yang termasuk pendidikan Agama Islam, Bahasa Arab, Matematika, Bahasa Indonesia, dan mata pelajaran lokal seperti Bahasa Jawa dan Qiroatul Qur'an. Di samping itu, kelas IV juga mengadopsi kurikulum tahun sebelumnya, Kurikulum 2013, dengan fokus pada mata pelajaran seperti IPAS, Seni Rupa, dan Pendidikan Agama Islam yang lebih mendalam.

Sementara itu, kelas II, III, V, dan VI mengikuti Kurikulum 2013. Mata pelajaran yang diajarkan mencakup Pendidikan Agama Islam, Bahasa Arab, Matematika, Bahasa Indonesia, serta Ilmu Pengetahuan Alam dan Sosial. Pelaksanaan Kurikulum 2013 di MI Istiqomah Sambas Purbalingga juga memperhatikan muatan lokal yang dikembangkan sesuai dengan kebijakan daerah dan yayasan.

Madrasah ini juga menyelenggarakan Program Pendidikan Inklusi bagi peserta didik dengan kebutuhan khusus, seperti disabilitas (tuna daksa), dengan tujuan meningkatkan akses dan mutu pelayanan pendidikan bagi mereka.

Selain pembelajaran intrakurikuler, madrasah ini juga menekankan pada pengembangan potensi peserta didik melalui kegiatan ekstrakurikuler. Dengan demikian, MI Istiqomah Sambas

Purbalingga menerapkan kurikulum yang holistik dan inklusif, mengakomodasi berbagai kebutuhan dan potensi peserta didiknya²⁰¹.

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Penerapan *total product concept* dalam strategi pemasaran pendidikan Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga

Hasil penelitian tentang penerapan *total product concept* dalam strategi pemasaran pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga mencakup analisis dari berbagai aspek produk yang ditawarkan oleh madrasah-madrasah tersebut. Berikut adalah hasil penelitian dengan masukan dari masing-masing bagian *total product concept*:

a. *Generic Product* (Produk Generik)

1) Pendidikan Agama dan Akademik

Hasil penelitian tentang penerapan *total product concept* dalam strategi pemasaran pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga mencakup analisis dari berbagai aspek produk yang ditawarkan oleh madrasah-madrasah tersebut. Berikut adalah hasil penelitian yang terperinci mengenai pendidikan agama dan akademik di setiap madrasah.

a) MIN 3 Purbalingga

Pada tahun pelajaran 2023/2024, MIN 3 Purbalingga menerapkan dua kurikulum, yaitu Kurikulum Merdeka untuk kelas I dan IV, serta Kurikulum 2013 untuk kelas II, III, V, dan VI. Mata pelajaran di MIN 3 Purbalingga dikelompokkan menjadi dua kategori, yaitu Kelompok A dan Kelompok B. Kelompok A mencakup mata pelajaran yang dikembangkan oleh pusat, baik muatan maupun acuannya. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. yang mengatakan bahwa :

²⁰¹ Eny Isnawati, dkk. Kurikulum MI Istiqomah Sambas, (Purbalingga, MI Istiqomah Sambas), hal. 65.

“Pada tahun pelajaran 2023/2024, MIN 3 Purbalingga menerapkan dua kurikulum, yaitu Kurikulum Merdeka untuk kelas I dan IV, serta Kurikulum 2013 untuk kelas II, III, V, dan VI. Mata pelajaran di MIN 3 Purbalingga dikelompokkan menjadi dua kategori, Kelompok A dan Kelompok B. Kelompok A mencakup mata pelajaran yang dikembangkan oleh pusat, sementara Kelompok B mencakup mata pelajaran yang dapat dilengkapi dengan muatan lokal.”²⁰²

Dalam kategori ini, Pendidikan Agama Islam menjadi salah satu fokus utama, yang meliputi mata pelajaran Al-Qur'an Hadis, Akidah Akhlak, Fiqih, dan Sejarah Kebudayaan Islam. Mata pelajaran ini diajarkan secara intensif di kelas 3, 4, 5, dan 6 untuk memastikan bahwa siswa mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang ajaran Islam.

Selain Pendidikan Agama Islam, Kelompok A juga mencakup mata pelajaran Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan yang bertujuan untuk mengajarkan nilai-nilai kebangsaan dan kewarganegaraan yang baik. Mata pelajaran Bahasa Indonesia diberikan untuk mengembangkan keterampilan membaca, menulis, mendengarkan, dan berbicara siswa. Bahasa Arab juga diajarkan sebagai dasar penting untuk memahami teks-teks agama. Matematika menjadi fokus untuk memperkuat konsep-konsep dasar dan penerapannya dalam kehidupan sehari-hari. Ilmu Pengetahuan Alam (IPA) yang diajarkan di kelas 4, 5, dan 6 mencakup konsep-konsep dasar sains, sementara Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS), juga diajarkan di kelas yang sama, mencakup sejarah, geografi, dan ekonomi. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., bahwa :

²⁰² Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

“Fokus utama dalam Kelompok A adalah Pendidikan Agama Islam, termasuk Al-Qur'an Hadis, Akidah Akhlak, Fikih, dan Sejarah Kebudayaan Islam. Selain itu, mereka juga memberikan penekanan pada Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Bahasa Indonesia, Bahasa Arab, Matematika, IPA, dan IPS.”²⁰³

Kelompok B adalah kelompok mata pelajaran yang dikembangkan oleh pusat muatan dan acuannya, namun dapat dilengkapi dengan muatan atau konten lokal. Mata pelajaran kelompok B meliputi Seni Budaya dan Prakarya, Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan, serta Muatan Lokal. Sebagaimana disampaikan oleh Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I., bahwa :

“Di samping mata pelajaran yang diajarkan secara intensif, seperti Pendidikan Agama Islam dan Matematika, MIN 3 Purbalingga juga memberikan perhatian khusus pada pengembangan keterampilan seni dan budaya melalui mata pelajaran Seni Budaya dan Prakarya. Mereka juga menekankan pentingnya kegiatan olahraga dan kebugaran melalui Pendidikan Jasmani, Olahraga, dan Kesehatan.”²⁰⁴

Muatan lokal di MIN 3 Purbalingga selain Bahasa Jawa, juga mencakup pelajaran Belajar Membaca Al-Qur'an dengan metode Yanbu'a, dan Tahfizul Qur'an. Kegiatan belajar membaca Al-Qur'an dan tahfiz ini dilaksanakan pada pukul 07.00 – 08.00 WIB dan dibimbing oleh guru kontrak yang merupakan guru ngaji dari wilayah sekitar MIN 3 Purbalingga.

Hasil wawancara dan dokumentasi tersebut peneliti perkuat dengan hasil observasi pada hari Senin, 21 Agustus 2023. Dalam observasi ini, peneliti menemukan bahwa

²⁰³ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁰⁴ Wawancara dengan Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 08.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

sekolah memperhatikan secara cermat aspek-aspek dalam penyelenggaraan pendidikan.

Dianatar aspek-aspek tersebut adalah pertama tingkat kehadiran siswa dan tenaga pendidik yang tinggi, hal ini tentunya menunjukkan komitmen sekolah dalam melaksanakan proses pendidikan dengan baik. Kedua, terdapat beragam kegiatan pembelajaran yang diamati, termasuk pembelajaran aktif, diskusi kelompok, dan praktik langsung dalam berbagai mata pelajaran, menunjukkan diversifikasi dalam metode pengajaran. Ketiga, data mengenai kurikulum yang diterapkan di MIN 3 Purbalingga sesuai dengan yang diungkapkan dalam wawancara, dengan penggunaan Kurikulum Merdeka untuk kelas I dan IV serta Kurikulum 2013 untuk kelas II, III, V, dan VI. Keempat, kondisi ruang kelas, perpustakaan, lapangan olahraga, dan fasilitas lainnya yang memadai untuk mendukung kegiatan pembelajaran dan ekstrakurikuler. Terakhir yaitu partisipasi aktif siswa dalam kegiatan seni, olahraga, dan kegiatan lain di luar jam pelajaran, menunjukkan adanya perhatian pada pengembangan aspek non-akademik. Dengan demikian, hasil observasi ini menjadi bukti konkret bahwa MIN 3 Purbalingga memperhatikan berbagai aspek dalam penyelenggaraan pendidikan.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

Di MI Muhammadiyah Kalikabong, pendidikan agama Islam juga diberikan dengan sangat mendalam. Mata pelajaran Aqidah dan Akhlak mengajarkan nilai-nilai keimanan dan etika Islam yang meliputi beriman kepada Allah, malaikat, kitab-kitab-Nya, rasul-rasul-Nya, hari kiamat, serta qada dan qadar. Siswa juga dididik untuk berperilaku baik dan beretika sesuai ajaran Islam. Dalam

mata pelajaran Fiqih, fokus diberikan pada hukum-hukum ibadah seperti tata cara shalat, puasa, zakat, dan haji, serta muamalah atau hukum-hukum sosial dalam Islam. Sejarah Kebudayaan Islam (SKI) mempelajari sejarah perkembangan Islam dari masa Nabi Muhammad Saw hingga zaman modern, dengan penekanan pada peristiwa-peristiwa penting dan kontribusi tokoh-tokoh Islam. Mata pelajaran Al-Qur'an dan Hadits di MI Muhammadiyah Kalikabong mencakup pembelajaran membaca, menghafal, dan memahami Al-Qur'an serta hadits, dengan siswa diajarkan tafsir ayat-ayat Al-Qur'an dan konteks hadits dalam kehidupan sehari-hari. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. bahwa :

“Di MI Muhammadiyah Kalikabong, mata pelajaran agama Islam seperti Aqidah dan Akhlak, Fiqih, Sejarah Kebudayaan Islam, serta Al-Qur'an dan Hadits tidak hanya diajarkan sebagai mata pelajaran terpisah, tetapi juga terintegrasi ke dalam kegiatan sehari-hari dan mata pelajaran lainnya. Misalnya, ketika kami mengajarkan nilai-nilai kebaikan dan etika Islam dalam mata pelajaran Aqidah dan Akhlak, kami juga mendorong siswa untuk menerapkannya dalam interaksi sehari-hari dan di lingkungan belajar. Begitu pula dalam pembelajaran Fiqih, kami tidak hanya mengajarkan tata cara ibadah, tetapi juga menghubungkannya dengan konteks kehidupan sosial dan praktek sehari-hari.”²⁰⁵

Dalam bidang pendidikan akademik, MI Muhammadiyah Kalikabong menawarkan kurikulum yang mencakup Bahasa Indonesia, Matematika, IPA, IPS, dan Bahasa Inggris. Mata pelajaran Bahasa Indonesia bertujuan mengembangkan keterampilan membaca, menulis, mendengarkan, dan berbicara melalui pembelajaran tata bahasa, kosa kata, dan analisis sastra. Pada mata pelajaran

²⁰⁵ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Matematika, siswa mempelajari konsep-konsep dasar matematika seperti aritmetika, geometri, aljabar, dan statistik, dengan fokus pada pemecahan masalah dan berpikir logis. Mata pelajaran IPA mencakup pembelajaran konsep-konsep dasar biologi, fisika, dan kimia, sering kali dilakukan melalui eksperimen dan kegiatan laboratorium. IPS mencakup sejarah, geografi, ekonomi, dan sosiologi, di mana siswa diajarkan memahami peristiwa sejarah, peta dan geografi dunia, dasar-dasar ekonomi, serta struktur sosial dan budaya. Mata pelajaran Bahasa Inggris mengembangkan keterampilan berbahasa Inggris melalui pembelajaran tata bahasa, kosa kata, dan kemampuan membaca, menulis, dan berbicara.

Pembelajaran kurikulum agama islam dan akademik di MI Muhammadiyah kalikabong berjalan dengan seimbang. Hal ini sebagaimana diungkapkan oleh ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. bahwa :

“Kami berusaha menjalin keseimbangan antara kurikulum agama Islam dan kurikulum akademik. Meskipun mata pelajaran seperti Matematika, IPA, dan Bahasa Inggris tidak secara eksplisit membahas nilai-nilai Islam, kami memastikan bahwa pendekatan pembelajaran dan interaksi dalam kelas selaras dengan nilai-nilai Islam. Misalnya, dalam pembelajaran Matematika, kami mendorong siswa untuk berpikir logis dan jujur dalam menyelesaikan masalah, sesuai dengan ajaran Islam tentang kejujuran dan keadilan. Begitu juga dalam pembelajaran IPA, kami menekankan pada nilai-nilai seperti kebersihan, keteraturan, dan tanggung jawab, yang juga merupakan ajaran Islam.”²⁰⁶

Hasil wawancara tersebut peneliti perkuat dengan hasil observasi pada Senin, 27 November 2023. Observasi ini menunjukkan bahwa MI Muhammadiyah Kalikabong

²⁰⁶ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

mengintegrasikan pendidikan agama Islam dan pendidikan akademik dengan baik dan seimbang dalam proses pembelajaran. Dalam kelas-kelas agama Islam, guru-guru memberikan penekanan yang kuat pada pengajaran nilai-nilai keimanan dan etika Islam, seperti yang dijelaskan dalam kurikulum. Siswa-siswa diajak untuk memahami konsep-konsep aqidah dan akhlak secara mendalam, dan nilai-nilai ini diterapkan dalam kehidupan sehari-hari di lingkungan belajar.

Pada saat yang sama, dalam kelas-kelas akademik seperti Matematika, IPA, IPS, dan Bahasa Inggris, terlihat upaya guru-guru untuk menyelaraskan pendekatan pembelajaran dengan nilai-nilai Islam. Contohnya, dalam pembelajaran Matematika, siswa didorong untuk berpikir logis dan jujur dalam menyelesaikan masalah, sesuai dengan prinsip-prinsip kejujuran dan keadilan dalam Islam. Begitu juga dalam pembelajaran IPA, guru-guru menekankan pada nilai-nilai seperti kebersihan, keteraturan, dan tanggung jawab, yang sesuai dengan ajaran Islam.

Dari hasil observasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendidikan di MI Muhammadiyah Kalikabong tidak hanya memberikan pengetahuan akademik, tetapi juga bertujuan untuk membentuk karakter dan moral siswa sesuai dengan ajaran Islam. Integrasi antara kurikulum agama Islam dan kurikulum akademik terlihat berjalan dengan baik, memberikan pengalaman pembelajaran yang holistik dan bermakna bagi siswa.

c) MI Ma'arif NU Penaruban

Di MI Ma'arif NU Penaruban, pendidikan agama Islam diberikan dengan sangat mendalam dan terstruktur. Mata pelajaran Aqidah dan Akhlak mengajarkan nilai-nilai

keimanan dan etika Islam yang meliputi keyakinan kepada Allah, malaikat, kitab-kitab-Nya, rasul-rasul-Nya, hari kiamat, serta qada dan qadar. Siswa juga dididik untuk berperilaku baik dan beretika sesuai ajaran Islam.

Dalam mata pelajaran Fikih, fokus diberikan pada hukum-hukum ibadah seperti tata cara shalat, puasa, zakat, dan haji, serta muamalah atau hukum-hukum sosial dalam Islam. Sejarah Kebudayaan Islam (SKI) mempelajari sejarah perkembangan Islam dari masa Nabi Muhammad Saw hingga zaman modern, dengan penekanan pada peristiwa-peristiwa penting dan kontribusi tokoh-tokoh Islam. Mata pelajaran Al-Qur'an dan Hadits di MI Ma'arif NU Penaruban mencakup pembelajaran membaca, menghafal, dan memahami Al-Qur'an serta hadits, dengan siswa diajarkan tafsir ayat-ayat Al-Qur'an dan konteks hadits dalam kehidupan sehari-hari. Ibu Mudrikah, S.Pd.I., selaku kepala madrasah menyampaikan bahwa :

“MI Ma'arif NU Penaruban, mata pelajaran agama Islam seperti Aqidah dan Akhlak, Fikih, Sejarah Kebudayaan Islam, serta Al-Qur'an dan Hadits tidak hanya diajarkan sebagai mata pelajaran terpisah, tetapi juga terintegrasi ke dalam kegiatan sehari-hari dan mata pelajaran lainnya. Sebagai contoh, saat mengajarkan nilai-nilai kebaikan dan etika Islam dalam mata pelajaran Aqidah dan Akhlak, guru-guru mendorong siswa untuk menerapkannya dalam interaksi sehari-hari dan di lingkungan belajar. Demikian pula dalam pembelajaran Fikih, mereka tidak hanya mengajarkan tata cara ibadah, tetapi juga menghubungkannya dengan konteks kehidupan sosial dan praktek sehari-hari.”²⁰⁷

Dalam bidang pendidikan akademik, MI Ma'arif NU Penaruban menawarkan kurikulum yang mencakup Bahasa Indonesia, Matematika, IPA, IPS, dan Bahasa Inggris. Mata

²⁰⁷ Wawancara dengan Ibu Mudrikah, S.Pd.I. Pada hari Senin, 3 Juni 2024 Pukul 14.30 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban.

pelajaran Bahasa Indonesia bertujuan mengembangkan keterampilan membaca, menulis, mendengarkan, dan berbicara melalui pembelajaran tata bahasa, kosa kata, dan analisis sastra. Pada mata pelajaran Matematika, siswa mempelajari konsep-konsep dasar matematika seperti aritmetika, geometri, aljabar, dan statistik, dengan fokus pada pemecahan masalah dan berpikir logis. Mata pelajaran IPA mencakup pembelajaran konsep-konsep dasar biologi, fisika, dan kimia, sering kali dilakukan melalui eksperimen dan kegiatan laboratorium. IPS mencakup sejarah, geografi, ekonomi, dan sosiologi, di mana siswa diajarkan memahami peristiwa sejarah, peta dan geografi dunia, dasar-dasar ekonomi, serta struktur sosial dan budaya. Mata pelajaran Bahasa Inggris mengembangkan keterampilan berbahasa Inggris melalui pembelajaran tata bahasa, kosa kata, dan kemampuan membaca, menulis, dan berbicara.

Pembelajaran kurikulum agama Islam dan akademik di MI Ma'arif NU Penaruban berjalan dengan seimbang. Ibu Mudrikah, S.Pd.I., menyampaikan bahwa

“MI Ma'arif NU Penaruban berusaha menjalin keseimbangan antara kurikulum agama Islam dan kurikulum akademik. Meskipun mata pelajaran seperti Matematika, IPA, dan Bahasa Inggris tidak secara eksplisit membahas nilai-nilai Islam, mereka memastikan bahwa pendekatan pembelajaran dan interaksi dalam kelas selaras dengan nilai-nilai Islam. Misalnya, dalam pembelajaran Matematika, siswa didorong untuk berpikir logis dan jujur dalam menyelesaikan masalah, sesuai dengan ajaran Islam tentang kejujuran dan keadilan. Begitu juga dalam pembelajaran IPA, mereka menekankan pada nilai-nilai seperti kebersihan, keteraturan, dan tanggung jawab, yang juga merupakan ajaran Islam.”²⁰⁸

²⁰⁸ Wawancara dengan Ibu Mudrikah, S.Pd.I. Pada hari Senin, 3 Juni 2024 Pukul 14.30 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban.

Observasi yang dilakukan pada Senin, 3 Juni 2024, menunjukkan bahwa MI Ma'arif NU Penaruban mengintegrasikan pendidikan agama Islam dan pendidikan akademik dengan baik dan seimbang dalam proses pembelajaran. Dalam kelas-kelas agama Islam, guru-guru memberikan penekanan yang kuat pada pengajaran nilai-nilai keimanan dan etika Islam, seperti yang dijelaskan dalam kurikulum. Siswa-siswa diajak untuk memahami konsep-konsep aqidah dan akhlak secara mendalam, dan nilai-nilai ini diterapkan dalam kehidupan sehari-hari di lingkungan belajar.

Pada saat yang sama, dalam kelas-kelas akademik seperti Matematika, IPA, IPS, dan Bahasa Inggris, terlihat upaya guru-guru untuk menyelaraskan pendekatan pembelajaran dengan nilai-nilai Islam. Contohnya, dalam pembelajaran Matematika, siswa didorong untuk berpikir logis dan jujur dalam menyelesaikan masalah, sesuai dengan prinsip-prinsip kejujuran dan keadilan dalam Islam. Begitu juga dalam pembelajaran IPA, guru-guru menekankan pada nilai-nilai seperti kebersihan, keteraturan, dan tanggung jawab, yang sesuai dengan ajaran Islam.

Dari hasil observasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendidikan di MI Ma'arif NU Penaruban tidak hanya memberikan pengetahuan akademik, tetapi juga bertujuan untuk membentuk karakter dan moral siswa sesuai dengan ajaran Islam. Integrasi antara kurikulum agama Islam dan kurikulum akademik terlihat berjalan dengan baik, memberikan pengalaman pembelajaran yang holistik dan bermakna bagi siswa.

d) MI Istiqomah Sambas

MI Istiqomah Sambas juga memberikan pendidikan agama Islam yang kuat dan menyeluruh. Mata pelajaran Aqidah dan Akhlak mengajarkan dasar-dasar keimanan Islam, seperti rukun iman dan rukun Islam, serta etika Islam yang mencakup adab dalam kehidupan sehari-hari. Dalam mata pelajaran Fikih, siswa mempelajari hukum-hukum ibadah dan muamalah, termasuk tata cara shalat, puasa, zakat, dan haji, serta hukum-hukum terkait interaksi sosial dalam Islam. Sejarah Kebudayaan Islam (SKI) mengajak siswa untuk menelusuri perkembangan Islam dari masa Nabi Muhammad Saw hingga era modern, dengan fokus pada peristiwa-peristiwa penting dan tokoh-tokoh besar dalam sejarah Islam. Mata pelajaran Al-Qur'an dan Hadits mencakup pembelajaran membaca, menghafal, dan memahami ayat-ayat Al-Qur'an serta hadits-hadits penting, termasuk penafsiran ayat-ayat dan pemahaman kontekstual hadits. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd. bahwa :

“MI Istiqomah Sambas menekankan pendidikan agama Islam sebagai inti dari pembentukan karakter dan keimanan siswa. Dengan fokus pada mata pelajaran seperti Aqidah dan Akhlak, mereka memastikan bahwa siswa memahami konsep dasar keimanan dan nilai-nilai etika Islam. Fikih diajarkan untuk memberikan pemahaman tentang hukum-hukum ibadah dan muamalah dalam Islam, sementara Sejarah Kebudayaan Islam (SKI) membantu siswa memahami warisan budaya dan intelektual Islam. Al-Qur'an dan Hadits menjadi pondasi utama, di mana siswa diajarkan untuk membaca, menghafal, dan memahami ayat-ayat Al-Qur'an serta hadits-hadits penting. Melalui pendekatan ini, MI Istiqomah Sambas bertujuan membekali siswa dengan pengetahuan, keterampilan, dan nilai-nilai yang

diperlukan untuk menjadi individu yang bermanfaat bagi agama, bangsa, dan masyarakat.”²⁰⁹

Dalam bidang akademik, MI Istiqomah Sambas menawarkan kurikulum yang mencakup Bahasa Indonesia, Matematika, IPA, IPS, dan Bahasa Inggris. Mata pelajaran Bahasa Indonesia mengembangkan keterampilan membaca, menulis, mendengarkan, dan berbicara melalui pembelajaran tata bahasa, kosa kata, dan analisis teks sastra. Di bidang Matematika, siswa mempelajari konsep-konsep dasar hingga lanjutan seperti aritmetika, geometri, aljabar, dan statistik, dengan penekanan pada pemecahan masalah dan berpikir logis. Pada mata pelajaran IPA, siswa belajar tentang konsep-konsep dasar sains yang mencakup biologi, fisika, dan kimia, sering kali melalui eksperimen dan kegiatan laboratorium. Mata pelajaran IPS mencakup sejarah, geografi, ekonomi, dan sosiologi, di mana siswa diajarkan memahami peristiwa sejarah, peta dan geografi dunia, dasar-dasar ekonomi, serta struktur sosial dan budaya. Mata pelajaran Bahasa Inggris bertujuan mengembangkan keterampilan berkomunikasi dalam bahasa Inggris melalui pembelajaran tata bahasa, kosa kata, dan kemampuan membaca, menulis, dan berbicara. Selaku Wakil Kepala Bidang Kurikulum, Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd., menegaskan bahwa :

“Kurikulum di MI Istiqomah Sambas didesain dengan cermat untuk memastikan siswa mendapatkan pendidikan yang menyeluruh dan relevan dengan tuntutan zaman. Dengan demikian, siswa akan siap menghadapi tantangan di masa depan dengan pengetahuan dan keterampilan yang mereka peroleh selama di sekolah.”²¹⁰

²⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²¹⁰ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

Sebagai Kepala Madrasah MI Istiqomah Sambas Purbalingga, Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd., menekankan pentingnya integrasi muatan lokal dalam kurikulum sekolah. Dengan mengikuti kebijakan yang ditetapkan oleh Gubernur Jawa Tengah, Kemenag Kabupaten Purbalingga, serta arahan dari Yayasan dan Komite MI Istiqomah Sambas, sekolah memastikan bahwa siswa tidak hanya mendapatkan pendidikan akademik yang berkualitas, tetapi juga terhubung dengan identitas budaya dan keagamaan lokal.

Melalui mata pelajaran muatan lokal seperti Bahasa Jawa, Qiroatul Qur'an, dan Qiroatul Kutub, MI Istiqomah Sambas memberikan kesempatan kepada siswa untuk memperdalam pemahaman mereka tentang budaya dan ajaran agama Islam. Bahasa Jawa sebagai warisan budaya lokal menjadi sarana bagi siswa untuk memahami dan menghargai nilai-nilai tradisional serta meningkatkan identitas budaya mereka.

Sementara itu, pembelajaran Qiroatul Qur'an dan Qiroatul Kutub memperkuat pemahaman agama Islam siswa dan membangun keterampilan membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar. Hal ini tidak hanya mencetak siswa yang cerdas secara akademik, tetapi juga yang memiliki pemahaman agama yang kuat dan menghargai nilai-nilai keislaman dalam kehidupan sehari-hari.

Dengan demikian, MI Istiqomah Sambas Purbalingga berkomitmen untuk menciptakan lingkungan pembelajaran yang holistik dan beragam, yang tidak hanya mempersiapkan siswa untuk sukses dalam bidang akademik, tetapi juga menjadi individu yang memiliki kedalaman spiritual dan menghargai warisan budaya lokal mereka.

Penelitian menunjukkan bahwa madrasah-madrasah di Kabupaten Purbalingga mengimplementasikan *total product concept* dengan baik melalui integrasi kurikulum agama dan akademik. Mereka tidak hanya fokus pada pencapaian akademik tetapi juga pada pembentukan karakter dan moral siswa sesuai ajaran Islam. Setiap madrasah memiliki pendekatan yang unik, tetapi semuanya menekankan pentingnya keseimbangan antara pendidikan agama dan akademik, serta penerapan nilai-nilai Islam dalam kehidupan sehari-hari. Integrasi muatan lokal juga menjadi salah satu kekuatan dalam mendukung pembelajaran yang holistik dan bermakna.

2) Pengembangan Karakter

a) MIN 3 Purbalingga

Pengembangan karakter sebagai produk generik di MIN 3 Purbalingga dapat dianalisis melalui program-program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan yang telah diimplementasikan. Kedua aspek ini memainkan peran penting dalam membentuk perilaku, nilai, dan karakter peserta didik.

Dalam pembiasaan diri rutin, upacara bendera bertujuan menumbuhkan rasa cinta tanah air, patriotisme, dan penghargaan terhadap jasa pahlawan, yang mengembangkan karakter nasionalisme, disiplin, dan penghargaan terhadap sejarah. Program Jum'at Sehat bertujuan menumbuhkan hidup sehat dan gemar berolahraga, mengembangkan karakter kesehatan jasmani, kebiasaan hidup sehat, dan kedisiplinan. Program Jum'at Bersih bertujuan menumbuhkan hidup bersih dan tanggap terhadap lingkungan, mengembangkan karakter kebersihan, tanggung jawab terhadap lingkungan, dan kerapian. Pembiasaan shalat Dluha dan shalat Dhuhur berjamaah bertujuan menanamkan

kecintaan dan kebiasaan menjaga shalat fardhu, mengembangkan karakter religiusitas, kedisiplinan, dan kebersamaan. Tadarus Al-Qur'an dan hafalan surat pendek Juz 30 bertujuan menanamkan rasa cinta terhadap Al-Qur'an dan membiasakan membaca serta menghafal Al-Qur'an, mengembangkan karakter kecintaan terhadap agama, kebiasaan membaca, dan hafalan yang kuat. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Drs. Edi Soegiharto bahwa :

“Biasa kita melihat, dalam pengembangan karakter di MIN 3 Purbalingga, program-program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan memiliki peran yang sangat signifikan. Misalnya, dalam upacara bendera, kita tidak hanya mengajarkan protokol formal, tetapi juga nilai-nilai seperti cinta tanah air, patriotisme, dan penghargaan terhadap jasa pahlawan. Ini tidak hanya membentuk karakter nasionalisme, tetapi juga disiplin dan penghargaan terhadap sejarah kita. Program-program seperti Jum'at Sehat dan Jum'at Bersih juga menjadi bagian penting dalam pembentukan karakter siswa. Mereka tidak hanya mengajarkan hidup sehat dan kebersihan, tetapi juga mengembangkan nilai-nilai tanggung jawab terhadap lingkungan dan kedisiplinan. Sedangkan kegiatan shalat Dhuha dan Dhuhur berjamaah, serta Tadarus Al-Qur'an, membantu memperkuat aspek religiusitas siswa. Mereka membiasakan kecintaan terhadap agama, kedisiplinan, dan kebersamaan dalam menjalankan ibadah”²¹¹.

Pembiasaan diri spontan juga berperan penting. Memberi salam ketika masuk ruangan mengembangkan karakter sopan santun, keramahan, dan penghormatan. Memberi salam kepada guru atau teman mengembangkan karakter hormat kepada guru dan sesama teman, serta membangun komunikasi yang baik. Mengucapkan kalimat thoyibah mengembangkan karakter kebiasaan berbicara positif, religiusitas, dan ketenangan batin. Masuk ruang kelas

²¹¹ Wawancara dengan Bapak Drs. Edi Soegiharto Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 09.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

atau ruang guru dengan kaki kanan terlebih dahulu serta masuk kamar mandi dengan kaki kiri mengembangkan karakter kebiasaan baik dan disiplin.

Pembiasaan diri keteladanan mencakup aspek-aspek seperti berpakaian yang rapi, sopan, dan menghormati diri sendiri, menggunakan bahasa yang baik, santun, dan beretika dalam berkomunikasi, rajin membaca yang mengembangkan kegemaran membaca, keingintahuan, dan pembelajaran seumur hidup, memuji kebaikan yang mengembangkan positivitas, pengakuan terhadap kebaikan, dan membangun lingkungan yang mendukung, serta datang tepat waktu yang mengembangkan disiplin, tanggung jawab, dan penghargaan terhadap waktu. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I. bahwa :

“Pembiasaan diri spontan, seperti memberi salam ketika masuk ruangan, merupakan langkah awal yang penting dalam mengembangkan karakter siswa. Tindakan sederhana ini tidak hanya menciptakan suasana yang ramah dan penuh penghormatan, tetapi juga membentuk sikap sopan santun yang fundamental dalam interaksi sosial. Memberi salam kepada guru atau teman adalah contoh nyata bagaimana kebiasaan kecil dapat membentuk karakter yang menghargai dan menghormati orang lain. Melalui tindakan sederhana ini, siswa belajar untuk membangun hubungan yang baik dengan guru dan teman sebaya, serta meningkatkan kualitas komunikasi interpersonal mereka. Ketika siswa membiasakan diri untuk mengucapkan kalimat thoyibah atau kata-kata positif, mereka sedang mengembangkan karakter berbicara yang mengedepankan nilai-nilai religiusitas dan ketenangan batin. Kebiasaan berbicara yang positif tidak hanya menciptakan lingkungan yang lebih harmonis, tetapi juga memperkaya batin siswa dengan nilai-nilai kebaikan. Dengan mempraktikkan kebiasaan masuk ruangan dengan kaki kanan terlebih dahulu atau masuk kamar mandi dengan kaki kiri, siswa sedang diajarkan untuk memiliki kebiasaan baik dan disiplin dalam kehidupan sehari-hari. Kebiasaan sederhana ini memberikan landasan yang kuat dalam pembentukan

karakter siswa yang memiliki tanggung jawab, disiplin, dan penghargaan terhadap aturan serta tradisi."²¹²

Ekstrakurikuler di MIN 3 Purbalingga juga berperan dalam pengembangan karakter. Kegiatan pramuka dan PMR mengembangkan karakter kedisiplinan, kerjasama, kepemimpinan, dan tanggung jawab sosial. Ekstrakurikuler bela diri (karate) mengembangkan karakter kedisiplinan, kepercayaan diri, dan kemampuan bela diri. Tenis meja mengembangkan karakter kedisiplinan, sportifitas, dan ketekunan. Atletik dan renang mengembangkan kesehatan jasmani, kebugaran, dan semangat kompetitif. Badminton mengembangkan karakter sportivitas, disiplin, dan kebugaran. Hadroh mengembangkan kecintaan terhadap seni, kerjasama, dan kreatifitas.

MIN 3 Purbalingga telah mengintegrasikan pengembangan karakter melalui berbagai kegiatan rutin, spontan, keteladanan, serta kegiatan ekstrakurikuler. Dengan melakukan pembiasaan-pembiasaan ini, sekolah tidak hanya mengembangkan karakter peserta didik secara teoritis tetapi juga menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan ini mencakup berbagai aspek kehidupan, baik dari segi fisik, mental, sosial, maupun spiritual, sehingga mampu menciptakan individu yang seimbang, berkarakter, dan siap menghadapi tantangan kehidupan.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

MI Muhammadiyah Kalikabong telah menyediakan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang bertujuan untuk mengembangkan berbagai aspek karakter peserta didik.

²¹² Wawancara dengan Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 08.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Ekstrakurikuler wajib seperti Pramuka atau Hubbul Wathon yang harus diikuti oleh semua peserta didik dirancang untuk menanamkan nilai-nilai nasionalisme, kedisiplinan, kepemimpinan, dan tanggung jawab sosial. Selain itu, terdapat juga ekstrakurikuler pilihan seperti Drum Band dan BTQ (Baca Tulis Qur'an). Drum Band membantu mengembangkan kemampuan musik, kerjasama, dan kreativitas, sementara BTQ bertujuan memperdalam kemampuan membaca dan menulis Al-Qur'an, serta memperkuat nilai-nilai religiusitas.

Kegiatan pembiasaan harian, mingguan, dan tahunan di MI Muhammadiyah Kalikabong dirancang untuk membentuk perilaku positif dan internalisasi nilai-nilai karakter baik dalam diri peserta didik. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Mochammad Irfan, S.Ag. bahwa :

“Setiap hari, kegiatan seperti penyambutan peserta didik menumbuhkan rasa hormat dan sikap positif di antara siswa. Doa sebelum dan sesudah belajar membiasakan religiusitas dan kesadaran spiritual. Salam 5S (Senyum, Sapa, Salam, Sopan, dan Santun) mengajarkan kesopanan, keramahan, dan interaksi sosial yang baik. Sholat Dhuha dan Sholat Duhur berjamaah menanamkan kebiasaan ibadah dan kedisiplinan, sementara gerakan literasi madrasah mengembangkan kegemaran membaca dan belajar sepanjang hayat. Gerakan Pungut Sampah (GPS), gerakan kelas bersih, dan gerakan kamar mandi bersih menumbuhkan rasa tanggung jawab terhadap kebersihan dan lingkungan.”²¹³

Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I selaku guru di MI Muhammadiyah Kalikabong juga menambahkan bahwa :

“Setiap minggu, upacara bendera mengajarkan nilai-nilai kebangsaan dan nasionalisme. Tartil Qur'an memperdalam pemahaman dan cinta terhadap Al-Qur'an. Pembiasaan doa sehari-hari menanamkan nilai-nilai religius dalam kehidupan sehari-hari. Infak

²¹³ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

shadaqah mendorong sikap dermawan dan peduli terhadap sesama. Ekstrakurikuler wajib dan pilihan mengembangkan bakat, minat, dan kemampuan di berbagai bidang. Kegiatan Jumat Religi dan Sabtu Bersih memperkuat nilai-nilai keagamaan dan kebersihan, sedangkan kegiatan olahraga bersama meningkatkan kesehatan fisik dan kerjasama.”²¹⁴

Kemudian ibu Mujiati, S.Pd.I. selaku guru di MI Muhammadiyah Kalikabong juga menambahkan bahwa :

“Setiap tahun, peringatan hari besar Islam seperti Tahun Baru Hijriyah, Maulid Nabi, Isra’ Mi’raj, Nuzul Qur’an, dan Hari Santri mengingatkan dan menghayati momen-momen penting dalam agama Islam. Kegiatan Pesantren Kilat memperdalam pengetahuan dan praktik keagamaan. Peringatan Hari Besar Nasional menumbuhkan rasa cinta tanah air dan nasionalisme.”²¹⁵

Melalui program ekstrakurikuler dan pembiasaan yang dijalankan secara rutin, mingguan, dan tahunan, MI Muhammadiyah Kalikabong berhasil mengintegrasikan pengembangan karakter ke dalam kehidupan sehari-hari peserta didik. Ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan ini mencakup berbagai aspek kehidupan, baik fisik, mental, sosial, maupun spiritual. Dengan demikian, sekolah tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis tentang karakter tetapi juga menerapkannya dalam kehidupan nyata, sehingga mampu menciptakan individu yang seimbang, berkarakter, dan siap menghadapi tantangan kehidupan. Kegiatan pembiasaan yang dilaksanakan secara rutin melatih peserta didik untuk bersikap dan berperilaku sesuai dengan nilai-nilai karakter baik, yang pada akhirnya menjadi kebiasaan yang terinternalisasi dalam diri mereka.

²¹⁴ Wawancara dengan Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²¹⁵ Wawancara dengan Ibu Mujiati, S.Pd.I. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Pengembangan karakter di MI Muhammadiyah Kalikabong ini sangat erat kaitannya dengan *generic product concept* dalam pendidikan. Produk generik dalam konteks ini mengacu pada hasil atau output yang diharapkan dari setiap peserta didik, yang mencakup kompetensi dasar, nilai-nilai, dan karakter yang ingin ditanamkan oleh lembaga pendidikan.

Melalui berbagai kegiatan tersebut, MI Muhammadiyah Kalikabong membentuk identitas peserta didik yang mencakup karakteristik religius, nasionalis, dan bertanggung jawab. Identitas ini adalah ciri khas dari produk generik yang diharapkan dari lembaga pendidikan ini. Dengan demikian, melalui implementasi kegiatan ekstrakurikuler dan pembiasaan yang terstruktur dan terarah, MI Muhammadiyah Kalikabong memastikan bahwa semua peserta didik mengembangkan karakter dan kompetensi yang merupakan bagian dari produk generik dalam pendidikan. Hal ini tidak hanya membentuk individu yang berkarakter baik tetapi juga menciptakan lulusan yang siap menghadapi tantangan kehidupan dengan nilai-nilai yang telah terinternalisasi.

c) MI Ma'arif NU Pendaruban

Di MI Ma'arif NU Pendaruban, pengembangan karakter siswa dilakukan melalui pendekatan yang holistik dan berkesinambungan. Sekolah ini menerapkan strategi pendidikan yang mengintegrasikan nilai-nilai agama Islam dengan pendidikan akademik untuk membentuk karakter siswa yang kuat dan beretika. Nilai-nilai seperti kejujuran, tanggung jawab, disiplin, dan rasa hormat diajarkan melalui berbagai mata pelajaran dan kegiatan sekolah.

Mata pelajaran Aqidah dan Akhlak, misalnya, memainkan peran penting dalam menanamkan nilai-nilai

moral dan spiritual. Siswa diajarkan untuk memiliki keyakinan yang kuat kepada Allah, malaikat, kitab-kitab-Nya, rasul-rasul-Nya, hari kiamat, serta qada dan qadar. Selain itu, pelajaran ini juga menekankan pentingnya berperilaku baik dan beretika dalam kehidupan sehari-hari. Guru-guru mendorong siswa untuk menerapkan nilai-nilai ini dalam interaksi mereka dengan sesama siswa, guru, dan masyarakat sekitar.

Dalam mata pelajaran Fikih, siswa tidak hanya mempelajari hukum-hukum ibadah seperti tata cara shalat, puasa, zakat, dan haji, tetapi juga memahami pentingnya muamalah atau hukum-hukum sosial dalam Islam. Pembelajaran ini bertujuan untuk membentuk siswa yang tidak hanya taat dalam menjalankan ibadah, tetapi juga berperilaku adil dan bertanggung jawab dalam kehidupan sosial.

Sejarah Kebudayaan Islam (SKI) membantu siswa memahami perkembangan Islam dari masa Nabi Muhammad Saw hingga zaman modern. Melalui pelajaran ini, siswa diajarkan tentang peristiwa-peristiwa penting dan kontribusi tokoh-tokoh Islam dalam sejarah. Hal ini tidak hanya menambah wawasan sejarah siswa tetapi juga memberikan teladan dari tokoh-tokoh Islam yang dapat menginspirasi mereka dalam kehidupan sehari-hari.

Mata pelajaran Al-Qur'an dan Hadits mencakup pembelajaran membaca, menghafal, dan memahami Al-Qur'an serta hadits. Siswa diajarkan tafsir ayat-ayat Al-Qur'an dan konteks hadits dalam kehidupan sehari-hari, sehingga mereka dapat menerapkan ajaran-ajaran ini dalam berbagai aspek kehidupan. Pembelajaran ini juga melibatkan latihan rutin seperti hafalan ayat-ayat Al-Qur'an dan hadits,

yang membantu siswa membentuk karakter yang sabar, tekun, dan disiplin.

Selain melalui mata pelajaran agama, pengembangan karakter juga diterapkan dalam pendidikan akademik di MI Ma'arif NU Penaruban. Misalnya, dalam pembelajaran Matematika, siswa didorong untuk berpikir logis dan jujur dalam menyelesaikan masalah, sesuai dengan ajaran Islam tentang kejujuran dan keadilan. Begitu juga dalam pembelajaran IPA, nilai-nilai seperti kebersihan, keteraturan, dan tanggung jawab ditekankan sesuai dengan ajaran Islam. Menurut Ibu Mudrikah, S.Pd.I., menyampaikan bahwa :

“Keseimbangan antara pendidikan agama dan akademik sangat penting untuk membentuk karakter siswa yang utuh. Guru-guru di MI Ma'arif NU Penaruban berusaha keras untuk menyelaraskan pendekatan pembelajaran dengan nilai-nilai Islam. Dalam observasi yang dilakukan, terlihat bahwa guru-guru tidak hanya mengajarkan pengetahuan, tetapi juga menanamkan nilai-nilai karakter melalui contoh dan praktek sehari-hari.”²¹⁶

Hasil observasi menunjukkan bahwa MI Ma'arif NU Penaruban berhasil mengintegrasikan pendidikan agama Islam dan pendidikan akademik dengan baik dan seimbang dalam proses pembelajaran. Pengembangan karakter melalui pengajaran nilai-nilai Islam dan penerapannya dalam kehidupan sehari-hari membuat siswa tidak hanya cerdas secara akademik tetapi juga memiliki moral dan etika yang kuat.

Dengan demikian, MI Ma'arif NU Penaruban memberikan pengalaman pembelajaran yang holistik dan bermakna bagi siswa, membantu mereka tumbuh menjadi

²¹⁶ Wawancara dengan Ibu Mudrikah, S.Pd.I. Pada hari Senin, 3 Juni 2024 Pukul 14.30 WIB di MI Ma'arif NU Penaruban.

individu yang berkarakter, beretika, dan berintegritas tinggi sesuai dengan ajaran Islam.

d) MI Istiqomah Sambas

Pengembangan karakter sebagai produk generik di MI Istiqomah Sambas Purbalingga dapat dianalisis melalui program-program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan yang telah diimplementasikan. Keduanya memainkan peran penting dalam membentuk perilaku, nilai, dan karakter peserta didik, sebagaimana disampaikan oleh ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum di MI Istiqomah Sambas, bahwa :

“Ekstrakurikuler wajib dan pilihan di MI Istiqomah Sambas memberikan wadah untuk mengembangkan potensi, bakat, minat, kemampuan, kepribadian, kerjasama, dan kemandirian peserta didik secara optimal. Ekstrakurikuler wajib seperti pramuka yang harus diikuti oleh semua peserta didik kelas IV dan V bertujuan membentuk karakter, menumbuhkan jiwa kepemimpinan, kedisiplinan, dan tanggung jawab.”²¹⁷

Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. selaku

Kepala MI Istiqomah Sambas juga menyampaikan bahwa :

“Berbagai ekstrakurikuler pilihan lainnya juga berkontribusi pada pengembangan karakter. English Club mengembangkan kemampuan berkomunikasi dalam bahasa Inggris, meningkatkan percaya diri dan kemampuan berbicara. Hadroh, Dai Kecil, dan Mendongeng membantu peserta didik dalam mengembangkan bakat seni, kemampuan berbicara di depan umum, dan kepercayaan diri. Dokter Kecil/PMR mengajarkan peserta didik tentang kesehatan dasar dan pertolongan pertama, meningkatkan tanggung jawab sosial dan kepedulian terhadap sesama. Kaligrafi, Seni Lukis, dan Qiroah mengembangkan bakat seni dan apresiasi terhadap keindahan, serta memperdalam nilai-nilai religiusitas. Sepak Bola, Karate, Tenis Meja, Bulu Tangkis, dan Panahan mengembangkan kesehatan jasmani, kedisiplinan, sportifitas, dan semangat

²¹⁷ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

kompetitif. Komputer mengajarkan keterampilan teknologi informasi yang esensial di era digital. Drum Band, Band Vokal, dan Tari membantu mengembangkan bakat seni dan kreatifitas, serta kerjasama dalam tim. Catur mengembangkan kemampuan berpikir strategis dan memecahkan masalah, sementara Tekwondo membantu mengembangkan kedisiplinan, kepercayaan diri, dan kemampuan bela diri.”²¹⁸

Kemudian bapak bapak Kasyoto, S.E., M.Pd. selaku guru di MI Istiqomah Sambas menyampaikan bahwa :

“Kegiatan pembiasaan yang ditumbuhkan melalui kegiatan rutin, spontan, dan keteladanan juga memainkan peran penting dalam membentuk karakter peserta didik di MI Istiqomah Sambas. Kegiatan pembiasaan harian seperti salat Dhuha, salat Zuhur berjamaah, tahfizh, membaca doa sebelum dan sesudah tahfizh, belajar, dan makan, cuci tangan sebelum dan sesudah makan, serta berbaris sebelum masuk kelas, mengucapkan salam, berjabat tangan, dan mendahulukan langkah kaki yang benar, semuanya membantu menanamkan nilai-nilai religiusitas, kedisiplinan, kebersihan, kesopanan, dan etika.”²¹⁹

Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. selaku guru di MI Istiqomah Sambas juga menyampaikan bahwa :

“Kegiatan pekanan seperti salat Jumat, upacara bendera, literasi, senam, LBB, Sabtu Bersih Lingkungan, dan ekstrakurikuler, mengembangkan karakter kedisiplinan, nasionalisme, kesehatan jasmani, kerjasama, dan tanggung jawab sosial. Kegiatan tahunan seperti peringatan hari besar nasional, Islam, dan yayasan, KPBD (Konsultasi Prestasi Belajar Peserta Didik), simulasi kebencanaan, dan program madrasah ramah anak, membantu menanamkan nilai-nilai patriotisme, keagamaan, kesiapsiagaan, dan kepedulian terhadap lingkungan dan sesama.”²²⁰

²¹⁸ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²¹⁹ Wawancara dengan Bapak Kasyoto, S.E.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²²⁰ Wawancara dengan Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.30 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

MI Istiqomah Sambas telah mengintegrasikan pengembangan karakter melalui berbagai kegiatan ekstrakurikuler dan pembiasaan, baik yang rutin, spontan, maupun yang melalui keteladanan. Dengan demikian, sekolah tidak hanya mengembangkan karakter peserta didik secara teoritis tetapi juga menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Program-program ini mencakup berbagai aspek kehidupan, baik fisik, mental, sosial, maupun spiritual, sehingga mampu menciptakan individu yang seimbang, berkarakter, dan siap menghadapi tantangan kehidupan. Semua kegiatan ini bertujuan untuk melatih dan membimbing peserta didik bersikap dan berperilaku dengan menanamkan nilai-nilai karakter baik sehingga menjadi habituasi yang terinternalisasi dalam hati dan jiwa mereka.

Pengembangan karakter sebagai produk generik di Madrasah Ibtidaiyah (MI) di Kabupaten Purbalingga menjadi fokus utama dalam menciptakan peserta didik yang berkarakter baik dan siap menghadapi tantangan kehidupan. Keempat madrasah, yaitu MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas, menerapkan berbagai program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan yang terstruktur untuk mencapai tujuan ini.

Di MIN 3 Purbalingga, program pembiasaan seperti upacara bendera, Jum'at Sehat dan Bersih, shalat Dhuha dan Dhuhur berjamaah, serta Tadarus Al-Qur'an, berperan penting dalam membentuk karakter nasionalisme, disiplin, kebersihan, religiusitas, dan cinta terhadap Al-Qur'an. Ekstrakurikuler seperti pramuka, PMR, karate, dan seni hadroh juga membantu mengembangkan kedisiplinan, kerjasama, kesehatan jasmani, dan kecintaan terhadap seni.

MI Muhammadiyah Kalikabong mengintegrasikan karakter nasionalisme, disiplin, dan religiusitas melalui kegiatan ekstrakurikuler wajib seperti pramuka dan Hubbul Wathon, serta pembiasaan harian dan mingguan seperti penyambutan siswa, shalat berjamaah, gerakan literasi, dan kebersihan lingkungan. Kegiatan tahunan seperti peringatan hari besar Islam dan nasional turut menanamkan nilai-nilai patriotisme dan keagamaan.

MI Ma'arif NU Penaruban menekankan integrasi nilai-nilai agama Islam dengan pendidikan akademik melalui mata pelajaran Aqidah dan Akhlak, Fikih, SKI, serta Al-Qur'an dan Hadits. Pengajaran ini bertujuan membentuk siswa yang memiliki moral dan etika kuat, serta memahami dan menerapkan ajaran Islam dalam kehidupan sehari-hari.

MI Istiqomah Sambas mengembangkan karakter siswa melalui ekstrakurikuler wajib dan pilihan seperti pramuka, English Club, hadroh, dan olahraga. Kegiatan pembiasaan rutin, spontan, dan keteladanan, seperti shalat berjamaah, membaca doa, dan kebersihan lingkungan, menanamkan nilai-nilai religiusitas, kedisiplinan, kebersihan, dan etika.

Secara keseluruhan, keempat madrasah ini berhasil mengintegrasikan pengembangan karakter ke dalam kehidupan sehari-hari peserta didik melalui berbagai kegiatan dan program yang mencakup aspek fisik, mental, sosial, dan spiritual. Dengan demikian, mereka menciptakan individu yang seimbang, berkarakter, dan siap menghadapi tantangan kehidupan dengan nilai-nilai yang telah terinternalisasi.

b. *Expected Product* (Produk yang Diharapkan)

1) Kualitas Pembelajaran

Orang tua mengharapakan pengajaran yang berkualitas tinggi dengan metode yang inovatif dan menyenangkan, serta dukungan pembelajaran yang individual bagi setiap siswa.

a) MIN 3 Purbalingga

MIN 3 Purbalingga berkomitmen untuk memberikan kualitas pembelajaran yang tinggi melalui pendekatan holistik yang mencakup aspek akademis, moral, dan sosial. Metode pengajaran di MIN 3 Purbalingga mencakup pembelajaran berbasis proyek, diskusi kelompok, dan penggunaan teknologi modern untuk membuat pembelajaran lebih menarik dan relevan. Guru-guru di MIN 3 Purbalingga dilatih secara rutin untuk menerapkan metode pengajaran yang inovatif, seperti *flipped classroom* dan *blended learning*, untuk memastikan setiap siswa mendapatkan perhatian individual sesuai dengan kebutuhan mereka. Selain itu, program pengembangan karakter yang terintegrasi dalam kurikulum membantu siswa untuk menjadi individu yang mandiri, bertanggung jawab, dan berempati. Sebagaimana hasil wawancara dengan ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. bahwa :

“Pendidikan di MIN 3 Purbalingga tidak hanya berfokus pada aspek akademis, tetapi juga pada pembentukan karakter siswa. Guru-guru di MIN 3 Purbalingga selalu berusaha untuk memberikan pengajaran yang inovatif dan menarik, dengan menggunakan berbagai metode pembelajaran seperti diskusi kelompok, simulasi, dan penggunaan teknologi dalam kelas. Selain itu, mereka juga senantiasa memperhatikan kebutuhan individual setiap siswa, sehingga proses pembelajaran menjadi lebih efektif dan sesuai dengan perkembangan masing-masing siswa.”²²¹

Selain itu, hasil observasi peneliti pada Senin, 21 Agustus 2023 juga menunjukkan bahwa MIN 3 Purbalingga secara konsisten menerapkan metode pembelajaran yang inovatif dan menarik. Guru-guru terlihat aktif menggunakan teknologi modern dalam pembelajaran, seperti penggunaan

²²¹ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

komputer, proyektor, dan internet sebagai sumber belajar. Hal ini mencerminkan komitmen sekolah untuk memberikan pengajaran yang berkualitas tinggi dan relevan dengan perkembangan zaman kepada setiap siswa.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

MI Muhammadiyah Kalikabong fokus pada kualitas pembelajaran yang menyeluruh dengan menekankan pada nilai-nilai Islam dan ilmu pengetahuan modern. Sekolah ini menggunakan metode pembelajaran yang interaktif dan berbasis teknologi untuk membuat proses belajar mengajar lebih menarik dan efektif. Guru-guru di MI Muhammadiyah Kalikabong menggunakan pendekatan pembelajaran yang berpusat pada siswa (*student-centered learning*), di mana siswa didorong untuk aktif terlibat dalam proses belajar dan mengembangkan kemampuan berpikir kritis serta kreativitas mereka. Sekolah ini juga menawarkan dukungan pembelajaran tambahan melalui program remedial dan kelas bimbingan untuk membantu siswa yang membutuhkan bantuan ekstra. Hal ini dikuatkan hasil wawancara dengan ibu Krisna Dwi Oktavia selaku orang tua dari peserta didik di MI Muhammadiyah Kalikabong bahwa :

“Kami merasa sangat puas dengan kualitas pembelajaran di MI Muhammadiyah Kalikabong. Guru-gurunya sangat berdedikasi dan menggunakan metode pembelajaran yang inovatif. Anak-anak kami senang belajar di sini karena pembelajarannya tidak monoton, tetapi interaktif dan menarik. Kami melihat perkembangan yang signifikan dalam kemampuan belajar dan kreativitas anak-anak kami sejak mereka mulai bersekolah di sini.”²²²

Selain itu, berdasarkan hasil observasi pada Senin, 27 November 2023 menunjukkan bahwa guru-guru

²²² Wawancara dengan Ibu Krisna Dwi Oktavia Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 13.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

menggunakan berbagai alat dan teknologi dalam proses pembelajaran. Mereka mengintegrasikan multimedia, presentasi interaktif, dan aplikasi pembelajaran berbasis teknologi untuk meningkatkan keterlibatan siswa dalam pembelajaran. Hal ini menciptakan lingkungan belajar yang dinamis dan memungkinkan siswa untuk lebih aktif terlibat dalam proses pembelajaran.

c) MI Ma'arif NU Penaruban

Berdasarkan hasil observasi peneliti pada Senin, 3 Juni 2024 di MI Ma'arif NU Penaruban, suasana pembelajaran begitu terasa hidup dan bersemangat. Para siswa memasuki kelas dengan senyum ceria, siap untuk menyerap ilmu dan nilai-nilai yang diajarkan. Mereka ditemani oleh guru-guru yang penuh dedikasi dan semangat untuk membimbing mereka dalam mengeksplorasi dunia pengetahuan.

Pembelajaran di MI Ma'arif NU Penaruban tidak hanya sebatas mengajar dan belajar, tetapi lebih dari itu. Setiap pelajaran disampaikan dengan cara yang interaktif dan menyenangkan, melibatkan siswa dalam berbagai aktivitas seperti diskusi, permainan peran, dan eksperimen. Guru-guru menggunakan metode pembelajaran yang beragam, sesuai dengan kebutuhan dan minat siswa, sehingga memastikan bahwa setiap siswa dapat memahami pelajaran dengan baik.

Namun, pembelajaran di MI Ma'arif NU Penaruban tidak hanya berfokus pada aspek akademik semata. Seiring dengan penguasaan materi pelajaran, para siswa juga diajarkan untuk mengembangkan karakter dan moral yang kuat. Nilai-nilai Islam seperti kejujuran, tanggung jawab, dan kasih sayang ditanamkan dalam setiap aspek kehidupan di sekolah ini.

Para guru di MI Ma'arif NU Penaruban juga memahami bahwa setiap siswa memiliki potensi yang berbeda-beda. Oleh karena itu, mereka menerapkan strategi pembelajaran diferensiasi untuk memenuhi kebutuhan individu setiap siswa. Setiap siswa didorong untuk mencapai potensinya yang tertinggi, baik dalam hal akademik maupun karakter.

Di samping itu, MI Ma'arif NU Penaruban juga aktif melibatkan orang tua dan masyarakat dalam proses pendidikan. Mereka mengadakan pertemuan rutin, seminar, dan kegiatan lainnya untuk mengikutsertakan orang tua dalam mendukung perkembangan pendidikan anak-anak mereka.

Dengan implementasi prinsip-prinsip pembelajaran yang holistik dan berbasis nilai, MI Ma'arif NU Penaruban mampu menciptakan lingkungan pembelajaran yang inspiratif dan memberikan pengalaman pendidikan yang bermakna bagi para siswa.

d) MI Istiqomah Sambas

MI Istiqomah Sambas menawarkan pembelajaran berkualitas tinggi dengan pendekatan yang menekankan pada integrasi ilmu pengetahuan dan nilai-nilai keagamaan. Sekolah ini menggunakan metode pembelajaran yang variatif seperti pembelajaran berbasis proyek, kolaborasi, dan penggunaan teknologi pendidikan untuk meningkatkan keterlibatan siswa. Guru-guru di MI Istiqomah Sambas diberikan pelatihan secara berkala untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam menerapkan metode pembelajaran yang inovatif dan menyenangkan. Selain itu, MI Istiqomah Sambas memberikan perhatian khusus pada pengembangan potensi individual siswa melalui program tahfizh Al-Qur'an dan kegiatan ekstrakurikuler yang beragam, memastikan

setiap siswa mendapatkan dukungan sesuai dengan bakat dan minat mereka.

Sebagaimana hasil observasi peneliti pada Selasa, 28 November 2023, menunjukkan bahwa implementasi program-program unggulan di MI Istiqomah Sambas Purbalingga telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kualitas pembelajaran dan prestasi siswa. Dalam observasi peneliti mendapatkan data bahwa siswa-siswa aktif terlibat dalam pembelajaran yang inovatif dan menyenangkan, seperti pembelajaran berbasis proyek dan kolaboratif. Mereka juga menunjukkan kemajuan yang signifikan dalam pembelajaran tahfizh Al-Qur'an, dengan sebagian besar siswa mampu menghafal sejumlah surat Al-Qur'an sesuai dengan target yang ditetapkan untuk jenjang kelasnya.

Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas Purbalingga juga memiliki sejumlah program unggulan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran dan mencetak generasi yang unggul secara akademik, spiritual, dan sosial. Program-program ini dirancang dengan cermat untuk memastikan bahwa setiap siswa memiliki kesempatan yang sama untuk berkembang dan meraih potensinya secara maksimal.

Salah satu program utama adalah Program Afektif, yang meliputi pembiasaan adabiyah yaumiyah, pengucapan salam, berjabat tangan, adab makan dan minum, serta mendahulukan langkah kaki yang benar. Program ini bertujuan untuk membentuk karakter yang baik pada siswa, sehingga mereka dapat berinteraksi dengan baik dalam masyarakat. Diharapkan, siswa tidak hanya memiliki pengetahuan akademik yang baik, tetapi juga menjadi

individu yang beradab dan bertanggung jawab. Hasil pada saat peneliti melakukan observasi pada Selasa, 28 November 2023, peneliti memperoleh data berupa pembiasaan adabiyah yaumiyah yang diterapkan dalam Program Afektif telah memberikan dampak positif dalam membentuk karakter siswa. Siswa-siswa terlihat memiliki perilaku yang sopan, ramah, dan bertanggung jawab dalam berinteraksi satu sama lain maupun dengan guru. Hal ini mencerminkan efektivitas program-program unggulan dalam mempersiapkan siswa untuk menjadi individu yang beradab dan bertanggung jawab.

Selanjutnya, Program Tahfizhul Qur'an menjadi salah satu keunggulan MI Istiqomah Sambas. Melalui program ini, siswa diberikan kesempatan untuk menghafal Al-Qur'an dengan baik dan benar. Metode pembelajarannya yang beragam, seperti talqin, talaqqi, tikkor, dan tutor sebaya, dirancang untuk memfasilitasi siswa dalam mencapai target hafalan Al-Qur'an sesuai dengan jenjang kelasnya. Dengan demikian, diharapkan setiap siswa dapat menjadi generasi Qur'ani yang mengamalkan ajaran Al-Qur'an dalam kehidupan sehari-hari.

Selain itu, MI Istiqomah Sambas juga menyelenggarakan Program Pembelajaran Qiraatul Qur'an Metode UMMI dan Program Quantum Nahwu-Shorof Metode *Tamyiz*. Melalui program-program ini, siswa diberikan kesempatan untuk mempelajari kaidah-kaidah bacaan Al-Qur'an dan struktur bahasa Arab dengan baik dan benar. Dengan demikian, diharapkan siswa dapat membaca Al-Qur'an dengan lancar dan memahami maknanya secara mendalam.

Program lainnya seperti Pembinaan Prestasi dalam Pengembangan Bakat dan Minat, serta Program Mulazamah, juga bertujuan untuk mengoptimalkan potensi siswa dalam berbagai bidang, mulai dari akademik, seni, olahraga, hingga keagamaan. Diharapkan, melalui program-program ini, setiap siswa dapat mencapai kesuksesan dalam pendidikan dan kehidupannya, serta menjadi individu yang bermanfaat bagi agama, bangsa, dan negara.

Beberpap hasil di atas, peneliti perkuat dengan hasil wawancara dengan ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I. selaku orang tua dari peserta didik di MI Istiqomah Sambas, beliau mengatakan bahwa :

“Kami sangat menghargai metode pembelajaran yang inovatif dan dukungan pembelajaran individual bagi setiap siswa di MI Istiqomah Sambas. Ini benar-benar membantu anak-anak kami untuk mencapai prestasi akademik yang baik dan mengembangkan potensi mereka secara maksimal.”²²³

Dengan begitu diharapkan melalui implementasi program-program unggulan ini, MI Istiqomah Sambas Purbalingga dapat mencetak lulusan yang berkualitas, beriman, berakhlak mulia, dan siap menghadapi berbagai tantangan di masa depan. Produk yang diharapkan adalah lulusan yang tidak hanya cerdas secara akademik, tetapi juga memiliki karakter yang baik, semangat keislaman yang kuat, serta keterampilan dan potensi yang optimal.

2) Fasilitas dan Sarana Prasarana

Orang tua berharap adanya fasilitas yang memadai seperti ruang kelas yang nyaman, laboratorium, perpustakaan, dan area olahraga yang aman.

a) MIN 3 Purbalingga

²²³ Wawancara dengan Ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 14.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

MIN 3 Purbalingga memiliki sarana dan prasarana yang cukup memadai untuk menunjang seluruh aktivitas layanan pendidikan. Untuk memastikan bahwa fasilitas yang ada dapat memberikan dukungan maksimal terhadap kegiatan belajar mengajar, MIN 3 Purbalingga sedang melakukan penambahan ruang kelas baru sebanyak tiga ruang. Proyek penambahan ruang kelas ini dibiayai oleh sumbangan wali murid, menunjukkan komitmen dan partisipasi aktif dari masyarakat dalam mendukung pendidikan yang berkualitas.

Saat ini, ruang kepala madrasah dalam kondisi baik, memberikan tempat yang nyaman dan fungsional bagi kepala sekolah untuk melaksanakan tugasnya. Ruang guru juga dalam kondisi baik, menyediakan lingkungan yang sesuai bagi para guru untuk berkolaborasi dan merencanakan kegiatan belajar mengajar.

Perpustakaan madrasah, yang juga dalam kondisi baik, berfungsi sebagai sumber daya penting bagi siswa dalam mengakses berbagai literatur dan bahan bacaan. Dengan koleksi buku yang memadai dan ruang yang nyaman, perpustakaan menjadi tempat yang ideal bagi siswa untuk meningkatkan pengetahuan mereka di luar jam pelajaran.

Ruang kelas di MIN 3 Purbalingga berjumlah 20 unit dan semuanya dalam kondisi baik. Kondisi ini memastikan bahwa setiap kelas dapat digunakan secara optimal untuk proses pembelajaran. Setiap ruang kelas dirancang untuk memberikan suasana belajar yang kondusif dan nyaman bagi para siswa.

Ruang UKS (Usaha Kesehatan Sekolah) juga berada dalam kondisi baik, siap digunakan untuk memberikan layanan kesehatan kepada siswa. Ruang ini penting untuk

memastikan kesehatan dan kesejahteraan siswa selama berada di sekolah.

Selain itu, madrasah ini memiliki ruang ibadah atau mushalla yang dalam kondisi baik, menyediakan tempat bagi siswa dan staf untuk melaksanakan ibadah dengan nyaman. Kantin sekolah, yang juga dalam kondisi baik, menawarkan tempat bagi siswa untuk menikmati makanan dan minuman selama jam istirahat, membantu mereka tetap energik dan fokus sepanjang hari.

Lapangan olahraga dan upacara yang tersedia di madrasah ini dalam kondisi baik, menyediakan tempat yang aman dan nyaman bagi siswa untuk berolahraga dan melaksanakan upacara. Lapangan ini juga berfungsi sebagai tempat bagi berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung pengembangan fisik dan keterampilan sosial siswa.

Secara keseluruhan, kondisi sarana dan prasarana di MIN 3 Purbalingga yang baik ini menunjukkan komitmen madrasah dalam menyediakan lingkungan belajar yang optimal dan mendukung. Peningkatan sarana dan prasarana ini, termasuk penambahan tiga ruang kelas baru, diharapkan dapat lebih meningkatkan kualitas pendidikan di madrasah ini, memenuhi harapan orang tua, dan mendukung siswa dalam mencapai prestasi yang lebih tinggi.

Para orang tua berharap adanya fasilitas yang memadai di madrasah ini, termasuk ruang kelas yang nyaman, laboratorium yang lengkap, perpustakaan yang memadai, dan area olahraga yang aman. Penambahan ruang kelas baru ini adalah langkah awal untuk memenuhi harapan tersebut dan memastikan bahwa proses belajar mengajar dapat berlangsung dengan optimal.

Diharapkan bahwa dengan tambahan ruang kelas baru, siswa akan mendapatkan lingkungan belajar yang lebih nyaman dan kondusif. Ruang kelas yang memadai adalah salah satu komponen penting dalam menciptakan suasana belajar yang efektif dan menyenangkan. Selain itu, ruang kelas yang baru juga akan mengurangi kepadatan di kelas-kelas yang ada, sehingga proses pembelajaran bisa berlangsung lebih fokus dan personal.

Selain penambahan ruang kelas, MIN 3 Purbalingga juga berencana untuk terus meningkatkan fasilitas lainnya. Orang tua sangat menginginkan adanya laboratorium yang bisa digunakan untuk pelajaran sains dan teknologi, perpustakaan yang lebih lengkap dengan koleksi buku yang up-to-date, serta area olahraga yang aman dan nyaman untuk mendukung kegiatan ekstrakurikuler siswa.

Dengan adanya peningkatan sarana dan prasarana ini, diharapkan kualitas pendidikan di MIN 3 Purbalingga akan semakin meningkat. Fasilitas yang lengkap dan berkualitas akan mendukung tercapainya tujuan pendidikan yang lebih tinggi, yaitu mencetak generasi yang cerdas, kreatif, dan berakhlak mulia. Semua ini adalah bagian dari produk akhir yang diharapkan dari investasi pada sarana dan prasarana pendidikan, yaitu siswa yang tidak hanya unggul dalam bidang akademik tetapi juga dalam karakter dan keterampilan hidup.

Oleh karena itu, peningkatan sarana dan prasarana di MIN 3 Purbalingga merupakan langkah strategis untuk mencapai kualitas pendidikan yang lebih baik dan memenuhi harapan semua pihak, terutama orang tua dan masyarakat yang telah mendukung penuh upaya ini. Dengan adanya fasilitas yang memadai, siswa-siswi MIN 3 Purbalingga akan

lebih siap menghadapi tantangan masa depan dan berkontribusi positif bagi bangsa dan negara.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong, dengan berbagai sarana dan prasarana yang mendukung, berupaya memenuhi ekspektasi ini. Bangunan sekolah yang terdiri dari 12 ruang kelas dengan total luas 672 meter persegi, serta perpustakaan seluas 64 meter persegi, bertujuan untuk memberikan lingkungan belajar yang kondusif dan komprehensif bagi para siswa. Ruang guru seluas 48 meter persegi dan ruang kepala sekolah seluas 9 meter persegi memastikan bahwa para pendidik memiliki ruang yang memadai untuk merencanakan dan mengembangkan strategi pembelajaran yang efektif.

Ruang UKS yang juga memiliki luas 9 meter persegi berfungsi sebagai tempat untuk pelayanan kesehatan siswa, memastikan bahwa mereka tetap sehat dan siap untuk belajar. Fasilitas sanitasi yang mencakup tiga kamar mandi/WC untuk siswa laki-laki, empat untuk siswa perempuan, serta satu untuk guru, masing-masing dengan luas 2 meter persegi, menunjukkan perhatian terhadap kenyamanan dan kebersihan, yang penting untuk menciptakan lingkungan belajar yang nyaman.

Gudang berukuran 42 meter persegi, kantin, dan dapur masing-masing seluas 6 meter persegi, serta lapangan seluas 63 meter persegi untuk kegiatan olahraga dan upacara, melengkapi kebutuhan operasional dan ekstra kurikuler sekolah. Fasilitas mebelair yang lengkap di setiap kelas, dari kelas I hingga VI, memastikan bahwa setiap siswa memiliki tempat duduk yang nyaman dan sesuai, yang esensial untuk mendukung proses belajar yang efektif.

Produk yang diharapkan dari investasi ini adalah tercapainya lingkungan belajar yang optimal, di mana siswa dapat belajar dengan nyaman dan fokus, serta para guru dapat mengajar dengan efektif. Fasilitas yang memadai ini juga diharapkan dapat meningkatkan prestasi akademik siswa, baik dalam hal pencapaian akademik maupun pengembangan karakter dan keterampilan sosial mereka.

Lingkungan belajar yang nyaman dan teratur membantu menciptakan suasana positif, mendukung perkembangan akademik, emosional, dan sosial siswa. Dengan fasilitas yang lengkap dan dalam kondisi baik, siswa diharapkan dapat belajar dengan lebih efektif dan efisien, sementara guru dapat memberikan bimbingan dan pengajaran yang berkualitas.

Dengan kata lain, sarana dan prasarana yang ada di Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong diharapkan dapat memenuhi dan bahkan melampaui ekspektasi dari semua pemangku kepentingan, termasuk siswa, orang tua, dan masyarakat.

c) MI Ma'arif NU Penaruban

Hasil observasi pada Senin, 3 Juni 2024, menunjukkan bahwa MI Ma'arif NU Penaruban telah menyediakan fasilitas dan sarana prasarana yang memadai untuk mendukung kegiatan pembelajaran dan ekstrakurikuler siswa. Ruang kelas yang bersih dan nyaman dilengkapi dengan AC atau kipas angin serta papan tulis yang berfungsi dengan baik. Perpustakaan sekolah menyediakan beragam koleksi buku yang mencakup berbagai subjek, dari buku pelajaran hingga fiksi dan non-fiksi, memberikan siswa akses yang luas untuk belajar dan membaca.

Ruang serbaguna tersedia untuk berbagai kegiatan sekolah dan ekstrakurikuler, sedangkan ruang komputer

dilengkapi dengan fasilitas internet untuk mendukung pembelajaran teknologi informasi dan komunikasi. Area hijau yang indah di sekitar sekolah memberikan siswa tempat yang nyaman untuk beristirahat dan bermain.

Selain itu, terdapat kantin yang menyediakan makanan dan minuman untuk kebutuhan siswa dan staf pengajar selama jam istirahat. Dengan fasilitas dan sarana prasarana yang lengkap dan memadai seperti ini, MI Ma'arif NU Penaruban menciptakan lingkungan belajar yang kondusif dan mendukung perkembangan holistik setiap siswa.

d) MI Istiqomah Sambas

MI Istiqomah Sambas memiliki fasilitas yang relatif representatif. Madrasah menyediakan fasilitas yang cukup memadai, dari ruang kelas yang nyaman yang dilengkapi dengan media dan alat peraga, perpustakaan, laboratorium komputer, laboratorium IPA, laboratorium musik, Aula dan ruang pertemuan, mushola dan tempat ibadah, lapangan upacara maupun fasilitas olahraga, UKS, kantin, dapur dan ruang-ruang pelayanan seperti ruang administrasi, ruang keuangan, dan ruang kepala madrasah. Madrasah yakin fasilitas yang baik akan menciptakan lingkungan belajar yang kondusif dan meningkatkan pengalaman peserta didik.

Beberapa area didesain agar ramah penyandang disabilitas seperti disediakan pijakan pada lantai yang berbeda ketinggian, ramah kelestarian lingkungan dengan disediakan beberapa taman, serta kepastian keamanan dengan adanya kamera pemantau CCTV, sampai saat ini terdapat 30 kamera pemantau sebagai upaya pengamanan warga madrasah

Selain lingkungan yang bersifat fisik ini, ternyata yang tidak kalah penting adalah lingkungan non fisik, misalnya

berkaitan dengan kenyamanan. Sebagaimana hasil wawancara dengan ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. bahwa :

“Pada suatu ketika tamu studi banding yang hadir di MI Istiqomah Sambas menyampaikan “adem..”, “adem” yang dimaksud ternyata bukan berkait dengan sejuk karena rindang atau dinginnya udara namun lebih pada “adem” secara batiniah, karena pagi hadir disambut dengan peserta didik yang menunggu jam halaqoh tahfizh Al-Qur’an dengan tenang, tidak ada anak yang berlarian secara liar atau tidak terkondisi. Inilah pentingnya pembiasaan-pembiasaan peserta didik.”²²⁴

Lingkungan belajar yang nyaman dan teratur membantu menciptakan suasana positif, mendukung perkembangan akademik, emosional, dan sosial siswa. Dengan fasilitas yang lengkap dan dalam kondisi baik, siswa diharapkan dapat belajar dengan lebih efektif dan efisien, sementara guru dapat memberikan bimbingan dan pengajaran yang berkualitas.

Dengan kata lain, sarana dan prasarana yang ada di MI Istiqomah Sambas diharapkan dapat memenuhi dan bahkan melampaui ekspektasi dari semua pemangku kepentingan, termasuk siswa, orang tua, dan masyarakat.

Orang tua tentu menginginkan yang terbaik untuk pendidikan anak-anak mereka. Salah satu harapan utama adalah kualitas pembelajaran yang tinggi, yang tidak hanya mencakup aspek akademis tetapi juga pembentukan karakter yang kuat. Di MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma’arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas, pendekatan holistik dan inovatif diterapkan untuk memastikan setiap siswa mendapatkan pengajaran yang relevan dan menarik. Guru-guru dilatih secara rutin untuk mengembangkan metode pembelajaran yang

²²⁴ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

beragam, memperhatikan kebutuhan individual siswa, dan mendorong keterlibatan aktif mereka dalam proses belajar.

Sarana dan prasarana yang memadai juga menjadi harapan orang tua. Fasilitas seperti ruang kelas yang nyaman, laboratorium, perpustakaan, dan area olahraga yang aman merupakan bagian penting dari lingkungan belajar yang kondusif. Di MIN 3 Purbalingga, upaya penambahan ruang kelas baru menunjukkan komitmen sekolah dalam menyediakan fasilitas yang optimal. MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas juga memiliki fasilitas yang memadai, dari ruang kelas yang nyaman hingga perpustakaan yang lengkap.

Dengan pendekatan pembelajaran yang holistik dan fasilitas yang memadai, sekolah-sekolah ini berusaha mencetak lulusan yang tidak hanya unggul secara akademik tetapi juga memiliki karakter yang baik dan keterampilan hidup yang dibutuhkan di masa depan. Harapan orang tua, masyarakat, dan sekolah adalah melihat generasi yang siap menghadapi berbagai tantangan, baik di bidang akademik maupun kehidupan sehari-hari.

c. *Augmented Product* (Produk Tambahan)

1) Kegiatan Ekstrakurikuler

Madrasah menawarkan berbagai kegiatan ekstrakurikuler seperti pramuka, seni budaya, olahraga, dan kegiatan ilmiah untuk mengembangkan minat dan bakat siswa di luar kurikulum akademik.

a) MIN 3 Purbalingga

Ekstrakurikuler di MIN 3 Purbalingga tidak hanya berfungsi sebagai kegiatan tambahan di luar kurikulum utama, tetapi juga menjadi bagian dari strategi pemasaran sekolah dengan menambah nilai dan daya tarik bagi calon siswa dan orang tua. Dalam *total product concept*, kegiatan

ekstrakurikuler ini dapat dikategorikan sebagai *augmented product* (produk tambahan) karena menawarkan lebih dari sekadar pendidikan dasar yang diharapkan. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. bahwa :

“Di MIN 3 Purbalingga, kegiatan ekstrakurikuler menjadi elemen penting yang melengkapi dan memperkaya pengalaman belajar siswa, sekaligus meningkatkan daya tarik madrasah di mata masyarakat. Kegiatan ini tidak hanya menyediakan platform bagi siswa untuk mengembangkan bakat dan minat mereka di luar kurikulum akademik, tetapi juga membantu dalam membentuk karakter dan keterampilan sosial yang diperlukan untuk menghadapi tantangan di luar lingkungan sekolah.”²²⁵

Ekskul Pramuka dan PMR merupakan kegiatan pilihan wajib bagi semua siswa, baik laki-laki maupun perempuan. Pramuka dan PMR tidak hanya melatih siswa dalam keterampilan dasar pertolongan pertama dan kedisiplinan, tetapi juga menanamkan nilai-nilai kepemimpinan, kerjasama, dan tanggung jawab sosial. Program ini secara efektif membentuk siswa yang lebih mandiri dan siap untuk berkontribusi dalam kegiatan sosial kemasyarakatan.

Ekskul bela diri, seperti karate, menjadi salah satu kegiatan yang banyak diminati siswa dengan dukungan penuh dari wali murid. Selain memberikan keterampilan bela diri yang berguna, ekskul ini juga meningkatkan kepercayaan diri, disiplin, dan kesehatan fisik siswa. Kegiatan ini menunjukkan komitmen madrasah dalam mendukung perkembangan fisik dan mental siswa secara seimbang.

Tenis meja dan badminton merupakan ekskul yang sangat populer di kalangan siswa, baik laki-laki maupun perempuan. Melalui kegiatan ini, siswa belajar tentang

²²⁵ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

sportivitas, kerja sama tim, dan bagaimana menjaga kesehatan fisik melalui olahraga. Selain itu, partisipasi dalam kompetisi antar sekolah juga membuka peluang bagi siswa untuk meraih prestasi dan membanggakan sekolah mereka.

Atletik dan renang menjadi ekstrakurikuler yang menawarkan peluang besar bagi siswa untuk berprestasi. Atletik mengajarkan pentingnya kerja keras dan konsistensi dalam mencapai tujuan, sementara renang memberikan keterampilan hidup yang penting serta meningkatkan kebugaran fisik. Kedua ekstrakurikuler ini sangat relevan dengan materi Pendidikan Jasmani, Olahraga, dan Kesehatan (PJOK) yang diajarkan di sekolah.

Ekstrakurikuler hadroh, terutama diminati oleh siswa perempuan, memberikan kesempatan bagi mereka untuk mengekspresikan diri melalui seni musik tradisional Islam. Kegiatan ini tidak hanya mengasah keterampilan musik mereka, tetapi juga memperkuat pemahaman dan kecintaan terhadap budaya Islam. Hadroh menjadi salah satu ekstrakurikuler yang membedakan MIN 3 Purbalingga dari sekolah lain, menonjolkan identitas keagamaan dan budaya yang khas.

Pelaksanaan kegiatan ekstrakurikuler di MIN 3 Purbalingga berlangsung dua kali dalam setahun: semester pertama dari bulan Agustus hingga November, dan semester kedua dari Februari hingga Mei. Jadwal yang terstruktur ini memastikan bahwa siswa memiliki cukup waktu untuk berpartisipasi dalam berbagai ekstrakurikuler dan mengembangkan keterampilan mereka secara optimal.

Dengan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang beragam dan mendukung perkembangan holistik siswa, MIN 3 Purbalingga menawarkan lebih dari sekadar pendidikan akademik. Ekstrakurikuler menjadi produk tambahan yang

meningkatkan daya tarik dan nilai madrasah, memberikan pengalaman belajar yang kaya dan komprehensif bagi siswa. Hal ini menunjukkan bahwa madrasah ini berkomitmen untuk membentuk generasi yang tidak hanya cerdas secara intelektual, tetapi juga sehat secara fisik, kuat dalam karakter, dan kaya dalam keterampilan sosial serta keagamaan.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

MI Muhammadiyah Kalikabong telah menyediakan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang bertujuan untuk mengembangkan berbagai aspek karakter peserta didik. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. bahwa:

“Ekstrakurikuler di MI Muhammadiyah Kalikabong merupakan bagian integral dari *augmented product* yang diharapkan dapat memberikan nilai tambah yang signifikan bagi siswa. Melalui program-program seperti pramuka, seni budaya, olahraga, dan kegiatan ilmiah, madrasah berusaha menciptakan lingkungan yang holistik untuk pertumbuhan dan perkembangan siswa.”²²⁶

Ekstrakurikuler wajib seperti Pramuka atau Hubbul Wathon yang harus diikuti oleh semua peserta didik dirancang untuk menanamkan nilai-nilai nasionalisme, kedisiplinan, kepemimpinan, dan tanggung jawab sosial. Selain itu, terdapat juga ekstrakurikuler pilihan seperti Drum Band dan BTQ (Baca Tulis Qur'an). Drum Band membantu mengembangkan kemampuan musik, kerjasama, dan kreativitas, sementara BTQ bertujuan memperdalam kemampuan membaca dan menulis Al-Qur'an, serta memperkuat nilai-nilai religiusitas.

c) MI Ma'arif NU Penaruban

²²⁶ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Berdasarkan hasil observasi pada Senin, 3 Juni 2024, kegiatan ekstrakurikuler yang menjadi augmented product di MI Ma'arif NU Penaruban adalah ekstrakurikuler drum band. Ekstrakurikuler drum band ini menjadi salah satu kegiatan yang diminati oleh siswa-siswa sekolah.

Dalam kegiatan ekstrakurikuler drum band, siswa diajarkan berbagai keterampilan dasar dalam memainkan alat musik drum dan perkusi lainnya. Mereka belajar tentang ritme, dinamika, koordinasi, serta kerja sama dalam sebuah grup musik. Melalui latihan rutin dan bimbingan dari instruktur yang berkualitas, siswa memiliki kesempatan untuk mengembangkan bakat musik mereka dan meningkatkan kemampuan bermain drum.

Selain itu, kegiatan drum band ini juga memberikan pengalaman sosial yang berharga bagi siswa. Mereka belajar bekerja sama dalam tim, mendengarkan dan menghargai kontribusi anggota lain, serta menghadapi tantangan bersama dalam mencapai tujuan bersama. Hal ini tidak hanya memperkaya pengalaman belajar siswa di luar kelas, tetapi juga membantu dalam pembentukan karakter dan kepribadian mereka.

Dengan adanya kegiatan ekstrakurikuler drum band sebagai augmented product, MI Ma'arif NU Penaruban memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengeksplorasi minat dan bakat mereka dalam bidang musik serta memperluas pengalaman sosial dan keterampilan interpersonal mereka. Ini merupakan salah satu upaya sekolah dalam menyediakan pengalaman pendidikan yang holistik dan beragam bagi siswa.

d) MI Istiqomah Sambas

Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas Purbalingga menawarkan berbagai jenis kegiatan ekstrakurikuler untuk tahun pelajaran 2023/2024. Ekstrakurikuler ini mencakup berbagai bidang, seperti bahasa, seni, olahraga, dan keterampilan khusus, yang dirancang untuk mengembangkan minat dan bakat siswa di luar kurikulum akademik.

Berikut adalah tabel rincian kegiatan ekstrakurikuler beserta jadwal dan indikator keberhasilannya:

Tabel 11
Daftar ekstrakurikuler di MI Istiqomah Sambas

No	Ekstrakurikuler	Indikator Keberhasilan
1	English Club	Mampu melafalkan kosa kata, frasa, dan kalimat bahasa Inggris dengan benar.
		Mampu berbicara dengan bahasa Inggris dalam kehidupan sehari-hari.
2	Hadroh	Mampu memainkan alat hadroh dengan benar.
3	Dai Kecil	Mampu berbicara di depan umum dengan percaya diri.
4	Mendongeng	Mampu mendongeng/bercerita di depan umum dengan lancar dan percaya diri.
5	Dokter Kecil/PMR	Mengenal obat-obat P3K, mampu memberikan pertolongan pertama.
6	Kaligrafi	Mampu membuat kaligrafi sederhana.
7	Sepak Bola	Menguasai teknik bermain sepak bola, mampu bermain sepak bola dengan teknik yang benar.
8	Karate	Mampu mempraktikkan gerakan-gerakan dasar karate.

9	Seni Lukis	Mampu melukis dengan teknik yang benar.
10	Bulu Tangkis	Menguasai teknik bulu tangkis.
11	Band Vokal	Mampu memainkan alat musik.
12	Panahan	Menguasai teknik panahan dengan benar.
13	Qiroah	Menguasai lagu-lagu tilawatul Qur'an.
14	Komputer	Mampu mengoperasikan Word, Excel, dan PowerPoint.
15	Drum Band	Menguasai harmonisasi musik.
16	Tenis Meja	Menguasai teknik bermain tenis meja.
17	Catur	Menguasai teknik bermain catur.
18	Tari	Mampu menari dengan teknik yang benar.
19	Tekwondo	Mampu mempraktikkan gerakan-gerakan dasar tekwondo.
20	Kepramukaan (wajib untuk kelas IV dan V)	Mampu membentuk karakter, menumbuhkan jiwa kepemimpinan, kedisiplinan, dan tanggung jawab.

Dalam konsep "*augmented product*" (produk tambahan), Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas Purbalingga memberikan lebih dari sekadar kurikulum akademik dasar. Madrasah ini menawarkan produk tambahan berupa berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang bertujuan untuk memperkaya pengalaman belajar siswa. Kegiatan-kegiatan ini dirancang untuk mengembangkan minat dan bakat siswa, serta meningkatkan keterampilan sosial dan emosional mereka.

Ekstrakurikuler di Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas Purbalingga merupakan bagian integral dari *augmented product* yang diharapkan dapat memberikan nilai tambah yang signifikan bagi siswa. Melalui program-

program seperti pramuka, seni budaya, olahraga, dan kegiatan ilmiah, madrasah berusaha menciptakan lingkungan yang holistik untuk pertumbuhan dan perkembangan siswa.

Pertama, dalam hal mengembangkan minat dan bakat siswa, madrasah menyediakan berbagai pilihan ekstrakurikuler yang memungkinkan siswa untuk mengeksplorasi dan mengasah kemampuan mereka di berbagai bidang. Misalnya, English Club, yang diadakan setiap Rabu dan Jumat, membantu siswa dalam melafalkan kosa kata, frasa, dan kalimat dalam bahasa Inggris dengan benar serta berbicara dalam bahasa Inggris dalam kehidupan sehari-hari. Ekstrakurikuler Kaligrafi, yang diadakan setiap Selasa, memungkinkan siswa untuk mengembangkan keterampilan seni mereka dengan membuat kaligrafi sederhana. Sementara itu, Seni Lukis pada hari Selasa membantu siswa dalam menguasai teknik melukis yang benar, memungkinkan mereka untuk mengekspresikan kreativitas mereka melalui seni visual.

Kedua, madrasah berfokus pada meningkatkan keterampilan sosial siswa. Ekstrakurikuler seperti Dai Kecil, yang diadakan setiap Senin, melatih siswa untuk berbicara di depan umum dengan percaya diri. Program Mendongeng, yang juga diadakan pada hari Senin, membantu siswa dalam mendongeng atau bercerita di depan umum dengan lancar dan percaya diri. Band Vokal, yang diadakan setiap Rabu, memberikan kesempatan bagi siswa untuk bekerja sama dalam kelompok dan mengekspresikan diri mereka melalui musik, yang sangat penting untuk meningkatkan kepercayaan diri dan keterampilan komunikasi mereka.

Ketiga, madrasah juga menekankan pada pembentukan karakter dan kedisiplinan melalui kegiatan ekstrakurikuler.

Kepramukaan, yang wajib diikuti oleh siswa kelas IV dan V setiap Sabtu, bertujuan untuk membentuk karakter siswa, menumbuhkan jiwa kepemimpinan, dan meningkatkan kedisiplinan serta tanggung jawab mereka. Selain itu, kegiatan seperti Karate dan Tekwondo, yang diadakan pada beberapa hari dalam seminggu, tidak hanya mengajarkan keterampilan teknis tetapi juga menanamkan nilai-nilai disiplin dan tanggung jawab.

Keempat, madrasah memperhatikan kesehatan fisik siswa melalui berbagai kegiatan olahraga. Sepak Bola, yang diadakan setiap Selasa dan Kamis, membantu siswa menguasai teknik bermain sepak bola dan bermain dengan teknik yang benar, sementara Bulu Tangkis pada hari Rabu dan Tenis Meja pada hari Jumat meningkatkan kebugaran siswa serta mengajarkan kerja tim dan sportivitas. Panahan, yang diadakan setiap Rabu dan Jumat, membantu siswa menguasai teknik panahan dengan benar, memberikan kesempatan untuk berpartisipasi dalam olahraga yang lebih unik.

Selain itu, ekstrakurikuler seperti Dokter Kecil/PMR, yang diadakan setiap Selasa, memberikan pengetahuan praktis kepada siswa mengenai obat-obat P3K dan cara memberikan pertolongan pertama, yang sangat penting dalam situasi darurat. Program Qiroah, yang diadakan setiap Kamis, membantu siswa menguasai lagu-lagu tilawatul Qur'an, memperdalam pemahaman mereka tentang bacaan Al-Qur'an dengan indah dan benar.

Dengan fasilitas yang memadai dan program-program ekstrakurikuler yang beragam, Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas Purbalingga berupaya untuk tidak hanya melengkapi pendidikan formal tetapi juga memberikan

pengalaman belajar yang holistik dan menyeluruh. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. bahwa :

“Program ekstrakurikuler ini dirancang untuk mempersiapkan siswa menghadapi berbagai tantangan di masa depan dengan keterampilan dan karakter yang kuat, sejalan dengan konsep augmented product yang memberikan nilai tambah bagi siswa di luar kurikulum akademik dasar.”²²⁷

Melalui pendekatan ini, madrasah berharap dapat menciptakan generasi yang cerdas, kreatif, berkarakter, dan siap berkontribusi positif dalam masyarakat.

2) Bimbingan dan Konseling

Program bimbingan dan konseling disediakan untuk membantu siswa mengatasi masalah pribadi, akademik, dan sosial.

a) MIN 3 Purbalingga

Di MIN 3 Purbalingga, program bimbingan dan konseling menjadi salah satu pilar utama dalam memberikan dukungan holistik kepada para siswa. Setiap harinya, suasana sekolah dipenuhi dengan kegiatan yang dirancang untuk membantu siswa menghadapi tantangan, mengembangkan potensi mereka, dan meraih prestasi maksimal.

Konselor dan guru pembimbing di MIN 3 Purbalingga memiliki peran penting dalam memberikan layanan konseling individu kepada siswa. Setiap siswa memiliki kesempatan untuk duduk bersama konselor dalam sesi konseling pribadi, di mana mereka dapat berbicara tentang masalah pribadi, akademik, atau emosional yang mereka hadapi. Sesi-sesi ini memberikan ruang bagi siswa untuk

²²⁷ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

merasa didengar, dipahami, dan didukung dalam menemukan solusi untuk masalah mereka.

Selain konseling individu, bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. menyampaikan bahwa :

“Selain konseling individu, MIN 3 Purbalingga juga menawarkan konseling kelompok sebagai sarana bagi siswa untuk berbagi pengalaman, mendukung satu sama lain, dan memperkuat hubungan sosial mereka. Melalui sesi-sesi ini, siswa belajar bahwa mereka tidak sendirian dalam menghadapi tantangan, dan bahwa dukungan dari teman sebaya dan konselor sangat berharga.”²²⁸

Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I.sekalu guru di MIN 3 Purbalingga menambahkan bahwa :

“Program bimbingan dan konseling di MIN 3 Purbalingga juga mencakup orientasi dan pembinaan karier. Para siswa diberi informasi tentang berbagai pilihan karier, jalur pendidikan lanjutan, dan persiapan untuk memasuki dunia kerja. Dengan bimbingan yang tepat, siswa di MIN 3 Purbalingga dapat membuat keputusan yang tepat tentang masa depan mereka.”²²⁹

Terakhir, bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. juga menyampaikan :

“Program bimbingan dan konseling di MIN 3 Purbalingga juga melibatkan keluarga siswa. Melalui sesi konseling keluarga, sekolah bekerja sama dengan orang tua untuk mendukung perkembangan siswa di sekolah dan di rumah.”²³⁰

Dengan pendekatan holistik ini, MIN 3 Purbalingga berusaha mencetak siswa yang tidak hanya cerdas secara akademik, tetapi juga tangguh secara emosional, sosial, dan spiritual. Diharapkan, melalui program bimbingan dan konseling yang komprehensif ini, setiap siswa dapat tumbuh

²²⁸ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²²⁹ Wawancara dengan Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 08.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²³⁰ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

menjadi individu yang berkualitas dan siap menghadapi berbagai tantangan di masa depan.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

Di MI Muhammadiyah Kalikabong, program bimbingan dan konseling turut menjadi salah satu bagian penting dari upaya sekolah dalam mendukung perkembangan siswa secara holistik. Dengan mengakui bahwa setiap siswa memiliki kebutuhan yang berbeda, program ini dirancang untuk memberikan bantuan yang sesuai dengan masalah pribadi, akademik, dan sosial yang mungkin mereka hadapi.

Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. menyampaikan bahwa :

“Salah satu komponen utama dari bimbingan dan konseling adalah konseling pribadi. Di sini, siswa diberikan kesempatan untuk berbicara secara terbuka tentang masalah-masalah pribadi mereka kepada konselor yang terlatih. Ini bisa meliputi masalah seperti stres, kecemasan, atau permasalahan di rumah. Konselor bekerja sama dengan siswa untuk menemukan solusi yang tepat guna membantu mereka mengatasi tantangan tersebut. Selain itu, siswa juga diberikan akses ke berbagai sumber daya yang mendukung pembelajaran mereka, termasuk bimbingan dalam memahami materi, pelatihan strategi belajar yang efektif, dan bantuan dalam mempersiapkan ujian. Konseling sosial juga menjadi bagian integral dari program ini. Siswa diajak untuk memahami pentingnya interaksi sosial yang sehat, mengatasi konflik antarpribadi, dan membangun keterampilan komunikasi yang baik. Melalui berbagai kegiatan dan diskusi, siswa dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan untuk membangun hubungan yang positif dengan orang lain di lingkungan mereka.”²³¹

Dengan menyediakan berbagai layanan ini, program bimbingan dan konseling di MI Muhammadiyah Kalikabong bertujuan untuk memberikan dukungan yang komprehensif kepada siswa dalam mencapai potensi mereka secara pribadi,

²³¹ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

akademik, dan sosial. Ini merupakan bagian integral dari komitmen sekolah untuk menciptakan lingkungan belajar yang inklusif dan mendukung bagi semua siswa.

c) MI Ma'arif NU Penaruban

Berdasarkan hasil observasi pada Senin, 3 Juni 2024, bimbingan konseling di MI Ma'arif NU Penaruban terlihat sebagai bagian integral dari upaya sekolah dalam memberikan perhatian holistik terhadap perkembangan siswa. Program bimbingan konseling ini dirancang untuk membantu siswa mengatasi berbagai tantangan dan masalah yang mereka hadapi, baik secara akademis maupun pribadi.

Dalam bimbingan konseling, para siswa mendapatkan kesempatan untuk berbicara secara pribadi dengan konselor sekolah. Konselor ini tidak hanya mendengarkan masalah yang dihadapi siswa, tetapi juga memberikan dukungan emosional, saran, dan panduan dalam menyelesaikan masalah mereka. Mereka menggunakan pendekatan yang empatik dan mendukung untuk membantu siswa merasa nyaman dan terbuka dalam berbagi pengalaman mereka.

Program bimbingan konseling di MI Ma'arif NU Penaruban dirancang secara komprehensif untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan holistik siswa. Melalui bimbingan konseling ini, sekolah berkomitmen untuk menciptakan lingkungan yang mendukung, aman, dan memotivasi bagi setiap siswa dalam mencapai potensi mereka secara maksimal.

d) MI Istiqomah Sambas

Di MI Istiqomah Sambas, proses bimbingan dan konseling dilakukan dengan pendekatan yang bertahap. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. bahwa :

“Pertama-tama, permasalahan siswa ditangani oleh wali kelas. Jika tidak berhasil diselesaikan, masalah tersebut kemudian ditingkatkan ke tingkat kesiswaan. Namun, jika situasi tersebut masih sulit diatasi, barulah kepala madrasah turut terlibat. Jika masih belum bisa ditasi maka akan mengundang konselor dari luar. Dan apabila masih belum bisa tertangani juga, maka pihak MI Istiqomah Sambas akan bekerja sama dengan RSUD Goeteng Purbalingga untuk membantu dalam memberikan penanganan yang terbaik.”²³²

Selain pendekatan tersebut, sekolah juga menyelenggarakan program tambahan yang mirip dengan yang dilakukan di MI Muhammadiyah Kalikabong. Program tambahan ini bertujuan untuk memberikan dukungan tambahan bagi siswa dalam hal bimbingan dan konseling.

Seperti halnya yang disampaikan oleh ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd., Si., M.Pd. bahwa :

“Sekolah menyelenggarakan kegiatan ekstrakurikuler, seminar motivasi, dan lokakarya untuk membantu siswa mengembangkan keterampilan pribadi, interpersonal, dan kepemimpinan. Selain itu, guru dan staf sekolah juga mendapatkan pelatihan berkala tentang teknik bimbingan dan konseling yang efektif. Selain itu, sekolah juga menjalin kerjasama dengan lembaga bimbingan dan konseling eksternal untuk memberikan dukungan tambahan bagi siswa yang membutuhkannya.”²³³

Dengan penerapan pendekatan bertahap dan program tambahan ini, MI Istiqomah Sambas berharap dapat memberikan lingkungan yang mendukung bagi perkembangan holistik siswa.

Program ekstrakurikuler dan bimbingan konseling menjadi bagian integral dari pendidikan di MIN 3 Purbalingga, MI

²³² Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²³³ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas.

Di MIN 3 Purbalingga, kegiatan ekstrakurikuler seperti pramuka, seni budaya, olahraga, dan kegiatan ilmiah tidak hanya menambah nilai pendidikan, tetapi juga menjadi bagian dari strategi pemasaran sekolah. Ekstrakurikuler ini dirancang untuk mengembangkan minat, bakat, karakter, dan keterampilan sosial siswa. Sementara itu, program bimbingan dan konseling di MIN 3 Purbalingga memberikan dukungan holistik kepada siswa dalam menghadapi tantangan akademis, sosial, dan emosional mereka.

Di MI Muhammadiyah Kalikabong, program ekstrakurikuler seperti pramuka, seni budaya, dan olahraga juga menjadi bagian penting dari augmented product sekolah. Selain itu, program bimbingan dan konseling dirancang untuk memberikan dukungan komprehensif kepada siswa dalam mencapai potensi mereka secara pribadi, akademik, dan sosial.

Sementara di MI Ma'arif NU Penaruban, program ekstrakurikuler drum band menjadi salah satu kegiatan yang diminati siswa. Program bimbingan dan konseling di sini juga dirancang untuk membantu siswa mengatasi berbagai tantangan dan masalah yang mereka hadapi, baik secara akademis maupun pribadi.

Terakhir, di MI Istiqomah Sambas, pendekatan bertahap dalam proses bimbingan dan konseling menjadi ciri khas. Program tambahan, seperti kegiatan ekstrakurikuler dan seminar motivasi, juga ditawarkan untuk memberikan dukungan tambahan kepada siswa. Dengan demikian, keempat sekolah ini berkomitmen untuk memberikan pendidikan yang holistik dan menyeluruh kepada siswa mereka.

Kesimpulan dari semua ini adalah bahwa kegiatan ekstrakurikuler dan program bimbingan serta konseling menjadi elemen penting dalam menciptakan pengalaman pendidikan yang holistik bagi siswa di MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas. Dalam keempat sekolah tersebut, kegiatan ekstrakurikuler tidak hanya menambah nilai pendidikan, tetapi juga menjadi sarana untuk mengembangkan minat, bakat, karakter, dan keterampilan sosial siswa di luar kurikulum akademik. Sementara itu, program bimbingan dan konseling memberikan dukungan komprehensif kepada siswa dalam mengatasi berbagai tantangan akademis, sosial, dan emosional yang mereka hadapi.

Dengan demikian, pendidikan yang diberikan oleh keempat sekolah tersebut tidak hanya berfokus pada aspek akademis, tetapi juga pada pembentukan karakter, keterampilan sosial, dan kesejahteraan emosional siswa. Hal ini menunjukkan komitmen mereka untuk menciptakan lingkungan belajar yang mendukung dan menyeluruh, sehingga setiap siswa dapat mencapai potensi mereka secara maksimal.

d. *Potential Product* (Produk Potensial)

1) Pengembangan Keterampilan

Terdapat peluang untuk mengembangkan program keterampilan khusus seperti tata boga, tata busana, atau keterampilan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) sesuai dengan permintaan pasar dan kebutuhan lokal.

a) MIN 3 Purbalingga

Program Unggulan Global di MIN 3 Purbalingga telah memperlihatkan komitmen yang kuat dalam mempersiapkan siswa untuk menghadapi tantangan global di era digital saat ini. Salah satu program unggulan yang sangat signifikan

adalah Keterampilan Komputer dan Internet. Dalam pelaksanaannya, program ini dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam kepada siswa mengenai berbagai aspek penting dalam penggunaan komputer dan internet.

Pada tahun ajaran 2023/2024, program ini terstruktur dengan baik dan terdiri dari dua kelas, yaitu kelas V dan VI. Setiap kelas menawarkan materi yang dirancang untuk memberikan landasan yang kuat dalam penggunaan komputer dan internet. Sebagaimana hasil wawancara dengan bapak Drs. Edy Soegiarto bahwa :

“Di kelas V, siswa diperkenalkan dengan bagian-bagian penting dari program-program dasar seperti Microsoft Word dan Excel, serta diberikan pemahaman yang kokoh tentang internet. Sedangkan di kelas VI, pemahaman tentang program-program tersebut diperdalam, memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengembangkan keterampilan yang lebih lanjut dalam penggunaan komputer dan internet. Tidak hanya itu, kelas-kelas ini juga didukung dengan keterlibatan aktif dari lembaga mitra, seperti LPK, yang menjalin kerja sama dengan sekolah. Ini menunjukkan komitmen sekolah untuk memberikan pengalaman belajar yang komprehensif dan relevan dengan tuntutan pasar kerja saat ini. Kolaborasi ini membantu siswa mengalami aplikasi praktis dari apa yang mereka pelajari di dalam kelas, sehingga mereka dapat lebih siap untuk menghadapi dunia kerja yang semakin terdigitalisasi.”

Keterampilan komputer dan internet merupakan aset yang sangat berharga dalam dunia saat ini. Seiring dengan kemajuan teknologi, permintaan akan individu yang terampil dalam hal ini semakin meningkat. Oleh karena itu, program unggulan ini tidak hanya memberikan manfaat langsung kepada siswa dalam mengasah keterampilan teknis mereka, tetapi juga menghubungkan mereka dengan potensi produk yang dapat menguntungkan, baik secara individu maupun bagi komunitas secara keseluruhan.

Dalam konteks produk potensial, pengembangan keterampilan seperti ini membuka pintu bagi berbagai peluang. Siswa yang memperoleh pemahaman yang kuat dalam penggunaan komputer dan internet dapat memilih untuk mengejar karir dalam bidang teknologi informasi dan komunikasi (TIK), yang saat ini sangat diminati dan menjanjikan. Di sisi lain, mereka juga dapat menggunakan keterampilan yang mereka peroleh untuk memulai usaha sendiri dalam berbagai bidang, seperti tata boga atau tata busana, dengan memanfaatkan platform *online* untuk memasarkan produk mereka secara global.

Dengan demikian, program Keterampilan Komputer dan Internet di MIN 3 Purbalingga tidak hanya memberikan manfaat langsung dalam bentuk pemahaman teknis, tetapi juga membuka peluang bagi siswa untuk mengembangkan diri dan menciptakan nilai tambah dalam masyarakat melalui produk-produk dan inovasi yang mereka hasilkan.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

MI Muhammadiyah Kalikabong mengidentifikasi program unggulan yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk potensial. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. bahwa:

“Pengembangan keterampilan seni dan kerajinan tradisional menjadi fokus pengembangan produk potensial di MI Muhammadiyah Kalikabong. Melalui program ini, siswa belajar tentang berbagai teknik membuat kerajinan tradisional seperti anyaman bambu, dan pembuatan batik. Produk-produk yang dihasilkan dari keterampilan ini dapat memiliki nilai jual tinggi baik di pasar lokal maupun sebagai produk wisata yang menarik. Pengembangan produk potensial di MI Muhammadiyah Kalikabong dilakukan dengan

mengidentifikasi kebutuhan dan potensi lokal yang relevan dengan konteks sekolah dan siswa.”²³⁴

Melalui program-program unggulan yang terarah dan berbasis pada kebutuhan pasar lokal, MI Muhammadiyah Kalikabong dapat menciptakan nilai tambah bagi siswa serta berkontribusi pada pengembangan ekonomi dan sosial di lingkungan sekitarnya.

c) MI Ma'arif NU Penaruban

Pengembangan keterampilan di MI Ma'arif NU Penaruban merupakan bagian integral dari pendidikan yang ditawarkan oleh sekolah. Melalui berbagai kegiatan ekstrakurikuler dan program pembelajaran tambahan, sekolah bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengembangkan potensi setiap siswa dalam berbagai bidang keterampilan.

Salah satu potensial produk dari pengembangan keterampilan adalah melalui program ekstrakurikuler yang beragam. MI Ma'arif NU Penaruban menyediakan berbagai kegiatan ekstrakurikuler seperti seni, olahraga, kesenian, dan lainnya. Dalam setiap kegiatan ini, siswa diberi kesempatan untuk mengeksplorasi minat dan bakat mereka, serta mengembangkan keterampilan baru.

Misalnya, melalui program ekstrakurikuler seni lukis, siswa dapat belajar teknik lukisan dan mengembangkan kreativitas mereka dalam menghasilkan karya seni yang unik. Sementara itu, melalui kegiatan olahraga seperti sepak bola siswa tidak hanya belajar keterampilan fisik seperti teknik bermain, tetapi juga nilai-nilai seperti kerjasama tim dan kepemimpinan.

²³⁴ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

Dengan demikian, melalui berbagai program ekstrakurikuler dan pembelajaran tambahan ini, MI Ma'arif NU Penaruban memiliki potensi untuk menghasilkan siswa yang tidak hanya unggul secara akademis, tetapi juga memiliki beragam keterampilan yang dapat membantu mereka sukses dalam kehidupan di masa depan.

d) MI Istiqomah Sambas

Madrasah Ibtidaiyah (MI) Istiqomah Sambas Purbalingga berkomitmen untuk terus berinovasi dan mengembangkan produk potensial yang dapat memperkaya pengalaman belajar siswa. Dalam rangka memenuhi tuntutan zaman dan meningkatkan daya saing siswa di masa depan, madrasah melihat peluang besar untuk mengembangkan program keterampilan khusus yang dapat disesuaikan dengan permintaan pasar dan kebutuhan lokal.

Salah satu area pengembangan yang potensial adalah Pengembangan Keterampilan Khusus. MI Istiqomah Sambas berencana untuk memperkenalkan program-program keterampilan seperti tata boga, tata busana, dan keterampilan teknologi informasi dan komunikasi (TIK). Program ini dirancang untuk memberikan siswa keterampilan praktis yang dapat mereka gunakan dalam kehidupan sehari-hari serta mempersiapkan mereka untuk memasuki dunia kerja atau melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.

Pengembangan keterampilan ini sejalan dengan visi madrasah untuk menawarkan Pendidikan Berbasis Keunggulan Global. Pendekatan ini bertujuan untuk membekali siswa dengan keterampilan yang relevan di tingkat global, yang meliputi beberapa aspek penting:

Tabel 12
Pengembangan keterampilan di MI Muhammadiyah
Kalikabong

No.	Keterampilan	Deskripsi
1	Bahasa Arab dan Bahasa Inggris	<p>Madrasah memperkuat program pembelajaran bahasa asing dengan fokus pada bahasa Arab dan bahasa Inggris. Siswa dibimbing untuk menguasai kedua bahasa ini, baik dalam aspek lisan maupun tulisan, sehingga mereka dapat berkomunikasi dengan baik dalam konteks global. Keterampilan berbahasa asing yang kuat dapat membuka peluang bagi siswa untuk melanjutkan pendidikan di luar negeri atau bekerja di lingkungan internasional.</p>
2	Keterampilan Komputer	<p>Pembelajaran teknologi informasi dan komunikasi (TIK) menjadi bagian integral dari kurikulum. Siswa akan diajarkan menggunakan perangkat lunak seperti Microsoft Word, Excel, dan PowerPoint, serta diperkenalkan pada dasar-dasar desain grafis. Pembelajaran ini akan dilakukan dalam kelas-kelas TIK yang dilengkapi dengan komputer dan perangkat lunak terbaru. Keterampilan komputer yang solid membantu siswa dalam menyelesaikan tugas-tugas sekolah, serta memberikan mereka keuntungan kompetitif di dunia digital.</p>
3	Keterampilan Internet	<p>Madrasah juga mengajarkan keterampilan internet yang komprehensif kepada siswa. Ini termasuk cara menggunakan internet secara efektif untuk penelitian,</p>

		berkomunikasi, dan melakukan asesmen secara <i>online</i> . Pada pelaksanaan asesmen madrasah, siswa akan diperkenalkan pada berbagai platform digital yang digunakan untuk ujian dan penilaian. Keterampilan internet ini penting untuk memastikan bahwa siswa dapat mengakses informasi dengan mudah dan menggunakan teknologi dengan bijak dalam kehidupan sehari-hari.
--	--	--

Dengan mengembangkan program-program keterampilan ini, MI Istiqomah Sambas Purbalingga bertujuan untuk menciptakan Produk Potensial yang dapat meningkatkan kualitas pendidikan dan memperluas kesempatan bagi siswa. Melalui pendidikan berbasis keunggulan global, madrasah tidak hanya fokus pada pembelajaran akademik tetapi juga pada pengembangan keterampilan praktis yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan tren global.

Pendekatan ini diharapkan dapat membantu siswa untuk menjadi individu yang berdaya saing tinggi, mandiri, dan siap menghadapi tantangan di masa depan. Dengan keterampilan bahasa asing, kemampuan komputer, dan pemahaman internet yang baik, siswa akan memiliki bekal yang cukup untuk sukses di era globalisasi dan teknologi yang terus berkembang.

2) Program Persiapan Lanjutan

Madrasah dapat menambahkan program persiapan lanjutan untuk membantu siswa dalam merencanakan masa depan mereka setelah lulus, termasuk pembekalan keterampilan dan pengetahuan untuk masuk ke jenjang pendidikan selanjutnya.

a) MIN 3 Purbalingga

Di MIN 3 Purbalingga, pendidikan tidak hanya berhenti pada kurikulum reguler, tetapi juga melibatkan program persiapan lanjutan yang bertujuan untuk membekali siswa dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk merencanakan masa depan mereka setelah lulus. Program ini dirancang dengan cermat untuk memberikan dukungan yang komprehensif kepada siswa agar dapat sukses dalam melangkah ke jenjang pendidikan selanjutnya. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Akbar yuli Setianto, M.A. bahwa :

“Program persiapan lanjutan di MIN 3 Purbalingga terdiri dari serangkaian kegiatan yang detail dan terinci, mencakup berbagai aspek yang relevan dengan pendidikan siswa. Pertama-tama, siswa akan diberikan pembekalan akademik tambahan dalam mata pelajaran tertentu yang dianggap penting untuk sukses di jenjang pendidikan selanjutnya. Mata pelajaran seperti matematika, ilmu pengetahuan, dan bahasa Inggris diprioritaskan untuk meningkatkan kemampuan akademik siswa dan mempersiapkan mereka untuk menghadapi kurikulum yang lebih kompleks di tingkat yang lebih tinggi.”²³⁵

Dalam konteks produk potensial, program persiapan lanjutan ini membuka peluang bagi siswa untuk mengembangkan diri mereka dan menciptakan nilai tambah. Dengan memberikan siswa pemahaman yang mendalam tentang berbagai pilihan sekolahan dan keterampilan yang relevan, sehingga program ini menciptakan pondasi yang kuat bagi potensi produk berupa individu yang siap melanjutkan studi ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

b) MI Muhammadiyah Kalikabong

²³⁵ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Program persiapan lanjutan untuk masuk ke SMP/MTs di MI Muhammadiyah Kalikabong dirancang untuk memberikan siswa landasan yang kuat dalam menghadapi transisi ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Mochammad Ifran, S.Ag. bahwa :

“Penguatan mata pelajaran inti, program ini memperkuat pemahaman siswa dalam mata pelajaran inti seperti Matematika, Bahasa Indonesia, IPA, dan IPS. Ini bisa dilakukan melalui pengajaran yang terstruktur, latihan soal, dan simulasi ujian.”

Dengan adanya program ini, diharapkan siswa dapat merasa lebih percaya diri dan siap menghadapi ujian masuk SMP/MTs dengan baik. Selain itu, program ini juga membantu meningkatkan kemampuan belajar siswa secara umum, memperkuat landasan akademik mereka, dan membekali mereka dengan keterampilan yang diperlukan untuk sukses di masa depan.

c) MI Ma'arif NU Penaruban

Program persiapan lanjutan di MI Ma'arif NU Penaruban merupakan langkah penting dalam mempersiapkan siswa untuk melanjutkan pendidikan mereka ke tingkat yang lebih tinggi, seperti SMP atau madrasah tsanawiyah. Program ini dirancang untuk memberikan siswa pemahaman yang kuat tentang mata pelajaran inti serta keterampilan yang diperlukan untuk sukses di jenjang pendidikan selanjutnya.

Program ini melibatkan pembelajaran intensif dalam mata pelajaran inti seperti Bahasa Indonesia, Matematika, IPA, dan IPS. Siswa juga diberi pelatihan khusus dalam keterampilan membaca, menulis, dan berhitung untuk memastikan bahwa mereka siap untuk menghadapi kurikulum yang lebih kompleks di tingkat berikutnya.

Selain itu, program persiapan lanjutan juga mencakup pengembangan keterampilan studi yang efektif, termasuk cara mengatur waktu, mengelola tugas, dan meningkatkan kemampuan belajar mandiri. Hal ini bertujuan untuk membantu siswa mengembangkan kemandirian dalam belajar dan menjadi lebih siap secara mental untuk tantangan di sekolah menengah.

Program ini juga memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengeksplorasi minat dan bakat mereka melalui berbagai kegiatan ekstrakurikuler dan proyek-proyek penelitian. Ini dapat membantu mereka memperluas wawasan mereka tentang berbagai bidang studi dan memperkuat keterampilan sosial serta kepemimpinan.

Dengan demikian, program persiapan lanjutan di MI Ma'arif NU Penaruban bertujuan untuk memberikan landasan yang kokoh bagi kesuksesan siswa di masa depan, baik dalam pendidikan maupun dalam kehidupan secara keseluruhan.

d) MI Istiqomah Sambas

Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas Purbalingga tidak hanya melihat masa pendidikan sebagai suatu proses yang berhenti setelah siswa lulus, tetapi sebagai tahapan yang harus disiapkan dengan matang untuk menghadapi masa depan. Dalam konteks ini, madrasah berupaya untuk memberikan dukungan yang holistik bagi siswa melalui program persiapan lanjutan yang berfokus pada peningkatan keterampilan dan persiapan untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang selanjutnya. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd. bahwa :

“Program persiapan lanjutan ini diarahkan untuk memberikan bekal tambahan kepada siswa agar mereka dapat menghadapi tantangan di masa depan dengan lebih

percaya diri dan siap secara akademik. Salah satu inisiatif utama dalam program ini adalah penambahan beban belajar sebanyak 2 jam pelajaran per pekan. Penambahan ini tidak hanya sekadar untuk meningkatkan kualitas akademik, tetapi juga untuk memberikan ruang bagi siswa untuk mendalami mata pelajaran tertentu dan mempersiapkan diri secara khusus menjelang kelulusan.”²³⁶

Dalam implementasinya, madrasah telah merancang berbagai kegiatan yang akan dilakukan dalam program persiapan lanjutan ini. Sebagaimana disampaikan oleh ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd. bahwa :

“Pertama-tama, terdapat program perbaikan keterampilan membaca dan berhitung. Tujuan dari program ini adalah untuk memastikan bahwa setiap siswa memiliki dasar yang kuat dalam keterampilan dasar ini, yang merupakan pondasi utama dalam proses pembelajaran lebih lanjut. Selain itu, program ini juga menawarkan persiapan khusus untuk menghadapi ujian kelas VI. Ini mencakup simulasi ujian dan strategi menghadapi soal-soal ujian sehingga siswa dapat lebih siap dan percaya diri saat mengikuti ujian. Sebagai bagian dari persiapan lanjutan, MI Istiqomah Sambas juga memberikan fokus pada pengembangan kemampuan siswa dalam membaca Al-Qur’an dengan baik dan benar. Untuk itu, terdapat program persiapan munaqosyah dan imtihan pembelajaran Qiroatul Qur’an yang dirancang untuk meningkatkan kemahiran siswa dalam membaca Al-Qur’an dengan tartil dan tajwid yang benar. Tidak hanya itu, program ini juga mencakup persiapan munaqosyah dan imtihan pembelajaran Qiroatul Kutub, yang bertujuan untuk memperdalam pemahaman siswa terhadap ilmu tajwid dan qira’ah. Hal ini penting dalam membentuk generasi yang menghafal Al-Qur’an dengan baik dan mampu memahami makna serta tata cara membacanya dengan benar. Terakhir, program persiapan khusus juga ditujukan bagi siswa kelas 6 yang akan melanjutkan ke sekolah yang diinginkan. Madrasah memberikan pembimbingan dalam memilih sekolah yang sesuai dengan minat dan kemampuan siswa, serta memberikan persiapan mental

²³⁶ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

untuk menghadapi transisi ke lingkungan pendidikan baru.”²³⁷

Melalui program persiapan lanjutan ini, MI Istiqomah Sambas berharap dapat memberikan dukungan yang komprehensif bagi siswa dalam menghadapi tantangan masa depan mereka. Dengan menawarkan program yang menyeluruh dan terstruktur, madrasah ini ingin memastikan bahwa setiap siswa memiliki kesempatan yang sama untuk meraih kesuksesan dalam pendidikan dan kehidupan mereka.

Dari beberapa potensi produk yang diuraikan menunjukkan bahwa setiap sekolah memiliki kesempatan untuk mengembangkan program keterampilan khusus dan persiapan lanjutan yang dapat menghasilkan produk potensial yang bermanfaat bagi siswa dan masyarakat. Program-program ini tidak hanya memberikan manfaat langsung dalam bentuk peningkatan keterampilan dan persiapan akademik, tetapi juga membuka peluang bagi siswa untuk mengembangkan diri mereka dan menciptakan nilai tambah dalam masyarakat.

Dalam konteks pengembangan keterampilan khusus, setiap sekolah memiliki pendekatan yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan dan potensi lokal mereka. Misalnya, MIN 3 Purbalingga fokus pada pengembangan keterampilan komputer dan internet yang sangat relevan dengan tuntutan pasar kerja saat ini. MI Muhammadiyah Kalikabong menekankan pada keterampilan seni dan kerajinan tradisional, sedangkan MI Ma'arif NU Penaruban dan MI Istiqomah Sambas menawarkan berbagai kegiatan ekstrakurikuler untuk mengembangkan keterampilan siswa di berbagai bidang.

²³⁷ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

Sementara itu, dalam hal persiapan lanjutan, setiap sekolah juga menawarkan program yang dirancang untuk membekali siswa dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan untuk melangkah ke jenjang pendidikan selanjutnya. Program ini mencakup penguatan mata pelajaran inti dan persiapan khusus untuk menghadapi ujian serta transisi ke lingkungan pendidikan baru.

Kesimpulannya, potensi produk dalam konteks ini adalah kemampuan untuk menghasilkan siswa yang tidak hanya unggul secara akademis, tetapi juga memiliki keterampilan praktis dan persiapan yang kuat untuk masa depan mereka. Dengan demikian, pendidikan yang diberikan oleh setiap sekolah tidak hanya berfokus pada pengetahuan, tetapi juga pada pengembangan keterampilan dan persiapan siswa untuk menghadapi tantangan di dunia nyata.

Strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan di Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga melibatkan berbagai pendekatan yang saling mendukung. Pertama, promosi aktif dilakukan melalui berbagai saluran, termasuk media sosial, brosur, dan kegiatan pameran pendidikan. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan visibilitas madrasah di kalangan masyarakat luas dan menarik minat calon siswa serta orang tua.

Selain itu, madrasah juga berupaya memperkuat keterlibatan orang tua dalam kegiatan madrasah dengan memastikan adanya komunikasi yang terbuka dan berkelanjutan. Melalui keterlibatan ini, orang tua merasa lebih dekat dan terlibat dalam perkembangan pendidikan anak-anak mereka, sehingga menciptakan hubungan yang harmonis antara madrasah dan keluarga.

Meningkatkan citra dan reputasi madrasah juga menjadi fokus utama. Ini dilakukan melalui pencapaian prestasi siswa dalam berbagai bidang, baik akademik maupun non-akademik, serta promosi positif dari alumni dan komunitas lokal. Prestasi siswa menjadi cerminan kualitas pendidikan

yang diberikan oleh madrasah, sementara testimoni positif dari alumni dan komunitas lokal membantu membangun kepercayaan dan citra yang baik di mata masyarakat.

Lebih lanjut, madrasah mengembangkan program ekstrakurikuler yang menarik dan relevan serta menyediakan fasilitas yang memadai. Program ekstrakurikuler ini dirancang untuk mengembangkan minat dan bakat siswa di berbagai bidang, mulai dari seni, olahraga, hingga keterampilan khusus. Fasilitas yang memadai juga menjadi daya tarik bagi calon siswa dan orang tua, karena mereka melihat madrasah sebagai lingkungan yang mendukung perkembangan holistik anak.

Melalui penerapan strategi pemasaran yang komprehensif ini, Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga mampu menarik minat calon siswa, memperkuat keterlibatan orang tua, serta meningkatkan citra dan reputasi madrasah di mata masyarakat luas. Strategi ini tidak hanya berfokus pada promosi eksternal tetapi juga pada peningkatan kualitas internal, sehingga menciptakan sinergi yang kuat antara madrasah, siswa, orang tua, dan komunitas lokal.

2. Bauran Pemasaran Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga

a. MIN 3 Purbalingga

Bauran pemasaran Madrasah Ibtidaiyah (MI) di Purbalingga mencakup serangkaian strategi untuk meningkatkan citra dan daya tarik madrasah dalam komunitas serta menarik minat calon siswa dan orang tua. Bauran pemasaran yang dilakukan MIN 3 Purbalingga mencakup aspek-aspek sebagai berikut:

1) Produk (*product*)

Produk dari MIN 3 Purbalingga termasuk dalam produk tidak berwujud karena berupa jasa yang tidak dapat dilihat atau dirasa sebelum “dibeli”. Produk jasa ini adalah program-program pembelajaran dan layanan pendidikan yang ditawarkan oleh madrasah, dari awal masuknya peserta didik hingga proses keluaran, yang antara lain:

- a) Pelaksanaan PPDB
 - b) Pelaksanaan Masa Ta'aruf Siswa Madrasah (Matsama)
 - c) Penyediaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan
 - d) Pelaksanaan Supervisi Akademik
 - e) Pelaksanaan Penilaian Kinerja Pegawai
 - f) Penetapan Kurikulum
 - g) Penyusunan Perangkat Pembelajaran
 - h) Penyediaan Buku Referensi dan Sumber Belajar
 - i) Pengelolaan Perpustakaan
 - j) Pelaksanaan Pengelolaan Kelas
 - k) Pelaksanaan Proses Belajar Mengajar
 - l) Pemantauan dan Pengukuran Efektivitas Proses Pembelajaran
 - m) Pemantauan dan Pengukuran Ekstrakurikuler
 - n) Pelaksanaan Asesmen
 - o) Penyediaan Laporan Hasil Belajar (Rapor, Ijazah, Sertifikat, dan surat keterangan lainnya)
 - p) Pengelolaan Kegiatan Ekstrakurikuler
 - q) Pengelolaan Kegiatan Intrakurikuler
 - r) Pengelolaan Sarana dan Prasarana
- 2) Harga (*price*)

Harga pendidikan di MIN 3 Purbalingga adalah faktor penting yang memengaruhi keputusan calon orangtua atau wali dalam memilih satuan pendidikan untuk anak-anak mereka. Penentuan harga atau biaya pendidikan perlu dipertimbangkan dengan cermat agar dapat mengakomodasi berbagai lapisan masyarakat dan tetap menjaga kualitas layanan pendidikan.

MIN 3 Purbalingga memahami pentingnya harga yang terjangkau bagi masyarakat sekitar. Mereka berkomitmen untuk menyediakan layanan pendidikan berkualitas dengan harga yang bersaing. Dengan demikian, MIN 3 Purbalingga berusaha

menjaga agar biaya pendidikan yang ditetapkan tidak terlalu tinggi sehingga dapat dijangkau oleh berbagai kalangan. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. bahwa :

“Strategi penentuan harga pendidikan di MIN 3 Purbalingga dilakukan dengan memperhatikan kebutuhan operasional sekolah, kualitas layanan pendidikan yang disediakan, serta kemampuan ekonomi masyarakat sekitar.”²³⁸

Dengan demikian, MIN 3 Purbalingga berupaya menciptakan keseimbangan antara kualitas pendidikan dan keterjangkauan biaya bagi orangtua atau wali peserta didik.

3) Tempat (*place*)

Tempat pelayanan jasa di MIN 3 Purbalingga juga menjadi faktor penting dalam menarik minat calon peserta didik dan orangtua. Letak dan jarak sekolah dari rumah merupakan pertimbangan krusial bagi calon orangtua atau wali siswa dalam memilih satuan pendidikan untuk anak-anak mereka. Oleh karena itu, lokasi sekolah sangatlah vital untuk diperhatikan.

MIN 3 Purbalingga memiliki lokasi yang strategis, terletak di daerah yang mudah dijangkau dari berbagai wilayah sekitar Purbalingga. Berlokasi di 1. DPU No.5, Dusun V, Wirasaba, Kec. Bukateja, Kabupaten Purbalingga, Jawa Tengah 53382 MIN 3 Purbalingga dapat diakses dengan mudah dari berbagai arah, baik dari utara, barat, timur, maupun selatan kota Purbalingga.

Data peserta didik di MIN 3 Purbalingga menunjukkan bahwa sekolah ini mampu menarik siswa dari berbagai wilayah sekitar. Peserta didik berasal dari kecamatan-kecamatan terdekat, seperti Karangreja, Padamara, Pengadegan, dan Bukateja. Dengan demikian, MIN 3 Purbalingga mampu menjadi pilihan

²³⁸ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

yang menarik bagi orangtua dan siswa di berbagai wilayah sekitar Purbalingga.

Lokasi strategis MIN 3 Purbalingga memastikan aksesibilitas yang baik bagi siswa dan orangtua, serta memungkinkan pendidikan berkualitas dapat dinikmati oleh siswa dari berbagai latar belakang dan daerah. Ini menjadikan MIN 3 Purbalingga sebagai pilihan yang menarik bagi mereka yang mencari pendidikan yang baik dan terjangkau bagi anak-anak mereka.

4) Promosi (*promotion*)

MIN 3 Purbalingga telah mengadopsi berbagai strategi promosi yang bertujuan untuk meningkatkan kehadiran siswa dan memperkenalkan layanan pendidikan yang mereka tawarkan kepada masyarakat. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. bahwa :

“Salah satu pendekatan yang kami gunakan adalah berpartisipasi dalam pameran pendidikan yang diadakan di Banyumas dan sekitarnya. Dengan mengambil bagian dalam acara ini, MIN 3 Purbalingga memiliki kesempatan untuk memperkenalkan fasilitas sekolah, program pendidikan, kurikulum, dan keunggulan lainnya kepada masyarakat, terutama calon siswa dan orangtua. Selain itu, kami juga aktif menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter sebagai platform untuk mempromosikan sekolah. Kami secara rutin mengunggah foto dan video kegiatan sekolah, prestasi siswa, serta informasi terkait pendaftaran dan program-program unggulan. Hal ini membantu mereka untuk lebih terhubung dengan masyarakat secara *online*. Kami juga menyebarkan pamflet dan brosur yang berisi informasi lengkap tentang profil sekolah, kurikulum, fasilitas, program ekstrakurikuler, dan lain-lain. Pamflet ini didistribusikan kepada calon siswa dan orangtua di berbagai acara sekolah, pameran pendidikan, dan kegiatan komunitas sebagai bagian dari upaya promosi kami.”²³⁹

²³⁹ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Dengan berbagai strategi promosi yang dilakukan, MIN 3 Purbalingga berharap dapat menjangkau lebih banyak calon siswa dan memperkuat citra sekolah sebagai lembaga pendidikan yang berkualitas dan terpercaya di Banyumas dan sekitarnya.

5) Proses (*process*)

Pada MIN 3 Purbalingga, proses pendidikan didesain dengan cermat melalui perencanaan kurikulum yang matang. Kurikulum yang diterapkan di MIN 3 Purbalingga telah disusun dengan memperhatikan standar-standar pendidikan yang berlaku serta kebutuhan siswa. Kurikulum tersebut dirancang agar sesuai dengan perkembangan dan potensi peserta didik, sehingga mampu memberikan pendidikan yang berkualitas dan relevan. Sebagaimana disampaikan oleh bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. bahwa :

“Proses pendidikan di MIN 3 Purbalingga melibatkan berbagai tahapan, mulai dari perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi. Guru-guru di MIN 3 Purbalingga berperan sebagai fasilitator yang membimbing siswa dalam mengikuti proses pembelajaran sesuai dengan kurikulum yang telah ditetapkan. Guru-guru menggunakan beragam metode pengajaran yang interaktif dan inovatif untuk meningkatkan keterlibatan siswa dalam pembelajaran. Selain itu, MIN 3 Purbalingga juga menekankan pada penggunaan teknologi dalam proses pembelajaran. Guru-guru dilengkapi dengan pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) untuk mendukung pembelajaran yang efektif dan menarik. Penggunaan perangkat audio visual seperti proyektor, komputer, dan internet menjadi bagian dari proses pembelajaran yang memungkinkan siswa untuk belajar secara lebih interaktif dan menyenangkan. Proses evaluasi juga dilakukan secara berkala untuk menilai pencapaian siswa dan efektivitas pembelajaran. MIN 3 Purbalingga menggunakan berbagai metode evaluasi, termasuk ujian tertulis, tugas proyek, presentasi, dan diskusi kelompok. Hasil evaluasi ini

digunakan sebagai bahan masukan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran di masa mendatang.”²⁴⁰

Dengan demikian, proses pendidikan di MIN 3 Purbalingga berfokus pada perencanaan kurikulum yang baik, penerapan metode pengajaran yang interaktif, pemanfaatan teknologi informasi, dan evaluasi yang teratur. Hal ini bertujuan untuk memberikan pengalaman belajar yang bermakna dan berkualitas bagi setiap siswa sehingga mereka dapat mencapai potensi optimalnya.

6) Bukti fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik (*physical evidence*) di MIN 3 Purbalingga mencakup berbagai elemen yang memberikan kesan nyata tentang kualitas layanan pendidikan yang ditawarkan oleh madrasah ini. Bukti fisik adalah aspek-aspek yang dapat dilihat, dirasakan, dan dialami oleh peserta didik, orangtua, dan pengunjung saat berada di lingkungan madrasah. Elemen-elemen ini sangat penting untuk membangun citra positif dan meningkatkan kepercayaan terhadap lembaga pendidikan.

MIN 3 Purbalingga adalah sebuah lembaga pendidikan yang berkomitmen untuk menyediakan layanan pendidikan yang berkualitas bagi para siswanya. Dengan memperhatikan pentingnya sarana dan prasarana yang memadai, MIN 3 Purbalingga terus berupaya untuk meningkatkan fasilitas yang dimilikinya guna mendukung proses pembelajaran.

Saat ini, MIN 3 Purbalingga sedang melakukan penambahan ruang kelas baru sebanyak 3 ruang, yang didanai melalui sumbangan dari para wali murid. Langkah ini diambil untuk memastikan bahwa semua siswa memiliki ruang belajar yang cukup dan nyaman. Selain itu, MIN 3 Purbalingga juga telah

²⁴⁰ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

memiliki sejumlah fasilitas yang memadai, seperti ruang guru, perpustakaan, ruang UKS, ruang ibadah, kantin sekolah, dan lapangan olahraga/upacara.

Dengan fasilitas yang memadai ini, MIN 3 Purbalingga berupaya memberikan lingkungan belajar yang nyaman dan mendukung bagi seluruh siswa dan tenaga pengajarnya. Fasilitas yang lengkap dan berkualitas ini mencerminkan komitmen madrasah dalam menyediakan pendidikan yang terbaik bagi siswa, mendukung perkembangan akademik dan non-akademik mereka.

7) Orang (*people*)

Di MIN 3 Purbalingga, anggota staf terdiri dari beragam individu yang memiliki latar belakang pendidikan dan pengalaman yang berbeda. Sebagian besar staf adalah PNS (Pegawai Negeri Sipil) dengan berbagai tingkat pendidikan, mulai dari S1 hingga S2. Mereka mengemban berbagai tugas, termasuk sebagai Kepala Sekolah, Guru Kelas, dan Pegawai.

Mayoritas staf MIN 3 Purbalingga sudah memiliki sertifikasi, menunjukkan kompetensi mereka dalam bidang pendidikan. Namun, terdapat juga beberapa staf yang belum memiliki sertifikasi, yang mungkin sedang dalam proses pengajuan atau memenuhi syarat-syarat tertentu untuk mendapatkannya.

Selain itu, terdapat juga staf dengan status kepegawaian non-PNS, seperti staf yang bekerja dengan status honor. Mereka juga memiliki latar belakang pendidikan yang beragam, mulai dari S1 hingga SMA.

Secara keseluruhan, orang-orang di MIN 3 Purbalingga mencerminkan keberagaman dalam hal pendidikan dan status kepegawaian, namun mereka semua memiliki komitmen untuk memberikan pendidikan berkualitas bagi siswa-siswa mereka.

b. MI Muhammadiyah Kalikabong

Bauran pemasaran yang dilakukan MI Muhammadiyah Kalikabong mencakup aspek-aspek sebagai berikut:

1) Produk (*product*)

Produk dari MI Muhammadiyah Kalikabong termasuk dalam produk tidak berwujud karena berupa jasa yang tidak dapat dilihat atau dirasa sebelum “dibeli”. Produk jasa ini adalah program-program pembelajaran dan layanan pendidikan yang ditawarkan oleh madrasah, dari awal masuknya peserta didik hingga proses keluaran, yang antara lain:

- a) Pelaksanaan PPDB
- b) Pelaksanaan Masa Ta'aruf Siswa Madrasah (Matsama)
- c) Penyediaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan
- d) Penetapan Formasi Pendidik dan Tenaga Pendidikan
- e) Pembinaan Tugas Pokok dan Profesionalisme Pendidik
- f) Pelaksanaan Supervisi Akademik
- g) Pelaksanaan Penilaian Kinerja Pegawai
- h) Penetapan Kurikulum
- i) Penyusunan Perangkat Pembelajaran
- j) Penyediaan Buku Referensi dan Sumber Belajar
- k) Pengelolaan Perpustakaan
- l) Pelaksanaan Pengelolaan Kelas
- m) Pelaksanaan Proses Belajar Mengajar
- n) Pemantauan dan Pengukuran Efektivitas Proses Pembelajaran
- o) Pemantauan dan Pengukuran Ekstrakurikuler
- p) Pelaksanaan Asesmen
- q) Penyediaan Laporan Hasil Belajar (Rapor, Ijazah, Sertifikat, dan surat keterangan lainnya)
- r) Pengelolaan Kegiatan Ekstrakurikuler
- s) Pengelolaan Kegiatan Intrakurikuler

t) Pengelolaan Sarana dan Prasarana

2) Harga (*price*)

Dalam dunia pendidikan, pembiayaan merupakan salah satu faktor pendukung utama yang memastikan keberlangsungan dan kualitas layanan pendidikan. Tanpa dukungan biaya yang memadai, proses pendidikan tidak dapat berjalan optimal. Oleh karena itu, pengelolaan pembiayaan di MI Muhammadiyah Kalikabong diperhatikan dengan seksama. Biaya pendidikan yang diterapkan sangat mempengaruhi keputusan calon orangtua atau wali peserta didik dalam memilih satuan pendidikan, sehingga strategi penentuan harga atau besarnya biaya pendidikan menjadi aspek yang perlu diperhatikan dengan serius. Sebagaimana disampaikan oleh Kepala MI Muhammadiyah Kalikabong yaitu bapak Mochammad Irfan, S.Ag., bahwa :

“Beragamnya latar belakang ekonomi calon orangtua atau wali peserta didik menciptakan kebutuhan akan strategi pembiayaan yang inklusif. Beberapa orangtua cenderung memilih sekolah yang menawarkan pendidikan gratis atau berbiaya murah, sementara yang lain tidak mempermasalahkan besarnya biaya pendidikan asalkan ada jaminan hasil dari layanan pendidikan tersebut. MI Muhammadiyah Kalikabong berusaha untuk mengakomodir berbagai golongan masyarakat melalui pendekatan yang inklusif dan berkeadilan. Berbeda dari banyak lembaga pendidikan lainnya, MI Muhammadiyah Kalikabong menekankan prinsip keberagaman dan ketersediaan akses pendidikan untuk semua lapisan masyarakat. Madrasah ini mendapatkan dukungan kuat dari organisasi Muhammadiyah yang memiliki komitmen sosial tinggi, memastikan bahwa pendidikan tidak dikomersialkan dan dapat diakses oleh semua kalangan. Meskipun demikian, MI Muhammadiyah Kalikabong menyadari bahwa bantuan swadaya dari orangtua atau wali peserta didik sangat penting untuk menunjang berbagai program pendidikan. Hanya mengandalkan dana dari pemerintah (BOS) yang penggunaannya dibatasi oleh petunjuk teknis tidak cukup untuk mendanai semua kebutuhan dan inovasi program. Oleh karena itu, madrasah ini menerapkan prinsip 3K: "kualitas, keterjangkauan, dan keberlanjutan". MI Muhammadiyah

Kalikabong berkomitmen untuk menyediakan pendidikan berkualitas yang membutuhkan biaya, tetapi biaya tersebut dijaga agar tetap terjangkau melalui dukungan dan partisipasi dari banyak peserta didik.”²⁴¹

Dengan demikian, madrasah ini dapat menjamin keberlanjutan program-programnya.

3) Tempat (*place*)

Tempat pelayanan jasa diselenggarakan juga menjadi faktor penentu bagi calon pembeli. Dalam dunia pendidikan, letak dan jarak sekolah atau madrasah dari rumah menjadi pertimbangan penting bagi calon orangtua atau wali peserta didik dalam memilih satuan pendidikan untuk putra atau putrinya. Oleh karena itu, lokasi sekolah atau madrasah sangat penting untuk diperhatikan.

Secara geografis, letak MI Muhammadiyah Kalikabong sangat strategis. Terletak di Kecamatan Kalimanah, MI Muhammadiyah Kalikabong mudah diakses dari berbagai daerah di sekitar Purbalingga. Beralamat di Jl. Raya Kalikabong No.17, Kalimanah, Purbalingga, madrasah ini terletak di jalan utama yang menghubungkan beberapa kecamatan penting, sehingga memudahkan akses dari berbagai arah. Posisi yang strategis ini menjadikan MI Muhammadiyah Kalikabong pilihan yang menarik bagi banyak orangtua.

Data peserta didik MI Muhammadiyah Kalikabong menunjukkan bahwa madrasah ini menarik siswa dari berbagai wilayah kecamatan di Purbalingga dan sekitarnya. Peserta didik datang dari berbagai arah, termasuk dari Kecamatan Kalimanah, Kecamatan Purbalingga, Kecamatan Bobotsari, dan Kecamatan Bukateja.

²⁴¹ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Lokasi strategis MI Muhammadiyah Kalikabong memungkinkan madrasah ini untuk menjangkau peserta didik dari berbagai wilayah. Dengan akses yang mudah dan jaringan transportasi yang baik, madrasah ini memastikan bahwa pendidikan berkualitas dapat dinikmati oleh siswa dari berbagai latar belakang dan daerah. Ini menambah daya tarik MI Muhammadiyah Kalikabong sebagai pilihan utama bagi banyak orangtua yang mencari pendidikan yang baik dan terjangkau bagi anak-anak mereka.

4) Promosi (*promotion*).

MI Muhammadiyah Kalikabong memiliki berbagai strategi promosi yang efektif untuk menarik minat calon peserta didik dan orangtua. Upaya promosi ini bertujuan untuk memperkenalkan keunggulan madrasah, meningkatkan citra positif, dan memperluas jangkauan layanan pendidikan kepada masyarakat luas. Sebagaimana disampaikan oleh wakil kepala bidang kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong yaitu Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. bahwa :

“MI Muhammadiyah Kalikabong aktif menggunakan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp untuk menyebarluaskan informasi mengenai kegiatan, prestasi, dan program unggulan yang ditawarkan. Selain itu, MI Muhammadiyah Kalikabong juga memiliki website resmi yang memuat informasi lengkap tentang profil sekolah, kurikulum, fasilitas, dan proses pendaftaran. Dengan kehadiran *online* yang kuat, madrasah ini mampu menjangkau audiens yang lebih luas dan memberikan kemudahan akses informasi bagi calon peserta didik dan orangtua. Selain media digital, MI Muhammadiyah Kalikabong juga mencetak dan menyebarkan brosur serta pamflet yang berisi informasi mengenai program akademik, ekstrakurikuler, fasilitas, dan keunggulan madrasah. Brosur dan pamflet ini dibagikan kepada masyarakat sekitar, khususnya pada saat acara-acara tertentu seperti pameran pendidikan, pengajian, dan kegiatan komunitas. Secara rutin, madrasah mengadakan kegiatan open house yang memungkinkan calon peserta didik dan orangtua untuk

mengunjungi madrasah, melihat fasilitas yang ada, dan berinteraksi langsung dengan guru serta staf madrasah. Open house ini menjadi kesempatan untuk menunjukkan berbagai aktivitas belajar mengajar serta kegiatan ekstrakurikuler yang menarik, sehingga orangtua dan calon peserta didik dapat melihat langsung kualitas pendidikan yang diberikan. MI Muhammadiyah Kalikabong sering mengadakan acara-acara besar seperti perlombaan, seminar, workshop, dan kegiatan keagamaan yang melibatkan peserta didik, orangtua, dan masyarakat sekitar. Kegiatan-kegiatan ini tidak hanya memperlihatkan kemampuan dan bakat peserta didik, tetapi juga memperkuat hubungan antara madrasah dan masyarakat.”²⁴²

Dengan menggabungkan berbagai metode promosi ini, MI Muhammadiyah Kalikabong dapat menarik perhatian calon peserta didik dan orangtua, sekaligus mempertahankan hubungan yang baik dengan masyarakat luas. Strategi promosi yang komprehensif ini membantu madrasah dalam membangun citra positif dan mengukuhkan posisinya sebagai lembaga pendidikan Islam yang berkualitas di Purbalingga.

5) Proses (*process*)

Proses adalah prosedur nyata, mekanisme, dan arus aktivitas penyampaian jasa yang mencakup penyampaian layanan dan sistem operasi. Proses merupakan cara dan tahapan dari aktivitas pada kinerja jasa. Pada lembaga pendidikan yang produk jasanya adalah layanan pendidikan, faktor perencanaan dalam kurikulum perlu diperhatikan dengan baik. Sebagaimana disampaikan oleh Kepala MI Muhammadiyah Kalikabong yaitu bapak Mochammad Irfan, S.Ag. bahwa :

“Di MI Muhammadiyah Kalikabong, kurikulum dirancang dengan teliti dan relevan dengan kebutuhan peserta didik serta tuntutan jenjang berikutnya setelah lulus. Kurikulum yang komprehensif dan terkini memberikan keunggulan kompetitif bagi lembaga pendidikan ini. MI Muhammadiyah Kalikabong menggunakan Kurikulum Merdeka, yang

²⁴² Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

merupakan perpaduan dari kurikulum Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Kementerian Agama, dan Kurikulum Khusus Muhammadiyah. Kurikulum di MI Muhammadiyah Kalikabong mencakup berbagai komponen penting yang dirancang untuk mengembangkan seluruh aspek kemampuan peserta didik. Kurikulum akademik meliputi mata pelajaran inti seperti Matematika, Ilmu Pengetahuan Alam, Ilmu Pengetahuan Sosial, Bahasa Indonesia, Bahasa Inggris, dan Seni Budaya. Pendidikan agama Islam mencakup pembelajaran Al-Qur'an, Hadis, Fiqih, Akidah Akhlak, dan Sejarah Kebudayaan Islam. Kurikulum juga mencakup pendidikan jasmani, olahraga, dan kesehatan untuk memastikan perkembangan fisik yang seimbang. Proses pembelajaran di MI Muhammadiyah Kalikabong dilaksanakan dengan metode yang beragam dan inovatif untuk menjaga minat dan motivasi peserta didik. Teknologi informasi juga diterapkan dalam proses pembelajaran untuk mempersiapkan peserta didik menghadapi tantangan di era digital. Penilaian di MI Muhammadiyah Kalikabong dilakukan secara berkala untuk mengukur kemajuan belajar peserta didik. Penilaian ini mencakup aspek kognitif, afektif, dan psikomotorik.²⁴³

Dengan kurikulum yang dirancang secara holistik dan proses pembelajaran yang inovatif, MI Muhammadiyah Kalikabong berkomitmen untuk memberikan layanan pendidikan yang berkualitas dan komprehensif. Proses pendidikan yang diterapkan di madrasah ini tidak hanya fokus pada pencapaian akademik, tetapi juga pada pembentukan karakter yang baik dan pengembangan keterampilan hidup yang dibutuhkan oleh peserta didik untuk sukses di masa depan.

6) Bukti fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik (*physical evidence*) di MI Muhammadiyah Kalikabong mencakup berbagai elemen yang memberikan kesan nyata tentang kualitas layanan pendidikan yang ditawarkan oleh madrasah ini. Bukti fisik adalah aspek-aspek yang dapat dilihat,

²⁴³ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

dirasakan, dan dialami oleh peserta didik, orangtua, dan pengunjung saat berada di lingkungan madrasah. Elemen-elemen ini sangat penting untuk membangun citra positif dan meningkatkan kepercayaan terhadap lembaga pendidikan.

MI Muhammadiyah Kalikabong memiliki gedung sekolah yang modern dan nyaman, dengan desain arsitektur yang mendukung proses pembelajaran yang efektif. Ruang kelas di madrasah ini dilengkapi dengan perabotan yang ergonomis dan teknologi pendidikan terkini, seperti papan tulis interaktif, proyektor, dan perangkat audio-visual. Setiap ruang kelas dirancang untuk menciptakan lingkungan belajar yang kondusif, dengan pencahayaan dan ventilasi yang baik.

Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong JUGA memiliki berbagai sarana dan prasarana yang mendukung proses pembelajaran dengan baik. Bangunan sekolah terdiri dari 12 ruang kelas dengan total luas 672 meter persegi. Setiap ruang kelas dilengkapi dengan fasilitas yang memadai untuk mendukung kenyamanan dan efektivitas belajar siswa. Selain ruang kelas, madrasah ini juga memiliki satu ruang perpustakaan seluas 64 meter persegi yang menyediakan berbagai sumber bacaan yang bermanfaat bagi siswa.

Ruang guru dengan luas 48 meter persegi menyediakan tempat yang nyaman bagi para pengajar untuk mempersiapkan materi pelajaran dan beristirahat. Kepala sekolah memiliki ruang kerja seluas 9 meter persegi, yang memberikan lingkungan kerja yang kondusif. Selain itu, terdapat ruang UKS dengan luas 9 meter persegi yang digunakan untuk memberikan pelayanan kesehatan kepada siswa.

Untuk kebutuhan sanitasi, madrasah ini menyediakan tiga kamar mandi/WC untuk siswa laki-laki, empat kamar mandi/WC untuk siswa perempuan, serta satu kamar mandi untuk guru,

masing-masing dengan luas 2 meter persegi. Sekolah ini juga dilengkapi dengan satu gudang berukuran 42 meter persegi untuk menyimpan peralatan dan bahan-bahan sekolah, serta sebuah kantin dan dapur masing-masing seluas 6 meter persegi. Selain itu, terdapat satu lapangan seluas 63 meter persegi yang digunakan untuk kegiatan olahraga dan upacara, yang berfungsi sebagai area multifungsi untuk berbagai kegiatan sekolah.

Setiap ruang kelas di MI Muhammadiyah Kalikabong dilengkapi dengan mebelair yang memadai untuk siswa dan guru. Kelas I memiliki 60 kursi dan 60 meja untuk siswa, serta satu kursi dan satu meja untuk guru. Kelas II memiliki 53 kursi dan meja untuk siswa, dan satu kursi serta meja untuk guru. Kelas III dilengkapi dengan 54 kursi dan meja untuk siswa, beserta satu set untuk guru. Kelas IV memiliki 59 kursi dan meja untuk siswa, sementara kelas V memiliki 58 set, dan kelas VI memiliki 54 set. Di ruang kantor, terdapat 14 kursi dan 14 meja yang digunakan oleh staf pengajar dan administrasi.

Dengan fasilitas yang memadai ini, Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong berupaya memberikan lingkungan belajar yang nyaman dan mendukung bagi seluruh siswa dan tenaga pengajarnya. Fasilitas yang lengkap dan berkualitas ini mencerminkan komitmen madrasah dalam menyediakan pendidikan yang terbaik bagi siswa, mendukung perkembangan akademik dan non-akademik mereka.

7) Orang (*people*)

Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah Kalikabong memiliki tim pengajar yang terdiri dari beberapa individu yang berkualifikasi dan memiliki kompetensi sesuai dengan tugas dan fungsi masing-masing. Daftar guru di MI Muhammadiyah Kalikabong mencerminkan berbagai latar belakang pendidikan dan sertifikasi yang dimiliki oleh setiap individu, serta komitmen

mereka dalam memberikan pendidikan yang berkualitas bagi siswa.

Sebagian besar guru di MI Muhammadiyah Kalikabong telah menyelesaikan pendidikan tinggi, baik pada tingkat sarjana maupun magister. Mereka juga telah memiliki sertifikasi yang menunjukkan bahwa mereka telah memenuhi standar kompetensi yang ditetapkan dalam dunia pendidikan.

Peran guru dalam proses pembelajaran sangatlah penting, dan keberagaman latar belakang pendidikan serta sertifikasi yang dimiliki oleh tim pengajar memastikan bahwa siswa menerima pendidikan yang berkualitas dan sesuai dengan standar yang ditetapkan.

Dengan demikian, MI Muhammadiyah Kalikabong dapat memastikan bahwa mereka memiliki tim pengajar yang sesuai dengan standar kompetensi dan kualifikasi yang diperlukan dalam mendukung proses pembelajaran.

c. MI Ma'arif NU Penaruban

MI Ma'arif NU Penaruban memiliki beragam strategi dalam bauran pemasaran yang dilakukan untuk mempromosikan layanan pendidikan mereka. Berikut disajikan hasil observasi dan dokumentasi peneliti pada Senin, 3 Juni 2024 di MI Ma'arif NU Penaruban :

Tabel 13
Bauran pemasaran MI Ma'arif NU Penaruban

Aspek	Deskripsi
Produk	Menawarkan berbagai program pembelajaran dan layanan pendidikan yang komprehensif, termasuk pelaksanaan PPDB, penyediaan bahan ajar, dan penilaian kinerja pegawai.
Harga	Mengakomodir berbagai latar belakang ekonomi calon orangtua atau wali peserta didik melalui pendekatan yang inklusif dan berkeadilan.

Tempat	Lokasi strategis di Penaruban memudahkan akses bagi peserta didik dari berbagai wilayah, memungkinkan madrasah menjangkau peserta didik dari berbagai kecamatan di sekitarnya.
Promosi	Melakukan promosi melalui berbagai media seperti platform media sosial, website resmi, brosur, pamflet, dan kegiatan open house.
Proses Pembelajaran	Desain pembelajaran secara holistik dan inovatif menggunakan Kurikulum Merdeka untuk pengembangan seluruh aspek kemampuan peserta didik.
Bukti Fisik	Fasilitas lengkap dan berkualitas, seperti ruang kelas, perpustakaan, dan lapangan olahraga, mencerminkan komitmen menyediakan lingkungan belajar terbaik.
Orang	Tim pengajar yang berkualifikasi dan berkompeten mendukung proses pembelajaran yang efektif.

Dengan demikian, MI Ma'arif NU Penaruban berkomitmen untuk menyediakan layanan pendidikan yang berkualitas dan terjangkau bagi siswa dari berbagai latar belakang dan wilayah.

d. MI Istiqomah Sambas Purbalingga

Bauran pemasaran yang dilakukan MI Istiqomah Sambas mencakup aspek-aspek sebagai berikut:

a. Produk (*product*)

Produk dari MI Istiqomah sambas termasuk dalam produk tidak berwujud karena berupa jasa yang tidak dapat dilihat atau dirasa sebelum “dibeli”. Produk jasa ini adalah program-program pembelajaran dan layanan pendidikan yang ditawarkan oleh madrasah, dari awal masuknya peserta didik hingga proses keluaran, yang antara lain:

- a) Pelaksanaan PPDB
- b) Pelaksanaan Masa Ta'aruf Siswa Madrasah (Matsama)
- c) Penyediaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan

- d) Penetapan Formasi Pendidik dan Tenaga Pendidikan
- e) Pembinaan Tugas Pokok dan Profesionalisme Pendidik
- f) Pelaksanaan Supervisi Akademik
- g) Pelaksanaan Penilaian Kinerja Pegawai
- h) Penetapan Kurikulum
- i) Penyusunan Perangkat Pembelajaran
- j) Penyediaan Buku Referensi dan Sumber Belajar
- k) Pengelolaan Perpustakaan
- l) Pelaksanaan Pengelolaan Kelas
- m) Pelaksanaan Proses Belajar Mengajar
- n) Pemantauan dan Pengukuran Efektivitas Proses Pembelajaran
- o) Pemantauan dan Pengukuran Ekstrakurikuler
- p) Pelaksanaan Asesmen
- q) Pelaksanaan Program Promosi Degradasi Peserta Didik Kelas IV sampai VI Semester I dan II
- r) Pelaksanaan Konsultasi Prestasi Belajar Peserta Didik
- s) Pelaksanaan Layanan Konseling
- t) Penyediaan Laporan Hasil Belajar (Rapor, Syahadah, Ijazah, Sertifikat, dan surat keterangan lainnya)
- u) Pelaksanaan Adabiyah Yaumiyah (Afektif)
- v) Pengelolaan Ibadah Harian
- w) Pengelolaan Program Qiroatul Qur'an
- x) Pengelolaan Program Tahfizh Al-Qur'an
- y) Pengelolaan Program Qiroatul Kutub
- z) Pengelolaan Program Mulazamah
- aa) Pengelolaan Pesantren Ramadan
- bb) Pelaksanaan PHBI, PHBN, dan PHBY
- cc) Pembinaan Rohani Bagi Peserta Didik Putri
- dd) Pengelolaan Kegiatan Ekstrakurikuler
- ee) Pengelolaan Kegiatan Bina Prestasi

- ff) Pengelolaan Kegiatan Intrakurikuler
 - gg) Pengelolaan Sistem Manajemen Organisasi Pendidikan
 - hh) Pengelolaan Kehumasan
 - ii) Pengelolaan Laboratorium IPA
 - jj) Pengelolaan Laboratorium Komputer
 - kk) Pengelolaan Laboratorium Musik
 - ll) Pengelolaan Keamanan Madrasah
 - mm) Pelaksanaan Antar Jemput
 - nn) Pengelolaan Administrasi Madrasah
 - oo) Pengelolaan Keuangan
 - pp) Pengelolaan UKS
 - qq) Pengelolaan Fotokopi
 - rr) Pengelolaan Sarana dan Prasarana
 - ss) Dan lainnya
- b. Harga (*price*)

Dalam dunia pendidikan, pembiayaan juga menjadi faktor pendukung utama. Layanan pendidikan tidak akan dapat berjalan tanpa adanya dukungan dari biaya yang dapat membantu proses pendidikan. Agar pendidikan dapat berjalan dengan baik, maka pengelolaan pembiayaan pendidikan harus diperhatikan. Biaya pendidikan di sekolah/madrasah sangat mempengaruhi keputusan calon orangtua/wali peserta didik dalam memilih satuan pendidikan sehingga strategi penentuan harga/ besarnya biaya pendidikan perlu untuk diperhatikan. Pengelolaan ini dimaksudkan agar dapat menggunakan dana secara efektif dan efisien, tidak melanggar aturan, dan dapat disajikan laporan keuangannya secara transparan dan akuntabel.

Sebagian golongan calon orangtua/wali peserta didik masih menentukan sekolah gratis/ berbiaya murah sebagai pilihannya, Sebagian golongan yang lain tidak mempermasalahkan besaran biaya pendidikan asalkan terdapat jaminan hasil dari layanan

pendidikannya, ini yang kemudian menimbulkan kelas atau sekolah eksklusif karena hanya dapat dirasakan manfaatnya oleh Sebagian kecil golongan. Sebagaimana disampaikan oleh Kepala MI Istiqomah Sambas yaitu Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. bahwa :

“MI Istiqomah Sambas termasuk satuan pendidikan yang memiliki harapan dapat mengakomodir berbagai golongan. Konsep *sodaqoh jariyah* dari keluarga Yayasan menjadi penyemangat untuk mempertahankan idealisme, tidak mengkomersialkan pendidikan dan menyelenggarakan pendidikan bagi semua. Namun demikian madrasah sadar betul tanpa ada bantuan swadaya dari orangtua/wali peserta didik dan hanya mengandalkan dana pemerintah (BOS) yang peruntukannya dibatasi oleh petunjuk teknis, maka bisa jadi berbagai program tidak dapat diselenggarakan. Oleh karena itu, dari berdirinya, madrasah menerapkan prinsip 3M 'mutu, murah, dan massal'. Madrasah berkomitmen menyelenggarakan program yang bermutu yang mana membutuhkan biaya, biaya jika ditopang oleh sedikit peserta didik maka menjadi mahal, sehingga agar biaya pendidikan dapat terjangkau (murah) maka peserta didik di MI Istiqomah Sambas harus banyak (massal). Dibandingkan dengan lembaga pendidikan Islam di daerah sekitar Purbalingga dan Purwokerto, MI Istiqomah Sambas termasuk satuan pendidikan yang memiliki biaya pendidikan yang terjangkau. Hal ini juga yang menjadi daya tarik madrasah.”²⁴⁴

Dengan prinsip 3M (mutu, murah, dan massal), MI Istiqomah Sambas berkomitmen untuk memberikan pendidikan yang bermutu tanpa membebani orang tua dengan biaya yang tinggi. Madrasah ini menyadari bahwa untuk menyelenggarakan program pendidikan yang berkualitas memerlukan biaya yang tidak sedikit. Namun, dengan jumlah peserta didik yang banyak, biaya pendidikan per siswa dapat ditekan sehingga tetap terjangkau bagi berbagai golongan masyarakat.

Penerapan prinsip ini menunjukkan komitmen MI Istiqomah Sambas dalam menyediakan pendidikan yang inklusif dan

²⁴⁴ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

merata. Dengan demikian, madrasah ini tidak hanya menawarkan biaya pendidikan yang terjangkau tetapi juga memastikan bahwa pendidikan yang diberikan tetap berkualitas dan dapat diakses oleh semua golongan masyarakat, baik yang memiliki kemampuan ekonomi tinggi maupun rendah. Hal ini menjadi daya tarik utama bagi orang tua atau wali yang mencari pendidikan berkualitas dengan biaya yang terjangkau di wilayah Purbalingga dan sekitarnya.

c. Tempat (*place*)

Tempat pelayanan jasa diselenggarakan juga menjadi faktor penentu pembeli. Dalam dunia pendidikan, letak dan jarak sekolah/madrasah dari rumah bisa jadi menjadi pertimbangan calon orangtua/wali peserta didik dalam memilih satuan pendidikan tempat putra/putrinya mengenyam pendidikan, sehingga lokasi sekolah/madrasah penting untuk diperhatikan. Secara geografis letak MI Istiqomah Sambas sangat strategis, terletak di pusat kota kabupaten Purbalingga, berjarak kurang lebih 1,3 km dari Alun-laun Kabupaten Purbalingga. Beralamat di Jl. AW Sumarmo No.52A, Purbalingga, Kelurahan Kembaran Kulon, Kecamatan Purbalingga, Kabupaten Purbalingga sangat mudah dijangkau dari daerah-daerah disekitar Purbalingga secara keseluruhan dari utara, barat, timur dan selatan Purbalingga.

Data peserta didik MI Istiqomah Sambas menunjukkan bahwa peserta didik di MI Istiqomah Sambas Purbalingga berasal dari berbagai wilayah kecamatan Purbalingga, paling utara dari Kecamatan Karangreja, paling barat dari Kecamatan Padamara, paling timur dari Kecamatan Pengadegan dan paling Selatan dari Kecamatan Bukateja. Bahkan dari luar kabupaten masih terdapat peserta didik yang berasal dari Belik (Pemalang), Sumbang (Banyumas), Danakerta dan Mandiraja (Banjarnegara). Data

sebaran peserta didik MI Istiqomah Sambas Tahun Pelajaran 2023/2024 sebagai berikut:

Tabel 14
Sebaran peserta didik di MI Istiqomah Sambas

No	Kabupaten	Jumlah
1	Purbalingga	1504
2	Banyumas	43
3	Banjarnegara	10
4	Pemalang	2
Total		1559

Letak strategis MI Istiqomah Sambas yang berada di pusat kota memudahkan akses bagi siswa dari berbagai wilayah. Lokasi yang mudah dijangkau ini menjadi salah satu daya tarik utama bagi orang tua atau wali dalam memilih MI Istiqomah Sambas sebagai tempat pendidikan anak-anak mereka. Hal ini juga menunjukkan bahwa madrasah ini mampu menarik minat peserta didik dari berbagai daerah, baik di dalam maupun di luar kabupaten, yang menunjukkan tingginya kepercayaan masyarakat terhadap kualitas pendidikan yang diberikan oleh MI Istiqomah Sambas.

d. Promosi (*promotion*).

Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan produk yang ditawarkan dan berusaha menarik pembeli. Dalam dunia pendidikan, promosi dimaksudkan agar sekolah dapat memperkenalkan dan menambah keyakinan masyarakat akan informasi yang ditawarkan. Sebagaimana disampaikan oleh Kepala MI Istiqomah Sambas yaitu Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. bahwa :

“Tujuan promosi ini juga berupaya meningkatkan citra dan pemenuhan target output yang telah ditetapkan. Dalam hal praktis, promosi sekolah merupakan cara menyampaikan informasi kepada masyarakat tentang keberadaan

lembaga pendidikan dengan tujuan menarik calon peserta didik agar mereka mendaftar dan bersekolah di lembaga pendidikan tersebut. Promosi menjadi salah satu bentuk marketing pendidikan yang dimaksudkan untuk memotivasi lembaga pendidikan meningkatkan mutu pendidikan dan menambah *trust*(kepercayaan) masyarakat”²⁴⁵.

Dengan semakin majunya arus informasi, tantangan lain yang dihadapi oleh sekolah atau madrasah adalah perubahan perilaku calon peserta didik dan orang tua dalam mencari informasi tentang lembaga pendidikan. Jika dahulu pencarian informasi bersifat langsung, seperti survei hadir ke sekolah atau madrasah terkait, atau pencarian informasi melalui koran, majalah, poster, atau spanduk, kini pencarian informasi melalui internet dan media sosial menjadi pilihan mayoritas dan utama untuk mencari informasi. Oleh karena itu, sekolah atau madrasah perlu melakukan penyesuaian. Sebagaimana disampaikan oleh Ibu Tri Asih Yulianingrum:

“MI Istiqomah Sambas memiliki tim kerja yang disebut tim humas dan konten kreator. Terdiri dari 7 orang pendidik dan tenaga kependidikan yang memiliki keunggulan dalam bidang IT dan kreativitas tinggi, tim humas dan konten kreator memiliki tugas untuk memberikan informasi tentang keunggulan layanan pembelajaran, pendidikan, dan fasilitas MI Istiqomah Sambas kepada calon pengguna jasa pendidikan agar tertarik untuk menggunakan jasa pendidikan MI Istiqomah Sambas. Memanfaatkan platform Instagram, Facebook, Twitter, YouTube, dan internet, dibuatkan konten-konten promosi madrasah, dari mulai liputan kegiatan, konten edukasi, dan tips-tips yang diharapkan dapat memberikan kemanfaatan bagi yang menyaksikan.”²⁴⁶

Promosi melalui media sosial dan internet memungkinkan MI Istiqomah Sambas untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan memberikan informasi secara real-time. Konten-konten yang

²⁴⁵ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁴⁶ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

dibuat tidak hanya menyoroti kegiatan sekolah tetapi juga memberikan edukasi dan tips-tips yang bermanfaat bagi calon peserta didik dan orang tua. Dengan pendekatan ini, MI Istiqomah Sambas tidak hanya meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap mutu pendidikan yang ditawarkan tetapi juga menciptakan citra positif dan memotivasi peningkatan kualitas pendidikan secara keseluruhan.

e. Proses (*process*)

Proses adalah prosedur nyata, mekanisme dan arus aktivitas penyampaian jasa yang meliputi penyampaian jasa dan sistem operasi. Proses merupakan cara dan tahapan dari aktivitas pada kinerja jasa. Pada Lembaga pendidikan yang produk jasanya adalah layanan pendidikan, maka faktor perencanaan dalam kurikulum perlu diperhatikan dengan baik.

Kurikulum harus dirancang dengan baik dan relevan dengan kebutuhan peserta didik serta tuntutan jenjang berikutnya setelah lulus. Kurikulum yang komprehensif dan terkini akan memberikan keunggulan kompetitif bagi lembaga pendidikan. MI Istiqomah Sambas Purbalingga menggunakan Kurikulum Merdeka dengan memadukan kurikulum dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, Kementerian Agama, dan Yayasan Istiqomah Sambas. Adapun kurikulum MI Istiqomah Sambas terdiri atas hal sebagai berikut:

a) Muatan Kurikulum

Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas meneguhkan komitmennya dalam memberikan pendidikan yang beragam dan holistik kepada setiap peserta didiknya. Dengan berlandaskan pada kurikulum nasional yang telah ditetapkan, madrasah ini juga memperkaya pengalaman belajar peserta didik melalui muatan lokal dan pengembangan diri.

Muatan lokal menjadi bagian penting dari identitas pendidikan MI Istiqomah Sambas. Dengan merujuk pada kebijakan Gubernur Jawa Tengah, kebijakan Kementerian Agama Kabupaten Purbalingga, serta kebijakan dari yayasan dan komite madrasah, muatan lokal yang dikembangkan meliputi Bahasa Jawa, Qiroatul Qur'an (untuk kelas I hingga III), dan Qiroatul Kutub (untuk kelas IV hingga VI). Dengan demikian, peserta didik tidak hanya memperoleh pengetahuan yang bersifat umum, tetapi juga memperdalam pemahaman terhadap budaya dan nilai-nilai lokal.

Selain itu, pengembangan diri menjadi fokus penting dalam upaya membangun potensi peserta didik secara menyeluruh. Kegiatan pengembangan diri di MI Istiqomah Sambas bertujuan untuk memberikan ruang bagi setiap peserta didik untuk mengungkapkan bakat, minat, dan potensi yang dimilikinya. Melalui berbagai kegiatan ekstrakurikuler, seni, dan olahraga, peserta didik didorong untuk mengembangkan kreativitas, kepemimpinan, serta kemampuan sosial dan emosional. Dengan demikian, setiap peserta didik dapat tumbuh dan berkembang secara optimal sesuai dengan karakter dan potensi masing-masing.

b) Pembelajaran

Di Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas, pembelajaran dimulai pada pukul 06.30 WIB dengan salat Dhuha dan sesi tahfizh Al-Qur'an, yang menjadi pondasi spiritual bagi peserta didik. Setelah itu, kegiatan pembelajaran mata pelajaran dimulai dengan jadwal yang terstruktur untuk setiap kelas.

Pada kelas I dan II, pembelajaran dimulai pukul 07.35 WIB dengan fokus pada mata pelajaran yang disesuaikan dengan kurikulum nasional. Setiap sesi pembelajaran

berlangsung selama 35-45 menit dengan jeda istirahat singkat di antara sesi-sesi tersebut. Pada hari Jumat, peserta didik pulang lebih awal setelah sesi pembelajaran pada pukul 10.45 WIB.

Kelas III-IV dan Kelas V-VI memiliki jadwal yang serupa dengan tambahan sesi pembelajaran dan istirahat sesuai dengan tingkat kelas masing-masing. Peserta didik kelas III pada hari Jumat juga pulang lebih awal seperti peserta didik kelas I dan II.

Dalam menyelenggarakan pembelajaran, pendidik di MI Istiqomah Sambas mengutamakan penggunaan metode yang kreatif, inovatif, interaktif, dan menantang. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan minat dan motivasi belajar peserta didik. Selain itu, penggunaan teknologi juga menjadi bagian integral dari proses pembelajaran. Setiap kelas dilengkapi dengan sarana audio visual seperti mesin LCD dan speaker aktif untuk mendukung pembelajaran aktif dengan dukungan teknologi informasi.

Dengan demikian, Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas tidak hanya menekankan pada penguasaan materi akademik, tetapi juga pada pengembangan karakter dan keterampilan peserta didik melalui pendekatan pembelajaran yang beragam dan berbasis teknologi.

f. Bukti fisik (*physical evidence*)

Bukti fisik merupakan lingkungan fisik beserta fasilitasnya. Bukti fisik ini meliputi fasilitas sarana parkir, ruang tunggu, jenis kualitas peralatan kantor, perabotan, kenyamanan ruang tunggu, kebersihan, interior ruangan, ketersediaan formulir, papan informasi dan sebagainya yang mana mempengaruhi perilaku pelanggan dan karyawan penyedia jasa. Sehingga harus didesain sesuai dengan gambaran dan perasaan yang sama dengan konsep

pelayanan yang ditawarkan. Sarana dan prasarana harus menunjang penyelenggaraan pembelajaran yang

- a) Aktif, kreatif, kolaboratif, menyenangkan, dan efektif;
- b) Menjamin keamanan, kesehatan, dan keselamatan;
- c) Ramah terhadap penyandang disabilitas;
- d) Ramah terhadap kelestarian lingkungan. Hal ini pun berlaku dalam dunia pendidikan

MI Istiqomah Sambas memiliki fasilitas yang relatif representatif. Madrasah menyediakan fasilitas yang cukup memadai, dari ruang kelas yang nyaman yang dilengkapi dengan media dan alat peraga, perpustakaan, laboratorium komputer, laboratorium IPA, laboratorium musik, Aula dan ruang pertemuan, mushola dan tempat ibadah, lapangan upacara maupun fasilitas olahraga, UKS, kantin, dapur dan ruang-ruang pelayanan seperti ruang administrasi, ruang keuangan, dan ruang kepala madrasah. Madrasah yakin fasilitas yang baik akan menciptakan lingkungan belajar yang kondusif dan meningkatkan pengalaman peserta didik.

Beberapa area didesain agar ramah penyandang disabilitas seperti disediakan pijakan pada lantai yang berbeda ketinggian, ramah kelestarian lingkungan dengan disediakan beberapa taman, serta kepastian keamanan dengan adanya kamera pemantau CCTV, sampai saat ini terdapat 30 kamera pemantau sebagai upaya pengamanan warga madrasah

Selain lingkungan yang bersifat fisik ini, ternyata yang tidak kalah penting adalah lingkungan non fisik, misalnya berkaitan dengan kenyamanan. Pada suatu ketika tamu studi banding yang hadir di MI Istiqomah Sambas menyampaikan “adem..”, “adem” yang dimaksud ternyata bukan berkaitan dengan sejuk karena rindang atau dinginnya udara namun lebih pada “adem” secara batiniah, karena pagi hadir disambut dengan peserta didik yang

menunggu jam halaqoh tahfizh Al-Qur'an dengan tenang, tidak ada anak yang berlarian secara liar atau tidak terkondisi. Inilah pentingnya pembiasaan-pembiasaan peserta didik.

g. Orang (*people*)

Dalam konteks pemasaran, orang atau tenaga pengajar merupakan elemen penting yang memberikan dampak besar terhadap citra dan kualitas suatu lembaga pendidikan seperti MIN 3 Purbalingga. Dalam daftar guru MIN 3 Purbalingga, terdapat sejumlah individu yang memiliki kualifikasi pendidikan yang tinggi dan berstatus sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS). Mereka telah memiliki sertifikasi yang menegaskan kompetensi mereka dalam memberikan layanan pendidikan.

PNS tersebut tidak hanya memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai dengan tugas mereka, tetapi juga telah memiliki pengalaman yang cukup dalam bidang pendidikan. Keberadaan mereka sebagai tenaga pengajar memberikan kepercayaan bagi orang tua dan calon siswa terhadap kualitas pendidikan yang diberikan oleh MIN 3 Purbalingga.

Selain itu, MIN 3 Purbalingga juga melibatkan tenaga pengajar dengan status P3K dan tenaga pendidik lainnya yang memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai dengan tugas yang diemban. Meskipun belum semuanya memiliki sertifikasi, namun kehadiran mereka sebagai bagian dari tim pengajar juga memberikan kontribusi yang signifikan dalam memberikan layanan pendidikan yang berkualitas.

Dengan demikian, orang-orang di MIN 3 Purbalingga, terutama para guru yang telah memenuhi kualifikasi dan memiliki pengalaman dalam bidang pendidikan, menjadi salah satu faktor utama dalam membentuk citra dan reputasi lembaga. Keberadaan mereka memberikan keyakinan kepada masyarakat bahwa MIN 3

Purbalingga mampu memberikan layanan pendidikan yang bermutu dan berkualitas.

3. Tahapan penerapan *product concept* di Madrasah Ibtidaiyah

Penerapan *product concept* di Madrasah Ibtidaiyah memiliki tahapan-tahapan yang hendaknya dilakukan secara sistematis dan terprogram.

a. Identifikasi kebutuhan

Tahap pertama dalam pengembangan *total product concept* layanan pendidikan di MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma'arif Penaruban adalah melakukan proses identifikasi kebutuhan dan harapan dari para pemangku kepentingan. Pemangku kepentingan ini mencakup siswa, orang tua, guru, dan masyarakat. Mekanisme identifikasi dilakukan melalui berbagai cara seperti survei, wawancara, pertemuan rutin orang tua murid, atau diskusi kelompok. Kegiatan identifikasi ini dilakukan secara periodik setiap awal tahun pelajaran untuk memastikan bahwa layanan pendidikan yang diberikan sesuai dengan harapan dan kebutuhan.

1) Identifikasi Kebutuhan di MIN 3 Purbalingga

MIN 3 Purbalingga menerapkan mekanisme identifikasi kebutuhan secara sistematis. Menurut Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd., Wakil Kepala Bidang Kurikulum:

“Setiap awal tahun pelajaran, kami mengadakan survei dan wawancara dengan orang tua dan siswa untuk mengidentifikasi kebutuhan pendidikan mereka. Hasil dari identifikasi ini kemudian digunakan sebagai acuan dalam perencanaan program dan kegiatan pembelajaran.”²⁴⁷

Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., Kepala Madrasah MIN 3 Purbalingga, menambahkan:

“Kami sangat memperhatikan umpan balik dari pemangku kepentingan. Ini membantu kami untuk terus meningkatkan

²⁴⁷ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

kualitas layanan pendidikan yang kami berikan, agar sesuai dengan harapan masyarakat.”²⁴⁸

Sejalan dengan itu, Bapak Drs. Edi Soegiharto, seorang guru di MIN 3 Purbalingga, menyatakan:

“Melalui pertemuan rutin dengan orang tua murid, kami mendapatkan banyak masukan berharga mengenai metode pengajaran dan program yang diinginkan oleh orang tua untuk anak-anak mereka.”²⁴⁹

Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I., guru lainnya di MIN 3 Purbalingga, menambahkan:

“Identifikasi kebutuhan ini bukan hanya tentang akademik, tetapi juga tentang pengembangan karakter dan keterampilan sosial siswa.”²⁵⁰

2) Identifikasi Kebutuhan di MI Istiqomah Sambas Purbalingga

MI Istiqomah Sambas Purbalingga juga mengedepankan proses identifikasi kebutuhan yang serupa. Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd., Wakil Kepala Bidang Kurikulum, menjelaskan:

“Kami rutin mengadakan diskusi kelompok dengan orang tua dan siswa untuk mendengar langsung apa yang mereka harapkan dari layanan pendidikan kami. Hasil diskusi ini menjadi dasar bagi kami dalam menyusun program pembelajaran.”²⁵¹

Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd., Kepala Madrasah MI Istiqomah Sambas, menekankan pentingnya pendekatan partisipatif:

“Kami percaya bahwa pendidikan yang berkualitas adalah hasil dari kerjasama antara sekolah, orang tua, dan masyarakat. Oleh karena itu, kami selalu berusaha untuk melibatkan semua pemangku kepentingan dalam proses perencanaan pendidikan”²⁵².

²⁴⁸ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Drs. Edi Soegiharto Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 09.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁵⁰ Wawancara dengan Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 08.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁵¹ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁵² Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

Guru MI Istiqomah Sambas, Bapak Kasyoto, S.E., M.Pd., menyampaikan:

“Masukan dari orang tua sangat berharga bagi kami. Ini membantu kami memahami lebih baik kebutuhan siswa dan bagaimana kami bisa membantu mereka mencapai potensi maksimal.”²⁵³

Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd., juga menambahkan:

“Kami tidak hanya fokus pada prestasi akademik, tetapi juga pada pembentukan karakter dan nilai-nilai keagamaan yang kuat.”²⁵⁴

3) Identifikasi Kebutuhan di MI Muhammadiyah Kalikabong

Di MI Muhammadiyah Kalikabong, identifikasi kebutuhan dilakukan dengan pendekatan yang serupa. Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd., Wakil Kepala Bidang Kurikulum, mengatakan:

“Kami mengadakan survei dan pertemuan rutin dengan orang tua untuk memahami kebutuhan dan harapan mereka. Kami kemudian mengintegrasikan hasil ini ke dalam program pembelajaran kami.”²⁵⁵

Bapak Mochammad Irfan, S.Ag., Kepala Madrasah MI Muhammadiyah Kalikabong, menyatakan:

“Tujuan kami adalah memberikan pendidikan yang holistik, yang tidak hanya mencakup aspek akademik tetapi juga aspek spiritual dan sosial. Oleh karena itu, kami sangat memperhatikan masukan dari semua pemangku kepentingan.”²⁵⁶

Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I., seorang guru di MI Muhammadiyah Kalikabong, menambahkan:

“Diskusi dengan orang tua memberikan wawasan yang mendalam mengenai kebutuhan siswa dan bagaimana kami bisa lebih baik dalam mendukung perkembangan mereka.”²⁵⁷

²⁵³ Wawancara dengan Bapak Kasyoto, S.E.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.30 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁵⁵ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁵⁶ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁵⁷ Wawancara dengan Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Ibu Mujiati, S.Pd.I., guru lainnya, menyatakan:

“Keterlibatan orang tua dalam proses pendidikan anak sangat penting. Dengan memahami kebutuhan mereka, kami bisa memberikan layanan pendidikan yang lebih efektif.”²⁵⁸

Orang tua dari masing-masing madrasah juga memberikan perspektif yang penting. Ibu Sunani, wali murid di MIN 3 Purbalingga, mengatakan:

“Saya merasa didengar oleh pihak sekolah. Mereka selalu mencari tahu apa yang kami harapkan dari pendidikan anak-anak kami.”²⁵⁹

Ibu Siti Khasiroh, wali murid di MI Istiqomah Sambas, menyatakan:

“Madrasah selalu terbuka untuk masukan. Ini membuat kami merasa menjadi bagian dari komunitas pendidikan yang peduli.”²⁶⁰

Ibu Krisna, wali murid di MI Muhammadiyah Kalikabong, menambahkan:

“Saya melihat adanya usaha serius dari sekolah untuk memenuhi kebutuhan pendidikan anak-anak kami. Ini memberikan rasa aman dan percaya bagi kami sebagai orang tua.”²⁶¹

Dengan demikian, proses identifikasi kebutuhan dan harapan pemangku kepentingan di MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas Purbalingga, dan MI Ma’arif NU Penaruban menjadi langkah awal yang krusial dalam pengembangan layanan pendidikan yang efektif dan responsif terhadap kebutuhan komunitas. Implementasi hasil identifikasi ini menjadi dasar bagi peningkatan kualitas pendidikan yang berkelanjutan.

b. Perencanaan

²⁵⁸ Wawancara dengan Ibu Mujiati, S.Pd.I. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁵⁹ Wawancara dengan Ibu Sunani Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 13.00 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁶⁰ Wawancara dengan Ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 14.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁶¹ Wawancara dengan Ibu Krisna Dwi Oktavia Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 13.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Setelah kebutuhan dan harapan para pengguna manfaat layanan pendidikan teridentifikasi, langkah selanjutnya adalah menyusun rencana strategi untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Perencanaan ini mencakup penentuan tujuan, pengembangan kurikulum, pemilihan metode pengajaran, pengadaan sumber daya yang diperlukan, dan lain-lain. Setiap satuan pendidikan memiliki mekanisme penyusunan strategi pencapaian tujuan tersebut melalui rapat kerja seluruh pendidik dan tenaga kependidikan pada setiap awal tahun pelajaran.

1) MI Istiqomah Sambas

Rapat kerja di MI Istiqomah Sambas dilakukan secara komprehensif untuk merumuskan berbagai tujuan, meninjau kurikulum, merencanakan pemenuhan sumber daya, dan menyusun strategi yang akan ditempuh selama tahun pelajaran berjalan. Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd., selaku Wakil Kepala Bidang Kurikulum, menyatakan bahwa:

"Setiap awal tahun pelajaran, kami melakukan evaluasi menyeluruh terhadap kurikulum dan program pembelajaran. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa kami selalu update dengan perkembangan pendidikan dan dapat memenuhi kebutuhan siswa secara optimal."²⁶²

Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd., Kepala Madrasah MI Istiqomah Sambas, menambahkan:

"Kami berkomitmen untuk menyelenggarakan pendidikan yang bermutu dan terjangkau bagi semua lapisan masyarakat. Oleh karena itu, rapat kerja ini juga menjadi momen penting untuk menyelaraskan visi dan misi madrasah dengan program-program yang akan dijalankan."²⁶³

2) MIN 3 Purbalingga

Di MIN 3 Purbalingga, proses perencanaan juga dilakukan dengan cermat. Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., Kepala Madrasah, menjelaskan:

²⁶² Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁶³ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

"Kami memastikan bahwa setiap program yang direncanakan dapat diimplementasikan dengan baik dan sesuai dengan kebutuhan siswa. Rapat kerja yang kami lakukan di awal tahun pelajaran sangat penting untuk menyusun strategi dan merencanakan pemenuhan sumber daya yang diperlukan."²⁶⁴
Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd., Wakil Kepala Bidang Kurikulum

MIN 3 Purbalingga, menambahkan:

"Kami menekankan pentingnya kolaborasi antara guru, tenaga kependidikan, dan orang tua dalam menyusun program pendidikan. Ini untuk memastikan bahwa setiap siswa mendapatkan dukungan maksimal dalam proses pembelajaran mereka."²⁶⁵

Guru-guru di MIN 3 Purbalingga, seperti Bapak Drs. Edi Soegiharto dan Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I., juga memberikan kontribusi berharga dalam perencanaan ini dengan memberikan masukan berdasarkan pengalaman mengajar mereka.

3) MI Muhammadiyah Kalikabong

Di MI Muhammadiyah Kalikabong, Bapak Mochammad Irfan, S.Ag., Kepala Madrasah, menyatakan bahwa:

"Rapat kerja awal tahun pelajaran adalah waktu yang sangat penting bagi kami untuk merencanakan semua kegiatan dan program yang akan dilaksanakan. Kami berfokus pada penguatan mata pelajaran inti dan pengembangan karakter siswa."²⁶⁶

Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd., Wakil Kepala Bidang

Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong, menjelaskan:

"Kami merumuskan tujuan pendidikan berdasarkan evaluasi hasil belajar siswa dan feedback dari orang tua. Program yang kami susun harus mampu meningkatkan kualitas pendidikan dan membekali siswa dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk jenjang pendidikan selanjutnya."²⁶⁷

²⁶⁴ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁶⁵ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁶⁶ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁶⁷ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Guru-guru seperti Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I., dan Ibu Mujiati, S.Pd.I., serta masukan dari wali murid seperti Ibu Krisna Dwi Oktavia dan Ibu Kuny, sangat berperan dalam perencanaan dan penyusunan program di MI Muhammadiyah Kalikabong.

4) Pengelolaan Pembiayaan dan Strategi Penentuan Biaya Pendidikan

Pengelolaan pembiayaan pendidikan menjadi faktor pendukung utama dalam menjalankan layanan pendidikan. Strategi penentuan biaya pendidikan harus dilakukan secara hati-hati untuk memastikan efektivitas dan efisiensi penggunaan dana, serta transparansi dan akuntabilitas dalam penyajian laporan keuangan. Ibu Tri Asih Yulianingrum, Kepala Madrasah MI Istiqomah Sambas, menyatakan:

"MI Istiqomah Sambas menerapkan prinsip 3M: mutu, murah, dan massal. Kami berkomitmen menyelenggarakan program yang bermutu dengan biaya yang terjangkau melalui partisipasi banyak peserta didik."²⁶⁸

Hal ini juga ditegaskan oleh Bapak Akbar Yuli Setianto, Kepala MIN 3 Purbalingga, yang menyatakan pentingnya pengelolaan dana secara efektif dan transparan untuk mempertahankan kepercayaan orang tua dan masyarakat.

5) Faktor Lokasi dan Jangkauan Geografis

Lokasi sekolah atau madrasah sangat berpengaruh dalam keputusan orang tua memilih satuan pendidikan. MI Istiqomah Sambas, misalnya, terletak di pusat kota Purbalingga, yang menjadikannya mudah diakses dari berbagai wilayah sekitar. Ibu Eny Isnawati menekankan pentingnya lokasi strategis ini:

"Lokasi kami yang strategis memudahkan akses bagi siswa dari berbagai wilayah. Ini adalah salah satu keunggulan yang

²⁶⁸ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

kami miliki dan terus kami manfaatkan untuk menarik calon peserta didik."²⁶⁹

6) Promosi dan Citra Lembaga Pendidikan

Promosi yang efektif dapat meningkatkan citra lembaga pendidikan dan menarik calon peserta didik. MI Istiqomah Sambas, melalui tim humas dan konten kreatornya, memanfaatkan media sosial untuk menyampaikan informasi dan menarik minat masyarakat. Ibu Tri Asih Yulianingrum menyatakan:

"Kami menggunakan berbagai platform media sosial untuk memberikan informasi tentang keunggulan layanan pendidikan kami. Ini tidak hanya membantu menarik calon peserta didik, tetapi juga membangun kepercayaan masyarakat terhadap mutu pendidikan yang kami tawarkan."²⁷⁰

Dengan pendekatan yang terstruktur dan kolaboratif, madrasah-madrasah di Purbalingga berupaya memenuhi harapan dan kebutuhan para pengguna layanan pendidikan, memastikan setiap siswa mendapatkan pendidikan yang berkualitas dan berimbang.

c. Pengembangan produk

Tahap pengembangan produk di Madrasah Ibtidaiyah melibatkan berbagai aspek yang bertujuan untuk meningkatkan kepuasan para pengguna layanan pendidikan. Pengembangan ini mencakup peninjauan dan tindak lanjut atas kurikulum yang diterapkan, peningkatan kompetensi pendidik dan tenaga kependidikan, pengembangan potensi prestasi setiap peserta didik, serta jenis-jenis kegiatan yang dapat menumbuhkan bakat dan minat peserta didik. Selain itu, pemenuhan sarana prasarana yang dibutuhkan, penentuan target sasaran mutu setiap area layanan, pelibatan peran orang tua murid maupun masyarakat, serta pemanfaatan setiap peluang dan

²⁶⁹ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁷⁰ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

tantangan yang teridentifikasi oleh madrasah juga termasuk dalam tahap ini.

1) Pengembangan Kurikulum

Pengembangan kurikulum harus sesuai dengan kebutuhan dan harapan pengguna layanan pendidikan yang telah diidentifikasi. Kurikulum harus mencakup berbagai aspek seperti pengetahuan, keterampilan, sikap, dan nilai-nilai yang diinginkan. Selain itu, kurikulum harus disesuaikan dengan penyiapan sumber daya serta daya jangkauan layanan terbaik yang dapat memenuhi kepuasan para pengguna layanan pendidikan. Wakil Kepala Bidang Kurikulum MIN 3 Purbalingga, Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd., menyatakan:

"Kurikulum yang diterapkan di MIN 3 Purbalingga terus diperbaharui sesuai dengan kebutuhan peserta didik dan tuntutan zaman. Kami melakukan evaluasi rutin dan melibatkan para guru serta ahli pendidikan dalam proses pengembangan kurikulum."²⁷¹

2) Peningkatan Kompetensi Pendidik dan Tenaga Kependidikan

Peningkatan kompetensi pendidik dan tenaga kependidikan dilakukan melalui pelatihan berkala, workshop, dan seminar pendidikan. Tujuan dari peningkatan kompetensi ini adalah agar para pendidik mampu menerapkan metode pembelajaran yang inovatif dan efektif. Kepala Madrasah MI Istiqomah Sambas, Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd., menambahkan:

"Kami memberikan pelatihan secara berkala kepada guru-guru di MI Istiqomah Sambas untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam menerapkan metode pembelajaran yang inovatif dan menyenangkan."²⁷²

3) Pengembangan Potensi dan Prestasi Peserta Didik

²⁷¹ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁷² Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

Pengembangan potensi dan prestasi peserta didik dilakukan melalui berbagai program unggulan seperti Program Tahfizhul Qur'an, Program Pembelajaran Qiraatul Qur'an Metode UMMI, dan Program Quantum Nahwu-Shorof Metode *Tamyiz*. Selain itu, kegiatan ekstrakurikuler yang beragam juga diadakan untuk mengembangkan bakat dan minat siswa. Wakil Kepala Bidang Kurikulum MI Istiqomah Sambas, Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd., menyatakan:

"Kami berusaha mengembangkan seluruh potensi siswa melalui program-program unggulan dan ekstrakurikuler yang beragam. Tujuannya agar setiap siswa dapat berkembang sesuai dengan bakat dan minat mereka."²⁷³

4) Pemenuhan Sarana dan Prasarana

Pemenuhan sarana dan prasarana yang memadai menjadi salah satu faktor penting dalam menunjang proses pembelajaran. MI Muhammadiyah Kalikabong, contohnya, selalu berusaha memperbaiki fasilitas sekolah agar dapat memberikan kenyamanan dan kemudahan dalam belajar bagi para siswa. Kepala Madrasah MI Muhammadiyah Kalikabong, Bapak Mochammad Irfan, S.Ag., menjelaskan:

"Kami terus berupaya memperbaiki dan melengkapi fasilitas sekolah untuk mendukung proses pembelajaran. Fasilitas yang memadai sangat penting untuk menciptakan lingkungan belajar yang kondusif."²⁷⁴

5) Pelibatan Orang Tua dan Masyarakat

Pelibatan peran orang tua murid maupun masyarakat dalam pengembangan madrasah sangat penting untuk menciptakan lingkungan belajar yang mendukung. Orang tua dilibatkan dalam berbagai kegiatan sekolah dan juga dalam proses pengambilan

²⁷³ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁷⁴ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

keputusan terkait program-program pendidikan. Salah satu wali murid di MIN 3 Purbalingga, Ibu Sunani, menyampaikan:

"Kami merasa dilibatkan dalam berbagai kegiatan sekolah, dan ini membuat kami lebih percaya dan mendukung program-program yang dijalankan oleh sekolah."²⁷⁵

6) Pemanfaatan Peluang dan Tantangan

Setiap peluang dan tantangan yang teridentifikasi oleh madrasah perlu dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan kualitas layanan pendidikan. Dengan pendekatan holistik, pengembangan produk pendidikan tidak hanya berfokus pada aspek fisik tetapi juga aspek non-fisik seperti layanan akademik, layanan non-akademik, dan citra lembaga pendidikan. Guru di MI Istiqomah Sambas, Bapak Kasyoto, S.E., M.Pd., menyatakan:

"Pendekatan holistik dalam pengembangan pendidikan sangat penting. Kami tidak hanya fokus pada aspek akademik tetapi juga pada pengembangan karakter dan keterampilan sosial siswa."²⁷⁶

Pengembangan produk di Madrasah Ibtidaiyah melibatkan berbagai aspek yang saling terkait dan berfokus pada peningkatan kepuasan para pengguna layanan pendidikan. Dengan pengembangan kurikulum yang sesuai, peningkatan kompetensi pendidik, pengembangan potensi siswa, pemenuhan sarana dan prasarana, pelibatan orang tua dan masyarakat, serta pemanfaatan peluang dan tantangan, madrasah di Purbalingga berusaha menciptakan lingkungan pendidikan yang holistik dan berkualitas. Dukungan dari seluruh pihak, baik internal maupun eksternal, sangat penting dalam mewujudkan tujuan pendidikan yang diharapkan.

d. Implementasi

Penetapan dan pengembangan produk layanan pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah memerlukan implementasi yang matang dan

²⁷⁵ Wawancara dengan Ibu Sunani Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 13.00 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁷⁶ Wawancara dengan Bapak Kasyoto, S.E.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

berkelanjutan. Implementasi ini adalah kunci sukses dari *total product concept* yang telah direncanakan oleh masing-masing madrasah. Keberhasilan implementasi ini sangat bergantung pada pemberdayaan seluruh pemangku kepentingan yang terlibat, termasuk kepala madrasah, wakil kepala bidang kurikulum, guru, serta orang tua siswa. Berikut ini adalah gambaran lebih luas mengenai implementasi pengembangan produk layanan di beberapa Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga, disertai dengan kutipan wawancara dari berbagai pemangku kepentingan.

1) MIN 3 Purbalingga

Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. menekankan pentingnya kerjasama antara pihak sekolah dan orang tua dalam mencapai sasaran mutu yang telah ditetapkan. Menurut beliau :

"Pemberdayaan orang tua dalam proses pendidikan sangat penting. Kami rutin mengadakan pertemuan dan diskusi untuk memastikan bahwa setiap kebutuhan siswa terpenuhi dengan baik."²⁷⁷

Wakil Kepala Bidang Kurikulum ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd.

Ibu Anita menjelaskan bahwa :

"Implementasi kurikulum yang inovatif dan berorientasi pada pengembangan karakter siswa adalah fokus utama kami. Kami terus berinovasi dengan metode pembelajaran yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan zaman."²⁷⁸

Bapak Drs. Edi Soegiharto selaku guru di MIN 3 Purbalingga

menyatakan bahawasanya :

"Sebagai guru, kami selalu berusaha memberikan yang terbaik dengan menggunakan metode pembelajaran yang interaktif dan partisipatif. Kami juga fokus pada pengembangan karakter siswa melalui kegiatan ekstrakurikuler yang bervariasi."²⁷⁹

²⁷⁷ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁷⁸ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁷⁹ Wawancara dengan Bapak Drs. Edi Soegiharto Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 09.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Ibu Dini selaku orang tua dari peserta didik di MIN 3 Purbalingga berpendapat :

"Kami sangat senang dengan pendekatan yang dilakukan oleh MIN 3 Purbalingga. Anak-anak kami tidak hanya mendapatkan pendidikan akademik yang baik, tetapi juga dibimbing untuk menjadi pribadi yang berakhlak mulia."

2) MI Istiqomah Sambas

Kepala madrasah ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd.

Ibu Tri Asih menekankan pentingnya pendidikan yang inklusif dan berkualitas. Menurut beliau :

"Kami berusaha untuk menyelenggarakan pendidikan yang tidak hanya bermutu, tetapi juga terjangkau bagi semua kalangan. Dengan konsep 3M (mutu, murah, massal), kami berharap bisa memberikan layanan pendidikan terbaik."²⁸⁰

Wakil Kepala Bidang Kurikulum ibu Eny Isnawati, S.E.,

S.Pd. menyampaikan :

"Kami memastikan bahwa setiap program yang kami jalankan mendukung pengembangan potensi siswa secara holistik. Mulai dari program tahfiz hingga kegiatan ekstrakurikuler, semuanya dirancang untuk membentuk karakter siswa."²⁸¹

Bapak Kasyoto, S.E., M.Pd. selaku guru di MI Istiqomah

Sambas mengatakan :

"Kami selalu berupaya untuk menerapkan metode pembelajaran yang variatif dan menyenangkan agar siswa tidak merasa bosan."²⁸²

Ibu Nurlaila menambahkan :

"Pendidikan agama dan pembiasaan adab juga menjadi fokus utama kami dalam mendidik siswa."²⁸³

Ibu Siti Khasiroh selaku orang tua peserta didik di MI Istiqomah Sambas berpendapat bahwa :

²⁸⁰ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁸¹ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁸² Wawancara dengan Bapak Kasyoto, S.E.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁸³ Wawancara dengan Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.30 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

"Kami sangat mengapresiasi program-program yang ada di MI Istiqomah Sambas. Anak-anak kami tidak hanya mendapatkan pendidikan akademik yang baik, tetapi juga dibimbing untuk menjadi individu yang berakhlak."²⁸⁴

3) MI Muhammadiyah Kalikabong

Kepala Madrasah MI Muhammadiyah Kalikabong yaitu bapak Mochammad Irfan, S.Ag. menjelaskan bahwa :

"Kami berusaha memberikan landasan yang kuat bagi siswa untuk menghadapi jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Program penguatan mata pelajaran inti sangat membantu siswa dalam memahami materi pelajaran."²⁸⁵

Wakil Kepala Bidang Kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong yaitu ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. menyatakan:

"Program persiapan lanjutan kami dirancang untuk memberikan siswa landasan yang kuat dalam menghadapi transisi ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Kami fokus pada penguatan mata pelajaran inti dan simulasi ujian."²⁸⁶

Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I. selaku guru di MI Muhammadiyah Kalikabong mengatakan :

"Kami selalu berusaha memberikan pembelajaran yang terbaik bagi siswa, dengan metode yang inovatif dan menyenangkan. Kami juga berfokus pada pengembangan karakter siswa melalui berbagai kegiatan ekstrakurikuler."²⁸⁷

Ibu Krisna Dwi Oktavia selaku orang tua peserta didik di MI Muhammadiyah Kalikabong yaitu berpendapat bahwa :

"Kami merasa anak-anak kami mendapatkan pendidikan yang sangat baik di MI Muhammadiyah Kalikabong. Mereka tidak hanya pintar secara akademik, tetapi juga memiliki akhlak yang baik."²⁸⁸

²⁸⁴ Wawancara dengan Ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 14.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁸⁵ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁸⁶ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁸⁷ Wawancara dengan Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

²⁸⁸ Wawancara dengan Ibu Krisna Dwi Oktavia Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 13.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Implementasi pengembangan produk layanan pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga sangat bergantung pada kerjasama dan pemberdayaan seluruh pemangku kepentingan. Dengan dukungan dari kepala madrasah, wakil kepala bidang kurikulum, guru, dan orang tua, madrasah-madrasah ini mampu mencapai sasaran mutu yang telah ditetapkan. Pengembangan kurikulum yang inovatif, metode pembelajaran yang menyenangkan, serta program pengembangan karakter siswa menjadi fokus utama dalam implementasi ini. Melalui pendekatan ini, diharapkan siswa tidak hanya cerdas secara akademik tetapi juga memiliki karakter yang baik dan siap menghadapi berbagai tantangan di masa depan.

e. Evaluasi

Evaluasi merupakan bagian penting dalam pengelolaan lembaga pendidikan. Melalui evaluasi, lembaga pendidikan dapat mengetahui sejauh mana produk pendidikan yang telah diterapkan sudah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen pendidikan, dalam hal ini siswa dan orang tua. Evaluasi yang dilakukan secara berkala dan sistematis memungkinkan lembaga untuk terus memperbaiki dan meningkatkan kualitas layanan pendidikan. Berikut ini adalah penjabaran mengenai proses evaluasi di beberapa Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga, disertai kutipan wawancara dari berbagai pemangku kepentingan.

1) MIN 3 Purbalingga

Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A selaku kepala madrasah MIN 3 Purbalingga menyatakan bahwa :

"Kami melakukan evaluasi setiap semester untuk melihat capaian siswa dan mengevaluasi efektivitas program yang telah dijalankan. Evaluasi ini melibatkan guru, siswa, dan orang tua untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif."²⁸⁹

²⁸⁹ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Wakil kepala bidang kurikulum ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd. menjelaskan :

"Evaluasi dilakukan melalui survei dan wawancara dengan siswa dan orang tua. Kami juga mengadakan focus group discussion untuk mendalami masukan yang kami terima. Hasil evaluasi digunakan untuk menyempurnakan program pembelajaran."²⁹⁰

Bapak Drs. Edi Soegiharto selaku guru di MIN 3 Purbalingga mengatakan :

"Kami selalu terbuka terhadap umpan balik dari siswa dan orang tua. Setiap akhir semester, kami mengadakan pertemuan untuk membahas apa yang sudah berjalan baik dan apa yang perlu diperbaiki."²⁹¹

Arum Sapta Puspita, S.Pd.I selaku guru di MIN 3 Purbalingga menambahkan :

"Masukan dari orang tua sangat berharga bagi kami. Mereka sering memberikan perspektif yang berbeda yang membantu kami meningkatkan kualitas pembelajaran."²⁹²

Ibu Sunani selaku orang tua peserta didik di MIN 3 Purbalingga berpendapat :

"Kami merasa didengarkan oleh pihak sekolah. Setiap ada masalah atau masukan, mereka selalu responsif dan berusaha mencari solusi terbaik. Ini membuat kami merasa nyaman dan percaya pada kualitas pendidikan di MIN 3 Purbalingga."²⁹³

2) MI Istiqomah Sambas

Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd menekankan pentingnya evaluasi yang berkelanjutan.

"Kami menggunakan berbagai metode evaluasi, mulai dari survei, wawancara, hingga focus group discussion. Evaluasi

²⁹⁰ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁹¹ Wawancara dengan Bapak Drs. Edi Soegiharto Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 09.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁹² Wawancara dengan Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 08.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

²⁹³ Wawancara dengan Ibu Sunani pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 13.00 WIB di MIN 3 Purbalingga.

ini membantu kami memastikan bahwa program yang kami jalankan benar-benar bermanfaat bagi siswa."²⁹⁴

Wakil kepala bidang kurikulum Eny Isnawati, S.E., S.Pd

menyampaikan :

"Kami rutin mengadakan evaluasi program setiap akhir semester. Kami juga melibatkan orang tua dalam proses evaluasi ini untuk mendapatkan gambaran yang lebih luas tentang dampak program kami."²⁹⁵

Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. selaku guru di MI

Istiqomah Sambas menyampaikan :

"Evaluasi yang kami lakukan tidak hanya fokus pada hasil akademik, tetapi juga pada perkembangan karakter siswa. Kami berusaha mendapatkan umpan balik yang menyeluruh dari semua pihak terkait. Kami juga sering mengadakan diskusi dengan siswa untuk mengetahui pengalaman mereka dan bagaimana kami bisa membantu mereka belajar lebih baik."²⁹⁶

Ibu Siti Khasiroh selaku orang tua peserta didik di MI

Istiqomah Sambas berpendapat :

"Evaluasi yang dilakukan MI Istiqomah Sambas sangat transparan. Kami selalu diajak berdiskusi dan diberikan kesempatan untuk menyampaikan pendapat kami. Ini membuat kami merasa dihargai dan turut berkontribusi dalam perkembangan sekolah."²⁹⁷

3) MI Muhammadiyah Kalikabong

Bapak Mochammad Irfan, S.Ag selaku Kepala di MI

Muhammadiyah Kalikabong menjelaskan :

"Evaluasi adalah bagian penting dari proses pendidikan kami. Kami melakukan evaluasi secara berkala untuk memastikan program persiapan lanjutan yang kami terapkan berjalan efektif dan sesuai dengan kebutuhan siswa."²⁹⁸

²⁹⁴ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁹⁵ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁹⁶ Wawancara dengan Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.30 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁹⁷ Wawancara dengan Ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 14.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

²⁹⁸ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong menyatakan :

"Setiap akhir semester, kami mengumpulkan data dari siswa dan orang tua melalui survei dan wawancara. Hasil evaluasi ini kemudian kami bahas dalam rapat internal untuk mencari cara meningkatkan program yang ada."²⁹⁹

Ibu Mujjati, S.Pd.I. selaku guru di MI Muhammadiyah Kalikabong menjelaskan :

"Kami selalu mencoba untuk mendengarkan masukan dari siswa dan orang tua. Evaluasi yang kami lakukan membantu kami memahami apa yang sudah berjalan baik dan apa yang perlu diperbaiki. Evaluasi ini juga membantu kami dalam merancang program yang lebih baik untuk semester berikutnya."³⁰⁰

Ibu Krisna Dwi Oktavia selaku orang tua dari peserta didik di MI Muhammadiyah Kalikabong menjelaskan :

"Kami merasa bahwa evaluasi yang dilakukan oleh MI Muhammadiyah Kalikabong sangat membantu dalam meningkatkan kualitas pendidikan. Kami selalu diberikan kesempatan untuk memberikan umpan balik, dan kami melihat bahwa masukan kami diperhatikan dan ditindaklanjuti."³⁰¹

Evaluasi merupakan komponen krusial dalam proses pengembangan produk layanan pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Melalui evaluasi yang dilakukan secara berkala dan melibatkan berbagai pemangku kepentingan, lembaga pendidikan dapat memastikan bahwa program-program yang diterapkan sesuai dengan kebutuhan dan harapan siswa serta orang tua. Evaluasi ini juga memungkinkan lembaga untuk terus meningkatkan kualitas layanan pendidikan, menjadikannya lebih efektif, efisien, dan bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat.

f. Perbaikan dan penyesuaian

²⁹⁹ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

³⁰⁰ Wawancara dengan Ibu Mujjati, S.Pd.I. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

³⁰¹ Wawancara dengan Ibu Krisna Dwi Oktavia Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 13.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Implementasi perbaikan dan penyesuaian layanan pendidikan merupakan langkah esensial yang harus dilakukan oleh lembaga pendidikan untuk memastikan bahwa kualitas pendidikan yang diberikan tetap relevan dan efektif. Di Purbalingga, beberapa Madrasah Ibtidaiyah telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam menjalankan proses ini melalui analisis hasil evaluasi dan implementasi langkah-langkah perbaikan yang tepat.

Di MIN 3 Purbalingga, Kepala Madrasah Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. menekankan pentingnya analisis mendalam terhadap hasil evaluasi untuk mengklasifikasikan masalah yang ada dan menentukan prioritas langkah-langkah perbaikan. Beliau menyampaikan bahwa :

"Kami melakukan analisis mendalam terhadap hasil evaluasi dan mengklasifikasikan permasalahan yang ada. Kami menentukan skala prioritas untuk langkah-langkah perbaikan dan penyesuaian agar kebijakan dan layanan yang diberikan lebih efektif,"³⁰²

Ibu Anita S.Pd.I,M.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum, menjelaskan bahwa:

"Jenis layanan yang dinilai efektif, seperti program pembiasaan adabiyah yaumiyah dan penguatan mata pelajaran inti, akan terus dipertahankan dan ditingkatkan, sementara layanan yang kurang efektif akan dicarikan solusi alternatif melalui diskusi dengan guru dan orang tua."³⁰³

Bapak Drs. Edi Soegiharto, salah satu guru di MIN 3 Purbalingga, menambahkan bahwa pertemuan rutin diadakan untuk membahas hasil evaluasi dan mencari cara untuk memperbaiki layanan yang kurang efektif. Beliau mengatakan bahwa :

"Kami mengadakan pertemuan rutin untuk membahas hasil evaluasi dan mencari cara untuk memperbaiki layanan yang kurang efektif."³⁰⁴

³⁰² Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

³⁰³ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

³⁰⁴ Wawancara dengan Bapak Drs. Edi Soegiharto Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 09.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Di MI Istiqomah Sambas, Kepala Madrasah Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd. menyatakan bahwa mereka mengadakan rapat evaluasi secara berkala untuk membahas hasil analisis dan menentukan langkah-langkah perbaikan yang diperlukan. Beliau menyampaikan :

"Kami menggunakan hasil evaluasi untuk melakukan perbaikan dan penyesuaian. Kami mengadakan rapat evaluasi secara berkala untuk membahas hasil analisis dan menentukan langkah-langkah perbaikan yang diperlukan,"³⁰⁵

Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum, menjelaskan bahwa layanan yang dinilai efektif, seperti program tahfiz Al-Qur'an, akan terus ditingkatkan. Beliau mengatakan bahwa :

"Layanan yang dinilai efektif, seperti program tahfiz Al-Qur'an dan penggunaan metode pembelajaran yang variatif, akan terus kami tingkatkan"³⁰⁶

Bapak Kasyoto, S.E., M.Pd. selaku guru di MI Istiqomah Sambas juga menyatakan bahwa mereka selalu terbuka terhadap umpan balik dan berusaha mencari solusi terbaik untuk meningkatkan layanan yang ada. Beliau menyampaikan :

"Kami selalu terbuka terhadap umpan balik dan berusaha mencari solusi terbaik untuk meningkatkan layanan yang ada."³⁰⁷

Di MI Muhammadiyah Kalikabong, Kepala Madrasah Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. menjelaskan bahwa mereka melakukan evaluasi secara menyeluruh dan menentukan prioritas perbaikan berdasarkan hasil analisis. Beliau menyampaikan :

"Kami melakukan evaluasi secara menyeluruh dan menentukan prioritas perbaikan berdasarkan hasil analisis. Program yang sudah berjalan baik akan terus kami kembangkan,"³⁰⁸

³⁰⁵ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³⁰⁶ Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³⁰⁷ Wawancara dengan Bapak Kasyoto, S.E.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³⁰⁸ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. selaku wakil kepala bidang kurikulum menyatakan bahwa mereka menggunakan hasil evaluasi untuk memperbaiki dan menyesuaikan program pembelajaran. Beliau menyampaikan bahwa :

"Kami menggunakan hasil evaluasi untuk memperbaiki dan menyesuaikan program pembelajaran. Kami mengadakan diskusi dengan guru dan orang tua untuk mencari solusi yang efektif,"³⁰⁹
Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I. selaku guru di MI Muhammadiyah

Kalikabong menambahkan bahwa :

"Kami selalu berusaha mencari cara untuk meningkatkan kualitas layanan,"³¹⁰

Evaluasi yang dilakukan oleh madrasah-madrasah ini melibatkan berbagai pemangku kepentingan, termasuk guru, siswa, dan orang tua. Para wali murid di MIN 3 Purbalingga, seperti Ibu Sunani, mengungkapkan kepuasan mereka dengan upaya sekolah dalam melakukan perbaikan. Beliau menyampaikan :

"Kami merasa puas dengan upaya sekolah dalam melakukan perbaikan. Mereka selalu meminta umpan balik dari kami dan menindaklanjuti masukan yang diberikan."³¹¹

Demikian pula, para wali murid di MI Istiqomah Sambas, seperti Ibu Siti Khasiroh, juga memberikan apresiasi terhadap komitmen madrasah dalam memperbaiki layanan mereka. Beliau menyampaikan:

"Kami melihat upaya yang sungguh-sungguh dari pihak madrasah untuk memperbaiki layanan mereka. Mereka selalu mendengarkan masukan kami dan berusaha memberikan yang terbaik untuk anak-anak kami."³¹²

³⁰⁹ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

³¹⁰ Wawancara dengan Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

³¹¹ Wawancara dengan Ibu Sunani Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 13.00 WIB di MIN 3 Purbalingga.

³¹² Wawancara dengan Ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 14.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

Hal serupa juga disampaikan oleh para wali murid di MI Muhammadiyah Kalikabong, seperti Ibu Krisna, yang mengapresiasi upaya madrasah dalam melakukan perbaikan. Beliau menyampaikan bahwa :

"Kami merasa bahwa madrasah selalu berusaha untuk memperbaiki layanan mereka. Mereka selalu meminta umpan balik dari kami dan menindaklanjutinya dengan tindakan nyata,"³¹³

Dengan melibatkan semua pemangku kepentingan dalam proses perbaikan dan penyesuaian, madrasah-madrasah di Purbalingga menunjukkan komitmen mereka untuk terus meningkatkan kualitas layanan pendidikan yang diberikan. Upaya perbaikan ini mencerminkan dedikasi mereka dalam menyediakan pendidikan yang bermutu dan relevan bagi semua pihak yang terlibat.

4. Tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga dalam menerapkan *total product concept* sebagai strategi pemasaran pendidikan

Dalam upaya meningkatkan daya saing dan menarik minat lebih banyak siswa, penting bagi Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga untuk memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mereka hadapi. Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) menjadi alat yang efektif untuk mengevaluasi situasi internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja dan strategi pemasaran pendidikan mereka. Dengan fokus pada MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas, dan MI Ma'arif NU Penaruban, kita dapat mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang menentukan keberhasilan masing-masing sekolah. Berikut adalah tabel dari analisis SWOT di MIN 3 Purbalingga :

Tabel 15

Analisis SWOT di MIN 3 Purbalingga

³¹³ Wawancara dengan Ibu Krisna Dwi Oktavia Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 13.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Kategori	Detail
<i>Strengths</i> (Kekuatan)	Dedikasi Guru: Guru-guru di MIN 3 Purbalingga memiliki dedikasi dan komitmen yang tinggi dalam mendidik siswa.
	Kualitas Pendidikan: Standar pendidikan yang tinggi dengan pengajaran yang efektif dan kurikulum yang terintegrasi antara pendidikan agama dan umum.
	Fasilitas yang Memadai: Tersedia ruang kelas yang memadai, perpustakaan, ruang UKS, dan lapangan olahraga yang menunjang kegiatan belajar mengajar.
	Dukungan Masyarakat dan Pemerintah: Mendapatkan dukungan yang kuat dari masyarakat sekitar dan pemerintah setempat.
	Ekstrakurikuler yang Beragam: Menawarkan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang membantu mengembangkan bakat dan minat siswa.
<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)	Keterbatasan Teknologi: Masih kurangnya pemanfaatan teknologi dalam proses pembelajaran.
	Sumber Daya Manusia: Beberapa guru masih berstatus honorer dengan kesejahteraan yang perlu ditingkatkan.
	Kualitas Sarana: Beberapa fasilitas sekolah memerlukan perbaikan dan pemeliharaan berkala.
	Pengetahuan Teknologi Guru: Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan guru dalam teknologi informasi dan komunikasi.
	Pendanaan Ekstrakurikuler: Pendanaan untuk kegiatan ekstrakurikuler masih terbatas dan perlu ditingkatkan.
<i>Opportunities</i> (Peluang)	Pengembangan Teknologi: Adanya peluang untuk meningkatkan penggunaan teknologi dalam pembelajaran melalui program pelatihan dan bantuan perangkat.
	Kompetisi Akademik dan Non-Akademik: Peluang untuk berpartisipasi dan unggul dalam berbagai kompetisi tingkat daerah, provinsi, dan nasional.

	Kerjasama dengan Lembaga Lain: Peluang untuk menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan lain, baik dalam maupun luar negeri, untuk meningkatkan kualitas pendidikan.
	Dukungan Pemerintah: Adanya program pemerintah yang mendukung peningkatan kualitas pendidikan di madrasah.
	Program Beasiswa: Kesempatan mendapatkan beasiswa untuk siswa berprestasi dan kurang mampu.
<i>Threats</i> (Ancaman)	Persaingan dengan Lembaga Pendidikan Lain: Persaingan yang ketat dengan sekolah dan madrasah lain yang juga menawarkan program unggulan.
	Perubahan Kebijakan Pendidikan: Perubahan kebijakan dari pemerintah yang dapat mempengaruhi operasional dan kurikulum madrasah.
	Ketidakstabilan Ekonomi: Kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat mempengaruhi pendanaan dan dukungan masyarakat.
	Perkembangan Teknologi: Perkembangan teknologi yang pesat mengharuskan madrasah untuk terus beradaptasi agar tidak tertinggal.
	Tantangan Sosial dan Budaya: Tantangan dalam mempertahankan nilai-nilai budaya lokal di tengah arus globalisasi.

Dengan identitas yang kuat, visi yang jelas, dan strategi pengembangan yang terencana, MIN 3 Purbalingga berupaya untuk terus maju dan berperan dalam mencetak generasi penerus yang berkarakter dan berdaya saing tinggi.

Selain MIN 3 Purbalingga, berikut adalah analisis SWOT di MI Muhammadiyah Kalikabong :

Tabel 16

Analisis SWOT di MI Muhammadiyah Kalikabong

Kategori	Detail
----------	--------

Strengths (Kekuatan)	Sejarah dan Reputasi yang Kuat: Didirikan sejak 1961, MI Muhammadiyah Kalikabong memiliki sejarah panjang dan reputasi yang baik di masyarakat.
	Akreditasi A: Memiliki akreditasi A yang menunjukkan kualitas pendidikan yang diakui oleh pemerintah.
	Kurikulum Terintegrasi: Menggunakan kurikulum K13 dan kurikulum Muhammadiyah yang memberikan pendidikan akademis dan keagamaan yang seimbang.
	Komitmen pada Pembelajaran Agama: Fokus pada pendidikan agama dengan program tahfiz Qur'an dan mata pelajaran keislaman yang kuat.
	Fasilitas Memadai: Memiliki sarana dan prasarana yang cukup lengkap termasuk ruang kelas, perpustakaan, ruang UKS, dan lapangan olahraga.
	Tenaga Pengajar Berkualitas: Memiliki guru-guru yang berpendidikan S1 dan S2 dengan sebagian besar sudah bersertifikasi.
Weaknesses (Kelemahan)	Keterbatasan Teknologi: Masih kurangnya pemanfaatan teknologi dalam proses pembelajaran.
	Kualitas Infrastruktur: Beberapa fasilitas sekolah memerlukan perbaikan dan pemeliharaan berkala.
	Sumber Daya Manusia: Beberapa guru masih belum tersertifikasi dan ada yang hanya berpendidikan D1 dan SMP.
	Pendanaan Terbatas: Keterbatasan dana untuk mendukung program-program pengembangan dan ekstrakurikuler.
	Manajemen: Perlu peningkatan dalam sistem manajemen sekolah agar lebih efektif dan efisien.
Opportunities (Peluang)	Pengembangan Teknologi: Peluang untuk meningkatkan penggunaan teknologi dalam pembelajaran melalui program pelatihan dan bantuan perangkat.

	Program Pemerintah: Adanya program pemerintah yang mendukung peningkatan kualitas pendidikan di madrasah.
	Kerjasama dengan Lembaga Lain: Peluang untuk menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan lain dan organisasi non-pemerintah.
	Ekstrakurikuler: Potensi pengembangan kegiatan ekstrakurikuler yang dapat menarik minat siswa dan orang tua.
	Beasiswa: Kesempatan mendapatkan beasiswa untuk siswa berprestasi dan kurang mampu.
Threats (Ancaman)	Persaingan dengan Sekolah Lain: Persaingan yang ketat dengan sekolah-sekolah lain di sekitar wilayah Purbalingga.
	Perubahan Kebijakan Pendidikan: Perubahan kebijakan dari pemerintah yang dapat mempengaruhi operasional dan kurikulum madrasah.
	Ketidakstabilan Ekonomi: Kondisi ekonomi yang tidak stabil dapat mempengaruhi pendanaan dan dukungan masyarakat.
	Tantangan Sosial dan Budaya: Tantangan dalam mempertahankan nilai-nilai budaya lokal di tengah arus globalisasi.
	Resistensi terhadap Perubahan: Adanya resistensi dari sebagian guru dan staf terhadap perubahan dan inovasi dalam proses pembelajaran.

MI Muhammadiyah Kalikabong terus meningkatkan kualitas pendidikan dengan mengadopsi strategi penguatan teknologi dalam pembelajaran, perbaikan fasilitas sekolah, pengembangan sumber daya manusia guru, diversifikasi pendanaan, dan integrasi metode pembelajaran inovatif. Dengan strategi ini, sekolah bertujuan mencapai visi dan misi untuk memberikan pendidikan berkualitas dan mendukung perkembangan holistik siswa.

Selain MIN 3 Purbalingga dan MI Muhammadiyah Kalikabong, analisis SWOT juga peneliti dapati di MI Ma'arif NU Penaruban. Berikut adalah analisis nya :

Tabel 17
Analisis SWOT di MI Ma'arif NU Penaruban

Kategori	Detail
<i>Strengths</i> (Kekuatan)	Memiliki akreditasi A dengan nilai 91
	Dukungan dari yayasan LP Ma'arif NU Kabupaten Purbalingga
	Sarana dan prasarana yang memadai untuk kegiatan belajar
	Terhubung dengan jaringan internet
	Kurikulum yang holistik dan inklusif
<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)	Kurangnya variasi dalam fasilitas pendukung pembelajaran
	Keterbatasan jumlah guru dengan sertifikasi
	Keterbatasan ruang kelas yang mungkin membatasi pertumbuhan
	Keterbatasan anggaran untuk pengembangan sarana
	Belum memiliki fasilitas telepon
<i>Opportunities</i> (Peluang)	Peluang untuk meningkatkan jumlah guru dengan sertifikasi
	Peluang untuk pengembangan sarana dan prasarana lebih lanjut
	Peluang untuk meningkatkan kerjasama dengan pihak eksternal
	Peluang untuk meningkatkan pemanfaatan teknologi pendidikan
	Peluang untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan guru
<i>Threats</i> (Ancaman)	Persaingan dengan madrasah lain di daerah yang memiliki fasilitas lebih lengkap

	Perubahan kebijakan pendidikan yang dapat mempengaruhi operasional dan keberlangsungan madrasah
	Risiko perubahan regulasi akreditasi yang dapat mempengaruhi status akreditasi madrasah

Analisis SWOT di atas memberikan gambaran detail tentang posisi MI Ma'arif NU Penaruban dalam lingkungan internal dan eksternalnya. Dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki, madrasah ini dapat memaksimalkan peluang yang ada, sementara juga mengatasi kelemahan dan mengantisipasi ancaman yang mungkin timbul. Dengan demikian, MI Ma'arif NU Penaruban dapat terus berinovasi dan meningkatkan kualitas pendidikan yang ditawarkan kepada siswa.

Terkahir, peneliti dapat analisis SWOT di MI Istiqomah Sambas. Berikut adalah analisisnya :

Tabel 18
Analisis SWOT di MI Istiqomah Sambas

Kategori	Detail
<i>Strengths</i> (Kekuatan)	Akreditasi A: Madrasah ini memiliki akreditasi "A" dengan nilai 98 pada tahun 2019, menunjukkan standar pendidikan yang tinggi.
	Visi yang Jelas: Visi madrasah yang mengutamakan mutu, model, dan keislaman memberikan arah yang jelas bagi pengembangan kurikulum dan program pendidikan.
	Dukungan Sumber Daya Manusia: Memiliki 117 pendidik dan 17 tenaga kependidikan yang terampil dan profesional, dengan mayoritas lulusan S1 dan S2.
	Fasilitas dan Sarana yang Lengkap: Memiliki fasilitas dan sarana yang memadai untuk menunjang proses pembelajaran, termasuk ruang kelas, perpustakaan, ruang komputer, dan fasilitas olahraga.
	Pengembangan Kurikulum Inklusif: Implementasi Kurikulum Merdeka yang holistik dan inklusif, serta program pendidikan

	inklusi, mendukung pengembangan potensi semua peserta didik.
<i>Weaknesses</i> (Kelemahan)	Ketergantungan pada Kurikulum Lama: Meskipun sedang dalam proses implementasi Kurikulum Merdeka, beberapa kelas masih menggunakan Kurikulum 2013, menimbulkan potensi ketidak-konsistensian dalam pendekatan pembelajaran.
	Tingkat Keterlibatan Guru: Terdapat perbedaan dalam tingkat keterlibatan guru, terutama yang masih menggunakan Kurikulum 2013, yang mungkin mempengaruhi kualitas pembelajaran.
	Keterbatasan Diversifikasi Sarana dan Prasarana: Meskipun memiliki fasilitas yang memadai, mungkin ada kebutuhan untuk diversifikasi lebih lanjut dalam fasilitas seperti fasilitas olahraga yang lebih modern atau peralatan IT yang lebih mutakhir.
	Pembelajaran Kurikulum Merdeka yang Baru: Proses adaptasi terhadap Kurikulum Merdeka mungkin membutuhkan waktu dan dukungan yang lebih besar, terutama untuk pengembangan kurikulum yang sesuai dengan tuntutan baru.
<i>Opportunities</i> (Peluang)	Pengembangan Program Ekstrakurikuler: Peluang untuk mengembangkan program ekstrakurikuler yang lebih beragam dan sesuai dengan minat dan bakat peserta didik.
	Kerjasama dengan Pihak Eksternal: Peluang untuk menjalin kerjasama dengan pihak eksternal, seperti perusahaan lokal atau lembaga non-profit, untuk mendukung pengembangan kurikulum dan fasilitas.
	Penggunaan Teknologi dalam Pembelajaran: Peluang untuk memanfaatkan teknologi dalam proses pembelajaran, termasuk penggunaan platform e-learning atau aplikasi pendidikan.

	Peningkatan Kompetensi Guru: Peluang untuk meningkatkan kompetensi guru melalui pelatihan dan pengembangan profesional yang berkelanjutan.
<i>Threats</i> (Ancaman)	Perubahan Kebijakan Pendidikan: Ancaman dari perubahan kebijakan pendidikan yang dapat mempengaruhi proses pembelajaran dan kurikulum.
	Persaingan dengan Lembaga Pendidikan Lain: Ancaman dari persaingan dengan lembaga pendidikan lain yang mungkin memiliki fasilitas atau program yang lebih menarik.
	Perubahan Teknologi: Ancaman dari perubahan teknologi yang cepat, yang memerlukan investasi tambahan dalam infrastruktur IT untuk tetap relevan.
	Perubahan Demografi: Ancaman dari perubahan demografi yang dapat memengaruhi jumlah dan profil peserta didik, serta tuntutan pendidikan yang berbeda.

Analisis SWOT adalah alat yang sangat berguna dalam mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang memengaruhi kinerja dan strategi pemasaran pendidikan. Melalui analisis SWOT terhadap MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas, kita dapat memahami tantangan dan peluang yang dihadapi oleh setiap madrasah.

MIN 3 Purbalingga memiliki kekuatan dalam dedikasi guru, kualitas pendidikan, fasilitas yang memadai, dukungan masyarakat, dan beragamnya kegiatan ekstrakurikuler. Namun, masih terdapat kelemahan dalam pemanfaatan teknologi, sumber daya manusia, kualitas sarana, pengetahuan teknologi guru, dan pendanaan ekstrakurikuler.

MI Muhammadiyah Kalikabong memiliki sejarah dan reputasi yang kuat, akreditasi A, kurikulum terintegrasi, komitmen pada pembelajaran agama, fasilitas memadai, dan tenaga pengajar berkualitas. Namun, kelemahan terletak pada keterbatasan teknologi, kualitas infrastruktur, sumber daya manusia, pendanaan terbatas, dan manajemen.

MI Ma'arif NU Penaruban memiliki akreditasi A, dukungan yayasan, sarana dan prasarana memadai, keterhubungan dengan jaringan internet, dan kurikulum yang holistik. Namun, masih terdapat kelemahan dalam variasi fasilitas pembelajaran, jumlah guru bersertifikasi, keterbatasan ruang kelas, keterbatasan anggaran, dan belum adanya fasilitas telepon.

MI Istiqomah Sambas memiliki akreditasi A, visi yang jelas, dukungan sumber daya manusia, fasilitas lengkap, dan pengembangan kurikulum inklusif. Namun, masih terdapat kelemahan dalam ketergantungan pada kurikulum lama, tingkat keterlibatan guru, diversifikasi sarana dan prasarana, dan pembelajaran kurikulum baru.

Dari analisis SWOT ini, dapat disimpulkan bahwa setiap madrasah memiliki potensi dan tantangan unik dalam meningkatkan kualitas pendidikan dan menjaga daya saingnya. Dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki, memaksimalkan peluang yang ada, mengatasi kelemahan, dan mengantisipasi ancaman, setiap madrasah dapat terus berinovasi dan meningkatkan kualitas pendidikan yang ditawarkan kepada siswa.

5. Dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat

Dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis konsep total produk terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat dapat sangat signifikan. Berikut adalah beberapa dampak yang mungkin terjadi:

a. Peningkatan Citra dan Reputasi

Dalam wawancara dengan kepala madrasah, guru, dan beberapa orang tua siswa dari MIN 3 Purbalingga, MI Istiqomah Sambas, dan MI Muhammadiyah Kalikabong, terungkap bahwa strategi pemasaran pendidikan berbasis total produk telah memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat pada madrasah-madrasah tersebut.

Kepala madrasah dari ke empat lembaga tersebut menyatakan bahwa pendekatan ini telah membantu memperkuat citra dan reputasi

madrasah di mata masyarakat. Menurut bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., kepala MIN 3 Purbalingga bahwa :

"Penerapan strategi pemasaran berbasis total produk telah membantu meningkatkan persepsi masyarakat tentang kualitas pendidikan yang kami tawarkan di MIN 3 Purbalingga."³¹⁴

Dari MI Istiqomah Sambas, Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. sebagai kepala madrasah, menyampaikan :

"Kami melihat bahwa strategi pemasaran pendidikan berbasis total produk telah berhasil memperkuat kepercayaan masyarakat pada MI Istiqomah Sambas. Komunikasi yang jelas tentang layanan pendidikan kami telah membantu membangun kesan positif di mata masyarakat."³¹⁵

Sementara itu, kepala MI Muhammadiyah Kalikabong, Bapak Mochammad Irfan, S.Ag., mengungkapkan :

"Penerapan strategi pemasaran berbasis konsep total produk telah memberikan dampak positif pada kepercayaan masyarakat terhadap MI Muhammadiyah Kalikabong. Masyarakat menjadi lebih yakin akan kualitas pendidikan yang kami tawarkan."³¹⁶

Dari sudut pandang orang tua siswa, mereka merasa bahwa penerapan strategi pemasaran total produk telah membantu membangun kepercayaan yang kuat terhadap madrasah tersebut. Ibu Sunani, salah satu orang tua siswa di MIN 3 Purbalingga, menyatakan bahwa :

"Kami merasa yakin bahwa anak-anak kami akan mendapatkan pendidikan yang berkualitas karena MIN 3 Purbalingga menyediakan informasi yang jelas dan transparan tentang layanan pendidikan yang mereka tawarkan."³¹⁷

³¹⁴ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

³¹⁵ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³¹⁶ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

³¹⁷ Wawancara dengan Ibu Sunani Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 13.00 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Kepala MI Ma'arif NU Penaruban ibu Mudrikah, S.Pd.I. menambahkan bahwa :

“Penerapan strategi pemasaran berbasis total produk juga telah memberikan dampak positif pada madrasah ini. Beliau menekankan bahwa fokus pada kualitas pengajaran, program-program unggulan, dan komunikasi yang jelas telah membantu memperkuat citra dan reputasi MI Ma'arif NU Penaruban di mata masyarakat. Dengan menghadirkan layanan pendidikan yang berkualitas dan transparan, madrasah ini mampu membangun kepercayaan yang kuat dari orang tua siswa. Dengan adanya informasi yang jelas tentang program pembelajaran, fasilitas, dan kegiatan ekstrakurikuler, orang tua siswa merasa yakin bahwa anak-anak mereka akan mendapatkan pendidikan yang terbaik di MI Ma'arif NU Penaruban.”

Secara keseluruhan, hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pendekatan pemasaran pendidikan berbasis total produk telah berhasil meningkatkan kepercayaan masyarakat pada madrasah-madrasah tersebut. Dengan menekankan kualitas pengajaran, program-program unggulan, dan komunikasi yang jelas, madrasah-madrasah tersebut telah berhasil memperkuat reputasi mereka sebagai lembaga pendidikan yang terpercaya dan berkualitas.

b. Kejelasan Identitas

Dalam konteks peningkatan kejelasan identitas, kepala madrasah dari ke empat lembaga tersebut telah memberikan pandangan yang mendalam. Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., kepala MIN 3 Purbalingga, menjelaskan bahwa :

"Melalui *total product concept*, kami ingin memperjelas identitas MIN 3 Purbalingga sebagai lembaga pendidikan yang menyediakan pendidikan holistik. Kami tidak hanya fokus pada pendidikan agama, tetapi juga menawarkan kurikulum akademik yang komprehensif."³¹⁸

Sementara itu, Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd., sebagai Kepala MI Istiqomah Sambas, menambahkan bahwa :

"Kami ingin menegaskan identitas MI Istiqomah Sambas sebagai madrasah yang menawarkan pendidikan yang seimbang antara

³¹⁸ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

agama dan ilmu pengetahuan. Dengan *total product concept*, kami memperjelas bahwa kami tidak hanya mendidik siswa dalam hal agama, tetapi juga mengembangkan potensi akademik, karakter, dan bakat mereka."³¹⁹

Bapak Mochammad Irfan, S.Ag., sebagai kepala MI Muhammadiyah Kalikabong, juga berpendapat bahwa strategi pemasaran berbasis total produk telah membantu meningkatkan kejelasan identitas madrasah. Beliau mengatakan bahwa :

"Melalui *total product concept*, kami menunjukkan kepada masyarakat bahwa MI Muhammadiyah Kalikabong bukan hanya sekadar madrasah biasa. Kami menawarkan pendidikan yang berkualitas dan beragam, yang mencakup aspek akademik, agama, dan pengembangan karakter siswa."³²⁰

Dari wawancara dengan kepala madrasah tersebut, terlihat bahwa *total product concept* telah membantu memperjelas identitas madrasah sebagai lembaga pendidikan yang komprehensif, yang tidak hanya menekankan pendidikan agama tetapi juga menawarkan kurikulum akademik yang seimbang dan berbagai kegiatan pengembangan karakter. Hal ini membantu membangun kepercayaan masyarakat terhadap madrasah sebagai pilihan pendidikan yang berkualitas dan berdaya saing.

c. Peningkatan Kepercayaan Orang Tua

Dalam hal peningkatan kepercayaan orang tua, pendapat dari wakil kepala bidang kurikulum dari ke empat madrasah menjadi penting. Ibu Anita, S.Pd.I., M.Pd., selaku wakil kepala bidang kurikulum dari MIN 3 Purbalingga menjelaskan bahwa:

"Kami berusaha keras untuk meningkatkan kepercayaan orang tua dengan menawarkan lingkungan pendidikan yang holistik dan komprehensif. Dengan memperkuat produk tambahan seperti fasilitas modern dan program ekstrakurikuler yang beragam, kami yakin dapat menarik minat dan kepercayaan orang tua."³²¹

³¹⁹ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³²⁰ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

³²¹ Wawancara dengan Ibu Anita, S.Pd.I.,M.Pd. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 11.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

Ibu Eny Isnawati, S.E., S.Pd., sebagai wakil kepala bidang kurikulum dari MI Istiqomah Sambas, menambahkan bahwa :

"Kami menyadari pentingnya kepercayaan orang tua dalam memilih madrasah untuk anak-anak mereka. Oleh karena itu, kami fokus pada peningkatan kepercayaan ini dengan menonjolkan produk tambahan yang kami tawarkan, seperti program ekstrakurikuler yang beragam dan dukungan pembelajaran individual."³²²

Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd., sebagai wakil kepala bidang kurikulum MI Muhammadiyah Kalikabong, juga berpendapat bahwa peningkatan kepercayaan orang tua merupakan hal yang krusial. Beliau mengatakan bahwa :

"Kami memahami bahwa orang tua mencari lingkungan pendidikan yang dapat mereka percayai untuk anak-anak mereka. Dengan menawarkan produk tambahan seperti fasilitas modern dan program ekstrakurikuler yang menarik, kami berupaya untuk memenangkan kepercayaan mereka."³²³

Dari pandangan wakil kepala bidang kurikulum tersebut, terlihat bahwa upaya peningkatan kepercayaan orang tua dilakukan melalui penonjolan produk tambahan yang ditawarkan oleh madrasah, seperti fasilitas modern dan program ekstrakurikuler yang beragam. Hal ini diharapkan dapat menarik minat dan memperkuat kepercayaan orang tua dalam memilih madrasah sebagai lembaga pendidikan untuk anak-anak mereka.

d. Peningkatan Partisipasi Masyarakat

Peningkatan partisipasi masyarakat merupakan hal penting dalam mendukung kemajuan madrasah. Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si., M.Pd., sebagai kepala MI Istiqomah Sambas, menjelaskan bahwa :

"Dengan meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap madrasah, kami berharap dapat melihat peningkatan partisipasi dan dukungan dari masyarakat. Ini bisa berupa dukungan

³²² Wawancara dengan Ibu Eny Isnawati, S.E.,S.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³²³ Wawancara dengan Ibu Sophia Rachma Qurrota, S.Pd. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 11.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

finansial untuk pengembangan fasilitas atau partisipasi aktif dalam berbagai kegiatan sekolah."³²⁴

Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A., sebagai kepala MIN 3 Purbalingga, juga menekankan pentingnya partisipasi masyarakat. Beliau mengatakan bahwa :

"Kami menyadari bahwa partisipasi masyarakat sangat berharga bagi kemajuan madrasah. Dengan meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap kami, kami berharap dapat melihat lebih banyak dukungan dalam bentuk partisipasi dalam kegiatan sekolah dan dukungan finansial untuk pengembangan program-program tambahan."³²⁵

Bapak Mochammad Irfan, S.Ag., sebagai kepala MI Muhammadiyah Kalikabong, juga menambahkan bahwa :

"Peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap madrasah akan membuka peluang untuk peningkatan partisipasi masyarakat dalam berbagai aspek. Kami berharap dapat melihat dukungan yang lebih besar dari masyarakat, baik dalam bentuk dukungan finansial maupun partisipasi dalam pengembangan program-program tambahan."³²⁶

Dari penjelasan kepala madrasah tersebut, terlihat bahwa peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap madrasah diharapkan dapat membuka peluang untuk peningkatan partisipasi masyarakat dalam berbagai bentuk, yang akan mendukung kemajuan madrasah secara keseluruhan.

e. Peningkatan Pendaftaran Siswa

Peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap madrasah dapat membawa dampak positif langsung dalam peningkatan jumlah pendaftaran siswa. Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd., seorang guru di MI Istiqomah Sambas, menjelaskan bahwa :

"Dengan kepercayaan yang meningkat dari masyarakat, kami melihat peningkatan signifikan dalam jumlah pendaftaran siswa baru setiap tahunnya. Orang tua semakin percaya bahwa

³²⁴ Wawancara dengan Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³²⁵ Wawancara dengan Bapak Akbar Yuli Setianto, M.A. Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 07.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

³²⁶ Wawancara dengan Bapak Mochammad Irfan, S.Ag. Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 08.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

madrasah kami dapat memberikan pendidikan yang berkualitas dan holistik bagi anak-anak mereka."³²⁷

Bapak Drs. Edi Soegiharto, seorang guru di MIN 3 Purbalingga,

menambahkan bahwa :

"Peningkatan kepercayaan masyarakat membawa madrasah ke perhatian lebih banyak orang tua dan calon siswa. Kami telah melihat peningkatan yang konsisten dalam jumlah pendaftaran siswa baru di madrasah kami setiap tahunnya. Ini menunjukkan bahwa reputasi madrasah sebagai lembaga pendidikan yang berkualitas semakin dikenal dan diakui oleh masyarakat."³²⁸

Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I, seorang guru di MI

Muhammadiyah Kalikabong, juga menyatakan bahwa :

"Kepercayaan masyarakat terhadap madrasah telah membantu meningkatkan minat dan antusiasme orang tua untuk mendaftarkan anak-anak mereka di madrasah kami. Dengan demikian, kami melihat peningkatan yang berkelanjutan dalam jumlah pendaftaran siswa baru setiap tahunnya."³²⁹

Dari penjelasan beberapa guru tersebut, terlihat bahwa peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap madrasah berpotensi untuk meningkatkan jumlah pendaftaran siswa baru, yang pada akhirnya akan mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan madrasah secara keseluruhan.

Selain dampak di atas, berdasarkan hasil observasi peneliti ditemukan juga beberapa dampak dari strategi tersebut pada aspek ekonomi, politik, dan sosial. Berikut adalah tabel yang merangkum dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di empat Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga, yaitu MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas, dan MI Ma'arif NU Penaruban :

Tabel 19

Dampak strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept*

MIN 3 Purbalingga

³²⁷ Wawancara dengan Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd. Pada hari Selasa, 28 November 2023 Pukul 11.30 WIB di MI Istiqomah Sambas Purbalingga.

³²⁸ Wawancara dengan Bapak Drs. Edi Soegiharto Pada hari Selasa, 22 Agustus 2023 Pukul 09.30 WIB di MIN 3 Purbalingga.

³²⁹ Wawancara dengan Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I Pada hari Senin, 20 November 2023 Pukul 10.00 WIB di MI Muhammadiyah Kalikabong.

Aspek	Dampak
Sosial	Peningkatan partisipasi masyarakat dalam pendidikan
	Penyediaan fasilitas pendidikan yang memadai
	Peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan
Budaya	Pelestarian nilai-nilai lokal melalui pendidikan
	Peningkatan apresiasi terhadap budaya lokal
	Integrasi budaya dalam kurikulum pendidikan
Politik	Peningkatan keterlibatan masyarakat dalam pengambilan keputusan pendidikan
	Penguatan peran pendidikan dalam pembangunan daerah
	Meningkatkan kualitas sumber daya manusia untuk pembangunan daerah
Ekonomi	Peningkatan akses pendidikan bagi masyarakat berpenghasilan rendah
	Meningkatkan kualitas sumber daya manusia dalam mendukung pertumbuhan ekonomi
	Pemberdayaan ekonomi melalui pendidikan dan pelatihan
MI Muhammadiyah Kalikabong	
Aspek	Dampak
Sosial	Integrasi dengan komunitas setempat
	Peningkatan aksesibilitas pendidikan bagi masyarakat
	Keterlibatan orang tua dalam proses pendidikan
Budaya	Pengembangan identitas budaya dalam pendidikan
	Pengenalan nilai-nilai keagamaan melalui pendidikan
	Pemberdayaan budaya dalam proses pembelajaran
Politik	Integrasi pendidikan dengan program pembangunan daerah

	Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan pendidikan
	Peningkatan harmonisasi antara madrasah dan pemerintah daerah
Ekonomi	Meningkatkan keterampilan dan kemampuan ekonomi masyarakat melalui pendidikan
	Peningkatan peluang kerja bagi lulusan madrasah
	Integrasi pendidikan dengan program pembangunan ekonomi lokal
MI Istiqomah Sambas	
Aspek	Dampak
Sosial	Pemberdayaan peran pendidikan dalam keluarga
	Meningkatkan kesadaran akan pentingnya pendidikan dalam komunitas
	Peningkatan hubungan antara madrasah dan masyarakat
Budaya	Meningkatkan pemahaman terhadap budaya lokal
	Memperkuat identitas budaya melalui pendidikan
	Integrasi budaya dalam lingkungan belajar
Politik	Pemberdayaan pendidikan sebagai alat pembangunan daerah
	Penguatan peran pendidikan dalam pembentukan karakter bangsa
	Peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk pembangunan daerah
Ekonomi	Peningkatan kualitas sumber daya manusia sebagai modal pembangunan ekonomi
	Meningkatkan keterampilan dan daya saing ekonomi melalui pendidikan
	Pemberdayaan ekonomi melalui program pendidikan kejuruan
MI Ma'arif NU Penaruban	

Aspek	Dampak
Sosial	Peningkatan inklusi sosial melalui pendidikan
	Peningkatan kesempatan pendidikan bagi semua lapisan masyarakat
	Pembangunan kapasitas masyarakat dalam bidang pendidikan
Budaya	Meningkatkan pemahaman dan apresiasi terhadap budaya Islam
	Memperkaya budaya lokal dengan nilai-nilai Islam
	Menyelaraskan pendidikan dengan nilai-nilai budaya NU
Politik	Meningkatkan kontribusi pendidikan terhadap pembangunan sosial-ekonomi
	Penguatan nilai-nilai kebangsaan melalui pendidikan
	Peningkatan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan pendidikan
Ekonomi	Meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat melalui pendidikan
	Peningkatan kualitas tenaga kerja untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal
	Integrasi pendidikan dengan program pembangunan ekonomi daerah

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa hasil observasi peneliti pada hari Senin, 21 Agustus 2023 terkait dengan dampak strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* pada MIN 3 Purbalingga telah meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pendidikan dengan menyediakan fasilitas pendidikan yang memadai, serta meningkatkan kesadaran akan pentingnya pendidikan. Selain itu, strategi ini juga berhasil melestarikan nilai-nilai lokal, meningkatkan apresiasi terhadap budaya lokal, dan mengintegrasikan budaya dalam kurikulum pendidikan. Di sisi politik, terjadi peningkatan keterlibatan masyarakat dalam pengambilan keputusan pendidikan, penguatan peran pendidikan

dalam pembangunan daerah, dan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk pembangunan daerah. Secara ekonomi, strategi ini telah meningkatkan akses pendidikan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, meningkatkan kualitas sumber daya manusia untuk mendukung pertumbuhan ekonomi, serta memberdayakan ekonomi melalui pendidikan dan pelatihan.

Berdasarkan hasil observasi peneliti pada Senin, 27 November 2023 di MI Muhammadiyah Kalikabong, strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* berhasil mengintegrasikan sekolah dengan komunitas setempat, meningkatkan aksesibilitas pendidikan bagi masyarakat, dan melibatkan orang tua dalam proses pendidikan. Selain itu, terjadi pengembangan identitas budaya dalam pendidikan, pengenalan nilai-nilai keagamaan melalui pendidikan, dan pemberdayaan budaya dalam proses pembelajaran. Secara politik, terjadi integrasi pendidikan dengan program pembangunan daerah, peningkatan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan pendidikan, dan peningkatan harmonisasi antara madrasah dan pemerintah daerah. Di sisi ekonomi, strategi ini telah meningkatkan keterampilan dan kemampuan ekonomi masyarakat melalui pendidikan, peluang kerja bagi lulusan madrasah, serta integrasi dengan program pembangunan ekonomi lokal.

Berdasarkan hasil observasi peneliti pada Selasa, 28 November di MI Istiqomah Sambas berhasil memberdayakan peran pendidikan dalam keluarga, meningkatkan kesadaran akan pentingnya pendidikan dalam komunitas, dan memperkuat hubungan antara madrasah dan masyarakat. Di sisi budaya, terjadi peningkatan pemahaman terhadap budaya lokal, memperkuat identitas budaya melalui pendidikan, dan integrasi budaya dalam lingkungan belajar. Secara politik, terjadi pemberdayaan pendidikan sebagai alat pembangunan daerah, penguatan peran pendidikan dalam pembentukan karakter bangsa, dan peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk pembangunan daerah. Di bidang ekonomi, terjadi peningkatan kualitas sumber daya manusia sebagai modal pembangunan

ekonomi, peningkatan keterampilan dan daya saing ekonomi melalui pendidikan, serta pemberdayaan ekonomi melalui program pendidikan kejuruan.

Berdasarkan hasil observasi peneliti pada Senin, 3 Juni 2024 di MI Ma'arif NU Penaruban berhasil meningkatkan inklusi sosial melalui pendidikan, kesempatan pendidikan bagi semua lapisan masyarakat, dan pembangunan kapasitas masyarakat dalam bidang pendidikan. Di aspek budaya, terjadi peningkatan pemahaman dan apresiasi terhadap budaya Islam, memperkaya budaya lokal dengan nilai-nilai Islam, serta menyesuaikan pendidikan dengan nilai-nilai budaya NU. Di sisi politik, terjadi peningkatan kontribusi pendidikan terhadap pembangunan sosial-ekonomi, penguatan nilai-nilai kebangsaan melalui pendidikan, dan peningkatan partisipasi masyarakat dalam pengelolaan pendidikan. Di bidang ekonomi, terjadi peningkatan kemandirian ekonomi masyarakat melalui pendidikan, peningkatan kualitas tenaga kerja untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, serta integrasi pendidikan dengan program pembangunan ekonomi daerah.

C. Pembahasan

1. Penerapan *total product concept* dalam strategi pemasaran pendidikan Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga

Penerapan *total product concept* dalam strategi pemasaran pendidikan Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga dapat dikaitkan dengan Teori Diferensiasi Produk yang diajukan oleh Michael Porter. Teori ini menyatakan bahwa diferensiasi produk adalah salah satu strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk membedakan produk atau layanan mereka dari pesaing, dengan tujuan untuk menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan memperoleh keunggulan kompetitif.

- a. *Generic Product* (Generik produk)

- 1) Pendidikan agama dan akademik

Hasil penelitian tentang penerapan *total product concept* dalam strategi pemasaran pendidikan di Madrasah Ibtidaiyah di

Kabupaten Purbalingga menunjukkan bahwa madrasah-madrasah ini mengimplementasikan berbagai aspek produk pendidikan yang komprehensif. Salah satu komponen utama dari produk pendidikan ini adalah Pendidikan Agama dan Akademik, yang dikaji di beberapa madrasah seperti MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas.

Pada MIN 3 Purbalingga, penerapan dua kurikulum, yaitu Kurikulum Merdeka dan Kurikulum 2013, memberikan struktur pendidikan yang holistik. Mata pelajaran di madrasah ini dibagi menjadi dua kategori: Kelompok A dan Kelompok B. Kelompok A mencakup mata pelajaran yang dikembangkan oleh pusat, termasuk Pendidikan Agama Islam, Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Bahasa Indonesia, Bahasa Arab, Matematika, Ilmu Pengetahuan Alam (IPA), dan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS). Pendidikan Agama Islam yang mencakup Al-Qur'an Hadis, Akidah Akhlak, Fiqih, dan Sejarah Kebudayaan Islam diajarkan secara intensif untuk memastikan pemahaman mendalam tentang ajaran Islam. Kelompok B mencakup mata pelajaran Seni Budaya dan Prakarya, Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan, serta Muatan Lokal, yang meliputi Bahasa Jawa, Belajar Membaca Al-Qur'an dengan metode Yanbu'a, dan Tahfizul Qur'an. Kegiatan belajar ini dilakukan pada pukul 07.00 – 08.00 WIB dan dibimbing oleh guru kontrak dari wilayah sekitar.

Dalam konteks ini, pendekatan pendidikan holistik MIN 3 Purbalingga mencerminkan upaya untuk memenuhi kebutuhan pendidikan yang beragam dan menyeluruh bagi siswa. Kurikulum yang terdiri dari berbagai mata pelajaran inti dan tambahan menciptakan pengalaman belajar yang komprehensif, yang tidak hanya mencakup aspek akademik tetapi juga pengembangan

karakter dan keterampilan lainnya³³⁰. Kaitannya dengan teori, pendekatan holistik ini dapat dikaitkan dengan teori pendidikan yang dipelopori oleh John Dewey. Dewey mengemukakan konsep pendidikan yang holistik, yang menekankan pentingnya pengalaman belajar yang melibatkan aspek kognitif, emosional, sosial, dan fisik siswa³³¹.

Dalam konteks MIN 3 Purbalingga, pendekatan ini mencerminkan upaya untuk mengintegrasikan berbagai aspek pembelajaran agar siswa dapat mengembangkan potensi mereka secara menyeluruh. Selain itu, pendekatan ini juga relevan dengan teori pembelajaran konstruktivis yang dipopulerkan oleh Jean Piaget dan Lev Vygotsky. Teori ini menekankan pentingnya pembelajaran aktif dan konstruktif, di mana siswa membangun pengetahuan mereka sendiri melalui interaksi dengan lingkungan belajar mereka³³². Dengan menyediakan lingkungan belajar yang beragam dan merangsang, MIN 3 Purbalingga menciptakan kesempatan bagi siswa untuk mengkonstruksi pemahaman mereka sendiri tentang dunia.

MI Muhammadiyah Kalikabong juga menunjukkan komitmen yang kuat terhadap pendidikan agama Islam. Mata pelajaran Aqidah dan Akhlak, Fiqih, Sejarah Kebudayaan Islam (SKI), dan Al-Qur'an dan Hadits diajarkan secara mendalam, memastikan siswa memahami nilai-nilai keimanan dan etika Islam. Di bidang akademik, madrasah ini menawarkan kurikulum yang mencakup Bahasa Indonesia, Matematika, IPA, IPS, dan Bahasa Inggris. Pembelajaran bahasa, sains, dan matematika

³³⁰ Rafiatul Hasanah, "Pendidikan Karakter Dalam Prespektif Al-Quran Hadits," *Holistika: Jurnal Ilmiah Pgsd* 4, No. 1 (2020): 22–26.

³³¹ John Dewey, "John Dewey On Education: Selected Writings," 1974.

³³² Jhon Fischer Arakian Sanga, "Teori Konstruktivisme Piaget Dan Aplikasinya Bagi Pembelajaran Di Era Digital" (Phd Thesis, Iftk Ledalero, 2023), <Http://Repository.Iftkledalero.Ac.Id/Id/Eprint/1571>.

dilakukan dengan pendekatan yang praktis dan interaktif, sering kali melalui eksperimen dan kegiatan laboratorium.

Pendekatan pembelajaran praktis dan interaktif yang diterapkan oleh MI Muhammadiyah Kalikabong dapat dikaitkan dengan teori pembelajaran konstruktivis. Teori ini menekankan bahwa siswa secara aktif membangun pengetahuan mereka sendiri melalui pengalaman belajar yang terlibat dan interaktif³³³. Pendekatan eksperimen dan kegiatan laboratorium memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengeksplorasi konsep-konsep dalam bahasa, sains, dan matematika secara langsung, yang sesuai dengan prinsip-prinsip pembelajaran konstruktivis. Selain itu, pendekatan mendalam terhadap pendidikan agama Islam juga dapat dikaitkan dengan teori pendidikan nilai. Ahli seperti Lawrence Kohlberg dan Martin Seligman menekankan pentingnya pendidikan nilai-nilai moral dan spiritual dalam pembentukan karakter siswa. Dengan menawarkan pembelajaran mendalam tentang ajaran Islam dan nilai-nilai keimanan, MI Muhammadiyah Kalikabong berkontribusi pada pengembangan nilai-nilai moral dan spiritual siswa sesuai dengan teori pendidikan nilai tersebut³³⁴.

Dalam MI Ma'arif NU Penaruban, pendidikan agama Islam ditekankan dengan sangat mendalam dan terstruktur. Mata pelajaran seperti Aqidah dan Akhlak, Fikih, Sejarah Kebudayaan Islam, serta Al-Qur'an dan Hadits tidak hanya diajarkan sebagai mata pelajaran terpisah, tetapi juga terintegrasi ke dalam kegiatan sehari-hari dan mata pelajaran lainnya. Guru-guru di MI Ma'arif NU Penaruban mendorong siswa untuk menerapkan nilai-nilai

³³³ Listiana Dewi Dan Endang Fauziati, "Pembelajaran Tematik Di Sekolah Dasar Dalam Pandangan Teori Konstruktivisme Vygotsky," *Jurnal Papeda: Jurnal Publikasi Pendidikan Dasar* 3, No. 2 (2021): 163–74.

³³⁴ Afifah Fatihakun Ni'mah Wahidah Dan Maemonah Maemonah, "Moral Thought Of Early Childhood In Perspective Lawrence Kohlberg," *Golden Age: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini* 4, No. 1 (2020): 28–37.

kebaikan dan etika Islam dalam interaksi sehari-hari dan di lingkungan belajar.

Sebagai contoh, dalam mata pelajaran Aqidah dan Akhlak, siswa tidak hanya diajarkan nilai-nilai keimanan dan etika Islam, tetapi juga didorong untuk menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Begitu pula dalam pembelajaran Fikih, siswa tidak hanya belajar tata cara ibadah, tetapi juga menghubungkannya dengan konteks kehidupan sosial dan praktek sehari-hari.

MI Istiqomah Sambas tidak ketinggalan dalam memberikan pendidikan agama yang kuat. Mata pelajaran Aqidah dan Akhlak, Fikih, SKI, dan Al-Qur'an dan Hadits diajarkan untuk memastikan pemahaman yang komprehensif tentang ajaran Islam. Kurikulum akademiknya mencakup Bahasa Indonesia, Matematika, IPA, IPS, dan Bahasa Inggris, dengan penekanan pada pengembangan keterampilan berpikir kritis dan analisis. Madrasah ini juga mengintegrasikan muatan lokal seperti Bahasa Jawa, Qiroatul Qur'an, dan Qiroatul Kutub.

Pendekatan pengembangan keterampilan berpikir kritis dan analisis yang diterapkan oleh MI Istiqomah Sambas dapat dikaitkan dengan teori pendidikan kritis. Teori ini menekankan pentingnya membantu siswa mengembangkan kemampuan untuk memahami secara kritis isu-isu kompleks dan melihatnya dari berbagai sudut pandang. Dengan menekankan pada pengembangan keterampilan berpikir kritis, madrasah ini membantu siswa menjadi pembelajar yang mandiri dan kritis terhadap informasi yang mereka terima. Selain itu, integrasi muatan lokal juga mendukung teori pendidikan multikultural. Ahli seperti James A. Banks menekankan pentingnya memasukkan perspektif budaya yang beragam dalam kurikulum pendidikan untuk mempromosikan pemahaman dan toleransi

antarbudaya³³⁵. Dengan mengintegrasikan muatan lokal dalam kurikulumnya, MI Istiqomah Sambas membantu siswa mengembangkan pemahaman yang lebih dalam tentang budaya lokal mereka dan memperkuat identitas budaya mereka sesuai dengan prinsip-prinsip pendidikan multikultural.

2) Pengembangan karakter

Dalam hal pengembangan karakter, ke empat madrasah ini menerapkan berbagai program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan yang dirancang untuk membentuk nilai dan karakter siswa. Di MIN 3 Purbalingga, program-program ekstrakurikuler seperti Pramuka, PMR, karate, tenis meja, atletik, renang, badminton, dan hadroh tidak hanya mengembangkan bakat dan minat siswa tetapi juga menanamkan nilai-nilai kedisiplinan, kerjasama, kepemimpinan, dan tanggung jawab sosial. Kegiatan pembiasaan rutin, seperti upacara bendera, Jum'at Sehat, Jum'at Bersih, shalat Dhuha dan Dhuhur berjamaah, tadarus Al-Qur'an, dan hafalan surat pendek, menanamkan nilai-nilai cinta tanah air, hidup sehat, kebersihan, religiusitas, dan kedisiplinan.

Pendekatan ini sejalan dengan teori pembentukan karakter dalam pendidikan. Ahli seperti Martin Seligman dan Christopher Peterson menekankan pentingnya pendidikan karakter dalam membentuk individu yang berkarakter kuat dan memiliki nilai-nilai yang positif³³⁶. Dengan mengintegrasikan program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan yang didesain untuk mengajarkan dan memperkuat nilai-nilai positif, ke empat madrasah ini secara efektif membantu siswa mengembangkan karakter yang kuat dan bertanggung jawab. Selain itu, pendekatan

³³⁵ Michael Vavrus, "James Banks: Preeminent Scholar Of Multicultural Civic Education," Diakses 31 Desember 2023, <https://www.Michaelvavrus.Com/Wp-Content/Uploads/2023/07/James-Banks-Chapter.Pdf>.

³³⁶ F. A. Huppert Dkk., "A Balanced Psychology And A Full Life," *Philosophical Transactions Of The Royal Society Of London. Series B: Biological Sciences* 359, No. 1449 (29 September 2004): 1379–81, <https://doi.org/10.1098/Rstb.2004.1513>.

ini juga sesuai dengan teori pembelajaran sosial Albert Bandura. Teori ini menekankan pentingnya model dan pengalaman dalam pembentukan perilaku³³⁷. Melalui program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan yang melibatkan interaksi sosial dan pengamatan terhadap contoh-contoh yang positif, siswa memiliki kesempatan untuk mengamati, meniru, dan memperkuat perilaku yang diinginkan. Dengan demikian, mereka dapat membentuk karakter yang baik melalui proses pembelajaran sosial ini.

MI Muhammadiyah Kalikabong juga menekankan pentingnya pengembangan karakter melalui program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan. Ekstrakurikuler wajib seperti Pramuka atau Hubbul Wathon menanamkan nilai-nilai nasionalisme, kedisiplinan, dan tanggung jawab sosial. Ekstrakurikuler pilihan seperti Drum Band dan BTQ mengembangkan kemampuan musik, kreatifitas, dan religiusitas.

Kegiatan pembiasaan harian seperti penyambutan peserta didik, doa sebelum dan sesudah belajar, Salam 5S, shalat Dhuha dan Dhuhur berjamaah, gerakan literasi madrasah, dan GPS (Gerakan Pungut Sampah) menanamkan nilai-nilai sopan santun, religiusitas, dan tanggung jawab terhadap lingkungan. Hal ini sejalan dengan teori pembentukan karakter dalam pendidikan, terutama teori pembelajaran sosial yang diajukan oleh Albert Bandura. Teori ini menekankan pentingnya peran model dan pengalaman dalam pembentukan perilaku dan karakter seseorang. Dalam konteks MI Muhammadiyah Kalikabong, program ekstrakurikuler wajib seperti Pramuka atau Hubbul Wathon memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengamati dan meniru perilaku yang dianggap positif, seperti nasionalisme, kedisiplinan, dan tanggung jawab sosial.

³³⁷ Albert Bandura, "Human Agency In Social Cognitive Theory," *American Psychologist* 44, No. 9 (1989): 1175–84, <https://doi.org/10.1037/0003-066x.44.9.1175>.

Dengan melibatkan siswa dalam kegiatan-kegiatan ini, mereka dapat menginternalisasi nilai-nilai tersebut melalui proses pembelajaran sosial. Dengan demikian, program-program ekstrakurikuler dan kegiatan pembiasaan di MI Muhammadiyah Kalikabong sesuai dengan teori pembelajaran sosial, yang menegaskan bahwa perilaku individu dapat dipengaruhi dan dibentuk oleh pengalaman, observasi, dan interaksi dengan lingkungan sosial mereka³³⁸.

Pembelajaran agama Islam di MI Ma'arif NU Penaruban tidak hanya bertujuan untuk memberikan pengetahuan, tetapi juga untuk membentuk karakter dan moral siswa sesuai dengan ajaran Islam. Guru-guru di sini berusaha untuk menjaga keseimbangan antara kurikulum agama Islam dan kurikulum akademik. Meskipun mata pelajaran seperti Matematika, IPA, dan Bahasa Inggris tidak secara eksplisit membahas nilai-nilai Islam, namun pendekatan pembelajaran dan interaksi dalam kelas tetap selaras dengan nilai-nilai Islam. Misalnya, dalam pembelajaran Matematika, siswa didorong untuk berpikir logis dan jujur dalam menyelesaikan masalah, sesuai dengan ajaran Islam tentang kejujuran dan keadilan. Begitu juga dalam pembelajaran IPA, guru-guru menekankan pada nilai-nilai seperti kebersihan, keteraturan, dan tanggung jawab, yang juga merupakan ajaran Islam.

MI Istiqomah Sambas menerapkan program-program ekstrakurikuler seperti pramuka, English Club, Hadroh, Dai Kecil, Mendongeng, Dokter Kecil/PMR, Kaligrafi, Seni Lukis, Qiroah, Sepak Bola, Karate, Tenis Meja, Bulu Tangkis, Panahan, Komputer, Drum Band, Band Vokal, Tari, dan Catur. Kegiatan

³³⁸ Muhamad Rizal Aziz, "Konsep Pembentukan Karakter Perspektif Albert Bandura (Studi Analisis Dan Implikasi Terhadap Pembentukan Karakter Islami Siswa Di Era Digital)" (Master's Thesis, Jakarta: Fitk Uin Syarif Hidayatullah Jakarta), Diakses 31 Desember 2023, <https://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Handle/123456789/73701>.

ini tidak hanya mengembangkan bakat dan minat siswa tetapi juga menanamkan nilai-nilai disiplin, kepercayaan diri, kerjasama, dan kebersihan. Kegiatan pembiasaan harian seperti shalat Dhuha, shalat Zuhur berjamaah, tahfizh, doa sebelum dan sesudah tahfizh, belajar, dan makan, serta cuci tangan sebelum dan sesudah makan menanamkan nilai-nilai religiusitas, kedisiplinan, dan kebersihan. Kegiatan pekanan seperti shalat Jumat, upacara bendera, literasi, senam, LBB, Sabtu Bersih Lingkungan, dan ekstrakurikuler mengembangkan nilai-nilai kedisiplinan, nasionalisme, kesehatan jasmani, kerjasama, dan tanggung jawab sosial.

Hal ini sesuai dengan teori pembelajaran sosial yang diajukan oleh Albert Bandura. Teori ini menekankan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh pengalaman, observasi, dan interaksi dengan lingkungan sosial mereka³³⁹. Dalam konteks MI Istiqomah Sambas, program-program ekstrakurikuler seperti pramuka, English Club, Hadroh, dan berbagai kegiatan lainnya memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengamati dan meniru perilaku yang dianggap positif, serta untuk memperkuatnya melalui pengalaman pribadi dan sosial.

Misalnya, melalui kegiatan seperti pramuka, siswa tidak hanya belajar keterampilan bertahan hidup di alam terbuka tetapi juga nilai-nilai seperti disiplin, kepercayaan diri, dan kerjasama. Mereka dapat mengamati dan meniru perilaku kepemimpinan dan kerjasama dari para pemimpin pramuka senior, sambil memperkuatnya melalui pengalaman langsung dalam kegiatan praktek di lapangan.

³³⁹ Sjafiatul Mardiyah, Wiwin Yulianingsih, Dan Lestari Surya Rachman Putri, "Sekolah Keluarga: Menciptakan Lingkungan Sosial Untuk Membangun Empati Dan Kreativitas Anak Usia Dini," *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini* 5, No. 1 (2020): 576.

Selain itu, kegiatan pembiasaan harian seperti shalat berjamaah, tahfizh Al-Qur'an, dan kegiatan lainnya menanamkan nilai-nilai religiusitas, kedisiplinan, dan kebersihan. Dengan terlibat dalam kegiatan ini secara konsisten, siswa dapat membentuk perilaku yang diinginkan dan memperkuat karakter mereka.

Selain teori pembelajaran sosial, prinsip-prinsip dari teori pengembangan karakter oleh Martin Seligman juga relevan di sini. Teori ini menekankan pentingnya membangun karakter positif melalui pengembangan kekuatan individu dan nilai-nilai yang berkelanjutan. Dengan memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengembangkan kekuatan dan nilai-nilai tersebut melalui berbagai kegiatan ekstrakurikuler dan pembiasaan harian, MI Istiqomah Sambas berkontribusi pada pembentukan karakter siswa yang kokoh dan berintegritas.

Secara keseluruhan, keempat madrasah ini menerapkan *total product concept* dalam strategi pemasaran pendidikan mereka dengan fokus yang kuat pada pendidikan agama, akademik, dan pengembangan karakter. Pendekatan yang komprehensif ini tidak hanya memastikan pencapaian akademik siswa tetapi juga membentuk individu yang berkarakter, religius, dan bertanggung jawab sosial³⁴⁰. Strategi ini berhasil menciptakan lingkungan pendidikan yang mendukung perkembangan holistik siswa, menjadikannya lebih siap menghadapi tantangan kehidupan dengan nilai-nilai yang telah terinternalisasi.

b. *Expected product* (produk yang diharapkan)

1) Kualitas pembelajaran

³⁴⁰ J. Müssig Dkk., "Mechanical Separation Of Kenaf For Composite Applications–Evaluation Of The Total Fibre Line Concept For Field Retted Kenaf," *Industrial Crops And Products* 208 (2024): 117870.

Dalam mengevaluasi kualitas pembelajaran yang diharapkan di MI Muhammadiyah Kalikabong, MIN 3 Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban dan MI Istiqomah Sambas, kita dapat melihat bagaimana masing-masing madrasah berkomitmen untuk memberikan pengajaran yang berkualitas tinggi dengan pendekatan inovatif yang menarik bagi para siswa. Hal ini sesuai dengan prinsip-prinsip evaluasi pendidikan yang ditekankan dalam teori evaluasi oleh Daniel Stufflebeam. Teori evaluasi Stufflebeam menekankan pentingnya mengukur kualitas dan efektivitas program pendidikan dengan berbagai metode evaluasi yang komprehensif dan inovatif.³⁴¹

Dalam konteks MI Muhammadiyah Kalikabong, MIN 3 Purbalingga, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas, komitmen untuk memberikan pengajaran berkualitas tinggi tercermin dalam upaya mereka untuk menggunakan pendekatan inovatif dalam proses pembelajaran. Misalnya, penggunaan metode praktis, interaktif, dan eksperimental dalam pengajaran mata pelajaran akademik dan agama, serta integrasi kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung pengembangan karakter siswa, adalah contoh dari pendekatan inovatif ini.

MIN 3 Purbalingga mengadopsi pendekatan holistik yang mencakup aspek akademis, moral, dan sosial. Mereka menggunakan berbagai metode pembelajaran modern, seperti pembelajaran berbasis proyek dan diskusi kelompok, serta teknologi untuk memperkaya pengalaman belajar siswa. Selain itu, program pengembangan karakter terintegrasi dalam kurikulum untuk memastikan bahwa siswa tidak hanya berkembang secara akademis, tetapi juga menjadi individu yang

³⁴¹ Isa Anshori, "Evaluasi Pendidikan" (Muhammadiyah University Press, 2004).

mandiri, bertanggung jawab, dan berempati³⁴². Pendekatan holistik yang diadopsi oleh MIN 3 Purbalingga, yang mencakup aspek akademis, moral, dan sosial, sesuai dengan konsep pendidikan holistik yang diperjuangkan oleh tokoh seperti John Dewey. Menurut Dewey, pendidikan seharusnya tidak hanya berfokus pada aspek intelektual saja, tetapi juga memperhatikan perkembangan moral, emosional, dan sosial siswa³⁴³.

Dalam hal ini, MIN 3 Purbalingga mengintegrasikan berbagai metode pembelajaran modern, seperti pembelajaran berbasis proyek dan diskusi kelompok, serta penggunaan teknologi, yang sejalan dengan pendekatan progresif Dewey terhadap pembelajaran. Dewey percaya bahwa pembelajaran yang berpusat pada pengalaman langsung dan partisipasi aktif akan lebih efektif dalam membangun pemahaman yang mendalam dan relevan bagi siswa. Selain itu, program pengembangan karakter yang terintegrasi dalam kurikulum juga mencerminkan filosofi Dewey tentang pentingnya pembelajaran yang menyeluruh. Dewey mengemukakan bahwa sekolah seharusnya menjadi lingkungan di mana siswa belajar tidak hanya untuk mendapatkan pengetahuan akademis, tetapi juga untuk mengembangkan keterampilan sosial, nilai-nilai moral, dan kemampuan untuk berpikir kritis³⁴⁴.

Dengan demikian, dengan mengadopsi pendekatan holistik dan memperkaya pengalaman belajar siswa melalui metode modern dan program pengembangan karakter, MIN 3

³⁴² I. Putu Suardipa Dan Kadek Hengki Primayana, "Peran Desain Evaluasi Pembelajaran Untuk Meningkatkan Kualitas Pembelajaran," *Widyacarya: Jurnal Pendidikan, Agama Dan Budaya* 4, No. 2 (2020): 88–100.

³⁴³ Sri Wahyuni, Desriyandri Desriyandri, Dan Yeni Erita, "Konsep Merdeka Belajar Menurut Pandangan Filsafat Progrektivisme John Dewey," *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (Jpdk)* 5, No. 1 (13 Januari 2023): 3010–14, <https://doi.org/10.31004/jpdk.v5i1.11459>.

³⁴⁴ Neneng Yektiana Dan Mukh Nursikin, "Integrasi Pendidikan Nilai Dalam Pembelajaran Dari Segi Perspektif Ki Hajar Dewantara Dan John Dewey," *Jiip-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan* 5, No. 4 (2022): 1279–84.

Purbalingga tidak hanya mengikuti prinsip-prinsip pendidikan Dewey, tetapi juga mewujudkan visi pendidikan yang lebih luas yang menekankan pentingnya pengembangan pribadi yang menyeluruh bagi siswa.

MI Muhammadiyah Kalikabong menekankan nilai-nilai Islam dan ilmu pengetahuan modern dalam pendekatan pembelajaran mereka. Mereka menggunakan metode pembelajaran interaktif dan berbasis teknologi untuk meningkatkan keterlibatan siswa, dengan fokus pada pembelajaran yang berpusat pada siswa. MI Muhammadiyah Kalikabong juga menyediakan dukungan pembelajaran tambahan melalui program remedial dan kelas bimbingan untuk membantu siswa yang membutuhkan.

Pendekatan pembelajaran yang diterapkan oleh MI Muhammadiyah Kalikabong, yang menekankan nilai-nilai Islam dan ilmu pengetahuan modern, mencerminkan integrasi antara aspek agama dan pengetahuan kontemporer. Pendekatan ini sejalan dengan konsep pendidikan yang menyatukan aspek keagamaan dengan pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, serupa dengan gagasan yang diusulkan oleh Fazlur Rahman. Fazlur Rahman, seorang cendekiawan Islam modern, mengusulkan konsep "*double movement*" dalam pendidikan Islam yang menggabungkan tradisi keagamaan dengan konteks zaman modern. Dia menekankan pentingnya memahami dan menghargai warisan intelektual Islam sambil secara kreatif berinteraksi dengan ilmu pengetahuan dan teknologi modern³⁴⁵. Melalui penggunaan metode pembelajaran interaktif dan berbasis teknologi, MI Muhammadiyah Kalikabong memperkuat

³⁴⁵ N. Nafisatur Rofiah, "Poligami Perspektif Teori Double Movement Fazlur Rahman," *Mukadimah: Jurnal Pendidikan, Sejarah, Dan Ilmu-Ilmu Sosial* 4, No. 1 (19 Februari 2020): 1–7, <https://doi.org/10.30743/mkd.v4i1.930>.

keterlibatan siswa dalam proses pembelajaran, sesuai dengan pendekatan konstruktivis yang dipromosikan oleh Fazlur Rahman. Pendekatan ini menempatkan siswa sebagai subjek aktif dalam membangun pemahaman mereka sendiri melalui refleksi, diskusi, dan interaksi dengan materi pembelajaran.

Selain itu, dukungan pembelajaran tambahan seperti program remedial dan kelas bimbingan menunjukkan komitmen MI Muhammadiyah Kalikabong untuk memberikan pendidikan inklusif yang mengakomodasi kebutuhan belajar individu. Pendekatan ini sejalan dengan pandangan Fazlur Rahman tentang pentingnya menyediakan aksesibilitas dan kesempatan bagi semua siswa untuk meraih potensi maksimal mereka dalam pembelajaran. Dengan demikian, pendekatan pembelajaran yang diterapkan oleh MI Muhammadiyah Kalikabong mencerminkan upaya untuk menggabungkan nilai-nilai Islam dengan ilmu pengetahuan modern dan teknologi dalam pendidikan, sejalan dengan gagasan Fazlur Rahman tentang integrasi yang kreatif antara tradisi keagamaan dan konteks zaman modern.

Pembelajaran di MI Ma'arif NU Penaruban tidak hanya sebatas mengajar dan belajar, tetapi lebih dari itu. Setiap pelajaran disampaikan dengan cara yang interaktif dan menyenangkan, melibatkan siswa dalam berbagai aktivitas seperti diskusi, permainan peran, dan eksperimen. Guru-guru menggunakan metode pembelajaran yang beragam, sesuai dengan kebutuhan dan minat siswa, sehingga memastikan bahwa setiap siswa dapat memahami pelajaran dengan baik. Namun, pembelajaran di MI Ma'arif NU Penaruban tidak hanya berfokus pada aspek akademik semata. Seiring dengan penguasaan materi pelajaran, para siswa juga diajarkan untuk mengembangkan karakter dan moral yang kuat. Nilai-nilai Islam seperti kejujuran, tanggung jawab, dan kasih sayang ditanamkan dalam setiap aspek

kehidupan di sekolah ini. Para guru di MI Ma'arif NU Penaruban juga memahami bahwa setiap siswa memiliki potensi yang berbeda-beda. Oleh karena itu, mereka menerapkan strategi pembelajaran diferensiasi untuk memenuhi kebutuhan individu setiap siswa. Setiap siswa didorong untuk mencapai potensinya yang tertinggi, baik dalam hal akademik maupun karakter.

Di samping itu, MI Ma'arif NU Penaruban juga aktif melibatkan orang tua dan masyarakat dalam proses pendidikan. Mereka mengadakan pertemuan rutin, seminar, dan kegiatan lainnya untuk mengikutsertakan orang tua dalam mendukung perkembangan pendidikan anak-anak mereka.

MI Istiqomah Sambas juga menawarkan pembelajaran berkualitas tinggi dengan integrasi ilmu pengetahuan dan nilai-nilai keagamaan. Mereka menggunakan berbagai metode pembelajaran, seperti pembelajaran berbasis proyek dan kolaborasi, serta teknologi pendidikan untuk meningkatkan keterlibatan siswa. Program pembelajaran tambahan, seperti tahfizh Al-Qur'an dan kegiatan ekstrakurikuler, membantu mendukung pengembangan potensi individual siswa³⁴⁶.

Pendekatan pembelajaran yang diterapkan oleh MI Istiqomah Sambas menunjukkan komitmen untuk menyediakan pembelajaran yang berkualitas tinggi dengan memadukan ilmu pengetahuan dan nilai-nilai keagamaan. Hal ini sejalan dengan konsep pendidikan holistik yang ditekankan oleh Muhammad Abduh.

Muhammad Abduh, seorang ulama dan reformis Islam, mempromosikan pendidikan yang mengintegrasikan pengetahuan agama dengan ilmu pengetahuan modern. Beliau

³⁴⁶ Dewi Putriani Yogosara Lodewijk Dan S. Pd St, *Mengembangkan Potensi Kecerdasan Linguistik Pada Anak Sebagai Optimalisasi Kecerdasan Majemuk* (Guepedia, 2022), https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=Rlybeaaqbaj&oi=fnd&pg=pa3&dq=kecerdasan+majemuk&ots=Apy-9tvh5c&sig=Oy_Qrzinbajmjrhg0vw-C1jnwa.

menekankan pentingnya menyatukan aspek keagamaan dengan pendidikan sekuler dalam rangka mempersiapkan generasi yang berpendidikan dan terampil untuk menghadapi tantangan zaman modern³⁴⁷.

MI Istiqomah Sambas menggunakan berbagai metode pembelajaran, termasuk pembelajaran berbasis proyek dan kolaborasi, yang sejalan dengan pendekatan konstruktivis yang dipromosikan oleh Muhammad Abduh. Pendekatan ini memungkinkan siswa untuk aktif terlibat dalam proses pembelajaran, membangun pemahaman mereka sendiri melalui pengalaman praktis dan interaksi sosial.

Penggunaan teknologi pendidikan juga mencerminkan upaya MI Istiqomah Sambas untuk memperkaya pengalaman belajar siswa. Dengan memanfaatkan teknologi, mereka meningkatkan aksesibilitas materi pembelajaran dan memfasilitasi pembelajaran yang lebih interaktif dan menarik.

Selain itu, program pembelajaran tambahan seperti tahfizh Al-Qur'an dan kegiatan ekstrakurikuler menunjukkan komitmen MI Istiqomah Sambas dalam mendukung pengembangan potensi individual siswa, sejalan dengan pandangan Muhammad Abduh tentang pentingnya memperkuat nilai-nilai agama sambil memberikan ruang bagi pengembangan bakat dan minat siswa secara holistik³⁴⁸.

Dengan demikian, pendekatan pembelajaran MI Istiqomah Sambas mencerminkan upaya untuk menggabungkan ilmu pengetahuan dan nilai-nilai keagamaan dalam pendidikan, sejalan dengan gagasan Muhammad Abduh tentang pentingnya

³⁴⁷ Muhammad Arifin Dan Muhammad Abduh, "Peningkatan Motivasi Belajar Model Pembelajaran Blended Learning," *Jurnal Basicedu* 5, No. 4 (24 Juli 2021): 2339–47, <https://doi.org/10.31004/basicedu.v5i4.1201>.

³⁴⁸ Supiani Supiani, Dewi Muryati, Dan Ahmad Saefulloh, "Pelaksanaan Kegiatan Ekstrakurikuler Keagamaan Di Man Kota Palangkaraya Secara Daring," *Enggang: Jurnal Pendidikan, Bahasa, Sastra, Seni, Dan Budaya* 1, No. 1 (2020): 30–39.

menyatukan pendidikan agama dengan pengetahuan modern untuk menciptakan generasi yang terdidik dan berpengetahuan

2) Fasilitas dan sarana prasarana

Dari segi fasilitas dan sarana prasarana, ke empat madrasah menunjukkan komitmen untuk menyediakan lingkungan belajar yang kondusif. MIN 3 Purbalingga sedang melakukan penambahan ruang kelas baru, sementara MI Muhammadiyah Kalikabong dan MI Istiqomah Sambas memiliki fasilitas yang memadai, termasuk ruang kelas yang nyaman, perpustakaan, laboratorium, dan area olahraga. Semua ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan belajar yang optimal bagi siswa.

Dalam konteks fasilitas dan sarana prasarana, ke empat madrasah menunjukkan keseriusan mereka dalam menyediakan lingkungan belajar yang optimal bagi siswa. Fasilitas yang memadai merupakan bagian integral dari strategi pemasaran pendidikan mereka, sejalan dengan konsep diferensiasi produk yang dikemukakan oleh Michael Porter³⁴⁹.

MIN 3 Purbalingga, meskipun sedang melakukan penambahan ruang kelas baru, tetap menunjukkan komitmen mereka untuk meningkatkan fasilitas belajar. Langkah ini dapat dikaitkan dengan teori diferensiasi produk, di mana upaya untuk meningkatkan fasilitas merupakan salah satu cara untuk membedakan produk pendidikan mereka dari pesaing. Dengan menawarkan fasilitas yang lebih baik, MIN 3 Purbalingga dapat menarik minat calon siswa dan mempertahankan kepuasan pelanggan yang sudah ada.

MI Muhammadiyah Kalikabong dan MI Istiqomah Sambas, dengan fasilitas yang sudah memadai seperti ruang kelas yang

³⁴⁹ Michael E. Porter, "The Contributions Of Industrial Organization To Strategic Management," *Academy Of Management Review* 6, No. 4 (Oktober 1981): 609–20, <https://doi.org/10.5465/Amr.1981.4285706>.

nyaman, perpustakaan, laboratorium, dan area olahraga, telah menciptakan lingkungan belajar yang kondusif. Hal ini mencerminkan upaya mereka untuk memberikan nilai tambah kepada pelanggan mereka, yaitu siswa dan orang tua, sesuai dengan konsep diferensiasi produk. Dengan menyediakan fasilitas yang memadai, kedua madrasah ini dapat membedakan diri mereka dari madrasah lain dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap kualitas pendidikan yang mereka tawarkan³⁵⁰.

Secara keseluruhan, investasi dalam fasilitas dan sarana prasarana oleh ke empat madrasah tersebut merupakan bagian dari strategi pemasaran mereka untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dan memenuhi kebutuhan serta harapan para pemangku kepentingan, seperti siswa, orang tua, dan masyarakat. Hal ini sesuai dengan teori diferensiasi produk yang menekankan pentingnya membedakan produk atau layanan agar dapat menarik minat pelanggan dan memperoleh keunggulan kompetitif³⁵¹.

Dengan implementasi program-program unggulan dan fasilitas yang memadai, ke empat madrasah memiliki harapan yang sama dalam mencetak lulusan yang berkualitas dan siap menghadapi tantangan masa depan. Mereka tidak hanya mengejar keunggulan dalam prestasi akademis, tetapi juga dalam pembentukan karakter yang baik, semangat keislaman yang kuat, serta pengembangan potensi dan keterampilan optimal pada setiap siswa.

Harapan ini mencerminkan visi dari konsep diferensiasi produk, di mana ke empat madrasah berusaha untuk menciptakan nilai tambah yang unik bagi lulusan mereka. Dengan menekankan pada

³⁵⁰ Rydvikha Govender Dkk., "Independent Tailoring Of Dose And Drug Release Via A Modularized Product Design Concept For Mass Customization," *Pharmaceutics* 12, No. 8 (2020): 771.

³⁵¹ Mawadah, Mansyur, Dan Azkar, "Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Keripik Usus Mardha Desa Badrain Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat."

pembentukan karakter dan semangat keislaman yang kuat, mereka tidak hanya menawarkan pendidikan akademis yang berkualitas, tetapi juga memberikan landasan moral dan spiritual yang kokoh bagi siswa mereka. Dalam konteks ini, teori diferensiasi produk menyoroti pentingnya membedakan diri dari pesaing dengan menawarkan nilai tambah yang tidak dapat ditemukan di tempat lain³⁵².

Secara keseluruhan, melalui fokus pada pendidikan holistik dan pengembangan karakter, ke empat madrasah berharap dapat menghasilkan lulusan yang tidak hanya unggul secara akademis tetapi juga memiliki integritas moral, semangat keislaman yang kuat, serta keterampilan dan potensi yang siap digunakan dalam menghadapi tantangan dunia yang kompleks. Ini adalah gambaran dari produk pendidikan yang diharapkan oleh masyarakat, dan melalui strategi pemasaran berbasis *total product concept*, ke empat madrasah berusaha untuk memenuhi ekspektasi ini³⁵³.

c. *Augmented product* (produk tambahan)

1) Kegiatan ekstrakurikuler

Pendekatan yang diterapkan oleh MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas dalam mengembangkan kegiatan ekstrakurikuler menunjukkan komitmen mereka untuk memberikan pengalaman belajar yang holistik bagi siswa. Pendekatan ini sesuai dengan konsep *augmented product* (produk tambahan) dalam pemasaran, di mana mereka tidak hanya menawarkan pendidikan dasar, tetapi juga berbagai kegiatan tambahan yang meningkatkan nilai dan daya tarik sekolah.

³⁵² Ahmad Teguh Purnawanto, "Pembelajaran Berdiferensiasi," *Jurnal Pedagogy* 16, No. 1 (2023): 34–54.

³⁵³ Agustina Agustina Dan Djati Julitriarsa, "Pengaruh Pengalaman Konsumen Dan Kepuasan Konsumen Terhadap Niat Beli Ulang Pada Pembelian Produkskincare Di E-Commerce Shopee," *Cakrawangsa Bisnis: Jurnal Ilmiah Mahasiswa* 2, No. 2 (2022): 287.

Menurut Philip Kotler, seorang pakar pemasaran terkenal, *augmented product* adalah konsep yang mengacu pada peningkatan nilai produk dengan menambahkan fitur atau manfaat tambahan yang tidak dimiliki oleh pesaing. Dalam konteks pendidikan, kegiatan ekstrakurikuler dapat dianggap sebagai "fitur tambahan" yang meningkatkan pengalaman belajar siswa di luar lingkup kurikulum akademik dasar³⁵⁴.

MIN 3 Purbalingga, misalnya, telah merancang berbagai kegiatan ekstrakurikuler seperti Pramuka, PMR, seni budaya, olahraga, dan kegiatan ilmiah. Melalui kegiatan ini, siswa tidak hanya mengembangkan minat dan bakat mereka, tetapi juga memperoleh keterampilan sosial, kepemimpinan, dan kedisiplinan. Hal ini sejalan dengan teori Abraham Maslow tentang hierarki kebutuhan, di mana kegiatan ekstrakurikuler dapat memenuhi kebutuhan siswa akan pengakuan, penghargaan, dan pengembangan diri³⁵⁵.

MI Muhammadiyah Kalikabong juga mengadopsi pendekatan serupa dengan menawarkan berbagai ekstrakurikuler yang dirancang untuk mengembangkan aspek karakter dan keterampilan siswa di luar ruang kelas. Dalam hal ini, mereka menciptakan nilai tambah bagi siswa dengan menawarkan peluang untuk mengembangkan kemampuan musik, kreativitas, keterampilan bahasa, dan nilai-nilai keagamaan melalui program seperti Drum Band, BTQ, dan Pramuka. Ini sejalan dengan teori Howard Gardner tentang kecerdasan majemuk, yang menekankan pentingnya mengakui dan mengembangkan berbagai jenis kecerdasan yang dimiliki oleh individu.

³⁵⁴ Kotler, Kartajaya, Dan Setiawan, *Marketing 6.0*.

³⁵⁵ Ghiyats Aiman, Ahmad Arifi, Dan Maryono Maryono, "Perspektif Humanistik Abraham Maslow Untuk Menumbuhkan Karakter Siswa Di Sekolah Menengah Atas," *Scaffolding: Jurnal Pendidikan Islam Dan Multikulturalisme* 4, No. 3 (21 Desember 2022): 349–58, <https://doi.org/10.37680/Scaffolding.V4i3.2092>.

Kegiatan ekstrakurikuler yang menjadi bagian dari augmented product di MI Ma'arif NU Penaruban adalah ekstrakurikuler drum band. Kegiatan ini sangat diminati oleh siswa-siswa sekolah. Dalam kegiatan ekstrakurikuler drum band, siswa diajarkan berbagai keterampilan dasar dalam memainkan alat musik drum dan perkusi lainnya. Mereka belajar tentang ritme, dinamika, koordinasi, serta kerja sama dalam sebuah grup musik. Melalui latihan rutin dan bimbingan dari instruktur yang berkualitas, siswa memiliki kesempatan untuk mengembangkan bakat musik mereka dan meningkatkan kemampuan bermain drum.

Selain itu, kegiatan drum band ini juga memberikan pengalaman sosial yang berharga bagi siswa. Mereka belajar bekerja sama dalam tim, mendengarkan dan menghargai kontribusi anggota lain, serta menghadapi tantangan bersama dalam mencapai tujuan bersama. Hal ini tidak hanya memperkaya pengalaman belajar siswa di luar kelas, tetapi juga membantu dalam pembentukan karakter dan kepribadian mereka. Dengan adanya kegiatan ekstrakurikuler drum band sebagai bagian dari augmented product, MI Ma'arif NU Penaruban memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengeksplorasi minat dan bakat mereka dalam bidang musik serta memperluas pengalaman sosial dan keterampilan interpersonal mereka. Ini merupakan salah satu upaya sekolah dalam menyediakan pengalaman pendidikan yang holistik dan beragam bagi siswa.

Sementara MI Istiqomah Sambas memperluas konsep augmented product dengan menyediakan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang beragam, termasuk kegiatan seni, olahraga, bahasa, dan keterampilan khusus. Melalui kegiatan ini, mereka tidak hanya membantu siswa mengembangkan minat dan bakat mereka, tetapi juga mempersiapkan mereka untuk menjadi

individu yang berdaya saing tinggi di masa depan. Hal ini sesuai dengan teori Albert Bandura tentang *self-efficacy*, di mana keberhasilan dalam berbagai kegiatan ekstrakurikuler dapat meningkatkan keyakinan siswa akan kemampuan mereka untuk mencapai tujuan dan mengatasi tantangan³⁵⁶.

Secara keseluruhan, ke empat sekolah ini telah berhasil mengintegrasikan konsep *augmented product* ke dalam pendekatan pemasaran pendidikan mereka melalui pengembangan program ekstrakurikuler yang beragam dan berorientasi pada pengembangan siswa secara menyeluruh. Dengan demikian, mereka tidak hanya menyediakan pendidikan dasar, tetapi juga memberikan nilai tambah yang signifikan bagi siswa, orang tua, dan masyarakat secara keseluruhan.

2) Bimbingan dan konseling

MIN 3 Purbalingga menawarkan program bimbingan dan konseling yang menyeluruh, mencakup aspek pribadi, akademik, dan sosial. Mereka menekankan pentingnya konseling individu untuk membantu siswa mengatasi masalah pribadi, seperti stres atau masalah keluarga. Selain itu, bimbingan akademik disediakan untuk meningkatkan kinerja siswa dalam hal pemahaman materi dan strategi belajar yang efektif. Program ini juga memberikan fokus pada konseling sosial untuk memastikan siswa memahami pentingnya hubungan sosial yang sehat.

Produk tambahan yang ditawarkan oleh MIN 3 Purbalingga melalui program bimbingan dan konseling menunjukkan komitmen mereka untuk memberikan dukungan menyeluruh bagi perkembangan siswa. Dengan menawarkan layanan bimbingan individu, mereka tidak hanya memperhatikan aspek akademik siswa tetapi juga kebutuhan pribadi dan sosial mereka.

³⁵⁶ Bandura, "Human Agency In Social Cognitive Theory."

Dalam konteks teori diferensiasi produk, produk tambahan ini merupakan langkah untuk membedakan diri dari pesaing dengan menawarkan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen³⁵⁷. MIN 3 Purbalingga tidak hanya memberikan pendidikan formal tetapi juga berinvestasi dalam mendukung kesejahteraan emosional dan sosial siswa melalui program bimbingan dan konseling yang komprehensif. Dengan demikian, melalui produk tambahan ini, MIN 3 Purbalingga tidak hanya menjual pendidikan formal tetapi juga menawarkan paket lengkap yang mencakup dukungan pribadi, akademik, dan sosial bagi siswa mereka. Hal ini mencerminkan upaya mereka untuk menjadi lebih dari sekadar lembaga pendidikan, tetapi juga mitra dalam pertumbuhan dan perkembangan siswa mereka.

MI Muhammadiyah Kalikabong juga memperluas produknya melalui layanan konseling yang menyeluruh, mencakup aspek pribadi, akademik, dan sosial. Dengan menyediakan ruang untuk dialog terbuka dan solusi yang sesuai untuk masalah pribadi, mereka menunjukkan komitmen untuk mendukung kesejahteraan siswa di berbagai aspek kehidupan mereka. Dalam teori diferensiasi produk, layanan konseling yang disediakan oleh MI Muhammadiyah Kalikabong dapat dianggap sebagai produk tambahan yang memberikan nilai tambah bagi konsumen. Dengan menawarkan bimbingan akademik, sumber daya, dan bantuan bagi siswa dalam meningkatkan pencapaian mereka, mereka tidak hanya menjual pendidikan formal tetapi juga memberikan perhatian yang mendalam terhadap perkembangan akademik siswa³⁵⁸.

³⁵⁷ Afidah Dan Kurniawan, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat."

³⁵⁸ Irwan Fathurrochman Dkk., "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musirawas," *Jurnal Isema: Islamic Educational Management* 6, No. 1 (2021): 1–12.

Lebih dari itu, konseling sosial yang ditawarkan membantu siswa membangun keterampilan sosial yang diperlukan untuk berinteraksi secara positif dengan orang lain. Hal ini mencerminkan upaya MI Muhammadiyah Kalikabong untuk menjadi lebih dari sekadar lembaga pendidikan, tetapi juga sebagai lingkungan yang mendukung pertumbuhan holistik siswa mereka. Dengan demikian, produk tambahan ini tidak hanya memperluas jangkauan layanan pendidikan MI Muhammadiyah Kalikabong, tetapi juga memperkuat diferensiasi mereka sebagai lembaga pendidikan yang peduli dan mendukung perkembangan siswa di berbagai aspek kehidupan mereka.

MI Istiqomah Sambas memiliki pendekatan yang lebih bertahap dalam menangani masalah siswa, dimulai dari wali kelas hingga melibatkan konselor dari luar dan kerjasama dengan lembaga konseling eksternal jika diperlukan. Mereka juga menyelenggarakan program tambahan seperti kegiatan ekstrakurikuler, seminar motivasi, dan lokakarya untuk membantu siswa mengembangkan keterampilan pribadi dan interpersonal. Guru dan staf sekolah juga mendapatkan pelatihan berkala tentang teknik bimbingan dan konseling yang efektif.

MI Istiqomah Sambas memperluas *product concept* dengan menyediakan layanan konseling yang komprehensif dan bertahap bagi siswa. Mereka tidak hanya menawarkan konseling dari wali kelas, tetapi juga melibatkan konselor eksternal jika diperlukan, menunjukkan komitmen mereka untuk memastikan kesejahteraan siswa dalam hal pribadi, akademik, dan sosial. Dalam konteks teori diferensiasi produk, pendekatan bertahap dalam menangani masalah siswa oleh MI Istiqomah Sambas mencerminkan produk tambahan yang memberikan nilai tambah bagi konsumen. Dengan menyelenggarakan program tambahan seperti kegiatan ekstrakurikuler, seminar motivasi, dan lokakarya, mereka

memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengembangkan keterampilan pribadi dan interpersonal mereka di luar lingkungan akademik³⁵⁹.

Pelatihan berkala yang diberikan kepada guru dan staf sekolah tentang teknik bimbingan dan konseling yang efektif juga merupakan bagian penting dari produk tambahan ini. Ini menunjukkan upaya MI Istiqomah Sambas untuk terus meningkatkan layanan konseling mereka agar sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan siswa. Dengan demikian, melalui pendekatan yang holistik dan berkelanjutan dalam memberikan layanan konseling, MI Istiqomah Sambas tidak hanya memperluas jangkauan produk mereka, tetapi juga memperkuat diferensiasi mereka sebagai lembaga pendidikan yang peduli dan berkomitmen terhadap perkembangan siswa secara menyeluruh.

Ke empat sekolah ini memiliki komitmen yang kuat untuk memberikan dukungan holistik kepada siswa dalam mengatasi berbagai masalah yang mereka hadapi. Pendekatan yang berbeda-beda menunjukkan variasi dalam implementasi program bimbingan dan konseling, namun tujuan akhirnya tetap sama: membantu siswa mencapai potensi mereka secara pribadi, akademik, dan sosial.

Dalam konteks ini, perbedaan pendekatan antara MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban dan MI Istiqomah Sambas menambah nilai diferensiasi pada produk pendidikan mereka. Dengan menawarkan dukungan bimbingan dan konseling yang beragam dan disesuaikan dengan kebutuhan siswa, ke empat sekolah ini menciptakan lingkungan yang

³⁵⁹ Harmon Chaniago, "Analisis Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, Dan Harga Pada Loyalitas Konsumen Nano Store," *International Journal Administration, Business And Organization* 1, No. 2 (2020): 2020.

mendukung perkembangan holistik siswa sesuai dengan potensi masing-masing.

Komitmen mereka terhadap pengembangan siswa tidak hanya sebatas aspek akademik, tetapi juga mencakup aspek pribadi dan sosial, menunjukkan bahwa mereka memahami pentingnya keseimbangan dalam pertumbuhan dan perkembangan individu³⁶⁰. Dengan demikian, ke empat sekolah ini tidak hanya menciptakan lingkungan belajar yang kondusif secara fisik, tetapi juga memberikan dukungan yang diperlukan untuk memastikan bahwa setiap siswa dapat mencapai kesuksesan dan berkembang menjadi individu yang mandiri dan berdaya.

d. *Potencial product* (produk potensial)

1) Penguatan keterampilan

Pendekatan pengembangan keterampilan yang diadopsi oleh MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban dan MI Istiqomah Sambas menyoroti komitmen mereka dalam mempersiapkan siswa untuk menghadapi tantangan masa depan. Dalam konteks globalisasi dan perkembangan teknologi, pengembangan keterampilan menjadi semakin penting dalam mempersiapkan generasi mendatang³⁶¹.

MIN 3 Purbalingga menunjukkan komitmen dalam memperkenalkan siswa pada penggunaan komputer dan internet melalui program Keterampilan Komputer dan Internet. Kolaborasi dengan mitra seperti LPK membuka peluang bagi siswa untuk mengembangkan pemahaman teknis yang mendalam dan bahkan menghasilkan produk atau solusi teknologi potensial. Pendekatan ini sejalan dengan teori David Kolb tentang

³⁶⁰ Arif, "Manajemen Madrasah Dalam Upaya Peningkatan Mutu Pendidikan Islam."

³⁶¹ Rizki Bayu Nugraha, Ardian Gilang Saputra, Dan Belayunisa Risqi Khusnayan, "Analisis Komoditi Ekonomi Non Migas Yang Potensial Sebagai Pengembangan Sektor Unggulan Di Desa Kalangan: Swot Analisis," *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, No. 5 (1 April 2024): 4000–4011, <https://doi.org/10.47467/Alkharaj.V6i5.1409>.

pembelajaran berbasis pengalaman, di mana siswa belajar secara efektif melalui pengalaman langsung dan refleksi atas pengalaman tersebut³⁶².

Sementara itu, MI Muhammadiyah Kalikabong menitikberatkan pada pengembangan keterampilan seni dan kerajinan tradisional, seperti anyaman bambu dan pembuatan batik. Melalui program ini, siswa tidak hanya mempelajari keterampilan praktis yang memiliki nilai budaya dan ekonomi tinggi di masyarakat lokal, tetapi juga memiliki potensi untuk menghasilkan pendapatan tambahan atau bahkan membangun bisnis di masa depan. Pendekatan ini mendukung teori Howard Gardner tentang kecerdasan majemuk, di mana pengembangan keterampilan praktis seperti kerajinan tangan dapat membantu siswa menggali potensi mereka di bidang yang berbeda-beda³⁶³.

MI Istiqomah Sambas juga memprioritaskan pengembangan keterampilan khusus siswa, termasuk tata boga, tata busana, dan keterampilan TIK. Dengan memberikan akses kepada siswa untuk mempelajari keterampilan praktis yang relevan dengan tuntutan pasar dan tren global, madrasah ini membantu siswa mengembangkan keunggulan kompetitif yang diperlukan dalam dunia kerja yang terus berkembang. Pendekatan ini sejalan dengan teori Lev Vygotsky tentang zona perkembangan proksimal, di mana siswa dapat mencapai potensi mereka melalui bimbingan dan dukungan dalam mempelajari keterampilan baru³⁶⁴.

³⁶² Michael Vande Berg, R. Michael Paige, Dan Kris Hemming Lou, *Student Learning Abroad: What Our Students Are Learning, What They're Not, And What We Can Do About It* (Taylor & Francis, 2023).

³⁶³ Howard Gardner, *The Development And Education Of The Mind: The Selected Works Of Howard Gardner* (Routledge, 2006).

³⁶⁴ Andrew D. Vigotsky Dkk., "Interpreting Signal Amplitudes In Surface Electromyography Studies In Sport And Rehabilitation Sciences," *Frontiers In Physiology*, 2018, 985.

Secara keseluruhan, pendekatan pengembangan keterampilan yang diimplementasikan oleh ke empat madrasah tersebut tidak hanya membantu siswa mengembangkan potensi mereka secara menyeluruh, tetapi juga mempersiapkan mereka untuk menjadi anggota masyarakat yang berkontribusi secara positif dalam era global yang semakin kompleks. Dengan mengintegrasikan pengembangan keterampilan dalam kurikulum mereka, madrasah ini memberikan nilai tambah yang signifikan bagi pendidikan siswa dan memberikan fondasi yang kokoh untuk kesuksesan mereka di masa depan.

2) Program persiapan lanjutan

Program persiapan lanjutan yang ditawarkan oleh madrasah di Purbalingga menyoroti komitmen mereka dalam membantu siswa merencanakan masa depan mereka dengan baik. Program ini tidak hanya memperkuat mata pelajaran inti, tetapi juga memberikan dukungan komprehensif dalam mempersiapkan siswa untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi atau memasuki dunia kerja.

MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban dan MI Istiqomah Sambas menawarkan program persiapan lanjutan yang berfokus pada dua aspek utama: peningkatan pemahaman akademis dan persiapan keterampilan untuk kebutuhan masa depan. Dengan memperkuat mata pelajaran inti dan memberikan bimbingan dalam memilih jenjang pendidikan atau karier yang sesuai, madrasah ini memberikan landasan yang kokoh bagi siswa untuk meraih kesuksesan di masa depan.

Pendekatan ini mencerminkan teori John Dewey tentang pendidikan progresif, di mana pendidikan diarahkan untuk mempersiapkan siswa untuk kehidupan di masyarakat yang

berubah secara dinamis³⁶⁵. Dengan menekankan pengembangan keterampilan praktis yang relevan dengan kebutuhan pasar dan tren global, madrasah di Purbalingga membantu siswa menghadapi tantangan dan peluang yang ada di era modern.

Selain itu, pendekatan ini juga sejalan dengan teori Howard Gardner tentang kecerdasan majemuk, di mana pengembangan keterampilan yang beragam dan holistik diperlukan untuk kesuksesan dalam kehidupan³⁶⁶. Dengan memberikan dukungan dalam pengembangan keterampilan akademis, sosial, dan praktis, madrasah ini memberikan kesempatan bagi siswa untuk berkembang secara menyeluruh dan mencapai potensi mereka secara maksimal.

Secara keseluruhan, program persiapan lanjutan yang ditawarkan oleh madrasah di Purbalingga tidak hanya bertujuan untuk mencetak siswa yang cerdas secara akademis, tetapi juga siap menghadapi tantangan dunia nyata dengan keterampilan yang relevan dan kemampuan untuk merencanakan masa depan mereka dengan baik. Dengan demikian, madrasah ini memberikan kontribusi yang signifikan dalam membentuk generasi yang siap menghadapi era modern yang terus berkembang.

2. Bauran Pemasaran Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga

MIN 3 Purbalingga adalah sebuah madrasah yang menjalankan beragam strategi pemasaran untuk menarik minat calon siswa dan orangtua. Dalam pendekatannya, MIN 3 Purbalingga memperhatikan beberapa aspek penting, yang meliputi produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, dan orang. Pertama, dalam hal produk, MIN 3

³⁶⁵ Dewey, "John Dewey On Education."

³⁶⁶ Bulent Cavas Dan Pinar Cavas, "Multiple Intelligences Theory—Howard Gardner," Dalam *Science Education In Theory And Practice*, Ed. Oleh Ben Akpan Dan Teresa J. Kennedy, Springer Texts In Education (Cham: Springer International Publishing, 2020), 405–18, https://doi.org/10.1007/978-3-030-43620-9_27.

Purbalingga menawarkan beragam program pembelajaran dan layanan pendidikan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan siswa dari awal masuk hingga keluar dari madrasah. Kurikulum, kegiatan ekstrakurikuler, dan proses pembelajaran disusun dengan cermat untuk mencapai standar pendidikan yang tinggi. Kedua, dalam menentukan harga pendidikan, MIN 3 Purbalingga memperhatikan agar biaya yang ditetapkan tetap terjangkau bagi berbagai lapisan masyarakat. Strategi harga yang bersaing dan komitmen untuk menjaga kualitas layanan pendidikan adalah fokus utama dalam menetapkan harga.

Ketiga, tempat menjadi faktor penting dalam memilih sekolah. MIN 3 Purbalingga dipilih karena lokasinya yang strategis, mudah dijangkau dari berbagai wilayah sekitar. Hal ini memudahkan akses bagi siswa dan orangtua, dan menunjukkan komitmen sekolah untuk mendukung pendidikan yang inklusif. Keempat, dalam promosi, MIN 3 Purbalingga aktif dalam menggunakan berbagai saluran, termasuk pameran pendidikan, media sosial, dan distribusi pamflet. Promosi yang tepat membantu memperkenalkan sekolah kepada masyarakat dan memperkuat citra sekolah sebagai lembaga pendidikan berkualitas. Kelima, proses pendidikan di MIN 3 Purbalingga didesain dengan cermat, melibatkan perencanaan kurikulum yang matang, penggunaan metode pengajaran interaktif, dan pemanfaatan teknologi informasi. Evaluasi berkala dilakukan untuk memastikan efektivitas pembelajaran.

Keenam, bukti fisik seperti fasilitas sekolah yang memadai dan penambahan ruang kelas baru menunjukkan komitmen MIN 3 Purbalingga dalam menyediakan lingkungan belajar yang nyaman dan mendukung bagi siswa dan staf. Terakhir, orang-orang di MIN 3 Purbalingga, termasuk staf dengan latar belakang dan status kepegawaian yang beragam, memiliki komitmen yang sama dalam memberikan pendidikan berkualitas bagi siswa. Meskipun berbeda dalam banyak hal, mereka semua bersatu dalam upaya mereka untuk menciptakan lingkungan pendidikan yang inklusif dan bermakna.

MIN 3 Purbalingga menerapkan strategi pemasaran yang komprehensif untuk menarik minat calon siswa dan orangtua. Dalam pendekatannya, madrasah ini memperhatikan tujuh aspek utama: produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, dan orang. Pendekatan ini sejalan dengan teori "7P" dalam pemasaran jasa yang diperkenalkan oleh Booms dan Bitner pada tahun 1981, yang memperluas konsep bauran pemasaran tradisional³⁶⁷.

Dalam hal produk, MIN 3 Purbalingga menawarkan beragam program pembelajaran dan layanan pendidikan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan siswa dari awal hingga akhir masa belajar. Kurikulum yang disusun dengan cermat, kegiatan ekstrakurikuler, dan proses pembelajaran inovatif dirancang untuk mencapai standar pendidikan yang tinggi. Ini sesuai dengan pandangan Muhammad Mustofid Hamdi yang menekankan bahwa produk berkualitas tinggi tidak hanya memenuhi kebutuhan pelanggan tetapi juga melebihi harapan mereka, sehingga meningkatkan loyalitas³⁶⁸. Untuk harga, MIN 3 Purbalingga menetapkan biaya pendidikan yang terjangkau bagi berbagai lapisan masyarakat. Strategi harga yang kompetitif ini diimbangi dengan komitmen untuk menjaga kualitas layanan pendidikan.

Menurut Fera Indriani, persepsi nilai pelanggan merupakan perbandingan antara manfaat yang diterima dan harga yang dibayar, sehingga harga yang terjangkau dapat meningkatkan persepsi positif terhadap layanan yang ditawarkan³⁶⁹. Lokasi MIN 3 Purbalingga juga strategis, memudahkan akses bagi siswa dan orangtua dari berbagai wilayah. Kemudahan akses ini adalah faktor penting dalam pemilihan sekolah, sejalan dengan pandangan Muhammad Iqbal, Saipul Annur, dan

³⁶⁷ Muhammad Fikri, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Siswa Baru Di Smkit Nurul Qolbi Bekasi" (B.S. Thesis, Jakarta: Fitk Uin Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020), <https://Repository.Uinjkt.Ac.Id/Dspace/Handle/123456789/54359>.

³⁶⁸ Mohamad Mustafid Hamdi, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Pada Pondok Pesantren," *Jiem: Journal Of Islamic Education And Management* 2, No. 1 (2021): 15–29.

³⁶⁹ Fera Indriani Dkk., "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam," *Jurnal Isema: Islamic Educational Management* 6, No. 2 (2021): 131–48.

Rabial Kanada yang menyatakan bahwa aksesibilitas dan kenyamanan lokasi merupakan elemen penting dalam pemasaran jasa³⁷⁰.

MIN 3 Purbalingga juga aktif dalam berbagai saluran promosi seperti pameran pendidikan, media sosial, dan distribusi pamflet. Promosi yang tepat membantu memperkenalkan sekolah kepada masyarakat dan memperkuat citranya sebagai lembaga pendidikan berkualitas. Ini sesuai dengan Umin Kango yang menekankan pentingnya promosi dalam mengkomunikasikan nilai dan manfaat produk atau layanan kepada pelanggan potensial³⁷¹. Proses pendidikan di MIN 3 Purbalingga didesain dengan cermat, termasuk perencanaan kurikulum yang matang, penggunaan metode pengajaran interaktif, dan pemanfaatan teknologi informasi. Evaluasi berkala dilakukan untuk memastikan efektivitas pembelajaran, sejalan dengan pandangan M. Y. Mahmud yang menekankan pentingnya proses dalam penyampaian layanan yang positif dan efisien³⁷².

Selain itu, bukti fisik seperti fasilitas yang memadai dan penambahan ruang kelas baru menunjukkan komitmen MIN 3 Purbalingga dalam menyediakan lingkungan belajar yang nyaman. Terakhir, orang-orang di MIN 3 Purbalingga, termasuk staf dengan latar belakang yang beragam, memiliki komitmen yang sama dalam memberikan pendidikan berkualitas. Keberagaman dan komitmen staf mendukung terciptanya lingkungan pendidikan yang inklusif, sesuai dengan pandangan M. Y. Mahmud bahwa staf yang kompeten dan berkomitmen adalah aset penting dalam penyampaian jasa yang berkualitas. Secara keseluruhan, strategi pemasaran MIN 3 Purbalingga mencerminkan pemahaman mendalam tentang teori pemasaran jasa. Dengan memperhatikan aspek-aspek ini,

³⁷⁰ Iqbal, Annur, Dan Kanada, "Strategi Pemasaran Pendidikan Interaktif Di Sd It Al Bukhori School Banyuasin."

³⁷¹ Umin Kango Dkk., "Implementasi Strategi Pemasaran Di Madrasah Aliyah Unggulan Bertaraf Internasional," *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4, No. 1 (2023): 81–91.

³⁷² M. Y. Mahmud Dkk., "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah," *Paramurobi: Jurnal Pendidikan Agama Islam* 5, No. 1 (2022): 20–34.

madrrasah ini tidak hanya menarik calon siswa dan orangtua, tetapi juga membangun reputasi sebagai lembaga pendidikan yang berkualitas dan inklusif.

MI Muhammadiyah Kalikabong, sebuah madrasah yang berlokasi di Kecamatan Kalimanah, Purbalingga, menerapkan bauran pemasaran yang komprehensif untuk menarik minat calon peserta didik dan orangtua. Dalam pendekatannya, madrasah ini memperhatikan beberapa aspek penting: produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, dan orang. Produk yang ditawarkan oleh MI Muhammadiyah Kalikabong meliputi berbagai program pembelajaran dan layanan pendidikan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan peserta didik dari awal masuk hingga proses keluaran. Berbagai aspek seperti pelaksanaan PPDB, penyediaan tenaga pendidik, kurikulum yang disusun secara cermat, hingga penyediaan buku referensi dan sumber belajar menjadi bagian integral dari produk jasa yang ditawarkan.

Dalam menentukan harga pendidikan, MI Muhammadiyah Kalikabong memperhatikan beragam latar belakang ekonomi calon orangtua atau wali peserta didik. Strategi penentuan harga atau besarnya biaya pendidikan disesuaikan dengan prinsip keberagaman dan ketersediaan akses pendidikan untuk semua lapisan masyarakat. Madrasah ini berkomitmen untuk menyediakan pendidikan berkualitas dengan biaya yang terjangkau, dengan prinsip kualitas, keterjangkauan, dan keberlanjutan sebagai landasan utama. Dalam hal tempat, lokasi MI Muhammadiyah Kalikabong yang strategis di jalan utama yang menghubungkan beberapa kecamatan penting memudahkan akses dari berbagai arah. Data peserta didik menunjukkan bahwa madrasah ini menarik siswa dari berbagai wilayah di sekitar Purbalingga, menambah daya tariknya sebagai pilihan utama bagi banyak orangtua.

Strategi promosi MI Muhammadiyah Kalikabong melibatkan berbagai platform seperti media sosial, website resmi, cetakan brosur dan pamflet, kegiatan open house, testimonial alumni, kerjasama dengan

komunitas dan lembaga, serta acara-acara besar seperti perlombaan dan seminar. Dengan menggabungkan berbagai metode promosi ini, madrasah ini berhasil menjangkau calon peserta didik dan orangtua serta membangun citra positif di mata masyarakat. Proses pendidikan di MI Muhammadiyah Kalikabong didesain dengan cermat, dengan kurikulum yang relevan, metode pembelajaran inovatif, penilaian berkala, dan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung pengembangan bakat dan minat peserta didik. Bukti fisik dari MI Muhammadiyah Kalikabong mencakup fasilitas modern dan nyaman, sarana dan prasarana yang mendukung proses pembelajaran, serta lingkungan belajar yang kondusif.

Dengan fasilitas yang memadai ini, madrasah ini berusaha memberikan lingkungan belajar yang nyaman bagi seluruh siswa dan tenaga pengajarnya. Terakhir, orang-orang di MI Muhammadiyah Kalikabong, terutama tim pengajar yang berkualifikasi dan berkompeten, memainkan peran penting dalam mendukung proses pembelajaran yang berkualitas. Dengan keberagaman latar belakang pendidikan dan sertifikasi yang dimiliki, tim pengajar di madrasah ini memastikan bahwa siswa menerima pendidikan yang sesuai dengan standar kompetensi yang ditetapkan.

MI Muhammadiyah Kalikabong di Kecamatan Kalimanah, Purbalingga, menerapkan bauran pemasaran yang komprehensif untuk menarik minat calon peserta didik dan orangtua. Strategi ini mencakup tujuh aspek utama: produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, dan orang. Pendekatan ini sejalan dengan teori "7P" dalam pemasaran jasa yang diperkenalkan oleh Booms dan Bitner pada tahun 1981. Dalam hal produk, MI Muhammadiyah Kalikabong menawarkan berbagai program pembelajaran dan layanan pendidikan yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan peserta didik dari awal hingga akhir masa belajar.

Produk yang ditawarkan mencakup pelaksanaan PPDB, penyediaan tenaga pendidik, kurikulum yang disusun secara cermat, hingga penyediaan buku referensi dan sumber belajar. Menurut Kotler dan Keller

produk berkualitas tinggi tidak hanya memenuhi kebutuhan pelanggan tetapi juga melebihi harapan mereka, sehingga meningkatkan loyalitas³⁷³. Untuk harga, MI Muhammadiyah Kalikabong menetapkan biaya pendidikan yang memperhatikan beragam latar belakang ekonomi calon orangtua atau wali peserta didik. Strategi penentuan harga ini disesuaikan dengan prinsip keberagaman dan ketersediaan akses pendidikan untuk semua lapisan masyarakat. Maisah menjelaskan bahwa persepsi nilai pelanggan merupakan perbandingan antara manfaat yang diterima dan harga yang dibayar, sehingga harga yang terjangkau dapat meningkatkan persepsi positif terhadap layanan yang ditawarkan³⁷⁴.

Lokasi MI Muhammadiyah Kalikabong yang strategis di jalan utama memudahkan akses dari berbagai arah. Hal ini menarik siswa dari berbagai wilayah di sekitar Purbalingga, meningkatkan daya tariknya sebagai pilihan utama bagi banyak orangtua. Rahma Widyana menyatakan bahwa aksesibilitas dan kenyamanan lokasi merupakan elemen penting dalam pemasaran jasa³⁷⁵. Strategi promosi MI Muhammadiyah Kalikabong melibatkan berbagai platform seperti media sosial, website resmi, cetakan brosur dan pamflet, kegiatan open house, testimonial alumni, kerjasama dengan komunitas dan lembaga, serta acara-acara besar seperti perlombaan dan seminar. Neneng Nurmalasari menekankan bahwa promosi yang efektif adalah kunci dalam mengkomunikasikan nilai dan manfaat produk atau layanan kepada pelanggan potensial³⁷⁶. Proses pendidikan di MI Muhammadiyah Kalikabong didesain dengan cermat, meliputi kurikulum yang relevan, metode pembelajaran inovatif, penilaian berkala, dan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung pengembangan bakat dan minat peserta didik.

³⁷³ Kotler, Kartajaya, Dan Setiawan, *Marketing 6.0*.

³⁷⁴ Maisah Dkk., "Penerapan 7p Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi."

³⁷⁵ Musa Masing Dan Rahma Widyana, "Marketing Mix Method Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Di Sma Kristen Barana," *Jurnal Pendidikan Indonesia* 2, No. 03 (2021): 459–68.

³⁷⁶ Neneng Nurmalasari Dan Imas Masitoh, "Manajemen Strategik Pemasaran Pendidikan Berbasis Media Sosial," *Journal Of Management Review* 4, No. 3 (2020): 543–48.

Rani Putri Prihatin menekankan bahwa proses dalam penyampaian layanan harus dirancang untuk memberikan pengalaman pelanggan yang positif dan efisien³⁷⁷. Bukti fisik dari MI Muhammadiyah Kalikabong mencakup fasilitas modern dan nyaman, sarana dan prasarana yang mendukung proses pembelajaran, serta lingkungan belajar yang kondusif. Lovelock dan Wirtz menyebutkan bahwa bukti fisik merupakan elemen penting dalam pemasaran jasa karena membantu pelanggan menilai kualitas layanan³⁷⁸. Terakhir, orang-orang di MI Muhammadiyah Kalikabong, terutama tim pengajar yang berkualifikasi dan berkompeten, memainkan peran penting dalam mendukung proses pembelajaran yang berkualitas.

Keberagaman latar belakang pendidikan dan sertifikasi yang dimiliki oleh tim pengajar memastikan bahwa siswa menerima pendidikan yang sesuai dengan standar kompetensi yang ditetapkan. Zeithaml, Berry, dan Parasuraman menekankan bahwa staf yang kompeten dan berkomitmen adalah aset penting dalam penyampaian jasa yang berkualitas³⁷⁹. Secara keseluruhan, strategi pemasaran MI Muhammadiyah Kalikabong mencerminkan pemahaman mendalam tentang teori pemasaran jasa. Dengan memperhatikan aspek-aspek produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, dan orang, madrasah ini tidak hanya menarik calon peserta didik dan orangtua tetapi juga membangun reputasi sebagai lembaga pendidikan yang berkualitas dan inklusif.

MI Ma'arif NU Penaruban adalah sebuah madrasah yang telah menunjukkan komitmen yang kuat dalam menyediakan layanan pendidikan berkualitas bagi siswa dari berbagai latar belakang dan wilayah. Dengan menerapkan beragam strategi dalam bauran pemasaran,

³⁷⁷ Rani Putri Prihatin Dan Iqbal Faza Ahmad, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta," *Journal Evaluasi* 4, No. 2 (2020): 173.

³⁷⁸ Utami, Mudofir, Dan Supriyanto, "Manajemen Strategi Pemasaran Pendidikan."

³⁷⁹ "Kajian Tentang Kualitas Pelayanan, Kepuasan Dan Citra Perguruan Tinggi | Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (Mea)," Diakses 2 Juni 2024, <https://journal.stiemb.ac.id/index.php/Mea/Article/View/3496>.

madrasah ini berhasil mempromosikan layanan pendidikan mereka dengan efektif. Madrasah ini menawarkan berbagai program pembelajaran dan layanan pendidikan yang komprehensif, mulai dari pelaksanaan PPDB hingga penyediaan bahan ajar dan penilaian kinerja pegawai. Dengan demikian, MI Ma'arif NU Penaruban memberikan pengalaman pendidikan yang menyeluruh bagi siswa mereka.

Dalam menetapkan harga pendidikan, madrasah ini mengadopsi pendekatan yang inklusif dan berkeadilan untuk mengakomodir berbagai latar belakang ekonomi calon orangtua atau wali peserta didik. Hal ini menunjukkan komitmen madrasah untuk memastikan bahwa layanan pendidikan mereka dapat diakses oleh semua lapisan masyarakat. Lokasi strategis di Penaruban memudahkan akses bagi peserta didik dari berbagai wilayah, sehingga memungkinkan madrasah menjangkau peserta didik dari berbagai kecamatan di sekitarnya. Faktor lokasi ini sangat penting dalam memengaruhi keputusan orang tua dalam memilih sekolah untuk anak-anak mereka. MI Ma'arif NU Penaruban juga aktif dalam melakukan promosi melalui berbagai media seperti platform media sosial, website resmi, brosur, pamflet, dan kegiatan open house.

Dengan memanfaatkan berbagai saluran promosi ini, madrasah dapat lebih efektif dalam menjangkau calon siswa dan orang tua serta membangun citra positif di mata masyarakat. Dalam proses pembelajaran, madrasah ini mengadopsi desain pembelajaran yang holistik dan inovatif menggunakan Kurikulum Merdeka, dengan fokus pada pengembangan seluruh aspek kemampuan peserta didik. Dengan demikian, MI Ma'arif NU Penaruban berusaha untuk memberikan pengalaman belajar yang bermakna bagi siswa mereka. Fasilitas lengkap dan berkualitas yang dimiliki oleh madrasah ini mencerminkan komitmen mereka untuk menyediakan lingkungan belajar terbaik. Dan dengan memiliki tim pengajar yang berkualifikasi dan berkompeten, MI Ma'arif NU Penaruban dapat memberikan pengalaman pembelajaran yang optimal bagi siswa mereka. Dengan demikian, MI Ma'arif NU Penaruban tidak hanya sekadar

sebuah madrasah, tetapi juga merupakan lembaga pendidikan yang memiliki visi dan misi yang jelas dalam menyediakan pendidikan berkualitas dan terjangkau bagi masyarakat.

MI Istiqomah Sambas di Purbalingga menawarkan beragam program pembelajaran dan layanan pendidikan yang mencakup berbagai aspek, mulai dari pelaksanaan PPDB hingga pengelolaan keuangan dan kehumasan. Madrasah ini memiliki komitmen untuk menyelenggarakan pendidikan yang terjangkau tanpa mengorbankan mutu, dengan strategi meningkatkan jumlah peserta didik untuk memastikan akses pendidikan bagi berbagai golongan masyarakat. Lokasi MI Istiqomah Sambas yang strategis di pusat kota Purbalingga memudahkan akses bagi peserta didik dari berbagai wilayah sekitarnya, mencakup wilayah di sekitar Purbalingga dan bahkan dari luar kabupaten. Madrasah ini menggunakan berbagai platform media sosial dan internet untuk melakukan promosi, dengan tim humas dan konten kreator yang bertugas menyampaikan informasi tentang keunggulan layanan pendidikan MI Istiqomah Sambas kepada calon pengguna jasa pendidikan.

MI Istiqomah Sambas memiliki proses pembelajaran yang terstruktur dan didukung oleh kurikulum yang relevan dengan kebutuhan peserta didik, dengan penekanan pada penggunaan metode pembelajaran yang kreatif, inovatif, interaktif, dan berbasis teknologi. Fasilitas fisik MI Istiqomah Sambas yang representatif, bersama dengan lingkungan yang nyaman dan ramah, menciptakan lingkungan belajar yang kondusif. Selain itu, tenaga pengajar di MI Istiqomah Sambas, baik yang berstatus PNS maupun non-PNS, memiliki kualifikasi dan pengalaman dalam bidang pendidikan, memberikan keyakinan kepada masyarakat akan kualitas pendidikan yang diselenggarakan oleh madrasah ini. Dengan memperhatikan semua aspek dalam bauran pemasaran ini, MI Istiqomah Sambas berupaya untuk menyediakan layanan pendidikan yang bermutu, terjangkau, dan dapat diakses oleh berbagai golongan masyarakat, sambil

memperhatikan kebutuhan dan harapan peserta didik serta orang tua/wali mereka.

MI Istiqomah Sambas di Purbalingga menerapkan strategi pemasaran yang komprehensif untuk menarik minat calon peserta didik dan orangtua. Pendekatan ini melibatkan berbagai aspek penting dalam bauran pemasaran: produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, dan orang. Pendekatan ini sejalan dengan teori "7P" dalam pemasaran jasa yang diperkenalkan oleh Booms dan Bitner pada tahun 1981, yang memperluas konsep bauran pemasaran tradisional. Produk yang ditawarkan oleh MI Istiqomah Sambas mencakup berbagai program pembelajaran dan layanan pendidikan, mulai dari pelaksanaan PPDB hingga pengelolaan keuangan dan kehumasan. Kurikulum yang relevan dengan kebutuhan peserta didik, serta metode pembelajaran yang kreatif, inovatif, interaktif, dan berbasis teknologi, memastikan bahwa peserta didik mendapatkan pendidikan yang bermutu³⁸⁰.

Menurut Kotler dan Keller produk berkualitas tinggi yang memenuhi dan melebihi harapan pelanggan akan meningkatkan loyalitas. Harga pendidikan di MI Istiqomah Sambas ditetapkan dengan prinsip keterjangkauan tanpa mengorbankan mutu. Strategi ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah peserta didik sehingga akses pendidikan dapat terbuka bagi berbagai golongan masyarakat³⁸¹. Zeithaml menjelaskan bahwa persepsi nilai pelanggan adalah perbandingan antara manfaat yang diterima dan harga yang dibayar, sehingga harga yang terjangkau meningkatkan persepsi positif terhadap layanan pendidikan yang ditawarkan. Lokasi strategis MI Istiqomah Sambas di pusat kota Purbalingga memudahkan akses bagi peserta didik dari berbagai wilayah sekitar, termasuk dari luar kabupaten. Lovelock dan Wirtz menyatakan bahwa aksesibilitas dan kenyamanan lokasi merupakan elemen penting

³⁸⁰ Maisah Dkk., "Penerapan 7p Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi."

³⁸¹ Fatah Syukur, "Model Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam Pada Sd Nasima Semarang," *Jurnal Smart (Studi Masyarakat, Religi, Dan Tradisi)* 7, No. 01 (2021): 1–14.

dalam pemasaran jasa, karena meningkatkan kemungkinan pelanggan untuk memilih layanan tersebut³⁸². Promosi dilakukan melalui berbagai platform media sosial dan internet, dengan tim humas dan konten kreator yang bertugas menyampaikan informasi tentang keunggulan layanan pendidikan MI Istiqomah Sambas. Promosi yang tepat membantu memperkenalkan sekolah kepada masyarakat dan membangun citra positif. Kotler dan Keller menekankan bahwa promosi efektif adalah kunci dalam mengkomunikasikan nilai dan manfaat produk atau layanan kepada pelanggan potensial.

Proses pembelajaran di MI Istiqomah Sambas terstruktur dengan baik, didukung oleh kurikulum yang relevan dan metode pengajaran yang inovatif. Berry, Parasuraman, dan Zeithaml menekankan bahwa proses dalam penyampaian layanan harus dirancang untuk memberikan pengalaman pelanggan yang positif dan efisien, yang dalam konteks pendidikan berarti proses pembelajaran yang efektif dan menarik³⁸³.

Bukti fisik yang disediakan oleh MI Istiqomah Sambas mencakup fasilitas yang representatif dan lingkungan belajar yang nyaman dan ramah. Hal ini menciptakan lingkungan belajar yang kondusif bagi peserta didik. Lovelock dan Wirtz menyebutkan bahwa bukti fisik merupakan elemen penting dalam pemasaran jasa karena membantu pelanggan menilai kualitas layanan. Orang-orang di MI Istiqomah Sambas, termasuk tenaga pengajar baik yang berstatus PNS maupun non-PNS, memiliki kualifikasi dan pengalaman dalam bidang pendidikan. Hal ini memberikan keyakinan kepada masyarakat akan kualitas pendidikan yang diselenggarakan oleh madrasah ini. Zeithaml, Berry, dan Parasuraman

³⁸² Anggi Sirka Rinta, Dike Febriana, Dan Retno Wulandari, "Strategi Pengelolaan Pemasaran Pendidikan Anak Usia Dini," *Jurnal Multidisipliner Bharasumba* 1, No. 02 April (2022): 198–205.

³⁸³ Marselin Binowo, Frederik G. Worang, Dan Fitty V. Arie, "The Effect Of Service Quality Elements On Customer Satisfaction At Bri Unit Unsrat Manado," *Jurnal Emba : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 11, No. 1 (19 Januari 2023): 645–55, <https://doi.org/10.35794/Emba.V11i1.45999>.

menekankan bahwa staf yang kompeten dan berkomitmen adalah aset penting dalam penyampaian jasa yang berkualitas.³⁸⁴

Dengan memperhatikan semua aspek dalam bauran pemasaran ini, MI Istiqomah Sambas berupaya menyediakan layanan pendidikan yang bermutu, terjangkau, dan dapat diakses oleh berbagai golongan masyarakat. Hal ini dilakukan sambil memperhatikan kebutuhan dan harapan peserta didik serta orang tua/wali mereka. Strategi yang mencakup produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, dan orang ini mencerminkan pemahaman mendalam tentang teori pemasaran jasa dan penerapannya dalam konteks pendidikan.

Dari deskripsi yang telah diberikan tentang keempat madrasah tersebut, dapat dirumuskan strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* yang khas untuk setiap madrasah, yaitu MIN 3 Purbalingga memasarkan diri sebagai lembaga pendidikan yang tidak hanya fokus pada aspek akademik, tetapi juga moral dan keterampilan siswa. Mereka menekankan pada kualitas pendidikan yang komprehensif dan berkelanjutan, dengan mengutamakan proses pembelajaran inovatif dan fasilitas fisik yang memadai. Strategi promosi mereka melibatkan penggunaan teknologi informasi dalam proses pembelajaran dan aktif dalam promosi melalui media sosial, pameran pendidikan, dan distribusi pamflet untuk meningkatkan kehadiran siswa.

MI Muhammadiyah Kalikabong menyuarakan pendidikan inklusif dan berkeadilan dengan menawarkan program-program berkualitas yang dapat diakses oleh berbagai lapisan masyarakat. Mereka menawarkan layanan pendidikan komprehensif dengan biaya yang terjangkau, menjaga keseimbangan antara mutu pendidikan dan harga. Madrasah ini memanfaatkan berbagai media promosi, termasuk media sosial, website resmi, dan kegiatan komunitas untuk menjangkau calon peserta didik dan orang tua.

³⁸⁴ Rofiki, Sholeh, Dan Akbar, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Menengah Atas Di Era New Normal."

MI Ma'arif NU Penaruban mengutamakan pendidikan yang inklusif dan berkeadilan dengan biaya pendidikan yang terjangkau. Mereka menawarkan program-program pembelajaran yang komprehensif dengan fasilitas fisik yang modern dan berkualitas. Strategi promosi mereka memanfaatkan promosi melalui berbagai media dan kegiatan open house untuk memperkenalkan madrasah kepada masyarakat.

MI Istiqomah Sambas mengedepankan pendidikan holistik dengan biaya pendidikan yang terjangkau. Mereka menawarkan program pembelajaran yang beragam dan fasilitas fisik yang representatif. Madrasah ini menggunakan teknologi dalam pembelajaran, mempromosikan melalui media sosial dan internet, serta menekankan kualifikasi dan pengalaman staf pengajar dalam memastikan kualitas pendidikan yang ditawarkan.

Secara keseluruhan, keempat madrasah tersebut memiliki strategi pemasaran yang berbeda-beda, namun tetap mengutamakan kualitas pendidikan, keadilan akses, dan promosi yang efektif untuk menarik minat calon peserta didik dan orang tua.

3. Tahapan penerapan *product concept* di Madrasah Ibtidaiyah

Penerapan *product concept* di Madrasah Ibtidaiyah mengikuti serangkaian tahapan yang sistematis dan terprogram. Tahapan pertama adalah identifikasi kebutuhan, di mana para pemangku kepentingan seperti siswa, orang tua, guru, dan masyarakat dilibatkan untuk menentukan kebutuhan dan harapan mereka melalui survei, wawancara, dan diskusi kelompok. Survei dilakukan untuk mengumpulkan data kuantitatif dan kualitatif dari responden. Pertanyaan dalam survei disusun untuk mendapatkan informasi tentang kebutuhan pendidikan, preferensi kurikulum, metode pengajaran yang diinginkan, dan fasilitas yang diharapkan³⁸⁵.

³⁸⁵ Hasnadi, "Total Quality Management."

Wawancara mendalam dengan siswa, orang tua, guru, dan tokoh masyarakat memberikan wawasan lebih mendalam tentang kebutuhan dan harapan mereka. Wawancara ini memungkinkan pengumpulan informasi yang lebih rinci dan memungkinkan para pemangku kepentingan untuk mengungkapkan pandangan mereka secara lebih bebas.

Diskusi kelompok atau focus group discussions (FGD) dilakukan untuk mendapatkan pandangan kolektif dan memperdalam pemahaman tentang isu-isu yang diidentifikasi dalam survei dan wawancara³⁸⁶. Diskusi kelompok ini membantu mengidentifikasi kebutuhan spesifik yang mungkin terlewatkan dalam metode pengumpulan data lainnya. Proses identifikasi kebutuhan ini sejalan dengan konsep "*Customer Needs and Wants*" yang dijelaskan oleh Philip Kotler dalam bukunya "*Marketing Management*". Kotler menyatakan bahwa pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan keinginan pelanggan adalah langkah pertama yang krusial dalam pengembangan produk atau layanan. Dalam konteks pendidikan, siswa dan orang tua adalah "pelanggan" utama, sehingga memahami kebutuhan mereka adalah kunci untuk merancang program pendidikan yang relevan dan efektif³⁸⁷.

Langkah berikutnya adalah perencanaan, di mana rencana strategis disusun untuk memenuhi kebutuhan yang telah diidentifikasi. Ini meliputi penentuan tujuan, pengembangan kurikulum, pemilihan metode pengajaran, dan pengadaan sumber daya yang diperlukan. Rapat kerja dilakukan setiap awal tahun pelajaran untuk merumuskan tujuan, meninjau kurikulum, dan merencanakan strategi. Perencanaan strategis dalam konteks pendidikan dapat dikaitkan dengan teori perencanaan strategis organisasi yang diuraikan oleh Porter. Porter menekankan pentingnya merumuskan strategi yang didasarkan pada analisis mendalam terhadap

³⁸⁶ Ferry Doringin Dkk., "Mengevaluasi Tata Kelola Lembaga Pendidikan Menggunakan Konsep Total Quality Management," *Jurnal Humanipreneur* 1, No. 1 (2020): 36–42.

³⁸⁷ Rahman, Hidayat, Dan Sugiharti, "Konsep Islam Tentang Total Quality Management."

lingkungan internal dan eksternal organisasi³⁸⁸. Dalam konteks Madrasah Ibtidaiyah, perencanaan strategis melibatkan penentuan tujuan pendidikan jangka pendek dan jangka panjang, serta strategi untuk mencapainya.

Tahap pengembangan produk melibatkan peninjauan dan tindak lanjut atas kurikulum, peningkatan kompetensi pendidik, pengembangan potensi peserta didik, pemenuhan sarana prasarana, penentuan target mutu layanan, dan pelibatan orang tua dan masyarakat. Pentingnya pendekatan holistik dalam pengembangan produk pendidikan juga ditekankan. Proses pengembangan produk dapat dikaitkan dengan konsep "*new product development*" yang dijelaskan oleh Cooper dalam model *Stage-Gate*. Model ini menekankan pentingnya pengembangan produk melalui tahap-tahap yang jelas, termasuk ideasi, pengembangan, uji coba, dan peluncuran³⁸⁹. Dalam konteks pendidikan, tahap ini memastikan bahwa kurikulum dan program pendidikan yang baru dikembangkan telah melalui proses evaluasi yang ketat dan memenuhi kebutuhan yang telah diidentifikasi.

Setelah itu, dilakukan implementasi *product concept* yang telah ditetapkan, dengan pemberdayaan seluruh pemangku kepentingan sebagai kunci keberhasilan. Implementasi produk dalam konteks pendidikan dapat dikaitkan dengan teori "*Diffusion of Innovations*" yang dikemukakan oleh Everett Rogers. Rogers menjelaskan bahwa keberhasilan implementasi inovasi tergantung pada bagaimana inovasi tersebut dikomunikasikan dan diadopsi oleh pengguna³⁹⁰. Dalam konteks Madrasah Ibtidaiyah, implementasi program pendidikan baru memerlukan komunikasi yang efektif dan pelatihan untuk memastikan bahwa guru dan siswa dapat mengadopsi metode pengajaran dan kurikulum yang baru dengan sukses.

³⁸⁸ Michael E. Porter, *Competitive Advantage Of Nations: Creating And Sustaining Superior Performance* (Simon And Schuster, 2011).

³⁸⁹ Robert G. Cooper Dan Scott J. Edgett, *Lean, Rapid, And Profitable New Product Development* (Product Development Institute, 2005).

³⁹⁰ Catleya Indah Lestari Dan Irwansyah Irwansyah, "Kolaborasi Produksi Konten Youtube Melalui Multi-Channel Network: Studi Pada Kreator Sandy Ss Dengan Collab Asia," *Jurnal Riset Komunikasi* 4, No. 1 (5 Maret 2021): 143–59, <https://doi.org/10.38194/Jurkom.V4i1.152>.

Evaluasi berkala dilakukan untuk memastikan kesesuaian produk pendidikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Hasil evaluasi digunakan untuk melakukan perbaikan dan penyesuaian layanan pendidikan, dengan menjaga layanan yang efektif dan mencari solusi alternatif untuk yang kurang efektif. Evaluasi dalam konteks pendidikan peneliti kaitkan dengan konsep "*Continuous Improvement*" yang diuraikan oleh Deming. Deming menekankan pentingnya evaluasi berkelanjutan dan penyesuaian untuk mencapai dan mempertahankan kualitas tinggi³⁹¹. Dalam konteks Madrasah Ibtidaiyah, evaluasi berkala dan penyesuaian kurikulum dan metode pengajaran memastikan bahwa program pendidikan tetap relevan dan efektif dalam memenuhi kebutuhan siswa dan orang tua.

4. Tantangan dan peluang yang dihadapi oleh Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga dalam menerapkan *total product concept* sebagai strategi pemasaran pendidikan

Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga menghadapi berbagai tantangan dan peluang dalam menerapkan *total product concept* sebagai strategi pemasaran pendidikan. Untuk memahami lebih dalam, kita perlu melihat tantangan dan peluang ini serta mengaitkannya dengan teori pemasaran pendidikan yang relevan³⁹².

Analisis SWOT Albert Humphrey yang dilakukan terhadap empat madrasah di Purbalingga, yaitu MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Ma'arif NU Penaruban, dan MI Istiqomah Sambas, memberikan wawasan yang mendalam mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh masing-masing institusi pendidikan ini. Dengan mengaitkan temuan analisis SWOT dengan teori *total product concept* (TPC) dan *marketing mix*, kita dapat memahami secara lebih komprehensif tantangan dan peluang yang dihadapi

³⁹¹ W. Edwards Deming, *Out Of The Crisis, Reissue* (Mit Press, 2018).

³⁹² Rahman, Hidayat, Dan Sugiharti, "Konsep Islam Tentang Total Quality Management."

madrasah-madrasah tersebut dalam meningkatkan daya saing dan menarik minat siswa.

Total product concept dalam konteks pendidikan mencakup berbagai aspek yang tidak hanya terkait dengan kualitas akademis, tetapi juga meliputi fasilitas, lingkungan belajar, reputasi sekolah, serta aspek pendukung lainnya. Oleh karena itu, untuk sukses dalam strategi pemasaran pendidikan, sebuah madrasah harus memperhatikan dan meningkatkan seluruh aspek tersebut³⁹³.

MIN 3 Purbalingga menunjukkan kekuatan yang signifikan melalui dedikasi guru dan kualitas pendidikan yang tinggi. Standar pendidikan yang baik dan komitmen yang kuat dari para pengajar menjadi daya tarik utama bagi calon siswa dan orang tua. Selain itu, fasilitas yang memadai seperti ruang kelas yang cukup, perpustakaan, ruang UKS, dan lapangan olahraga juga menambah nilai tambah pada "produk pendidikan" yang ditawarkan. Dukungan dari masyarakat sekitar dan pemerintah setempat menjadi faktor pendukung yang signifikan, bersama dengan beragam kegiatan ekstrakurikuler yang membantu mengembangkan bakat dan minat siswa.

Namun demikian, MIN 3 Purbalingga masih menghadapi beberapa kelemahan, terutama dalam hal pemanfaatan teknologi dalam proses pembelajaran. Masih kurangnya penggunaan teknologi modern dapat menghambat efektivitas pengajaran dan membuat madrasah ini tertinggal dibandingkan dengan institusi lain yang lebih maju dalam penerapan teknologi. Selain itu, sumber daya manusia juga menjadi tantangan, dengan beberapa guru yang masih berstatus honorer dan kesejahteraan yang perlu ditingkatkan. Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan guru dalam teknologi informasi dan komunikasi juga merupakan aspek yang perlu diperbaiki.

³⁹³ Sahra Rohmatus Saidah Dkk., "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Di Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah 02 Cakru Kencong Jember," *Leaderia: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 3, No. 1 (2022): 22–36.

MI Muhammadiyah Kalikabong memiliki sejarah dan reputasi yang kuat sejak didirikan pada tahun 1961. Dengan akreditasi A, sekolah ini telah menunjukkan kualitas pendidikan yang diakui oleh pemerintah. Kurikulum yang terintegrasi, yang menggabungkan pendidikan agama dan umum, serta komitmen kuat pada pembelajaran agama melalui program tahfiz Qur'an, menjadi daya tarik utama. Fasilitas yang memadai dan tenaga pengajar berkualitas juga menambah nilai lebih pada sekolah ini. Namun, MI Muhammadiyah Kalikabong juga menghadapi beberapa kelemahan, seperti keterbatasan teknologi dalam proses pembelajaran dan kualitas infrastruktur yang memerlukan perbaikan berkala. Keterbatasan sumber daya manusia, dengan beberapa guru yang belum tersertifikasi dan ada yang hanya berpendidikan D1 dan SMP, serta pendanaan yang terbatas untuk mendukung program pengembangan dan ekstrakurikuler, menjadi tantangan yang harus diatasi.

MI Ma'arif NU Penaruban, dengan akreditasi A dan dukungan yayasan LP Ma'arif NU Kabupaten Purbalingga, memiliki sarana dan prasarana yang memadai serta keterhubungan dengan jaringan internet yang baik. Kurikulum yang holistik dan inklusif memberikan pendekatan pendidikan yang komprehensif. Namun, madrasah ini juga menghadapi kelemahan dalam variasi fasilitas pendukung pembelajaran dan keterbatasan jumlah guru dengan sertifikasi. Keterbatasan ruang kelas dan anggaran untuk pengembangan sarana juga menjadi tantangan yang perlu diatasi.

MI Istiqomah Sambas, yang memiliki akreditasi A dengan nilai 98 pada tahun 2019, menunjukkan standar pendidikan yang tinggi. Visi yang jelas dan dukungan sumber daya manusia yang terampil dan profesional menjadi kekuatan utama. Fasilitas dan sarana yang lengkap mendukung proses pembelajaran, dan implementasi Kurikulum Merdeka yang holistik dan inklusif mendukung pengembangan potensi semua peserta didik. Namun, madrasah ini masih menghadapi kelemahan dalam ketergantungan pada kurikulum lama dan tingkat keterlibatan guru yang

berbeda-beda, yang mungkin mempengaruhi kualitas pembelajaran. Keterbatasan diversifikasi sarana dan prasarana serta proses adaptasi terhadap Kurikulum Merdeka yang baru juga menjadi tantangan.

Mengaitkan analisis SWOT ini dengan teori Marketing Mix, kita dapat melihat bahwa setiap madrasah memiliki elemen-elemen kunci yang dapat ditingkatkan untuk memperkuat strategi pemasaran pendidikan mereka. Marketing Mix, yang terdiri dari Product, Price, Place, dan Promotion, menawarkan kerangka kerja yang komprehensif untuk mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.

Dalam aspek *product*, kekuatan seperti dedikasi guru, kualitas pendidikan, fasilitas yang memadai, dan reputasi sekolah merupakan elemen penting dari *total product* pendidikan yang ditawarkan oleh setiap madrasah. Peningkatan dalam penggunaan teknologi dan kualitas sarana dapat mengatasi kelemahan yang ada, sehingga meningkatkan nilai produk pendidikan yang ditawarkan. Misalnya, MIN 3 Purbalingga dan MI Ma'arif NU Penaruban dapat memanfaatkan peluang pengembangan teknologi untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

Dari perspektif *price*, strategi harga dalam pendidikan mencakup tidak hanya biaya sekolah, tetapi juga beban finansial yang harus ditanggung oleh orang tua untuk kegiatan ekstrakurikuler dan fasilitas tambahan. Pendanaan yang terbatas untuk kegiatan ekstrakurikuler, seperti yang dihadapi oleh MIN 3 Purbalingga dan MI Muhammadiyah Kalikabong, menunjukkan bahwa madrasah perlu mencari cara untuk mendiversifikasi sumber pendanaan, mungkin melalui kemitraan dengan pihak eksternal atau program beasiswa.

Aspek *place* mencakup lokasi fisik sekolah dan aksesibilitasnya bagi siswa dan orang tua. Dukungan dari masyarakat sekitar dan pemerintah, seperti yang terlihat di MIN 3 Purbalingga, memperkuat posisi sekolah dalam komunitas lokal. Aksesibilitas digital juga menjadi semakin penting, seperti yang ditunjukkan oleh MI Ma'arif NU Penaruban yang

sudah terhubung dengan jaringan internet, memungkinkan mereka untuk memanfaatkan teknologi dalam proses pembelajaran.

Promosi mencakup semua aktivitas yang digunakan untuk mengkomunikasikan dan memasarkan sekolah kepada calon siswa dan orang tua. Reputasi yang baik dan akreditasi tinggi, seperti yang dimiliki oleh MI Muhammadiyah Kalikabong dan MI Istiqomah Sambas, dapat digunakan sebagai alat promosi yang kuat. Program ekstrakurikuler yang beragam juga dapat menjadi bagian dari strategi promosi untuk menarik siswa dengan berbagai minat dan bakat, seperti yang dilakukan oleh MIN 3 Purbalingga.

Dengan memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman melalui analisis SWOT dan mengaitkannya dengan elemen-elemen Marketing Mix, madrasah-madrasah di Purbalingga dapat mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan daya saing mereka di pasar pendidikan, tetapi juga membantu mereka dalam menciptakan nilai yang lebih besar bagi siswa dan orang tua. Dengan demikian, madrasah dapat terus berinovasi dan meningkatkan kualitas pendidikan yang mereka tawarkan, sejalan dengan teori *total product concept* dan *marketing mix*. Dengan strategi yang terencana dan terarah, madrasah-madrasah ini dapat mencapai visi dan misi mereka untuk memberikan pendidikan berkualitas dan mendukung perkembangan holistik siswa³⁹⁴.

Selain itu, teori *perceived value* yang dijelaskan oleh Zeithaml menyatakan bahwa nilai yang dirasakan oleh pelanggan (dalam hal ini siswa dan orang tua) adalah selisih antara manfaat yang mereka terima dan biaya yang mereka keluarkan. Madrasah Ibtidaiyah perlu meningkatkan nilai yang dirasakan dengan menawarkan program yang berkualitas tinggi dan relevan serta menjaga biaya pendidikan tetap terjangkau. Dengan

³⁹⁴ Maisah Dkk., "Penerapan 7p Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi."

demikian, madrasah dapat menawarkan manfaat pendidikan yang lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan oleh siswa dan orang tua³⁹⁵.

Dengan mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada, serta menerapkan teori-teori ini, Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga dapat lebih efektif dalam menerapkan *total product concept* sebagai strategi pemasaran pendidikan. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing madrasah di pasar pendidikan serta meningkatkan kepuasan siswa dan orang tua.

5. Dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis total produk konsep terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat

Strategi pemasaran pendidikan berbasis konsep total produk memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan kepercayaan masyarakat. Salah satunya adalah peningkatan citra dan reputasi madrasah di mata masyarakat. Melalui pemasaran yang komprehensif, madrasah dapat memperkuat kesan positif tentang kualitas pendidikan yang mereka tawarkan.

Selain itu, penerapan *total product concept* juga membantu memperjelas identitas madrasah sebagai lembaga pendidikan yang menyediakan lebih dari sekadar pendidikan agama. Dengan menonjolkan kurikulum akademik yang sebanding dengan sekolah lainnya serta berbagai kegiatan pengembangan karakter dan bakat siswa, madrasah dapat menarik minat dan kepercayaan orang tua³⁹⁶. Kepercayaan orang tua menjadi faktor penting dalam memilih lembaga pendidikan untuk anak-anak mereka. Dengan adanya upaya yang jelas untuk menyediakan lingkungan pendidikan holistik dan komprehensif, orang tua akan merasa lebih percaya diri dalam memilih madrasah sebagai tempat pendidikan bagi anak-anak mereka³⁹⁷.

³⁹⁵ Satriadi Dkk., *Manajemen Pemasaran* (Samudra Biru, 2021).

³⁹⁶ Afidah Dan Kurniawan, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat."

³⁹⁷ Sugiyanto, *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat*.

Selain itu, peningkatan kepercayaan masyarakat juga dapat meningkatkan partisipasi dan dukungan dari masyarakat dalam berbagai bentuk, mulai dari dukungan finansial hingga partisipasi dalam kegiatan sekolah dan pengembangan program-program tambahan. Hal ini akan berdampak positif pada pertumbuhan dan keberlanjutan madrasah.

Dampak lainnya adalah peningkatan jumlah pendaftar siswa di madrasah. Dengan reputasi yang kuat dan kepercayaan yang tinggi, madrasah akan menjadi pilihan yang lebih menarik bagi calon siswa dan orang tua. Ini akan berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan madrasah di masa mendatang.

Dalam konteks peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap Madrasah melalui strategi pemasaran pendidikan berbasis konsep total produk, beberapa teori yang relevan perlu dipertimbangkan. Pertama, teori Branding dan Reputasi sangat relevan karena membahas tentang bagaimana citra suatu institusi dibangun di mata masyarakat. Dalam hal ini, Madrasah berusaha membangun citra positif dan reputasi yang kuat melalui strategi pemasaran yang komprehensif. Dengan reputasi yang baik, Madrasah dapat meningkatkan kepercayaan orang tua dan masyarakat secara keseluruhan terhadap kualitas pendidikan yang ditawarkan³⁹⁸.

Teori Kepercayaan dan Kredibilitas juga penting karena berfokus pada bagaimana kepercayaan dikembangkan dan dipertahankan dalam hubungan antara organisasi dan konsumen. Upaya Madrasah untuk menyediakan lingkungan pendidikan yang holistik dan komprehensif membantu membangun kepercayaan orang tua terhadap kualitas pendidikan yang ditawarkan oleh Madrasah³⁹⁹. Terakhir, teori pemasaran pendidikan menjadi relevan karena membahas tentang strategi pemasaran yang dapat diterapkan dalam konteks pendidikan. Strategi pemasaran

³⁹⁸ Utami, Mudofir, Dan Supriyanto, "Manajemen Strategi Pemasaran Pendidikan."

³⁹⁹ Imam Junaris Dan Nik Haryanti, "Manajemen Pemasaran Pendidikan," 2022, <https://Repository.Penerbiteureka.Com/Publications/482638/Manajemen-Pemasaran-Pendidikan>.

berbasis konsep total produk adalah bagian dari teori ini, di mana Madrasah berusaha menciptakan nilai tambah bagi para konsumen (orang tua dan siswa) melalui program pendidikan yang komprehensif dan beragam. Dengan menerapkan teori pemasaran pendidikan dengan baik, Madrasah dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan pendidikan yang mereka tawarkan⁴⁰⁰.

Selain dampak yang telah disebutkan di atas, implementasi strategi pemasaran pendidikan berbasis total produk konsep di tiga Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga yaitu MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas, dan MI Ma'arif NU Penaruban juga telah menunjukkan dampak signifikan dalam berbagai aspek, yaitu ekonomi, politik, dan sosial.

Dari segi ekonomi, keempat madrasah ini mengalami peningkatan pendapatan yang substansial. MI Muhammadiyah Kalikabong berhasil meningkatkan pendapatan sekolah melalui peningkatan jumlah siswa yang mendaftar dan donasi dari masyarakat. Dana yang diperoleh digunakan untuk pengembangan fasilitas dan teknologi pendidikan, seperti laboratorium komputer dan perpustakaan yang lebih lengkap. Selain itu, penciptaan lapangan kerja baru bagi tenaga pengajar dan staf administrasi juga menjadi salah satu dampak positif, yang turut berkontribusi pada pengurangan tingkat pengangguran di daerah sekitar.

MI Istiqomah Sambas juga mencatat peningkatan pendapatan melalui program beasiswa dan sponsor dari berbagai pihak. Dana ini dialokasikan untuk perbaikan infrastruktur sekolah, termasuk renovasi gedung dan penambahan ruang kelas. Selain itu, dengan bertambahnya jumlah siswa, madrasah ini mampu menambah tenaga pengajar dan staf administrasi, yang tentunya meningkatkan kualitas pendidikan yang diberikan.

⁴⁰⁰ Aditia Fradito, Sutiah Sutiah, Dan Mulyadi Mulyadi, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah," *Al-Idarah: Jurnal Kependidikan Islam* 10, No. 1 (2020): 12–22.

Sementara itu, MI Ma'arif NU Penaruban meningkatkan pendapatannya melalui program kemitraan dengan berbagai lembaga lain. Kerjasama ini memungkinkan pengembangan fasilitas belajar yang lebih baik dan penambahan ruang kelas. Selain itu, peningkatan pendapatan ini juga memungkinkan madrasah untuk meningkatkan kesejahteraan guru dan karyawan, yang berimbas pada motivasi dan kinerja mereka dalam mengajar.

Menurut teori Kotler dan Fox, keberhasilan pemasaran pendidikan tergantung pada bagaimana institusi mampu meningkatkan nilai produk pendidikan mereka dan menarik sumber daya yang diperlukan. Pendapatan yang meningkat, perbaikan fasilitas, dan penciptaan lapangan kerja di keempat madrasah tersebut merupakan contoh nyata dari penerapan teori ini⁴⁰¹.

Dari perspektif politik, keempat madrasah ini juga menunjukkan dampak yang positif. MI Muhammadiyah Kalikabong mengalami peningkatan literasi politik di kalangan siswa. Pendidikan yang baik membuat siswa lebih peka terhadap isu-isu politik dan lebih memahami hak serta kewajiban mereka sebagai warga negara. Selain itu, dukungan kebijakan dari pemerintah daerah untuk pendidikan madrasah semakin memperkuat posisi sekolah ini dalam masyarakat, yang berkontribusi pada stabilitas politik di lingkungan sekolah.

Di MI Istiqomah Sambas, partisipasi politik siswa dan masyarakat meningkat. Hal ini berpengaruh positif terhadap kebijakan pendidikan di daerah tersebut dan memperkuat hubungan antara madrasah dengan pemerintah daerah. Hubungan yang kuat ini membantu madrasah mendapatkan dukungan lebih lanjut untuk pengembangan program pendidikan mereka.

MI Ma'arif NU Penaruban juga mencatat peningkatan kesadaran politik di kalangan siswanya. Dukungan dan pengakuan dari pemerintah

⁴⁰¹ Philip Kotler dan Karen F. A. Fox, *Strategic Marketing for Educational Institutions* (Prentice-Hall, 1995), 65.

daerah tidak hanya memperkuat posisi madrasah ini tetapi juga menciptakan stabilitas dan keamanan di lingkungan sekolah.

Berdasarkan pandangan Ball dan Youdell, strategi pemasaran yang efektif dapat meningkatkan keterlibatan politik dan mendukung perubahan kebijakan pendidikan yang lebih baik. Ini terbukti dari bagaimana sekolah-sekolah ini berhasil mendapatkan dukungan pemerintah dan meningkatkan stabilitas politik melalui strategi pemasaran mereka⁴⁰².

Dalam aspek sosial, dampak positif juga sangat terlihat. MI Muhammadiyah Kalikabong mencatat peningkatan kesadaran sosial dan partisipasi siswa dalam berbagai kegiatan sosial. Program-program seperti bakti sosial dan kegiatan kemanusiaan tidak hanya meningkatkan keterlibatan siswa dalam komunitas tetapi juga memperkuat nilai-nilai keagamaan dan budaya Muhammadiyah. Peningkatan kualitas hidup siswa dan keluarga mereka juga menjadi dampak positif dari strategi ini, dimana siswa tidak hanya mendapatkan pengetahuan akademis tetapi juga keterampilan sosial yang penting.

Di MI Istiqomah Sambas, partisipasi siswa dalam kegiatan sosial dan kemanusiaan meningkat secara signifikan. Penguatan nilai-nilai keagamaan dan budaya Islam yang diajarkan di madrasah ini membantu siswa mengembangkan sikap yang lebih baik dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, kualitas hidup dan kesehatan siswa juga mengalami peningkatan berkat program-program kesehatan dan kesejahteraan yang diterapkan.

MI Ma'arif NU Penaruban juga mencatat peningkatan kesadaran sosial di kalangan siswanya. Keterlibatan siswa dalam kegiatan komunitas, seperti gotong royong dan pengajian, membantu mereka memahami pentingnya peran aktif dalam masyarakat. Penguatan nilai-nilai keagamaan dan tradisi NU yang diajarkan di madrasah ini juga

⁴⁰² Stephen J. Ball dan Deborah Youdell, *Hidden Privatisation in Public Education: Report* (Education International, 2008), 57.

berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup dan kesejahteraan keluarga siswa.

Menurut Dita Hendriani, pendidikan tidak hanya menciptakan modal ekonomi tetapi juga modal sosial dan budaya. Strategi pemasaran yang efektif di ke empat madrasah ini telah berhasil meningkatkan modal sosial dan budaya melalui partisipasi siswa dalam kegiatan sosial, penguatan nilai-nilai keagamaan, dan peningkatan kualitas hidup mereka⁴⁰³.

Secara keseluruhan, dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis total produk konsep di MIN 3 Purbalingga, MI Muhammadiyah Kalikabong, MI Istiqomah Sambas, dan MI Ma'arif NU Penaruban menunjukkan peningkatan yang signifikan di aspek ekonomi, politik, dan sosial. Peningkatan pendapatan, dukungan kebijakan, dan penguatan nilai-nilai sosial merupakan bukti nyata dari keberhasilan strategi ini. Kotler, Fox, Ball, Youdell, dan Dita Henriani menggarisbawahi pentingnya pendekatan holistik dalam pemasaran pendidikan untuk mencapai dampak yang luas dan berkelanjutan. Implementasi strategi ini tidak hanya meningkatkan kualitas pendidikan di ke empat madrasah tersebut tetapi juga membawa perubahan positif bagi masyarakat sekitar, menciptakan lingkungan yang lebih stabil, produktif, dan sejahtera.

⁴⁰³ Dita Hendriani, "Internalisasi Nilai Toleransi Melalui Modal Sosial Di Madrasah," *Jurnal Budi Pekerti Agama Islam* 2, no. 2 (20 Maret 2024): 179–98, <https://doi.org/10.61132/jbpai.v2i2.228>.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga menekankan pada penyediaan nilai tambah yang menyeluruh bagi pelanggan, dalam hal ini, para siswa dan orang tua mereka. Beberapa kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Penerapan strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* pada Madrasah Ibtidaiyah di Kabupaten Purbalingga adalah pertama, dalam hal produk, Madrasah Ibtidaiyah menawarkan layanan pendidikan yang mencakup aspek agama, akademik, moral, dan keterampilan. Mereka menyesuaikan program pembelajaran dan ekstrakurikuler untuk memenuhi kebutuhan dan minat siswa. Kedua, dalam hal harga, madrasah mempertimbangkan keseimbangan antara kualitas pendidikan dan keterjangkauan biaya. Mereka menggunakan strategi pembiayaan inklusif agar layanan pendidikan tetap terjangkau tanpa mengorbankan kualitas. Ketiga, dalam hal tempat, madrasah memilih lokasi strategis untuk memudahkan aksesibilitas bagi siswa dan orang tua, sehingga menjadi pilihan menarik di kalangan masyarakat sekitar. Keempat, dalam hal promosi, Madrasah Ibtidaiyah melakukan beragam promosi melalui media sosial, pameran pendidikan, dan acara-acara besar untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan citra positif. Kelima, dalam hal proses, madrasah merancang kurikulum secara holistik dan inovatif dengan metode pembelajaran yang interaktif dan menggunakan teknologi informasi. Penilaian berkala dilakukan untuk memastikan pemberian layanan pendidikan yang berkualitas. Keenam, dalam hal bukti fisik, madrasah menyediakan fasilitas fisik yang memadai, mencerminkan komitmen mereka terhadap lingkungan belajar yang nyaman dan mendukung. Terakhir, dalam hal orang, madrasah memiliki tim pengajar yang berkualifikasi dan berkompeten, memberikan jaminan akan kualitas pendidikan yang diberikan oleh madrasah.

2. Tantangan dan peluang yang dihadapi Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga dalam menerapkan strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* dapat diidentifikasi dari analisis SWOT yang dilakukan terhadap empat MI di Purbalingga. Beberapa tantangan tersebut adalah pertama, masih kurangnya pemanfaatan teknologi dalam proses pembelajaran. Kedua, keterbatasan anggaran untuk mendukung program-program pengembangan dan ekstrakurikuler. Ketiga, tingkat keterlibatan guru dan staf dalam menerapkan *total product concept*, terutama dalam mengadopsi teknologi dan mengembangkan kurikulum yang inklusif, mungkin menjadi tantangan. Keempat, persaingan dengan lembaga pendidikan lain yang juga menawarkan program unggulan bisa menjadi hambatan dalam menarik minat siswa. Selain tantangan, ada juga peluang yang dihadapi. Pertama, adanya peluang untuk meningkatkan penggunaan teknologi dalam pembelajaran melalui program pelatihan dan bantuan perangkat. Kedua, peluang untuk menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan lain, baik dalam maupun luar negeri, dapat mendukung pengembangan program pendidikan yang lebih komprehensif dan beragam. Ketiga, peluang untuk berpartisipasi dan unggul dalam berbagai kompetisi tingkat daerah, provinsi, dan nasional dapat meningkatkan profil dan reputasi Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga. Keempat, Adanya program pemerintah yang mendukung peningkatan kualitas pendidikan di madrasah dapat menjadi dorongan tambahan untuk menerapkan strategi pemasaran yang berbasis *total product concept*. Kelima, Meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya pendidikan berkualitas dan berbasis teknologi dapat menjadi peluang untuk menarik minat lebih banyak siswa dan mendapatkan dukungan dari orang tua dan komunitas. Dengan memanfaatkan peluang-peluang ini dan mengatasi tantangan yang ada, Madrasah Ibtidaiyah di Purbalingga dapat berhasil menerapkan strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept*. Dengan demikian, mereka dapat meningkatkan daya saing, menarik minat lebih

banyak siswa, dan memberikan pengalaman pendidikan yang holistik dan berkualitas.

3. Dampak dari strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah Purbalingga adalah membantu memperkuat citra dan reputasi lembaga pendidikan di mata masyarakat dengan menekankan kualitas pengajaran, program unggulan, dan komunikasi yang jelas. Selain itu, dampak politik dari strategi ini termasuk peningkatan keterlibatan masyarakat dalam pengambilan keputusan pendidikan, penguatan peran pendidikan dalam pembangunan daerah, dan meningkatnya harmonisasi antara lembaga pendidikan dan pemerintah daerah. Dampak sosial juga dirasakan, dimana strategi ini menghasilkan peningkatan partisipasi masyarakat dalam pendidikan, penyediaan fasilitas pendidikan yang memadai, meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan, serta pelestarian nilai-nilai lokal melalui pendidikan. Selain itu, ada juga dampak budaya dari strategi ini dimana meliputi pengembangan identitas budaya dalam pendidikan, peningkatan apresiasi terhadap budaya lokal, integrasi budaya dalam kurikulum pendidikan, dan pemberdayaan budaya dalam proses pembelajaran. Sementara itu, dampak ekonomi juga ditemukan termasuk peningkatan akses pendidikan bagi masyarakat berpenghasilan rendah, meningkatnya kualitas sumber daya manusia untuk mendukung pertumbuhan ekonomi, pemberdayaan ekonomi melalui pendidikan dan pelatihan, serta peningkatan keterampilan dan kemampuan ekonomi masyarakat melalui pendidikan. Secara keseluruhan, strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* tidak hanya memperkuat kepercayaan masyarakat pada lembaga pendidikan, tetapi juga memberikan dampak positif yang luas dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk bidang politik, sosial, budaya, dan ekonomi.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian, strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah memiliki implikasi yang signifikan. Pertama, Madrasah Ibtidaiyah dapat meningkatkan daya tariknya terhadap calon siswa dan orang tua dengan menawarkan pengalaman pendidikan yang komprehensif. Ini juga membantu lembaga tersebut bersaing lebih efektif dengan institusi pendidikan lain di wilayah tersebut.

Kedua, melalui *total product concept*, Madrasah Ibtidaiyah dapat memperkuat hubungan dengan orang tua siswa dan masyarakat setempat. Penyediaan layanan pendidikan yang holistik dapat meningkatkan kepuasan orang tua dan memperkuat dukungan masyarakat terhadap lembaga tersebut.

Selanjutnya, fokus pada kualitas dan relevansi pendidikan dapat membantu Madrasah Ibtidaiyah membangun reputasi yang lebih baik di masyarakat. Hal ini berkontribusi pada peningkatan kepercayaan orang tua dan masyarakat terhadap lembaga tersebut sebagai penyedia pendidikan yang berkualitas.

Selain itu, strategi pemasaran berbasis *total product concept* juga dapat membantu lembaga mempertahankan siswa yang ada dengan memberikan pengalaman pendidikan yang lengkap dan memuaskan. Ini cenderung membuat siswa tetap tinggal dan menyelesaikan pendidikan mereka di Madrasah Ibtidaiyah.

Terakhir, implikasi dari strategi pemasaran pendidikan berbasis *total product concept* juga dapat dirasakan dalam pengembangan kurikulum. Dengan memprioritaskan kebutuhan dan preferensi siswa, Madrasah Ibtidaiyah dapat mengembangkan kurikulum yang lebih relevan dan efektif, sesuai dengan tuntutan zaman dan perkembangan anak didik.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Saran teoritik

Hasil penelitian ini memberikan saran teoritik, semoga dapat memberi sumbangsih bagi ilmu pengetahuan terutama di dalam dunia pendidikan terkait dengan strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

2. Saran praktis

Berdasarkan hasil penelitian di MI kabupaten Purbalingga, penulis memberikan saran praktis kepada pihak-pihak terkait berikut ini:

a. Kepala madrasah

1) Mendorong pelatihan guru

Kepala madrasah dapat menginisiasi program pelatihan yang lebih intensif bagi guru agar mereka dapat mengemabngkan strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

2) Memastikan evaluasi kesiapan madrasah

Melakukan evaluasi menyeluruh terhadap kesiapan madrasah sebelum terlibat penuh dalam strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

3) Kreasi inisiatif kolaboratif

Mendorong inisiatif kolaboratif dengan orang tua, melibatkan mereka dalam sesi evaluasi, dan menyediakan platform untuk diskusi terbuka.

b. Guru / Pendidik

Guru perlu mengikuti pelatihan tambahan yang diselenggarakan oleh sekolah atau pihak terkait untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam mengembangkan strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.

c. Peneliti lain

1) Penelitian lanjutan

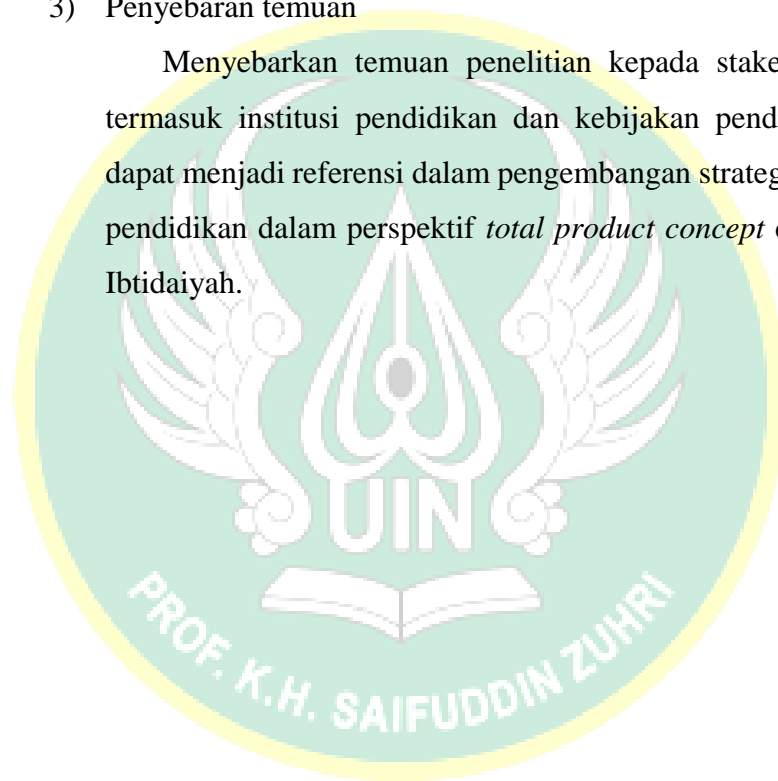
Menyarankan peneliti lain untuk melanjutkan penelitian yang lebih mendalam tentang strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept*.

2) Pengembangan metodologi

Mengembangkan metode penelitian yang lebih inovatif untuk mengukur efektivitas strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah dengan lebih akurat dan komprehensif.

3) Penyebaran temuan

Menyebarkan temuan penelitian kepada stakeholder lain, termasuk institusi pendidikan dan kebijakan pendidikan, agar dapat menjadi referensi dalam pengembangan strategi pemasaran pendidikan dalam perspektif *total product concept* di Madrasah Ibtidaiyah.



DAFTAR PUSTAKA

- Afidah, Iffah, dan Asep Kurniawan. "Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat." *JM-TBI: Jurnal Manajemen dan Tarbiyatul Islam*, 2020, 12–19.
- Agustina, Agustina, dan Djati Julitriarsa. "Pengaruh Pengalaman Konsumen dan Kepuasan Konsumen terhadap Niat Beli Ulang pada Pembelian Produkskincare di E-Commerce Shopee." *Cakrawanga Bisnis: Jurnal Ilmiah Mahasiswa* 2, no. 2 (2022): 287.
- Aiman, Ghiyats, Ahmad Arifi, dan Maryono Maryono. "Perspektif Humanistik Abraham Maslow Untuk Menumbuhkan Karakter Siswa Di Sekolah Menengah Atas." *Scaffolding: Jurnal Pendidikan Islam dan Multikulturalisme* 4, no. 3 (21 Desember 2022): 349–358.
- Alawiyah, Imroatul Latifa. "Analisis Komparatif Terkait Nilai-Nilai Etika Bisnis dalam Berbagai Perspektif Lintas Agama di Indonesia." *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah* 7, no. 02 (14 November 2023): 76–88.
- Alimin, Erina, Eddy, Diana Afriani, Nendy Pratama Agusfianto, Yusi Faizathul Octavia, Titiek Mulyaningsih, Satriawan, dkk. *Manajemen Pemasaran: Kajian Pengantar di Era Bisnis Modern*. Seval Literindo Kreasi, 2022.
- Alimuddin, Asriani, Justin Niaga Siman Juntak, R. Ayu Erni Jusnita, Indri Murniawaty, dan Hilda Yunita Wono. "Teknologi Dalam Pendidikan: Membantu Siswa Beradaptasi Dengan Revolusi Industri 4.0." *Journal on Education* 5, no. 4 (8 Maret 2023): 11777–11790.
- Amalia, Euis. "Mekanisme Pasar dan Kebijakan Penetapan Harga Adil dalam Perspektif Ekonomi Islam," 2013.
- Amin, Al. "Manajemen Pendidikan Berbasis Kecerdasan Majemuk Terhadap Pengembangan Potensi Peserta Didik Di School Of Human (SOH), Kranggan Bekasi." *masterThesis*, Jakarta : FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020.
- Amri, Miftahul. "Konsep Maslahat dalam Penetapan Hukum Islam (Telaah Kritis Pemikiran Hukum Islam Najamuddin At-Thufi)." *Et-Tijarie: Jurnal Hukum dan Bisnis Syariah* 5, no. 2 (2018).
- Anshori, Isa. *Evaluasi Pendidikan*. Muhammadiyah University Press, 2004.

- Ansori, Miksan. *Dimensi HAM dalam Undang-undang Sistem Pendidikan Nasional Nomor 20 Tahun 2003*. IAIFA PRESS, 2020.
- Aras, Andi. "Revitalisasi Kultur Sekolah dalam Pembangunan Karakter Peserta Didik." *Al Ma'arief: Jurnal Pendidikan Sosial dan Budaya* 3, no. 1 (2021): 26–34.
- Arif, Moh. "Manajemen Madrasah Dalam Upaya Peningkatan Mutu Pendidikan Islam." *Epistemé: Jurnal Pengembangan Ilmu Keislaman* 8, no. 2 (11 Desember 2013): 415–38.
- Arifin, Muhammad, dan Muhammad Abduh. "Peningkatan Motivasi Belajar Model Pembelajaran Blended Learning." *Jurnal Basicedu* 5, no. 4 (24 Juli 2021): 2339–2347.
- Arikunto, Suharsimi. *Dasar-dasar evaluasi pendidikan edisi 3*. Bumi Aksara, 2021.
- Aziz, Muhamad Rizal. "Konsep Pembentukan Karakter Perspektif Albert Bandura (Studi Analisis dan implikasi Terhadap Pembentukan Karakter Islami Siswa di Era Digital)." Master's Thesis, Jakarta: FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Diakses 31 Desember 2023.
- "Badan Pusat Statistik Kabupaten Purbalingga." Diakses 1 Juni 2024. <https://purbalinggakab.bps.go.id/indicator/28/168/1/jumlah-sekolah-dasar-sd-menurut-kecamatan-di-kabupaten-purbalingga.html>.
- Bahari, Ikrom, Zihan Adin Fisabilillah, Anindya Nurshadrina Ramadhani, Deswita Diandra, Jasmine Nur Syamsina, Sabilillah Hadian, dan Yayang Furi Furnamasari. "Pemanfaatan Teknologi Untuk Implementasi Pendidikan Pancasila Dalam Penguatan Nilai Di Era Digital." *Lencana: Jurnal Inovasi Ilmu Pendidikan* 2, no. 3 (29 Mei 2024): 209–215.
- Ball, Stephen J., dan Deborah Youdell. *Hidden Privatisation in Public Education: Report*. Education International, 2008.
- Bandura, Albert. "Human agency in social cognitive theory." *American Psychologist* 44, no. 9 (1989): 1175–84.
- Barlian, Ujang Cepi, dan Siti Solekah. "Implementasi kurikulum merdeka dalam meningkatkan mutu pendidikan." *JOEL: Journal of Educational and Language Research* 1, no. 12 (2022): 2105–2118.

- Bennett, William J. *The Book of Man: Readings on the Path to Manhood*. Thomas Nelson, 2013.
- Berg, Michael Vande, R. Michael Paige, dan Kris Hemming Lou. *Student Learning Abroad: What Our Students Are Learning, What They're Not, and What We Can Do About It*. Taylor & Francis, 2023.
- Binowo, Marselin, Frederik G. Worang, dan Fitty V. Arie. "The Effect Of Service Quality Elements On Customer Satisfaction At Bri Unit Unsrat Manado." *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi* 11, no. 1 (19 Januari 2023): 645–655.
- Cavas, Bulent, dan Pinar Cavas. "Multiple Intelligences Theory—Howard Gardner." Dalam *Science Education in Theory and Practice*, disunting oleh Ben Akpan dan Teresa J. Kennedy, 405–18. Springer Texts in Education. Cham: Springer International Publishing, 2020.
- Chaniago, Harmon. "Analisis kualitas pelayanan, kualitas produk, dan harga pada loyalitas Konsumen nano store." *International Journal Administration, Business and Organization* 1, no. 2 (2020): 2020.
- Chitty, Bill, Steven Ward, dan Christina Chua. "An application of the ECSI model as a predictor of satisfaction and loyalty for backpacker hostels." *Marketing Intelligence & Planning* 25, no. 6 (1 Januari 2007): 563–80.
- Cooper, Robert G., dan Scott J. Edgett. *Lean, Rapid, and Profitable New Product Development*. Product Development Institute, 2005.
- Creswell, John W. *Educational Research: Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research*. Fourth Indian edition. Delhi, India: PHI Learning Private Limited, 2013.
- Creswell, John W, dan J David Creswell. *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, t.t.
- Darifah, Udung Hari. "Konsep Total Quality Management Edward Sallis dalam Perspektif Pendidikan Islam." *Online Thesis* 10, no. 1 (2016).
- Deming, W. Edwards. *Out of the Crisis, Reissue*. MIT Press, 2018.
- Dewey, John.. *John Dewey on education: Selected writings*, 1974.

- Dewi, Andini Vansa, M. Yusuf Wibisono, dan Wawan Hernawan. "Amanah Dalam Pandangan Hadis: Studi Tahkrij, Syarah, dan Tematik." *Gunung Djati Conference Series* 8 (15 Maret 2022): 914–925.
- Dewi, Listiana, dan Endang Fauziati. "Pembelajaran Tematik di Sekolah Dasar dalam Pandangan Teori Konstruktivisme Vygotsky." *Jurnal Papeda: Jurnal Publikasi Pendidikan Dasar* 3, no. 2 (2021): 163–174.
- Djamba, Yanyi K., dan W. Lawrence Neuman. "Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches." *Teaching Sociology* 30, no. 3 (Juli 2002): 380.
- Doringin, Ferry, Johny Natu Prihanto, Lorentius Wahana Dika, dan Nensi Mesrani Tarigan. "Mengevaluasi tata kelola lembaga pendidikan menggunakan konsep Total Quality Management." *Jurnal Humanipreneur* 1, no. 1 (2020): 36–42.
- Dunggio, Silvana. "Analisis Strategi Keunggulan Bersaing Terhadap Financial Technology- Fintech = Analysis Competitive Advantage Strategy To Fintech (Case On PT BPR Hasamitra)." Masters, Universitas Hasanuddin, 2023.
- Efendi, Nur, dan Muh Ibnu Sholeh. "Manajemen Pendidikan Dalam Meningkatkan Mutu Pembelajaran." *Academicus: Journal of Teaching and Learning* 2, no. 2 (2023): 68–85.
- Fahrudin, Ahmad Afghor. "Implementasi Total Quality Management dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan di MA Mamba'ul Hisan Sidayu Gresik." *JIEMAN: Journal of Islamic Educational Management* 2, no. 1 (2020): 1–12.
- Fathurrochman, Irwan, Endang Endang, Dian Bastian, Meri Ameliya, dan Ade Suryani. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musirawas." *Jurnal Isema: Islamic Educational Management* 6, no. 1 (2021): 1–12.
- Fathurrohman, Muhammad. "Manajemen Mutu Pendidikan Islam Dalam Perspektif Al-Qur'an dan Hadits." *AL-WIJDÁN Journal of Islamic Education Studies* 3, no. 2 (2018): 180–196.
- Fikri, Muhammad. "Strategi pemasaran pendidikan dalam menarik minat siswa baru di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi." B.S. thesis, Jakarta: FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020.

- Fradito, Aditia, Sutiah Sutiah, dan Mulyadi Mulyadi. "Strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra sekolah." *Al-Idarah: Jurnal Kependidikan Islam* 10, no. 1 (2020): 12–22.
- . "Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah." *Al-Idarah : Jurnal Kependidikan Islam* 10, no. 1 (23 Juni 2020): 12–22.
- Gardner, Howard. *The Development and Education of the Mind: The Selected Works of Howard Gardner*. Routledge, 2006.
- Govender, Rydvikha, Susanna Abrahmsén-Alami, Anette Larsson, Anders Borde, Alexander Liljeblad, dan Staffan Folestad. "Independent tailoring of dose and drug release via a modularized product design concept for mass customization." *Pharmaceutics* 12, no. 8 (2020): 771.
- Gräber, Yonatan, Paz Nativ, dan Ori Lahav. "A pre-treatment concept for increasing the recovery ratio of coastline BWRO plants, while providing Mg²⁺ in the product water." *Desalination* 515 (2021): 115202.
- Guenther, Agnes, B. Eisenbart, dan A. Dong. "Creativity and Successful Product Concept Selection for Innovation." *International Journal of Design Creativity and Innovation* 9, no. 1 (2 Januari 2021): 3–19.
- Hamdi, Mohamad Mustafid. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Pada Pondok Pesantren." *JIEM: Journal Of Islamic Education and Management* 2, no. 1 (2021): 15–29.
- Hasanah, Rafiatul. "Pendidikan karakter dalam prespektif al-Qur'an hadits." *Holistika: Jurnal Ilmiah PGSD* 4, no. 1 (2020): 22–26.
- Hasnadi, Hasnadi. "Total quality management: Konsep peningkatan mutu pendidikan." *SAP (Susunan Artikel Pendidikan)* 6, no. 2 (2021).
- Hendriani, Dita. "Internalisasi Nilai Toleransi Melalui Modal Sosial Di Madrasah." *Jurnal Budi Pekerti Agama Islam* 2, no. 2 (20 Maret 2024): 179–198.
- Hendriyana, Husen, Martiyadi Nurhidayat, dan Wuri Handayani. "Product Design Strategy Using Nirmana Dwimatra Concept: Implementation in the Learning Process in Product Design Student's of FIK Telkom University." *Mudra Jurnal Seni Budaya* 37, no. 1 (2022): 119–128.

- Hermawan, Iwan, Nurwadjah Ahmad, dan Andewi Suhartini. "Konsep Amanah Dalam Perspektif Pendidikan Islam." *QALAMUNA: Jurnal Pendidikan, Sosial, dan Agama* 12, no. 2 (8 September 2020): 141–152.
- Huda, Nurul, Khamim Hudori, Rizal Fahlevi, Dea Mazaya, dan Dian Sugiarti. *Pemasaran Syariah: Terori & Aplikasi*. Kencana, 2017.
- Huntelerslag, D. E. "Stand Up for Yourself: A product concept to support elderly with mobility issues to stand up and sit back down independently in an active environment." B.S. thesis, University of Twente, 2022.
- Huppert, F. A., N. Baylis, B. Keverne, Martin E. P. Seligman, Acacia C. Parks, dan Tracy Steen. "A balanced psychology and a full life." *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences* 359, no. 1449 (29 September 2004): 1379–1381.
- IIS, Arsela Yulika. "Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik Dimasa Pandemi Covid-19 Di Mts Pemnu Talang Padang." Diploma, UIN Raden Intan Lampung, 2022.
- Indriani, Fera, Farah Diba, Dudun Ubaedullah, dan Arizqi Ihsan Pratama. "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam." *Jurnal Isema: Islamic Educational Management* 6, no. 2 (2021): 131–48.
- Inkiriwang, Rizky Rinaldy. "Kewajiban Negara Dalam Penyediaan Fasilitas Pendidikan Kepada Masyarakat Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional." *LEX PRIVATUM* 8, no. 2 (3 Agustus 2020).
- "Institutional Repository UIN Syarif Hidayatullah Jakarta: Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah di SMP IT Al-Kholis." Diakses 1 Juni 2024.
- Iqbal, Muhammad, Saipul Annur, dan Rabial Kanada. "Strategi Pemasaran Pendidikan Interaktif di SD IT Al Bukhori School Banyuasin." *El-Idare: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 10, no. 1 (2024): 91–98.
- Jannah, Nisaul, Nurhayati Nurhayati, dan Naimah Naimah. "Manajemen Pemasaran Lembaga PAUD Pada Masa Pandemi Covid-19." *KINDERGARTEN: Journal of Islamic Early Childhood Education* 4, no. 2 (30 November 2021): 223–234.

- Junaris, Imam, dan Nik Haryanti. "Manajemen Pemasaran Pendidikan," 2022. <https://repository.penerbiteureka.com/publications/482638/manajemen-pemasaran-pendidikan>.
- "Kajian Tentang Kualitas Pelayanan, Kepuasan Dan Citra Perguruan Tinggi | Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)." Diakses 2 Juni 2024.
- Kango, Umin, Yudi Nur Supriadi, Imriani Idrus, Yana Sonjaya, dan Riskatul Hasanah. "Implementasi Strategi Pemasaran di Madrasah Aliyah Unggulan Bertaraf Internasional." *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4, no. 1 (2023): 81–91.
- Khasanah, Uswatun. "Berfikir Kreatif Dan Menerapkan Manajemen Pemasaran Perbankan Syariah." OSF Preprints. Center for Open Science, 17 Juni 2022.
- Kotler, Philip. *Marketing for Competitiveness*. Bentang Pustaka, 2017.
- Kotler, Philip, Suzan Burton, Kenneth Deans, Linen Brown, dan Gary Armstrong. *Marketing*. Pearson Higher Education AU, 2015.
- Kotler, Philip, dan Karen F. A. Fox. *Strategic Marketing for Educational Institutions*. Prentice-Hall, 1995.
- Kotler, Philip, Hermawan Kartajaya, dan Iwan Setiawan. *Marketing 6.0: The Future Is Immersive*. John Wiley & Sons, 2023.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. *Marketing Management*. Pearson Prentice Hall, 2009.
- Krehbiel, Keith. *Information and legislative organization*. University of Michigan Press, 1992.
- Lestari, Catleya Indah, dan Irwansyah Irwansyah. "Kolaborasi Produksi Konten YouTube melalui Multi-Channel Network: Studi pada Kreator Sandy SS dengan Collab Asia." *Jurnal Riset Komunikasi* 4, no. 1 (5 Maret 2021): 143–159.
- Levitt, Theodore. *Marketing Myopia*. Harvard Business Review Press, 2008.
- Li, Mingdong, Shanhe Lou, Yicong Gao, Hao Zheng, Bingtao Hu, dan Jianrong Tan. "A Cerebellar Operant Conditioning-Inspired Constraint Satisfaction

Approach for Product Design Concept Generation.” *International Journal of Production Research* 61, no. 17 (2 September 2023): 5822–5841.

Lodewijk, Dewi Putriani Yogosara, dan S. Pd ST. *Mengembangkan Potensi Kecerdasan Linguistik Pada Anak Sebagai Optimalisasi Kecerdasan Majemuk*. Guepedia, 2022.

Lovelock, Christopher, dan Paul Patterson. *Services marketing*. Pearson Australia, 2015.

Mahfuz, Mahfuz. “Produksi dalam Islam.” *El-Arbah: Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Perbankan Syariah* 4, no. 01 (2020): 17–38.

Mahmud, M. Y., Najmul Hayat, Fransisko Chaniago, dan Mentari Erlianto. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah.” *Paramurobi: Jurnal Pendidikan Agama Islam* 5, no. 1 (2022): 20–34.

Maisah, Maisah, Maryam Mahdayeni, Maryam Maryam, dan Muhammad Roihan Alhaddad. “Penerapan 7p sebagai strategi pemasaran pendidikan tinggi.” *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi* 1, no. 4 (2020): 325–333.

Mardiyah, Sjafiatul, Wiwin Yulianingsih, dan Lestari Surya Rachman Putri. “Sekolah keluarga: Menciptakan lingkungan sosial untuk membangun empati dan kreativitas anak usia dini.” *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini* 5, no. 1 (2020): 576.

Masing, Musa, dan Rahma Widyana. “Marketing Mix Method Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan di SMA Kristen Barana.” *Jurnal Pendidikan Indonesia* 2, no. 03 (2021): 459–468.

Masruroh, Nurholifatu, dan Wisudani Rahmaningtyas. “Penggunaan Model Servqual Untuk Menyelidik Kualitas Pelayanan.” *Economic Education Analysis Journal* 9, no. 2 (15 Juli 2020): 666–678.

Mawadah, Ida, Zaenudin Mansyur, dan Muh Azkar. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Keripik Usus Mardha Desa Badrain Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat.” *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam* 5, no. 5 (1 April 2024): 3766–75.

McCarthy, Edmund Jerome, Stanley J. Shapiro, dan William D. Perreault. *Basic marketing*. Irwin-Dorsey Ontario, 1979.

- Mesiono, Mesiono, Asrul Asrul, Suwastati Sagala, dan Wahyuni Kesuma. "Manajemen Pendidikan Dasar dan Pengembangannya Di SD Negeri 1 Matang Selimeng Langsa." *Jurnal Pendidikan Tambusai* 6, no. 2 (16 Juli 2022): 14471–78. <https://doi.org/10.31004/jptam.v6i2.4721>.
- M.M, Dr H. R. Zulki Zulkifli Noor, S. T. , S. H. , M. H. *Manajemen Pemasaran Stratejik Dilengkapi Dengan Kasus-Kasus Dalam Bidang Bisnis dan Sektor Publik Tahun 2016*. Deepublish, 2021.
- Moon, Al. "Berapakah Jumlah RA & Madrasah di Indonesia (2023)?" *Ayo Madrasah* (blog). Diakses 1 Juni 2024. <https://www.ayomadrasah.id/2016/07/jumlah-ra-madrasah-di-indonesia.html>.
- MSi, Dr Harlina Legi, S. Sos , S. E. *MANAJEMEN STRATEGI PEMASARAN*. Cendikia Mulia Mandiri, 2024.
- Muhammad Rizqi Amaluddin, "Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Animo Masyarakat di SMP IT As-Sajadah Pekanbaru." Masters, UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA, 2023. <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/64128/>.
- Müssig, J., S. Enke, H. Gusovius, C. Lühr, B. Uhrlaub, L. Dammer, dan M. Carus. "Mechanical separation of kenaf for composite applications–Evaluation of the total fibre line concept for field retted kenaf." *Industrial Crops and Products* 208 (2024): 117870.
- Nasuka, Moh. "Konsep Marketing Mix Dalam Perspektif Islam: Suatu Pendekatan Maksimalisasi Nilai." *BISEI: Jurnal Bisnis dan Ekonomi Islam* 5, no. 01 (2020): 27–46.
- Nugraha, Rizki Bayu, Ardian Gilang Saputra, dan Belayunisa Risqi Khusnayan. "Analisis Komoditi Ekonomi Non Migas Yang Potensial Sebagai Pengembangan Sektor Unggulan Di Desa Kalangan: SWOT Analisis." *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 5 (1 April 2024): 4000–4011.
- Nurhadi, Ali, dan Atiqullah Atiqullah. *Manajemen Pemasaran Pendidikan Kelas Internasional di Pesantren*. Kuningan, Jawa barat: Goresan Pena, 2020. <http://repository.iainmadura.ac.id/283/>.

- Nurmalasari, Neneng, dan Imas Masitoh. "Manajemen Strategik Pemasaran Pendidikan Berbasis Media Sosial." *Journal of Management Review* 4, no. 3 (2020): 543–548.
- OECD. "PISA 2022 Results: Preparing Students for a Changing World," 5 Desember 2023. <https://www.oecd.org/publication/pisa-2022-results/>.
- Porter, Michael E. *Competitive Advantage of Nations: Creating and Sustaining Superior Performance*. Simon and Schuster, 2011.
- . "The Contributions of Industrial Organization To Strategic Management,." *Academy of Management Review* 6, no. 4 (Oktober 1981): 609–20. <https://doi.org/10.5465/amr.1981.4285706>.
- Pride, William M., dan O. C. Ferrell. *Marketing*. Cengage Learning, 2019.
- Prihatin, Rani Putri, dan Iqbal Faza Ahmad. "Strategi pemasaran jasa pendidikan dalam upaya meningkatkan minat siswa baru di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta." *Journal Evaluasi* 4, no. 2 (2020): 173.
- Purnawanto, Ahmad Teguh. "Pembelajaran berdiferensiasi." *Jurnal Pedagogy* 16, no. 1 (2023): 34–54.
- Puspitasari, Nia Budi, Hery Suliantoro, dan Laila Kusumawardhani. "Analisis Kualitas Pelayanan Dengan Menggunakan Integrasi Importance Performance Analysis (IPA) Dan Model Kano (Studi Kasus Di PT. Perusahaan Air Minum Lyonnaise Jaya Jakarta)." *J@ti Undip: Jurnal Teknik Industri* 5, no. 3 (2010): 185–98. <https://doi.org/10.12777/jati.5.3.185-198>.
- Putri, Alfiza Kharisma, Alvia Andini, Nabila Putri Astuti, dan Arita Marini. "Pengembangan Media Articulate Storyline Untuk Meningkatkan Minat Belajar Siswa Pada Muatan Pelajaran IPA Kelas V SD." *Jurnal Pendidikan Dasar dan Sosial Humaniora* 2, no. 6 (29 April 2023): 857–66.
- Putri, Siska Kurnia, Agus Gunawan, dan Anis Zohriah. "Analisis Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Pelanggan Pendidikan Di Ma Nurul Huda Baros." *Innovative: Journal Of Social Science Research* 3, no. 5 (14 Oktober 2023): 2822–35. <https://doi.org/10.31004/innovative.v3i5.5036>.

- Rahman, Dadan Abdul, Dikdik Adika Hidayat, dan Iis Sugiharti. "Konsep Islam tentang Total Quality Management." *Jurnal Studi Islam MULTIDISIPLIN* 1, no. 1 (2023): 109–47.
- Rahman, Habibur. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah di SMP IT Al-Kholis." bachelorThesis, Jakarta: FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/58482>.
- Rangkuti, Afifa. "Konsep keadilan dalam perspektif Islam." *TAZKIYA: Jurnal Pendidikan Islam* 6, no. 1 (2017). <https://jurnaltarbiyah.uinsu.ac.id/index.php/tazkiya/article/view/141>.
- Rinta, Anggi Sirka, Dike Febriana, dan Retno Wulandari. "Strategi pengelolaan pemasaran pendidikan anak usia dini." *Jurnal Multidisipliner Bharasumba* 1, no. 02 April (2022): 198–205.
- Rofiah, N. Nafisatur. "Poligami Perspektif Teori Double Movement Fazlur Rahman." *MUKADIMAH: Jurnal Pendidikan, Sejarah, dan Ilmu-Ilmu Sosial* 4, no. 1 (19 Februari 2020): 1–7. <https://doi.org/10.30743/mkd.v4i1.930>.
- Rofiki, Moh, Lukman Sholeh, dan Abdul Rozaq Akbar. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Menengah Atas di Era New Normal." *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan* 3, no. 6 (2021): 4057–65.
- Roqib, Moh. *Prophetic Education: Kontekstualisasi Filsafat dan Budaya Profetik dalam Pendidikan*. Purwokerto: STAIN Press, 2011.
- Rosbiah, Ilis, dan Ari Prayoga. "Implementasi Strategi Pemasaran Pendidikan Di Madrasah." *Dirasah: Jurnal Studi Ilmu dan Manajemen Pendidikan Islam* 3, no. 1 (2020): 1–14.
- Rusdi, Muhammad Ali. "Maslahat Sebagai Metode Ijtihad dan Tujuan Utama Hukum Islam." *DIKTUM: Jurnal Syariah dan Hukum* 15, no. 2 (2017): 151–68.
- Safitri, Novi Angga. "Spirit Ta'awun Dalam Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Besar Kota Palangka Raya." *Jurnal Studi Agama dan Masyarakat* 17, no. 1 (2021): 60–71.

- Saidah, Sahra Rohmatus, dani Hermawan, Hartono Hartono, dan Moh Anwar. "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah 02 Cakru Kencong Jember." *LEADERIA: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 3, no. 1 (2022): 22–36.
- Sanga, Jhon Fischer Arakian. "Teori Konstruktivisme Piaget dan Aplikasinya bagi Pembelajaran di Era Digital." PhD Thesis, IFTK Ledalero, 2023. <http://repository.iftkledalero.ac.id/id/eprint/1571>.
- Saputra, Dr Suyono. *Formulasi Perencanaan Strategis Pada Organisasi Publik: Studi Kasus Pada Kawasan Perdagangan Bebas dan Ekonomi Khusus Di Indonesia*. Deepublish, 2021.
- Satriadi, Wanawir, Eka Hendrayani, Leonita Siwiyanti, dan Nursaidah. *Manajemen Pemasaran*. Samudra Biru, 2021.
- Shvetsova, Olga A., Sung Chul Park, dan Jang Hee Lee. "Application of quality function deployment for product design concept selection." *Applied Sciences* 11, no. 6 (2021): 2681.
- Sofyan, Harahap. "Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Studi Kasus di SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung." Masters, UIN Raden Intan Lampung, 2021. <http://repository.radenintan.ac.id/16120/>.
- Suardipa, I. Putu, dan Kadek Hengki Primayana. "Peran desain evaluasi pembelajaran untuk meningkatkan kualitas pembelajaran." *Widyacarya: Jurnal Pendidikan, Agama dan Budaya* 4, no. 2 (2020): 88–100.
- Sufyanto, Budi, Zainol Hasan, dan Sekolah Tinggi Agama Islam Nurul Huda. "Tinjauan Konsep Bisnis Islam Terhadap Aspek Pemasaran." *Jurnal Al-Idarah* 2 (2021): 112–22.
- Sugiyanto, M. Pd. *Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat*. Disunting oleh Iis Eka Wulandar Iis Eka Wulandar dan Agus Salim Chamidi Agus Salim Chamidi. PT Arr rad Pratama, IAINU Kebumen Press, 2023. <https://eprints.iainu-kebumen.ac.id/id/eprint/747/>.
- Sugiyono, Dr. "Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D," 2013.

- Sukarsih, Ocih. “Manajemen pendidikan akhlak dan kontribusinya terhadap penguatan akhlak siswa: Studi kasus di SDI Al Amanah Cinunuk Kabupaten Bandung.” Diploma, UIN Sunan Gunung Djati Bandung, 2018. <https://digilib.uinsgd.ac.id/15411/>.
- Sunjoto, Arie Rachmat. “Strategi Pemasaran Swalayan Pamella dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Swalayan Pamella Yogyakarta Tahun 2010).” *Strategi Pemasaran Swalayan Pamella Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Swalayan Pamella Yogyakarta Tahun 2010)* 1, no. 02 (2011): 45–64.
- Supiani, Supiani, Dewi Muryati, dan Ahmad Saefulloh. “Pelaksanaan Kegiatan Ekstrakurikuler Keagamaan di MAN Kota Palangkaraya Secara Daring.” *ENGGANG: Jurnal Pendidikan, Bahasa, Sastra, Seni, dan Budaya* 1, no. 1 (2020): 30–39.
- Suwarno, Kamila Ida. “Manajemen Mutu Madrasah Berbasis Kearifan Lokal Dalam Perspektif Josep M. Juran.” *JUMPA: Jurnal Manajemen Pendidikan* 1, no. 1 (2020): 28–39.
- Syafiq, Ahmad. “Penerapan Etika Bisnis Terhadap Kepuasan Konsumen dalam pandangan Islam.” *El-Faqih: Jurnal Pemikiran dan Hukum Islam* 5, no. 1 (2019): 96–113.
- Syukur, Fatah. “Model strategi pemasaran jasa pendidikan islam pada SD Nasima Semarang.” *Jurnal SMART (Studi Masyarakat, Religi, dan Tradisi)* 7, no. 01 (2021): 1–14.
- Tajvarpour, Mohammad Hossein, dan Devashish Pujari. “Crowdsourcing and crowdfunding: Emerging approaches for new product concept generation and market testing.” *The PDMA handbook of innovation and new product development*, 2023, 367–84.
- Utami, Fajar Sri, Mudofir Mudofir, dan Supriyanto Supriyanto. “Manajemen Strategi Pemasaran Pendidikan.” *Jurnal Pendidikan dan Konseling (JPDK)* 4, no. 4 (2022): 4746–51.
- Vavrus, Michael. “James Banks: Preeminent Scholar of Multicultural Civic Education.” Diakses 31 Desember 2023. <https://www.michaelvavrus.com/wp-content/uploads/2023/07/James-Banks-chapter.pdf>.
- Vigotsky, Andrew D., Israel Halperin, Gregory J. Lehman, Gabriel S. Trajano, dan Taian M. Vieira. “Interpreting signal amplitudes in surface

electromyography studies in sport and rehabilitation sciences.” *Frontiers in physiology*, 2018, 985.

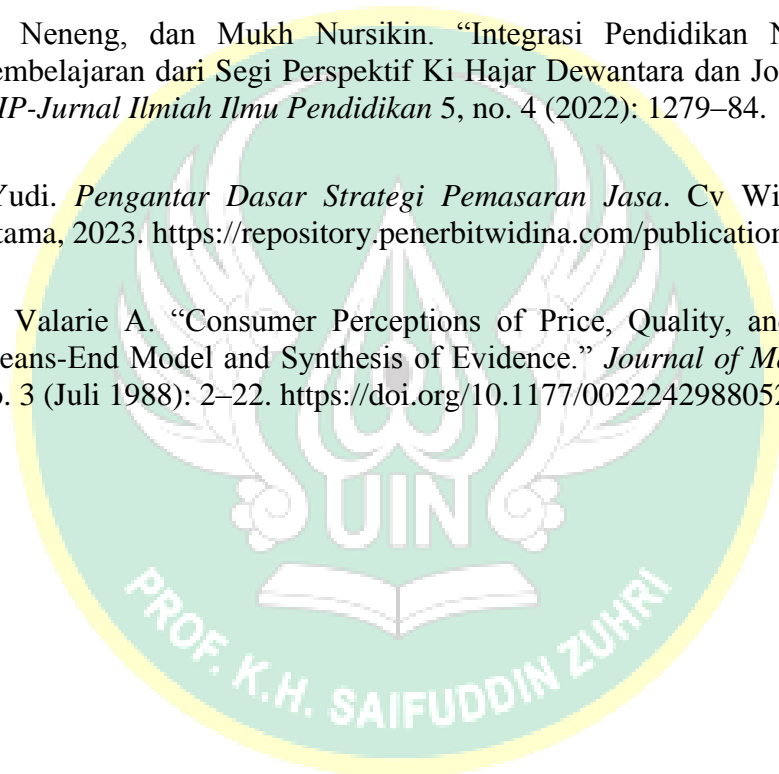
Wahidah, Afifah Fatihakun Ni'mah, dan Maemonah Maemonah. “Moral Thought of Early Childhood in Perspective Lawrence Kohlberg.” *Golden Age: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini* 4, no. 1 (2020): 28–37.

Wahyuni, Sri, Desriyandri Desriyandri, dan Yeni Erita. “Konsep Merdeka Belajar Menurut Pandangan Filsafat Progrektivisme John Dewey.” *Jurnal Pendidikan dan Konseling (JPDK)* 5, no. 1 (13 Januari 2023): 3010–14. <https://doi.org/10.31004/jpdk.v5i1.11459>.

Yektiana, Neneng, dan Mukh Nursikin. “Integrasi Pendidikan Nilai dalam Pembelajaran dari Segi Perspektif Ki Hajar Dewantara dan John Dewey.” *JIIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan* 5, no. 4 (2022): 1279–84.

Yulius, Yudi. *Pengantar Dasar Strategi Pemasaran Jasa*. Cv Widina Media Utama, 2023. <https://repository.penerbitwidina.com/publications/563440/>.

Zeithaml, Valarie A. “Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence.” *Journal of Marketing* 52, no. 3 (Juli 1988): 2–22. <https://doi.org/10.1177/002224298805200302>.



LAMPIRAN

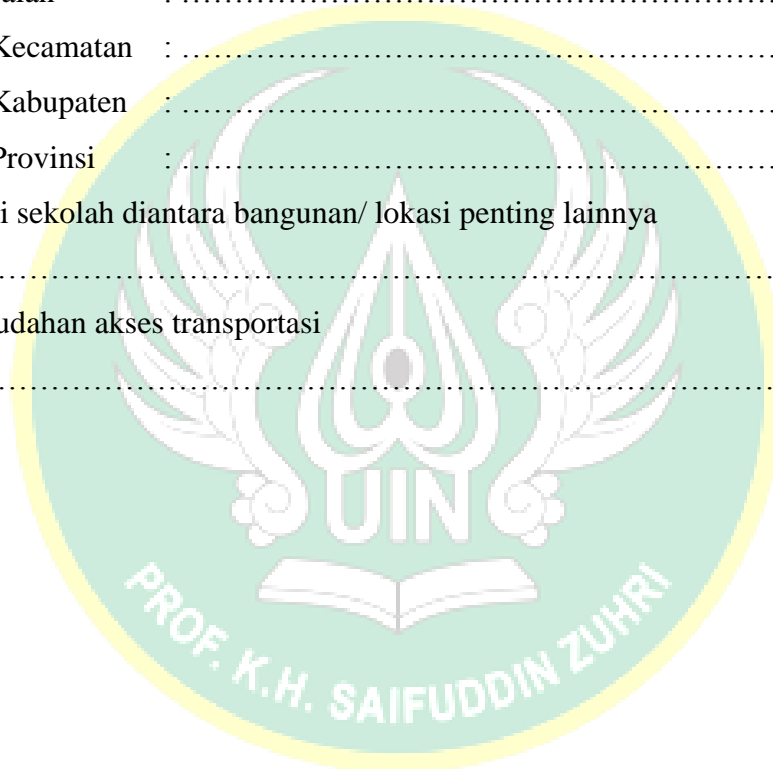
LAMPIRAN



Lampiran 1

PEDOMAN OBSERVASI
LETAK GEOGRAFIS MIN 3 PURBALINGGA,
MI MUHAMMADIYAH KALIKABONG,
DAN MI ISTIQOMAH SAMBAS PURBALINGGA

1. Nama sekolah sesuai nomenklatur
.....
2. Alamat sekolah
 - a. Jalan :
 - b. Kecamatan :
 - c. Kabupaten :
 - d. Provinsi :
3. Posisi sekolah diantara bangunan/ lokasi penting lainnya
.....
4. Kemudahan akses transportasi
.....



PEDOMAN OBSERVASI
STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM PERSPEKTIF TOTAL
PRODUCT CONCEPT PADA MADRASAH IBTIDAIYAH DI
PURBALINGGA

Subjek :

Hari / tanggal :

No	Sub komponen dan butir komponen	Kondisi		Deskripsi hasil observasi
		Y	T	
1	Produk Inti (<i>generic product</i>)			
2	Produk yang diinginkan (<i>expected product</i>)			
3	Produk tambahan (<i>augmented product</i>)			
4	Produk potensial (<i>potencial product</i>)			
5	Pemasaran			
6	Harga			
7	Tempat			
8	Orang			

Lampiran 2

A. PEDOMAN WAWANCARA DENGAN KEPALA SEKOLAH

1. Bisakah Bapak / ibu memberikan gambaran umum tentang profil Madrasah Ibtidaiyah Anda, termasuk sejarah, visi, misi, dan struktur organisasi?
2. Bagaimana kurikulum dan pembelajaran diimplementasikan di madrasah Anda? Apa metode pembelajaran yang digunakan dan bagaimana evaluasi dilakukan?
3. Bagaimana kondisi fasilitas dan sarana prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program peningkatan fasilitas yang sedang dilaksanakan?
4. Bagaimana kualifikasi dan kompetensi staf pengajar di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan profesional yang diterapkan?
5. Apa saja kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan di madrasah Anda? Bagaimana partisipasi dan prestasi siswa dalam kegiatan tersebut?
6. Bagaimana kerjasama dan hubungan dengan masyarakat di sekitar madrasah Anda? Apakah ada program atau kegiatan yang melibatkan masyarakat?
7. Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?
8. Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?

B. PEDOMAN WAWANCARA DENGAN WAKA KURIKULUM

1. Bagaimana implementasi kurikulum dan pembelajaran di madrasah, dari perspektif Bapak / ibu sebagai wakil kepala bidang kurikulum, kesiswaan, bina prestasi, dan sarana prasarana?
2. Bagaimana profil kesiswaan di madrasah Anda? Apakah ada program dan kegiatan yang mendukung pengembangan siswa?
3. Apa strategi yang diterapkan untuk meningkatkan prestasi siswa di berbagai bidang?
4. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan fasilitas yang sedang berlangsung?

5. Bagaimana peran wakil kepala bidang dalam memfasilitasi interaksi antara madrasah dan orang tua siswa?
6. Apa tantangan utama dalam bidang Bapak / ibu dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?
7. Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?

C. PEDOMAN WAWANCARA DENGAN GURU

1. Bagaimana proses pengajaran dan pembelajaran di madrasah, menurut pengalaman Bapak / ibu sebagai guru?
2. Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda, dari perspektif seorang guru?
3. Bagaimana interaksi antara guru dan orang tua siswa di madrasah Anda? Apakah ada mekanisme untuk menjaga komunikasi yang efektif?
4. Apa tantangan utama dalam proses pengajaran, menurut pengalaman Bapak / ibu sebagai guru? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?
5. Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?

D. PEDOMAN WAWANCARA DENGAN ORANG TUA PESERTA DIDIK

1. Bagaimana persepsi Bapak / ibu sebagai wali murid terhadap kualitas pendidikan yang diberikan di madrasah?
2. Bagaimana hubungan antara madrasah dan orang tua siswa, menurut pengalaman Bapak / ibu sebagai wali murid?
3. Apa harapan dan kebutuhan Bapak / ibu sebagai orang tua terhadap pendidikan anak-anak Bapak / ibu di madrasah?
4. Bagaimana pengalaman Bapak / ibu dalam melibatkan diri dalam kegiatan ekstrakurikuler dan mendukung prestasi anak-anak Bapak / ibu di madrasah?
5. Apa pandangan Bapak / ibu tentang strategi pemasaran pendidikan yang diterapkan di madrasah, khususnya dalam perspektif Total Product Concept.

Lampiran 3

TRANSKIP OBSERVASI
STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM PERSPEKTIF TOTAL
PRODUCT CONCEPT DI MIN 3 PURBALINGGA

Hari / tanggal : Senin, 21 Agustus 2023

No	Sub komponen dan butir komponen	Kondisi		Deskripsi hasil observasi
		Y	T	
1	Produk Inti (<i>generic product</i>)	√		Produk inti MIN 3 Purbalingga mencakup pendidikan agama Islam yang berkualitas, kurikulum akademik yang komprehensif, dan pembentukan karakter siswa yang berlandaskan nilai-nilai keislaman. Madrasah ini fokus pada pengembangan akhlak dan moral siswa sesuai dengan ajaran Islam.
2	Produk yang diinginkan (<i>expected product</i>)	√		Madrasah ini telah memenuhi harapan konsumen dengan menyediakan lingkungan belajar yang nyaman dan aman, fasilitas pembelajaran yang lengkap, dan tenaga pengajar yang berkualitas dan berkompeten. Program pembelajaran yang inovatif juga telah dirancang sesuai dengan standar pendidikan yang diharapkan.
3	Produk tambahan (<i>augmented product</i>)	√		MIN 3 Purbalingga menawarkan produk tambahan berupa kegiatan ekstrakurikuler yang beragam, seperti seni, olahraga, dan kegiatan keagamaan. Selain itu, program bimbingan dan konseling juga disediakan untuk mendukung perkembangan siswa secara holistik.

4	Produk potensial (<i>potencial product</i>)	√	Madrasah ini memiliki potensi untuk mengembangkan program-program baru, seperti pelatihan keterampilan, program pengayaan akademik, atau kolaborasi dengan institusi lain untuk meningkatkan kualitas pendidikan.
5	Pemasaran	√	MIN 3 Purbalingga memiliki strategi pemasaran yang efektif, termasuk promosi melalui media sosial, acara terbuka, dan kerjasama dengan lembaga pendidikan dan masyarakat lokal. Mereka memosisikan diri sebagai madrasah unggulan yang menawarkan pendidikan berkualitas dengan nilai-nilai Islam yang kuat.
6	Harga	√	Kebijakan biaya pendidikan di MIN 3 Purbalingga dianggap wajar oleh orang tua siswa, mengingat kualitas pendidikan yang ditawarkan. Ada juga program beasiswa dan bantuan biaya untuk siswa berprestasi namun kurang mampu.
7	Tempat	√	Lokasi madrasah yang strategis dan lingkungan belajar yang kondusif telah menciptakan tempat yang ideal untuk proses pendidikan. Fasilitas fisik yang memadai, seperti ruang kelas yang nyaman dan laboratorium yang lengkap, mendukung pengalaman belajar yang optimal bagi siswa.
8	Orang	√	Kualitas staf pengajar dan manajemen madrasah di MIN 3 Purbalingga sangat dihargai oleh orang tua siswa. Mereka memiliki

			kompetensi yang tinggi, dedikasi yang kuat, dan hubungan yang baik dengan siswa dan orang tua, menciptakan lingkungan belajar yang positif dan memotivasi.
--	--	--	--



TRANSKIP OBSERVASI

STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM PERSPEKTIF TOTAL PRODUCT CONCEPT DI MI MUHAMMADIYAH KALIKABONG

Hari / tanggal : Senin, 27 November 2023

No	Sub komponen dan butir komponen	Kondisi		Deskripsi hasil observasi
		Y	T	
1	Produk Inti (<i>generic product</i>)	√		MI Muhammadiyah Kalikabong memiliki fokus yang kuat pada pengembangan akademik, moral, dan spiritual siswa sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Esensi pendidikan yang ditawarkan berpusat pada pembentukan karakter yang berintegritas dan berkompoten secara akademik.
2	Produk yang diinginkan (<i>expected product</i>)	√		Madrasah ini memiliki kurikulum yang dirancang untuk memenuhi harapan orang tua dan siswa akan kualitas pendidikan yang berkualitas. Metode pengajaran yang inovatif dan pembelajaran yang berpusat pada siswa menjadi faktor utama dalam mencapai ekspektasi tersebut.
3	Produk tambahan (<i>augmented product</i>)	√		MI Muhammadiyah Kalikabong menawarkan beragam fasilitas dan kegiatan ekstrakurikuler yang melengkapi pengalaman pendidikan siswa. Ini termasuk laboratorium komputer, perpustakaan yang lengkap, dan berbagai klub dan kegiatan olahraga serta seni untuk mengembangkan bakat siswa di luar ruang kelas.

4	Produk potensial (<i>potencial product</i>)	√	Potensi pengembangan MI Muhammadiyah Kalikabong terletak pada integrasi teknologi dalam pembelajaran dan pengembangan program-program baru yang dapat meningkatkan kualitas pendidikan. Penggunaan platform digital untuk pembelajaran jarak jauh dan program-program pengayaan akademik menjadi bagian dari potensi pengembangan madrasah ini.
5	Pemasaran	√	Madrasah ini menggunakan berbagai strategi pemasaran, termasuk promosi melalui media sosial, pameran pendidikan, dan kerjasama dengan lembaga-lembaga pendidikan lokal. Pesan pemasaran mereka menekankan pada kualitas pendidikan, nilai-nilai Islam, dan keunggulan fasilitas yang ditawarkan.
6	Harga	√	Kebijakan biaya pendidikan di MI Muhammadiyah Kalikabong diatur sedemikian rupa agar terjangkau bagi berbagai lapisan masyarakat. Terdapat juga program beasiswa dan bantuan keuangan bagi siswa berprestasi namun berkekurangan.
7	Tempat	√	Lokasi madrasah yang strategis, aksesibilitas yang baik, dan lingkungan belajar yang nyaman mendukung proses pendidikan yang efektif di MI Muhammadiyah Kalikabong. Fasilitas yang memadai, seperti ruang kelas yang bersih dan perawatan, juga menjadi nilai tambah dalam menarik minat siswa.

8	Orang	√	<p>Kualitas staf pengajar dan manajemen sekolah di MI Muhammadiyah Kalikabong sangat dihargai oleh siswa dan orang tua. Guru yang berkualifikasi baik dan peduli terhadap perkembangan siswa menjadi salah satu kekuatan madrasah ini dalam memberikan pendidikan berkualitas.</p>
---	-------	---	--



TRANSKIP OBSERVASI
STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM PERSPEKTIF TOTAL
PRODUCT CONCEPT DI MI ISTIQOMAH SAMBAS

Hari / tanggal : Selasa, 28 November 2023

No	Sub komponen dan butir komponen	Kondisi		Deskripsi hasil observasi
		Y	T	
1	Produk Inti (<i>generic product</i>)	√		Produk inti di MI Istiqomah Sambas mencakup pendidikan agama Islam yang menjadi fokus utama dalam kurikulum dan pembelajaran. Esensi dari pendidikan agama menjadi prioritas utama dalam membangun karakter dan moral siswa.
2	Produk yang diinginkan (<i>expected product</i>)	√		MI Istiqomah Sambas memberikan pendidikan akademik yang berkualitas sesuai dengan standar kurikulum nasional. Guru-guru berkomitmen untuk memberikan pembelajaran yang menginspirasi dan memotivasi siswa untuk mencapai prestasi akademik yang tinggi.
3	Produk tambahan (<i>augmented product</i>)	√		Madrasah menyediakan berbagai fasilitas tambahan seperti perpustakaan yang lengkap, laboratorium komputer, dan ruang olahraga. Selain itu, terdapat juga kegiatan ekstrakurikuler yang beragam seperti pramuka, seni, dan olahraga untuk melengkapi pengalaman belajar siswa.
4	Produk potensial	√		MI Istiqomah Sambas memiliki potensi untuk mengembangkan program-program baru yang sesuai dengan perkembangan zaman dan

	(<i>potencial product</i>)			kebutuhan siswa. Potensi ini meliputi penggunaan teknologi dalam pembelajaran, pengembangan kurikulum yang inovatif, dan kemitraan dengan lembaga pendidikan atau industri.
5	Pemasaran	√		Madrasah menggunakan berbagai strategi pemasaran seperti media sosial, brosur, dan acara promosi sekolah untuk meningkatkan visibilitas dan menarik minat calon siswa. Komunikasi yang efektif juga dilakukan dengan orang tua siswa melalui pertemuan rutin dan saluran komunikasi <i>online</i> .
6	Harga	√		Biaya pendidikan di MI Istiqomah Sambas terjangkau dan sebanding dengan kualitas pendidikan yang ditawarkan. Madrasah juga memberikan program beasiswa bagi siswa yang membutuhkan untuk memastikan aksesibilitas pendidikan yang adil.
7	Tempat	√		Lokasi madrasah yang strategis dan lingkungan belajar yang nyaman menciptakan atmosfer yang kondusif untuk proses pembelajaran. Fasilitas fisik yang baik dan aman menjadi faktor pendukung dalam memilih MI Istiqomah Sambas sebagai tempat pendidikan.
8	Orang	√		Staf pengajar dan manajemen madrasah di MI Istiqomah Sambas memiliki kompetensi yang baik dan berkomitmen untuk memberikan pendidikan yang terbaik bagi siswa. Interaksi positif antara guru, siswa, dan orang tua siswa

			menciptakan lingkungan belajar yang mendukung dan kolaboratif.
--	--	--	--



Lampiran 4

**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
KEPALA SEKOLAH MIN 3 PURBALINGGA**

Informan : Bapak Akbar Yuli Setiawan, M.A.

Hari, tanggal : Selasa, 22 Agustus 2023

1. Bisakah Bapak / ibu memberikan gambaran umum tentang profil Madrasah Ibtidaiyah Bapak / ibu, termasuk sejarah, visi, misi, dan struktur organisasi?

MIN 3 Purbalingga telah berdiri sejak tahun 1980-an dan telah menjadi salah satu lembaga pendidikan unggulan di wilayah ini. Visi kami adalah untuk menjadi pusat pendidikan yang berkualitas dan berorientasi pada pengembangan karakter Islami. Misi kami mencakup memberikan pendidikan yang berkualitas, membentuk siswa yang beriman dan berakhlak mulia, serta berkontribusi positif bagi masyarakat. Struktur organisasi kami terdiri dari kepala sekolah, wakil kepala sekolah, guru-guru, staf administrasi, dan komite sekolah yang aktif.

2. Bagaimana kurikulum dan pembelajaran diimplementasikan di madrasah Bapak / ibu? Apa metode pembelajaran yang digunakan dan bagaimana evaluasi dilakukan?

Kami menerapkan kurikulum yang telah disesuaikan dengan standar nasional dan menekankan pada pendidikan agama Islam. Metode pembelajaran yang digunakan mencakup ceramah, diskusi kelompok, dan pembelajaran berbasis proyek. Evaluasi dilakukan melalui ujian tulis, ujian lisan, dan tugas proyek yang melibatkan siswa secara aktif.

3. Bagaimana kondisi fasilitas dan sarana prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program peningkatan fasilitas yang sedang dilaksanakan?

Fasilitas dan sarana prasarana di MIN 3 Purbalingga cukup memadai. Kami memiliki ruang kelas yang nyaman, laboratorium komputer, perpustakaan, dan fasilitas olahraga. Saat ini, kami sedang melaksanakan program peningkatan fasilitas dengan memperbarui peralatan komputer dan memperbaiki ruang kelas yang sudah tua.

4. Bagaimana kualifikasi dan kompetensi staf pengajar di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan profesional yang diterapkan?

Staf pengajar kami memiliki kualifikasi yang memadai, sebagian besar dari mereka memiliki gelar sarjana atau di atasnya. Kami juga secara rutin mengadakan pelatihan dan workshop untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam mengajar dan membimbing siswa.

5. Apa saja kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan di madrasah Anda? Bagaimana partisipasi dan prestasi siswa dalam kegiatan tersebut?

Kami menawarkan berbagai kegiatan ekstrakurikuler seperti pramuka, seni bela diri, dan kegiatan kajian keagamaan. Partisipasi siswa dalam kegiatan tersebut cukup tinggi dan mereka juga telah meraih prestasi baik di tingkat lokal maupun nasional.

6. Bagaimana kerjasama dan hubungan dengan masyarakat di sekitar madrasah Anda? Apakah ada program atau kegiatan yang melibatkan masyarakat?

Kami memiliki hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar dan sering melibatkan mereka dalam kegiatan seperti bakti sosial, penggalangan dana, dan kegiatan keagamaan. Kami juga aktif dalam forum komunitas lokal dan bekerja sama dengan pihak-pihak terkait untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

7. Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?

Salah satu tantangan utama yang kami hadapi adalah keterbatasan dana untuk pengembangan fasilitas dan pembelian peralatan pendidikan. Namun, kami telah mengatasi hal ini dengan menggalang dana dari masyarakat dan mencari sponsor dari pihak swasta. Selain itu, kami juga terus berupaya meningkatkan efisiensi pengelolaan madrasah dan memanfaatkan sumber daya yang ada dengan optimal.

8. Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?

Kami menerapkan strategi pemasaran yang berorientasi pada keunggulan pendidikan Islam yang kami tawarkan. Kami melakukan promosi melalui media sosial, brosur, dan acara terbuka untuk calon siswa dan orang tua. Kami

juga berfokus pada pelayanan yang berkualitas dan menciptakan lingkungan belajar yang kondusif bagi siswa. Dengan demikian, kami berusaha memenuhi semua aspek dari *total product concept* untuk menarik minat calon siswa dan mempertahankan kepercayaan orang tua terhadap madrasah kami.



**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
KEPALA SEKOLAH MI MUHAMMADIYAH KALIKABONG**

Informan : Bapak Mohammad Irfan, S.Ag.

Hari, tanggal : Senin 20 November 2023

1. Bisakah Bapak / ibu memberikan gambaran umum tentang profil Madrasah Ibtidaiyah Anda, termasuk sejarah, visi, misi, dan struktur organisasi?

Tentu, MI Muhammadiyah Kalikabong telah berdiri sejak tahun 1990-an dan telah menjadi salah satu lembaga pendidikan terkemuka di wilayah ini. Visi kami adalah untuk menjadi pusat pendidikan yang unggul dalam pengembangan akademik dan karakter Islami. Misi kami adalah memberikan pendidikan yang berkualitas, mengembangkan potensi siswa secara holistik, serta mendorong kecintaan pada ajaran Islam. Struktur organisasi kami terdiri dari kepala sekolah, wakil kepala sekolah, guru-guru, staf administrasi, dan komite sekolah yang aktif.

2. Bagaimana kurikulum dan pembelajaran diimplementasikan di madrasah Anda? Apa metode pembelajaran yang digunakan dan bagaimana evaluasi dilakukan?

Kami menerapkan kurikulum yang disesuaikan dengan standar nasional dan menekankan pada pendidikan agama Islam. Metode pembelajaran yang kami gunakan mencakup ceramah, diskusi kelompok, dan pembelajaran berbasis proyek. Evaluasi dilakukan melalui ujian tulis, ujian lisan, dan penugasan proyek yang melibatkan siswa secara aktif.

3. Bagaimana kondisi fasilitas dan sarana prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program peningkatan fasilitas yang sedang dilaksanakan?

Fasilitas dan sarana prasarana di MI Muhammadiyah Kalikabong cukup memadai. Kami memiliki ruang kelas yang nyaman, laboratorium komputer, perpustakaan, dan fasilitas olahraga. Saat ini, kami sedang melaksanakan program peningkatan fasilitas dengan memperbarui peralatan komputer dan memperbaiki ruang kelas yang sudah tua.

4. Bagaimana kualifikasi dan kompetensi staf pengajar di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan profesional yang diterapkan?

Staf pengajar kami memiliki kualifikasi yang memadai, sebagian besar dari mereka memiliki gelar sarjana atau di atasnya. Kami juga secara rutin mengadakan pelatihan dan workshop untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam mengajar dan membimbing siswa.

5. Apa saja kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan di madrasah Anda? Bagaimana partisipasi dan prestasi siswa dalam kegiatan tersebut?

Kami menawarkan berbagai kegiatan ekstrakurikuler seperti pramuka, seni bela diri, dan kegiatan kajian keagamaan. Partisipasi siswa dalam kegiatan tersebut cukup tinggi dan mereka juga telah meraih prestasi baik di tingkat lokal maupun nasional.

6. Bagaimana kerjasama dan hubungan dengan masyarakat di sekitar madrasah Anda? Apakah ada program atau kegiatan yang melibatkan masyarakat?

Kami memiliki hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar dan sering melibatkan mereka dalam kegiatan seperti bakti sosial, penggalangan dana, dan kegiatan keagamaan. Kami juga aktif dalam forum komunitas lokal dan bekerja sama dengan pihak-pihak terkait untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

7. Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?

Salah satu tantangan utama yang kami hadapi adalah keterbatasan dana untuk pengembangan fasilitas dan pembelian peralatan pendidikan. Namun, kami telah mengatasi hal ini dengan menggalang dana dari masyarakat dan mencari sponsor dari pihak-pihak terkait. Kami juga berupaya untuk meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya yang ada dan mengoptimalkan program-program yang telah berjalan.

8. Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?

Kami menerapkan berbagai strategi pemasaran pendidikan untuk menarik minat calon siswa dan orang tua. Pertama-tama, kami fokus pada pengembangan produk inti, yaitu penyediaan pendidikan agama Islam berkualitas. Kami juga menawarkan produk tambahan berupa kegiatan ekstrakurikuler yang menarik dan program pembinaan karakter. Selain itu,

kami aktif dalam promosi melalui media sosial, acara pameran pendidikan, dan kunjungan ke sekolah-sekolah dasar di sekitar kami. Dengan pendekatan Total Product Concept, kami berusaha untuk memberikan pengalaman pendidikan yang holistik dan bermakna bagi siswa dan orang tua.



**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
KEPALA SEKOLAH MI ISTIQOMAH SAMBAS PURBALINGGA**

Informan : Ibu Tri Asih Yulianingrum, S.Pd.Si.,M.Pd.

Hari, tanggal : Selasa, 28 November 2023

1. Bisakah Bapak / ibu memberikan gambaran umum tentang profil Madrasah Ibtidaiyah Anda, termasuk sejarah, visi, misi, dan struktur organisasi?

MI Istiqomah Sambas Purbalingga didirikan pada tahun 1985 dan telah berkomitmen untuk memberikan pendidikan berkualitas yang berlandaskan pada ajaran Islam. Visi kami adalah menjadi pusat pendidikan yang unggul dalam mengembangkan potensi akademik, spiritual, dan sosial siswa. Misi kami adalah menyediakan lingkungan belajar yang kondusif, menerapkan kurikulum yang holistik, dan melibatkan masyarakat dalam proses pendidikan. Struktur organisasi kami terdiri dari kepala sekolah, wakil kepala sekolah, guru-guru, staf administrasi, dan komite sekolah.

2. Bagaimana kurikulum dan pembelajaran diimplementasikan di madrasah Anda? Apa metode pembelajaran yang digunakan dan bagaimana evaluasi dilakukan?

Kurikulum di MI Istiqomah Sambas Purbalingga disusun berdasarkan kurikulum nasional dengan penekanan pada pendidikan agama Islam. Kami menggunakan berbagai metode pembelajaran seperti ceramah, diskusi, dan pembelajaran berbasis proyek untuk memfasilitasi beragam gaya belajar siswa. Evaluasi dilakukan melalui ujian tertulis, lisan, serta penugasan proyek yang mengukur pemahaman dan keterampilan siswa.

3. Bagaimana kondisi fasilitas dan sarana prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program peningkatan fasilitas yang sedang dilaksanakan?

Fasilitas dan sarana prasarana di MI Istiqomah Sambas Purbalingga cukup memadai. Kami memiliki ruang kelas yang nyaman, laboratorium komputer, perpustakaan, dan fasilitas olahraga. Saat ini, kami tengah melaksanakan program peningkatan fasilitas dengan memperbarui peralatan komputer dan meningkatkan kualitas ruang belajar.

4. Bagaimana kualifikasi dan kompetensi staf pengajar di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan profesional yang diterapkan?

Staf pengajar kami memiliki kualifikasi dan kompetensi yang memadai dalam bidangnya masing-masing. Banyak dari mereka memiliki gelar sarjana atau di atasnya. Kami juga secara rutin mengadakan program pengembangan profesional seperti pelatihan dan workshop untuk meningkatkan kualitas pengajaran mereka.

5. Apa saja kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan di madrasah Anda? Bagaimana partisipasi dan prestasi siswa dalam kegiatan tersebut?

Kami menawarkan berbagai kegiatan ekstrakurikuler seperti pramuka, seni bela diri, dan kegiatan kajian keagamaan. Partisipasi siswa dalam kegiatan tersebut cukup tinggi dan mereka telah meraih prestasi baik di tingkat lokal maupun nasional.

6. Bagaimana kerjasama dan hubungan dengan masyarakat di sekitar madrasah Anda? Apakah ada program atau kegiatan yang melibatkan masyarakat?

Kami memiliki hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar dan sering melibatkan mereka dalam kegiatan seperti bakti sosial, penggalangan dana, dan kegiatan keagamaan. Kami juga aktif dalam forum komunitas lokal dan bekerja sama dengan pihak-pihak terkait untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

7. Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?

Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan dana untuk pengembangan fasilitas dan pembelian peralatan pendidikan. Namun, kami telah mengatasi hal ini dengan menggalang dana dari masyarakat dan mencari sponsor dari pihak-pihak terkait. Kami juga berupaya untuk meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya yang ada dan mengoptimalkan program-program yang telah berjalan.

8. Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?

Kami menerapkan berbagai strategi pemasaran pendidikan untuk menarik minat calon siswa dan orang tua. Kami fokus pada pengembangan produk inti,

yaitu pendidikan agama Islam yang berkualitas. Kami juga menawarkan produk tambahan berupa kegiatan ekstrakurikuler yang menarik dan program pembinaan karakter. Dalam perspektif Total Product Concept



**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
KEPALA SEKOLAH MI MA'ARIF NU PENARUBAN**

Informan : Ibu Mudarikah, S.Pd.I

Hari, tanggal : Senin, 3 Juni 2024

Pertanyaan	Jawaban Kepala Madrasah
Bisakah Bapak/Ibu memberikan gambaran umum tentang profil Madrasah Ibtidaiyah Anda, termasuk sejarah, visi, misi, dan struktur organisasi?	MI Ma'arif NU Penaruban didirikan pada tahun 1980 dengan tujuan menyediakan pendidikan berkualitas berbasis agama Islam. Visi kami adalah membentuk generasi berakhlak mulia, berprestasi, dan berwawasan luas. Misi kami meliputi pengembangan kurikulum berbasis kompetensi, peningkatan kualitas pembelajaran, dan penguatan nilai-nilai keagamaan. Struktur organisasi terdiri dari kepala madrasah, wakil kepala bidang kurikulum, kesiswaan, sarana prasarana, dan guru-guru.
Bagaimana kurikulum dan pembelajaran diimplementasikan di madrasah Anda? Apa metode pembelajaran yang digunakan dan bagaimana evaluasi dilakukan?	Kurikulum diimplementasikan berdasarkan kurikulum nasional yang dipadukan dengan kurikulum khas madrasah yang mengutamakan pendidikan agama Islam. Metode pembelajaran yang digunakan antara lain ceramah, diskusi, praktik langsung, dan penggunaan teknologi informasi. Evaluasi dilakukan melalui ujian tertulis, tugas proyek, dan penilaian sikap serta keterampilan.
Bagaimana kondisi fasilitas dan sarana prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program	Fasilitas di madrasah kami meliputi ruang kelas yang cukup, perpustakaan, laboratorium komputer, dan lapangan olahraga. Saat ini, kami sedang melakukan renovasi beberapa

peningkatan fasilitas yang sedang dilaksanakan?	ruang kelas dan menambah fasilitas laboratorium sains untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.
Bagaimana kualifikasi dan kompetensi staf pengajar di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan profesional yang diterapkan?	Staf pengajar kami sebagian besar memiliki kualifikasi S1 dan S2 dalam bidang pendidikan. Kami secara rutin mengadakan program pengembangan profesional, seperti pelatihan dan workshop untuk meningkatkan kompetensi guru dalam mengajar dan mengembangkan materi ajar.
Apa saja kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan di madrasah Anda? Bagaimana partisipasi dan prestasi siswa dalam kegiatan tersebut?	Kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan meliputi pramuka, seni tari, musik, olahraga, dan klub sains. Partisipasi siswa sangat tinggi, dan banyak siswa kami yang telah meraih prestasi di tingkat lokal dan nasional, seperti juara lomba pramuka dan kompetisi sains.
Bagaimana kerjasama dan hubungan dengan masyarakat di sekitar madrasah Anda? Apakah ada program atau kegiatan yang melibatkan masyarakat?	Kami memiliki hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar. Program-program yang melibatkan masyarakat antara lain kerja bakti, kegiatan sosial, dan pengajian bersama. Kami juga mengundang tokoh masyarakat untuk memberikan ceramah dan motivasi kepada siswa.
Apa saja tantangan dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?	Tantangan utama yang kami hadapi adalah keterbatasan dana untuk pengembangan fasilitas dan peningkatan kesejahteraan guru. Solusi yang diterapkan meliputi penggalangan dana melalui kerjasama dengan alumni dan donatur, serta efisiensi dalam pengelolaan anggaran.

<p>Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?</p>	<p>Strategi pemasaran kami melibatkan promosi melalui media sosial, brosur, dan open house. Kami juga menonjolkan keunggulan madrasah dalam prestasi akademik dan non-akademik serta fasilitas yang memadai. Konsep Total Product diterapkan dengan memberikan layanan pendidikan yang berkualitas, lingkungan belajar yang kondusif, dan kegiatan ekstrakurikuler yang beragam untuk memenuhi kebutuhan siswa dan orang tua.</p>
---	---



**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
WAKIL KEPALA BIDANG KURIKULUM MIN 3 PURBALINGGA
IBU ANITA, M.Pd.**

No	Pertanyaan	Jawaban
1	Bagaimana implementasi kurikulum dan pembelajaran di madrasah, dari perspektif Bapak / ibu sebagai wakil kepala bidang kurikulum?	Implementasi kurikulum di MIN 3 Purbalingga dilakukan secara menyeluruh dengan mengintegrasikan nilai-nilai Islam dalam setiap mata pelajaran. Metode pembelajaran beragam, termasuk diskusi, praktik langsung, dan pembelajaran berbasis proyek. Evaluasi dilakukan secara berkala melalui ujian dan penugasan.
2	Bagaimana profil kesiswaan di madrasah Anda? Apakah ada program dan kegiatan yang mendukung pengembangan siswa?	Profil kesiswaan kami beragam, mencakup siswa dari berbagai latar belakang. Kami memiliki program ekstrakurikuler yang beragam seperti pramuka, seni, dan olahraga untuk mendukung pengembangan siswa.
3	Apa strategi yang diterapkan untuk meningkatkan prestasi siswa di berbagai bidang?	Kami menerapkan program bimbingan dan pembinaan secara intensif, serta menyesuaikan pembelajaran dengan kebutuhan individu siswa. Kami juga mengadakan pelatihan dan kompetisi untuk memacu prestasi siswa.
4	Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan fasilitas yang sedang berlangsung?	Sarana dan prasarana di MIN 3 Purbalingga cukup memadai. Kami terus melakukan pemeliharaan rutin dan pengembangan fasilitas, termasuk pengadaan peralatan laboratorium dan peningkatan ruang kelas.

5	Bagaimana peran wakil kepala bidang dalam memfasilitasi interaksi antara madrasah dan orang tua siswa?	Kami berperan sebagai penghubung antara madrasah dan orang tua siswa, menyediakan informasi terkini mengenai perkembangan siswa dan mendengarkan masukan serta kebutuhan orang tua untuk meningkatkan kualitas pendidikan.
6	Apa tantangan utama dalam bidang Bapak / ibu dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?	Tantangan utama adalah terbatasnya sumber daya dan fasilitas. Kami mengatasi hal ini dengan menggalang dukungan dari masyarakat dan mencari sumber dana tambahan melalui sponsor dan program bantuan.
7	Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?	Kami menjalankan program promosi aktif melalui media sosial, pameran pendidikan, dan kerjasama dengan lembaga pendidikan lainnya. Kami juga menekankan nilai tambah pendidikan kami dalam hal keagamaan, akademik, dan karakter.

**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
WAKIL KEPALA BIDANG KURIKULUM
MI MUHAMMADIYAH KALIKABONG
IBU SOPHIA RACHMAQURROTA,S.Pd.**

Pertanyaan	MI Muhammadiyah Kalikabong
Implementasi Kurikulum dan Pembelajaran	Kurikulum nasional diimplementasikan dengan penekanan pada pendidikan agama Islam dan akademik. Metode pembelajaran yang digunakan meliputi ceramah, diskusi, dan kegiatan praktik. Evaluasi dilakukan melalui ujian, tugas, dan proyek.
Profil Kesiswaan	Siswa berasal dari beragam latar belakang dengan jumlah siswa yang stabil. Terdapat program pembinaan karakter, ekstrakurikuler, dan kegiatan kajian keagamaan.
Strategi untuk Meningkatkan Prestasi Siswa	Program pembinaan prestasi akademik dan non-akademik diterapkan. Dukungan dan motivasi kepada siswa dalam berbagai bidang prestasi menjadi fokus utama.
Kondisi Sarana dan Prasarana	Sarana dan prasarana cukup memadai dengan ruang kelas yang nyaman, perpustakaan, dan laboratorium. Program peningkatan fasilitas sedang berlangsung.
Peran dalam Memfasilitasi Interaksi dengan Orang Tua	Melibatkan orang tua dalam kegiatan sekolah dan memberikan informasi terkait perkembangan anak secara berkala. Mendorong komunikasi terbuka antara sekolah dan orang tua.
Tantangan Utama dan Solusi	Tantangan utama meliputi keterbatasan dana untuk pengembangan fasilitas dan sarana pendidikan. Solusinya adalah dengan menggalang dana dari masyarakat, mencari sponsor, dan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya.

Strategi Pemasaran Pendidikan	Menekankan promosi keunggulan pendidikan dan program ekstrakurikuler. Menerapkan <i>total product concept</i> dengan fokus pada produk inti dan tambahan yang menarik.
-------------------------------	--



**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
WAKIL KEPALA BIDANG KURIKULUM
MI ISTIQOMAH SAMBAS PURBALINGGA
IBU ENY ISNAWATI, S.E.,S.Pd.**

Pertanyaan	MI Istiqomah Sambas Purbalingga
Implementasi Kurikulum dan Pembelajaran	Kurikulum nasional diterapkan dengan fokus pada pendidikan agama Islam. Metode pembelajaran yang digunakan mencakup ceramah, diskusi, dan pembelajaran berbasis proyek. Evaluasi dilakukan melalui ujian tertulis, lisan, dan penugasan.
Profil Kesiswaan	Siswa memiliki latar belakang yang beragam dengan jumlah siswa yang stabil. Program pembinaan karakter, ekstrakurikuler, dan kegiatan keagamaan tersedia untuk pengembangan siswa.
Strategi untuk Meningkatkan Prestasi Siswa	Terdapat program pembinaan prestasi akademik dan non-akademik untuk mendorong prestasi siswa. Fokus diberikan pada dukungan dan motivasi siswa dalam berbagai aspek prestasi.
Kondisi Sarana dan Prasarana	Sarana dan prasarana telah memadai dengan ruang kelas, laboratorium, dan perpustakaan yang tersedia. Program peningkatan fasilitas sedang dilaksanakan untuk meningkatkan kualitas lingkungan belajar.
Peran dalam Memfasilitasi Interaksi dengan Orang Tua	Melakukan komunikasi terbuka dengan orang tua melalui pertemuan rutin dan pemberian informasi perkembangan anak. Mendorong partisipasi orang tua dalam kegiatan sekolah dan mendengarkan masukan mereka.
Tantangan Utama dan Solusi	Tantangan utama adalah keterbatasan dana dan peralatan pendidikan yang memadai. Solusinya adalah dengan menggalang dana dari masyarakat,

	bekerja sama dengan pihak terkait, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang ada.
Strategi Pemasaran Pendidikan	Strategi pemasaran melibatkan promosi keunggulan pendidikan dan program ekstrakurikuler. Penerapan <i>total product concept</i> dilakukan dengan menekankan produk inti dan tambahan yang menarik bagi calon siswa dan orang tua.



**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN
WAKIL KEPALA BIDANG KURIKULUM
MI MA'AARIF NU PENARUBAN
IBU LU'LU' NUR ROKHMAH, M.Pd.**

Pertanyaan	Jawaban Wakil Kepala Bidang Kurikulum
Bagaimana implementasi kurikulum dan pembelajaran di madrasah, dari perspektif Bapak/Ibu sebagai wakil kepala bidang kurikulum?	Kurikulum diimplementasikan dengan pendekatan tematik dan integratif, menggabungkan mata pelajaran akademik dengan nilai-nilai keagamaan dan karakter. Kami menggunakan metode pembelajaran interaktif dan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efektivitas dan keterlibatan siswa dalam pembelajaran. Setiap mata pelajaran memiliki tujuan pembelajaran yang jelas dan relevan dengan kebutuhan siswa.
Bagaimana profil kesiswaan di madrasah Anda? Apakah ada program dan kegiatan yang mendukung pengembangan siswa?	Siswa kami berasal dari berbagai latar belakang dengan beragam potensi. Kami memiliki program pengembangan diri dan kegiatan ekstrakurikuler yang mendukung bakat dan minat siswa, seperti klub sains, seni, dan olahraga. Kami juga memiliki program inklusi untuk mendukung siswa dengan kebutuhan khusus.
Apa strategi yang diterapkan untuk meningkatkan prestasi siswa di berbagai bidang?	Strategi kami meliputi program remedial untuk siswa yang membutuhkan bantuan tambahan dan program pengayaan untuk siswa yang berprestasi. Kami juga memanfaatkan teknologi dalam pembelajaran dan memberikan pelatihan khusus bagi siswa yang akan menghadapi ujian dan lomba. Kami mengadakan bimbingan intensif dan menyediakan berbagai kegiatan ekstrakurikuler untuk mengasah kemampuan siswa.
Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda? Apakah ada program pengembangan fasilitas yang sedang berlangsung?	Kondisi sarana dan prasarana cukup memadai, tetapi masih perlu peningkatan. Kami sedang menjalankan program pengembangan fasilitas, termasuk renovasi ruang kelas dan penambahan laboratorium serta perpustakaan. Kami juga berupaya mengadakan alat bantu

	belajar berbasis teknologi untuk mendukung kegiatan belajar mengajar.
Bagaimana peran wakil kepala bidang dalam memfasilitasi interaksi antara madrasah dan orang tua siswa?	Kami memfasilitasi komunikasi yang baik antara guru dan orang tua melalui pertemuan rutin dan aplikasi komunikasi. Laporan perkembangan siswa disampaikan secara berkala untuk melibatkan orang tua dalam proses pembelajaran. Kami juga mengadakan pertemuan orang tua untuk membahas perkembangan dan permasalahan yang dihadapi siswa.
Apa tantangan utama dalam bidang Bapak/Ibu dalam pengelolaan madrasah? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?	Tantangan utama adalah keterbatasan waktu dan sumber daya untuk mengimplementasikan kurikulum secara optimal. Solusi yang kami terapkan termasuk penggunaan teknologi dan metode pembelajaran aktif untuk efisiensi waktu dan peningkatan kualitas. Kami juga terus melakukan pelatihan bagi guru untuk meningkatkan kompetensi mereka dalam mengajar.
Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?	Strategi pemasaran kami melibatkan penggunaan media sosial, brosur, dan kegiatan open house untuk menonjolkan keunggulan madrasah. Kami mempromosikan prestasi siswa dan program unggulan madrasah sebagai bagian dari konsep total produk. Kami juga mengadakan kegiatan komunitas dan berpartisipasi dalam pameran pendidikan untuk menarik minat calon siswa dan orang tua.

**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN DUA GURU DARI MIN 1
PURBALINGGA**

DRS. EDY SOEGIHARTO DAN IBU ARUM SAPTA PUSPITA, S.Pd.I.

Pertanyaan	Drs. Edy Soegiharto	Ibu Arum Sapta Puspita, S.Pd.I
Bagaimana proses pengajaran dan pembelajaran di madrasah, menurut pengalaman Bapak/Ibu sebagai guru?	Proses pengajaran di madrasah berjalan dengan baik. Kami menerapkan pendekatan student-centered dan menggunakan berbagai metode pengajaran, termasuk teknologi dalam kelas.	Pengajaran di madrasah kami menggunakan kombinasi metode tradisional dan modern. Kami berusaha membuat pembelajaran menjadi menarik dan interaktif agar siswa lebih mudah memahami materi.
Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda, dari perspektif seorang guru?	Sarana dan prasarana cukup memadai, namun masih perlu peningkatan, terutama dalam hal teknologi dan ruang kelas yang lebih nyaman.	Kondisi sarana dan prasarana di madrasah sudah cukup baik, meskipun ada beberapa fasilitas yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan, seperti laboratorium dan perpustakaan.
Bagaimana interaksi antara guru dan orang tua siswa di madrasah Anda? Apakah ada mekanisme untuk menjaga komunikasi yang efektif?	Interaksi antara guru dan orang tua cukup baik. Kami menggunakan aplikasi komunikasi untuk menginformasikan perkembangan siswa dan rutin mengadakan pertemuan orang tua.	Komunikasi dengan orang tua sangat dijaga. Kami sering melakukan pertemuan, baik formal maupun informal, untuk membahas perkembangan dan masalah siswa. Juga ada grup WhatsApp untuk komunikasi sehari-hari.
Apa tantangan utama dalam proses pengajaran, menurut pengalaman	Tantangan utama adalah keterbatasan waktu untuk mengajarkan semua materi secara mendalam. Solusi yang	Tantangan terbesar adalah mengatasi perbedaan kemampuan belajar siswa. Kami mencoba menerapkan

Bapak/Ibu sebagai guru? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?	diterapkan termasuk penggunaan teknologi untuk efisiensi waktu dan metode pembelajaran aktif untuk meningkatkan pemahaman siswa.	pembelajaran yang berbeda untuk berbagai tingkat kemampuan dan memberikan perhatian ekstra bagi siswa yang membutuhkan.
Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?	Strategi pemasaran dilakukan dengan mempromosikan keunggulan madrasah melalui media sosial, brosur, dan open house. Kami juga menonjolkan prestasi siswa dan kualitas pengajaran sebagai bagian dari total product concept.	Kami menerapkan strategi pemasaran dengan memanfaatkan media sosial, kegiatan promosi seperti pameran pendidikan, dan mengundang calon orang tua siswa untuk melihat langsung proses pembelajaran di madrasah. Penekanan pada kualitas pendidikan dan kegiatan ekstrakurikuler juga merupakan bagian dari strategi ini.

**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN DUA GURU DARI MI
MUHAMMADIYAH KALIKABONG
IBU TRI YULIANINGRUM, S.Pd.I, DAN IBU MUJIATI, S.Pd.I.**

Pertanyaan	Ibu Tri Yulianingrum, S.Pd.I	Ibu Mujiati, S.Pd.I
Bagaimana proses pengajaran dan pembelajaran di madrasah, menurut pengalaman Bapak/Ibu sebagai guru?	Proses pengajaran sangat dinamis dengan pendekatan yang beragam. Kami menggunakan metode ceramah, diskusi kelompok, dan proyek untuk mengakomodasi berbagai gaya belajar siswa.	Pengajaran dilakukan dengan menekankan partisipasi aktif siswa. Kami menggabungkan metode konvensional dengan teknologi seperti presentasi multimedia untuk membuat pembelajaran lebih menarik.
Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda, dari perspektif seorang guru?	Sarana dan prasarana masih perlu banyak perbaikan. Beberapa ruang kelas butuh renovasi, dan kami kekurangan alat bantu pengajaran modern.	Kondisi prasarana cukup memadai, tetapi perlu peningkatan terutama dalam fasilitas olahraga dan laboratorium. Kami juga memerlukan lebih banyak perangkat teknologi untuk mendukung pembelajaran.
Bagaimana interaksi antara guru dan orang tua siswa di madrasah Anda? Apakah ada mekanisme untuk menjaga komunikasi yang efektif?	Interaksi dengan orang tua cukup baik. Kami mengadakan pertemuan rutin dan memanfaatkan aplikasi komunikasi untuk memonitor perkembangan siswa secara terus-menerus.	Kami menjaga komunikasi yang baik dengan orang tua melalui pertemuan bulanan dan grup WhatsApp. Kami juga menyediakan laporan perkembangan siswa secara berkala untuk memastikan orang tua terlibat dalam proses pendidikan.
Apa tantangan utama dalam proses pengajaran, menurut	Tantangan utamanya adalah keterbatasan fasilitas dan waktu untuk	Tantangan utama adalah mengatasi disparitas kemampuan belajar siswa.

<p>pengalaman Bapak/Ibu sebagai guru? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?</p>	<p>mempersiapkan materi secara maksimal. Kami mengatasi ini dengan kolaborasi antar-guru dan penggunaan teknologi untuk efisiensi waktu.</p>	<p>Solusinya adalah dengan diferensiasi instruksi, memberikan materi tambahan bagi yang tertinggal, dan pengayaan bagi yang lebih maju.</p>
<p>Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?</p>	<p>Strategi pemasaran dilakukan melalui media sosial, brosur, dan keterlibatan dalam pameran pendidikan. Kami juga menonjolkan prestasi siswa dan program unggulan madrasah dalam promosi kami.</p>	<p>Kami menerapkan strategi pemasaran dengan mempromosikan keunggulan madrasah melalui berbagai media, open house, dan mengadakan kegiatan komunitas. Fokus kami adalah menunjukkan kualitas pendidikan dan kegiatan ekstrakurikuler yang beragam.</p>



**TRANSKRIP WAWANCARA DENGAN DUA GURU DARI MI
ISTIQQOMAH SAMBAS PURBALINGGA, IBU NURLAILA OKIWATI,
S.Ag., M.Pd. DAN BAPAK KASYOTO, S.E., M.Pd.**

Pertanyaan	Ibu Nurlaila Okiwati, S.Ag., M.Pd.	Bapak Kasyoto, S.E., M.Pd.
Bagaimana proses pengajaran dan pembelajaran di madrasah, menurut Bapak/Ibu sebagai guru?	Proses pengajaran di madrasah kami berfokus pada pendekatan holistik. Kami menggabungkan aspek akademis dan non-akademis untuk mengembangkan potensi siswa secara menyeluruh.	Pengajaran di madrasah sangat interaktif dan berpusat pada siswa. Kami menggunakan berbagai metode seperti diskusi kelompok, presentasi, dan proyek untuk membuat pembelajaran lebih menarik dan bermakna.
Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda, dari perspektif seorang guru?	Sarana dan prasarana di madrasah masih perlu peningkatan, terutama dalam hal teknologi pendidikan dan fasilitas laboratorium. Namun, kami sudah memiliki ruang kelas yang memadai dan lingkungan belajar yang kondusif.	Kondisi sarana dan prasarana cukup baik, tetapi ada kebutuhan untuk meningkatkan fasilitas teknologi dan ruang-ruang praktikum. Kami berupaya untuk selalu memperbaiki dan menambah fasilitas yang ada.
Bagaimana interaksi antara guru dan orang tua siswa di madrasah Anda? Apakah ada mekanisme untuk menjaga komunikasi yang efektif?	Interaksi antara guru dan orang tua berjalan dengan baik. Kami rutin mengadakan pertemuan orang tua dan memanfaatkan aplikasi komunikasi untuk memonitor perkembangan siswa secara real-time.	Komunikasi dengan orang tua siswa sangat aktif. Kami menggunakan grup WhatsApp untuk update harian dan mengadakan pertemuan triwulanan untuk diskusi lebih mendalam tentang perkembangan siswa.
Apa tantangan utama dalam proses pengajaran, menurut	Tantangan utama adalah keterbatasan waktu untuk mengajarkan semua materi	Tantangan terbesar adalah mengelola keragaman kemampuan belajar siswa.

<p>pengalaman Bapak/Ibu sebagai guru? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?</p>	<p>dengan detail. Kami mengatasi ini dengan menggunakan teknologi pendidikan untuk efisiensi waktu dan membuat pembelajaran lebih menarik.</p>	<p>Solusinya adalah diferensiasi instruksi, memberikan bimbingan tambahan bagi siswa yang membutuhkan, dan program pengayaan bagi siswa yang lebih maju.</p>
<p>Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?</p>	<p>Strategi pemasaran diterapkan dengan memanfaatkan media sosial, mengadakan acara open house, dan menyebarkan informasi melalui brosur. Kami menonjolkan keunggulan madrasah seperti program unggulan dan prestasi siswa.</p>	<p>Kami menerapkan strategi pemasaran dengan menampilkan keunggulan madrasah melalui berbagai saluran, termasuk media sosial, pameran pendidikan, dan kegiatan komunitas. Fokus kami adalah pada kualitas pendidikan dan berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang kami tawarkan.</p>



**TANSKIP HASIL WAWANCARA DENGAN DUA GURU DARI MI
MA'ARIF NU PENARUBAN, IBU LUMA'UL 'ADILAH HAYYA', M.Pd..
DAN IBU METY ASIH PURNAMASARI, M.Pd.**

Pertanyaan	Ibu Luma'ul 'Adilah Hayya', M.Pd.	Ibu Mety Asih Purnamasari, M.Pd.
Bagaimana proses pengajaran dan pembelajaran di madrasah, menurut pengalaman Bapak/Ibu sebagai guru?	Proses pengajaran di madrasah kami berfokus pada pendekatan tematik integratif. Kami mencoba menghubungkan materi pelajaran dengan kehidupan sehari-hari siswa untuk membuat pembelajaran lebih relevan dan menarik.	Pengajaran di madrasah menggabungkan metode konvensional dan modern. Kami menggunakan teknologi, seperti presentasi multimedia dan e-learning, untuk meningkatkan interaksi dan partisipasi siswa dalam kelas.
Bagaimana kondisi sarana dan prasarana di madrasah Anda, dari perspektif seorang guru?	Sarana dan prasarana di madrasah sudah cukup memadai, namun ada beberapa fasilitas yang perlu ditingkatkan, terutama laboratorium dan perpustakaan. Kami juga membutuhkan lebih banyak alat bantu pengajaran berbasis teknologi.	Kondisi sarana dan prasarana cukup baik, tetapi perlu peningkatan terutama dalam hal ruang kelas yang lebih nyaman dan fasilitas olahraga yang memadai. Kami juga memerlukan lebih banyak perangkat teknologi untuk mendukung pembelajaran.
Bagaimana interaksi antara guru dan orang tua siswa di madrasah Anda? Apakah ada mekanisme untuk menjaga komunikasi yang efektif?	Interaksi dengan orang tua siswa sangat baik. Kami rutin mengadakan pertemuan orang tua dan memanfaatkan aplikasi komunikasi untuk memonitor perkembangan siswa. Selain itu, kami juga memiliki program kunjungan rumah untuk lebih memahami kondisi siswa.	Komunikasi dengan orang tua sangat aktif melalui grup WhatsApp dan pertemuan bulanan. Kami juga menyediakan laporan perkembangan siswa secara berkala dan mengadakan diskusi terbuka untuk mendengarkan masukan dari orang tua.

<p>Apa tantangan utama dalam proses pengajaran, menurut pengalaman Bapak/Ibu sebagai guru? dan solusi yang telah diterapkan untuk mengatasinya?</p>	<p>Tantangan utama adalah keterbatasan waktu untuk mengajarkan semua materi dengan mendalam. Solusi yang kami terapkan termasuk penggunaan teknologi untuk efisiensi waktu dan penerapan metode pembelajaran aktif untuk meningkatkan pemahaman siswa.</p>	<p>Tantangan terbesar adalah mengatasi perbedaan kemampuan belajar siswa. Kami mengatasi ini dengan diferensiasi instruksi, memberikan bimbingan tambahan bagi yang tertinggal, dan program pengayaan bagi yang lebih maju.</p>
<p>Bagaimana strategi pemasaran pendidikan diterapkan di madrasah Anda, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?</p>	<p>Strategi pemasaran diterapkan melalui berbagai media, termasuk media sosial, brosur, dan open house. Kami juga menonjolkan prestasi siswa dan program unggulan madrasah dalam promosi kami.</p>	<p>Kami menerapkan strategi pemasaran dengan mempromosikan keunggulan madrasah melalui berbagai saluran, seperti media sosial, pameran pendidikan, dan kegiatan komunitas. Fokus kami adalah menunjukkan kualitas pendidikan dan kegiatan ekstrakurikuler yang beragam.</p>

**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN ORANG TUA PESERTA DIDIK
DI MIN 3 PURBALINGGA**

Pertanyaan	Ibu Sunani	Ibu Fitri Indah	Ibu Umi Untari	Ibu Munjiati	Ibu Hartini
Persepsi Terhadap Kualitas Pendidikan	Pendidikan sangat baik, guru-guru kompeten, fasilitas memadai	Memuaskan, anak-anak mendapatkan perhatian yang cukup dari guru	Kualitas baik, program pendidikan cukup lengkap	Sangat baik, anak merasa nyaman dan senang bersekolah	Memuaskan, anak mendapatkan pendidikan yang berkualitas
Hubungan Madrasah dan Orang Tua Siswa	Hubungan cukup baik, ada komunikasi rutin melalui pertemuan dan media sosial	Komunikasi sangat baik, sering ada rapat antara guru dan orang tua	Hubungan harmonis, sering ada komunikasi melalui grup WhatsApp	Hubungan sangat baik, ada hubungan kerjasama yang baik antara guru dan orang tua	Hubungan sangat baik, ada komunikasi yang intens
Harapan dan Kebutuhan Orang Tua	Harapan: pendidikan yang berkualitas dan karakter yang baik; Kebutuhan: fasilitas yang lebih modern	Harapan: pendidikan yang berfokus pada pengembangan karakter; Kebutuhan: sarana prasarana	Harapan: pendidikan berbasis teknologi; Kebutuhan: lebih banyak kegiatan pengembangan bakat	Harapan: pendidikan yang lebih menekankan pada keterampilan hidup; Kebutuhan: lebih banyak program	Harapan: pendidikan yang dapat mengembankan potensi anak secara maksimal; Kebutuhan: fasilitas lebih modern

		lebih lengkap		pelatihan guru	
Pengalaman Melibatkan Diri dalam Kegiatan Ekstrakurikuler dan Mendukung Prestasi Anak	Aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler, sering mendukung anak dalam lomba-lomba	Selalu mendukung anak dalam setiap kegiatan ekstrakurikuler, berpartisipasi aktif dalam kegiatan sekolah	Sangat aktif dalam kegiatan sekolah, mendukung penuh anak dalam berbagai kegiatan	Terlibat aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler, mendukung anak dalam setiap kegiatan	Aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler, mendukung penuh anak dalam berbagai kegiatan
Pandangan Tentang Strategi Pemasaran Pendidikan (Total Product Concept)	Strategi pemasaran cukup baik, perlu lebih ditingkatkan melalui media sosial dan kegiatan promosi langsung	Bagus, namun perlu lebih sering mengadakan kegiatan promosi di luar sekolah	Baik, perlu lebih banyak inovasi dalam mempromosikan sekolah	Cukup baik, namun perlu lebih sering mengadakan kegiatan open house untuk menarik minat masyarakat	Baik, namun perlu ditingkatkan melalui berbagai kegiatan promosi yang menarik

**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN ORANG TUA PESERTA DIDIK
DI MI MUHAMMADIYAH KALIKABONG**

Pertanyaan	Ibu Siti Khasiroh, S.Pd.I.	Ibu Sari Kurniawati	Ibu Sri Hidayati	Ibu Sulistiowati
Persepsi Terhadap Kualitas Pendidikan	Sangat baik, anak-anak mendapatkan perhatian khusus dari guru	Baik, anak merasa senang dan bersemangat bersekolah	Memuaskan, program pendidikan yang ditawarkan sangat beragam	Sangat baik, anak-anak mendapatkan pendidikan yang berkualitas
Hubungan Madrasah dan Orang Tua Siswa	Hubungan baik, sering ada komunikasi dan pertemuan rutin	Hubungan harmonis, sering ada pertemuan antara guru dan orang tua	Hubungan baik, komunikasi antara guru dan orang tua berjalan lancar	Hubungan baik, sering ada komunikasi melalui grup WhatsApp dan pertemuan rutin
Harapan dan Kebutuhan Orang Tua	Harapan: pendidikan agama yang lebih mendalam; Kebutuhan: fasilitas belajar yang lebih baik	Harapan: pendidikan yang berfokus pada akhlak dan karakter; Kebutuhan: sarana dan prasarana yang lebih memadai	Harapan: pendidikan yang lebih inovatif; Kebutuhan: fasilitas belajar yang lebih lengkap	Harapan: pendidikan yang berfokus pada pengembangan bakat anak; Kebutuhan: lebih banyak kegiatan ekstrakurikuler
Pengalaman Melibatkan	Terlibat aktif dalam kegiatan	Selalu mendukung	Aktif dalam kegiatan	Terlibat aktif dalam

Diri dalam Kegiatan Ekstrakurikuler dan Mendukung Prestasi Anak	ekstrakurikuler, mendukung penuh prestasi anak	anak dalam kegiatan ekstrakurikuler, sering berpartisipasi dalam kegiatan sekolah	ekstrakurikuler, mendukung anak dalam berbagai kegiatan	kegiatan sekolah, mendukung penuh prestasi anak
Pandangan Tentang Strategi Pemasaran Pendidikan (Total Product Concept)	Strategi pemasaran cukup baik, perlu ditingkatkan dengan memperbanyak kegiatan sosialisasi	Cukup baik, perlu ditingkatkan dengan lebih banyak publikasi dan kegiatan promosi	Baik, namun perlu lebih banyak mengadakan kegiatan yang melibatkan masyarakat luas	Strategi pemasaran cukup baik, perlu ditingkatkan dengan memperbanyak kegiatan open house dan promosi



**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN ORANG TUA PESERTA DIDIK
DI MI ISTIQOMAH SAMBAS**

Pertanyaan	Ibu Laifa Nur Mala	Ibu Laili Nur Hidayah	Ibu Kartini	Ibu Dewi Indriyani
Persepsi Terhadap Kualitas Pendidikan	Baik, anak-anak mendapatkan perhatian yang cukup dari guru	Memuaskan, program pendidikan cukup lengkap	Sangat baik, anak merasa nyaman dan senang bersekolah	Memuaskan, anak mendapatkan pendidikan yang berkualitas
Hubungan Madrasah dan Orang Tua Siswa	Hubungan baik, sering ada komunikasi melalui pertemuan dan media sosial	Hubungan sangat baik, komunikasi antara guru dan orang tua berjalan lancar	Hubungan sangat baik, ada hubungan kerjasama yang baik antara guru dan orang tua	Hubungan sangat baik, ada komunikasi yang intens
Harapan dan Kebutuhan Orang Tua	Harapan: pendidikan yang berkualitas dan berbasis agama; Kebutuhan: fasilitas belajar yang lebih baik	Harapan: pendidikan yang berfokus pada pengembangan karakter; Kebutuhan: sarana prasarana yang lebih lengkap	Harapan: pendidikan yang lebih menekankan pada keterampilan hidup; Kebutuhan: lebih banyak program pelatihan guru	Harapan: pendidikan yang dapat mengembangkan potensi anak secara maksimal; Kebutuhan: fasilitas lebih modern
Pengalaman Melibatkan Diri dalam Kegiatan Ekstrakurikuler	Aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler, mendukung penuh anak	Selalu mendukung anak dalam setiap kegiatan ekstrakurikuler	Terlibat aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler, mendukung	Aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler, mendukung penuh anak

r dan Mendukung Prestasi Anak	dalam berbagai kegiatan	r, berpartisipasi aktif dalam kegiatan sekolah	anak dalam setiap kegiatan	dalam berbagai kegiatan
Pandangan Tentang Strategi Pemasaran Pendidikan (Total Product Concept)	Cukup baik, namun perlu ditingkatkan dengan lebih banyak kegiatan promosi dan sosialisasi	Bagus, namun perlu lebih sering mengadakan kegiatan promosi di luar sekolah	Cukup baik, namun perlu lebih sering mengadakan kegiatan open house untuk menarik minat masyarakat	Baik, namun perlu ditingkatkan melalui berbagai kegiatan promosi yang menarik

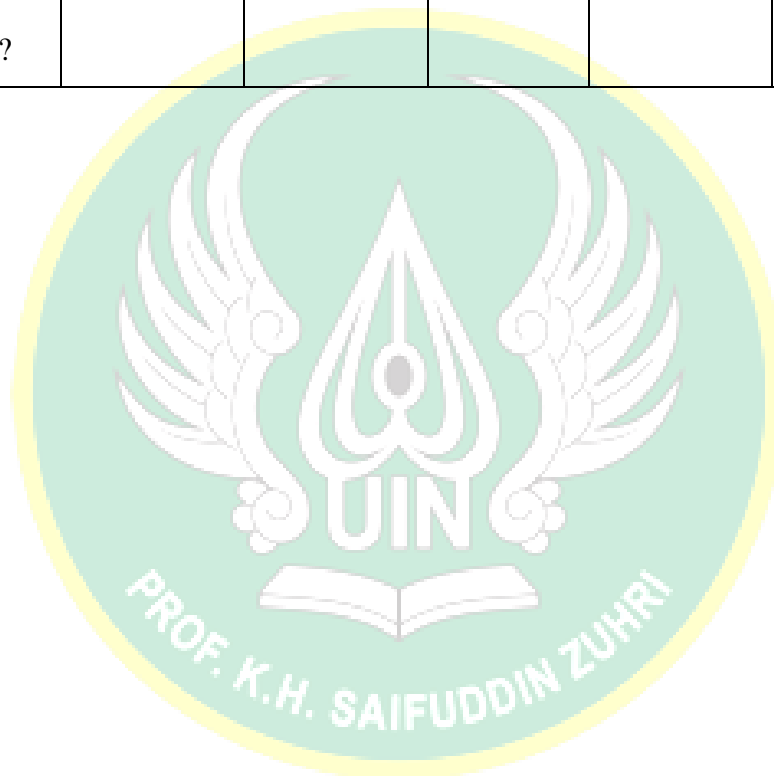


**TRANSKIP WAWANCARA DENGAN ORANG TUA PESERTA DIDIK
DI MI MA'ARIF NU PENARUBAN**

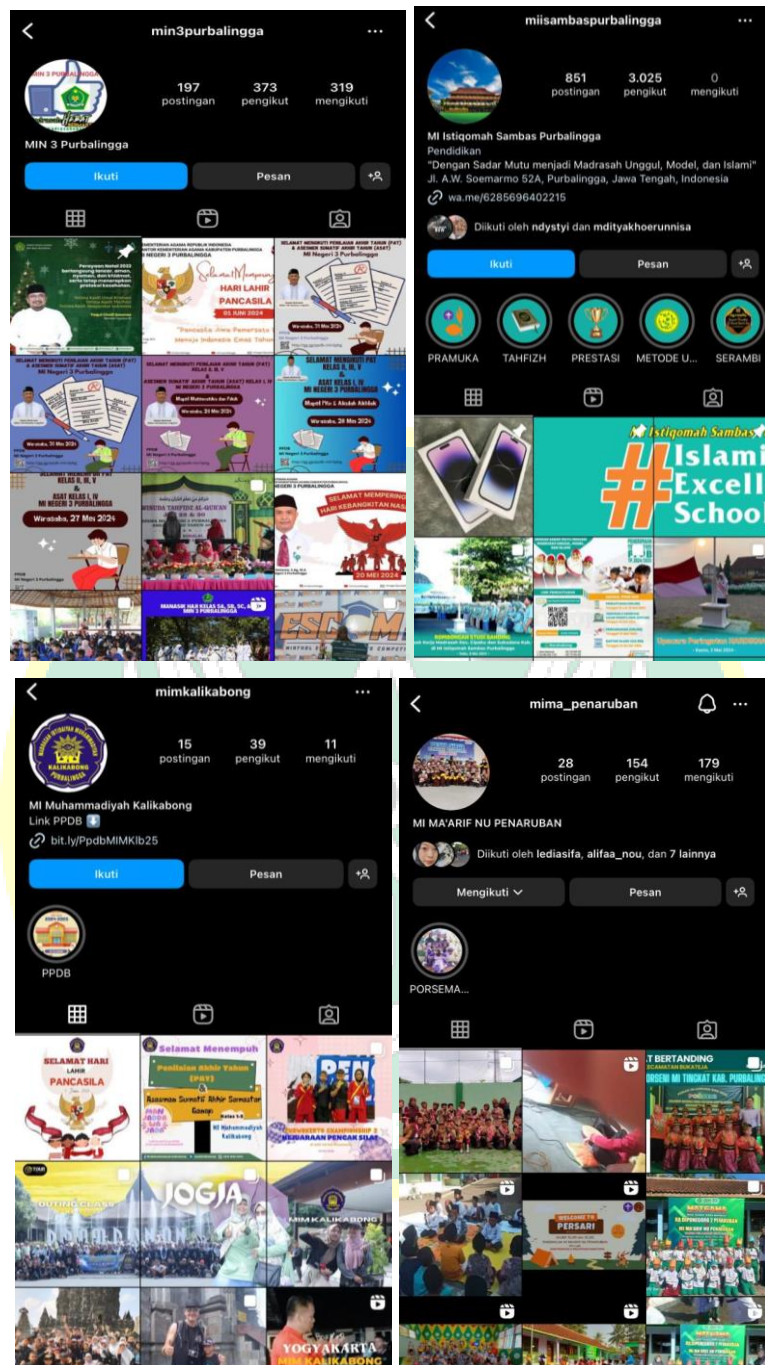
Pertanyaan	Ibu Afi Aprilia	Ibu Uswatun Khasanah	Ibu Marfiah	Ibu Siti Samiyat	Ibu Iik Pujiati
Bagaimana persepsi Bapak/Ibu sebagai wali murid terhadap kualitas pendidikan yang diberikan di madrasah?	Pendidikan berkualitas tinggi dengan kurikulum yang seimbang antara akademik dan agama.	Pendidikan yang diberikan sangat baik, dengan fokus pada nilai-nilai keagamaan dan karakter.	Kualitas pendidikan cukup memadai, meskipun masih ada ruang untuk peningkatan.	Pendidikan di madrasah sangat baik, terutama dalam aspek moral dan agama.	Kualitas pendidikan sangat memuaskan, dengan guru-guru yang kompeten dan perhatian.
Bagaimana hubungan antara madrasah dan orang tua siswa, menurut pengalaman Bapak/Ibu sebagai wali murid?	Hubungan sangat baik dengan komunikasi yang rutin melalui pertemuan orang tua dan guru.	Hubungan baik dengan adanya mekanisme komunikasi yang efektif seperti grup WhatsApp.	Komunikasi cukup lancar, namun terkadang informasi terlambat diterima.	Hubungan sangat dekat, sering diadakan pertemuan dan diskusi perkembangan siswa.	Hubungan baik dengan adanya laporan rutin dan pertemuan berkala.
Apa harapan dan kebutuhan Bapak/Ibu	Mengharapkan pendidikan yang	Harapan agar anak mendapatkan	Kebutuhan akan fasilitas yang	Mengharapkan pendidikan yang dapat	Harapan agar anak menjadi pribadi

sebagai orang tua terhadap pendidikan anak-anak Bapak/Ibu di madrasah?	holistik yang mencakup aspek akademik, moral, dan keterampilan hidup.	pendidikan yang seimbang antara ilmu dunia dan akhirat.	lebih baik dan program pengayaan akademik.	membentuk karakter dan prestasi anak.	yang berakhlak dan berprestasi.
Bagaimana pengalaman Bapak/Ibu dalam melibatkan diri dalam kegiatan ekstrakurikuler dan mendukung prestasi anak-anak Bapak/Ibu di madrasah?	Sangat terlibat dalam kegiatan sekolah dan mendukung anak dalam mengikuti lomba-lomba.	Selalu mendukung dan ikut serta dalam kegiatan sekolah serta ekstrakurikuler anak.	Terlibat secara aktif, meski terkadang terkendala waktu.	Mendukung penuh dengan menghadiri acara dan memberikan dukungan moral serta materi.	Aktif dalam mendukung anak, baik melalui kehadiran di kegiatan maupun dukungan lainnya.
Apa pandangan Bapak/Ibu tentang strategi pemasaran pendidikan?	Strategi pemasaran cukup efektif dengan berbagai kegiatan	Strategi pemasaran bagus dengan penekanan pada prestasi dan	Pemasaran sudah baik, tetapi bisa ditingkatkan lagi dalam hal	Pemasaran efektif, banyak orang tua tertarik karena reputasi dan	Sangat baik, pemasaran yang menonjolkan keunggulan

yang diterapkan di madrasah, khususnya dalam perspektif Total Product Concept?	promosi yang menunjukkan keunggulan madrasah.	kegiatan keagamaan.	informasi fasilitas.	kualitas pendidikan yang ditawarkan.	n akademik dan nilai-nilai agama.
--	---	---------------------	----------------------	--------------------------------------	-----------------------------------



Lampiran Dokumentasi



Media sosial yang digunakan untuk promosi



Gedung MIN 3 Purbalingga



Wawancara dengan kepala madrasah MIN 3 Purbalingga



Banner deklarasi anti perundungan MIN 3 Purbalingga



Kegiatan parenting dan sosialisasi dengan wali murid MIN 3 Purbalingga



Wawancara dengan guru di MIN 3 Purbalingga



Gedung MI Muhmammadiyah Kalikabong



Wawancara dengan kepala madrasah MI Muhammadiyah Kalikabong



Pusat Layanan Administrasi MI Muhammadiyah Kalikabong



Lingkungan MI Muhammadiyah Kalikabong



Kegiatan Pembelajaran berbasis komputer di MI Muhammadiyah Kalikabong



Kegiatan sosialisasi dan parenting dengan orang tua peserta didik di MI Muhammadiyah Kalikabong



MIM KALIKABONG
TERAKREDITASI A

VISI : Unggul dalam Prestasi, Berpijak pada Iman dan Taqwa Serta berpondasi Akhlak Mulia

PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
Tahun Pelajaran 2024/2025

EKSTRAKURIKULER

- Pramuka
- Tapak Suci
- Marching Band
- BTO
- Bina Prestasi
- Hizbul Wathon (HW)

PEMBIASAAN

- Asmaul Husna
- Hafalan Juz 30
- Tadarus Qur'an
- Sholat Dhuha Berjamaah
- Sholat Dzuhur Berjamaah



SYARAT PENDAFTARAN

1. FC AKTA
2. FC KARTU KELUARGA
3. FC KTP ORANG TUA
4. KKS / KIP / KIS

Contact Person :

Imam Nur Allah 0812 1546 4900
Khuwsi Zaqi Trianto 0812 2505 0482

Pendaftaran Online :
<https://bit.ly/PpdbMIMKlb25>

Banner PPDB MI Muhammadiyah Kalikabong



Kegiatan sosialisasi dan gebyar ramadhan serta parenting bersama orang tua peserta didik di MI Muhammadiyah Kalikabong



Ruang kelas MI Muhammadiyah Kalikabong



Struktur dewan komite MI Muhammadiyah Kalikabong



Gedung MI Istiqomah Sambas



Wawancara dengan Kepala MI Istiqomah Sambas



Wawancara dengan peserta didik di MI Istiqomah Sambas



Wawancara dengan guru MI Istiqomah Sambas



Wawancara dengan wakil bidang kurikulum MI Istiqomah Sambas



Kegiatan sosialisasi dan parenting bersama wali murid MI Istiqomah Sambas



Kegiatan observasi di MI Istiqomah Sambas



Kegiatan pembinaan guru MI Istiqomah Sambas

DIBUKA
PENERIMAAN
PESERTA DIDIK BARU
PPDB
T.P. 2024/2025

DENGAN SADAR MUTU MENJADI
MADRASAH UNGGUL, MODEL,
DAN ISLAMI

LAYANAN PENDIDIKAN

QIROATUL QUR'AN METODE UMMI	EKSTRAKURIKULER DAN EKSTRAVAGANZA
PROGRAM TAHFIZH AL-QUR'AN	BAHASA ARAB & INGRIS
QUANTUM NAHWU SHOROF METODE TAHYIZ	MABIT FIL MADRASAH
PROGRAM AFEKTIF	PELESTARIAN LINGKUNGAN
SABTU CERIA	KADER DAKWAH
OUTING CLASS	SARPRAS YANG REPRESENTATIF
PROMOSI DEGRADASI	ANTAR JEMPUT
PBM BERBASIS TEKNOLOGI	PROGRAM MULAZAMAH

LINK PENDAFTARAN

KLIK <https://ppdbmi.istiqomahsambas.org/>



Gabung Sekarang **Kuota Terbatas**

Narahubung

1. Admin Madrasah	: 081 229 000 299
2. Erna Ma'rifah, S.Pd.	: 087 737 062 263
3. Alif Wulandari, S.Pd.	: 087 839 636 296
4. Wawan K., A.Md.Kom.	: 085 664 233 925

MI Istiqomah Sambas Palangka Raya: www.miistiqomahsambas.org

Banner PPDB MI Istiqomah Sambas



Kegiatan pembelajaran berbasis digital di MI Istiqomah Sambas

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Ikhwandi Arifin



Lahir di Magelang, 14 Juli 1973. Di kota kelahirannya ini penulis menempuh pendidikan dasar di Madrasah Ibtidaiyah (MI) Ma'arif Kricaan Mesir, Salam (1980-1986). Penulis melanjutkan pendidikan menengah pertama dan menengah atas di Madrasah Tsanawiyah Negeri (MTsN) Tempel Sleman Yogyakarta (1986-1989) dan Pendidikan Guru Agama Negeri (PGAN) Pakem Sleman Yogyakarta (1989-1992). Penulis melanjutkan pendidikan perguruan tinggi S-1 Fakultas Tarbiyah Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI) di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta, dan lulus tahun 1997.

Beberapa tahun kemudian, penulis berkesempatan menempuh S-2 Manajemen dan Kebijakan Pendidikan Islam (MKPI) di Universitas Islam Negeri (UIN) Yogyakarta (2008-2011), dilanjutkan S-3 Studi Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto (2017-2024).

Sebagai seorang akademisi dan pendidik, penulis memulai karirnya sebagai Tenaga Kerja Pemuda Mandiri Profesional (TKPMP) pada Kanwil Departemen Tenaga Kerja (Depnaker) Daerah Istimewa Yogyakarta (1997-1998), guru di SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta (1998-2000), kemudian bergabung dengan Yayasan Istiqomah Sambas Purbalingga untuk merintis dan menjadi Wakil Kepala Madrasah pada Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas (MIIS) Purbalingga (2000-2009), Kepala Madrasah Ibtidaiyah Istiqomah Sambas (2009-2021), dan Direktur Lembaga Pendidikan Istiqomah Sambas (LPIS) Purbalingga (2016-sekarang).

Kontribusi penulis kepada dunia pendidikan juga tampak melalui karya-karyanya yang berbentuk tulisan. Penulis beberapa kali melakukan penelitian dan menulis jurnal dengan fokus pada pengembangan lembaga pendidikan Islam. Gagasannya pun kerap mengisi rubrik di berbagai media. Tak hanya itu, banyak pula artikel dan dokumen tentang pengembangan sistem manajemen mutu madrasah yang telah disusun oleh penulis.

Di tengah kesibukannya sebagai pendidik, penulis juga aktif di berbagai organisasi antara lain sebagai Sekretaris Umum Yayasan Perwira Sejahtera Purbalingga (YPSP) (2011-sekarang), Ketua Bidang Kerohanian dan pembinaan Karakter Bangsa PGRI Kabupaten Purbalingga (2019-sekarang), dan Ketua Bidang Diklat dan Pembinaan Jamaah Haji pada Ikatan persaudaraan Haji Indonesia (IPHI) Kabupaten Purbalingga (2021-sekarang). Ketua Dewan Pengawas Yayasan Hadi Sarbini Purbalingga (2023-sekarang)

Purbalingga, Juni 2024

Ikhwandi Arifin