

TESIS

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN (*MARKETING MIX*) DALAM
PENINGKATAN MUTU PELAYANAN JASA PENDIDIKAN DI
MADRASAH BERTARAF INTERNASIONAL AMANATUL UMMAH
PACET MOJOKERTO**

Oleh :

Nazhatuz Zaman

NIM : 210106220024



**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
PASCASARJANA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG**

2023

Tesis

STRATEGI BAURAN PEMASARAN (*MARKETING MIX*) DALAM PENINGKATAN MUTU PELAYANAN JASA PENDIDIKAN DI MADRASAH BERTARAF INTERNASIONAL PACET MOJOKERTO

Diajukan untuk Memenuhi salah satu Persyaratan dalam Menyelesaikan Program
Magister Manajemen Pendidikan Islam Pada Pascasarjana UIN Maulana Malik
Ibrahim Malang



Oleh:

**Nazhatuz Zaman
NIM:210106220024**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
PASCASARJANA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK
IBRAHIM MALANG**

2023

LEMBAR PENGESAHAN TESIS

Tesis dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto” yang disusun oleh Nazhatuz zaman (NIM 210106220024) ini telah diuji dan dipertahankan di depan sidang dewan penguji pada tanggal 05 Desember 2023.

Dewan Penguji,

1. Dr. H Abdul Malik Karim Amrullah, M.Pd.I
NIP. 197606162005011005

(.....)
Penguji Utama

2. Dr. Esa Nur Wahyuni, M.Pd
NIP. 197203062008012010

(.....)
Ketua/Penguji

3. Dr. Muhammad Amin Nur, M.A
NIP. 197501232003121003

(.....)
Pembimbing 1/ Penguji

4. Dr. Alfiana Yuli Elfianti, M.A
NIP. 197107012006042001

(.....)
Pembimbing 2/Sekretaris

Mengesahkan,

Direktur Pascasarjana



Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd
NIP. 196903032000031002

Mengetahui,

Ketua Program Studi

Dr. M Fahim Tharaba, M.Pd
NIP. 1980010012008011016

LEMBAR PERSETUJUAN

Naskah Tesis dengan judul “Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto” yang disusun oleh Nazhatuz Zaman (210106220024) ini telah diperiksa secara keseluruhan dan disetujui oleh tim pembimbing untuk diajukan kepada Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang untuk diuji dalam Sidang Ujian Tesis.

Malang, 25 oktober 2023

Pembimbing I



Dr. Muhammad Amin Nur, M.A
NIP. 197501232003121003

Pembimbing II



Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, M.A
NIP. 197107012006042001

Mengetahui,

Ketua Program Studi Magister Manajemen Pendidikan Islam



Dr. M. Fahim Tharaba, M.Pd
NIP. 198010012008011016

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nazhatuz Zaman
NIM : 210106220024
Program Studi : Magister (S-2) Manajemen Pendidikan Islam
Institusi : Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Judul Tesis : Strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam peningkatan mutu pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa TESIS ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Batu, 28 Oktober 2023

Saya yang menyatakan



5000
REPUBLIK INDONESIA
STAMPEL
TEMPEL
98ABBAJX973986655

Nazhatuz Zaman

NIM. 210106220024

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur dan kebahagiaan, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan penghormatan kepada mereka yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan cinta dalam perjalanan penyusunan tesis ini. Tanpa kehadiran dan kontribusi mereka, penulisan tesis ini tidak akan menjadi mungkin. Oleh karena itu dengan kerendahan hati dan rasa hormat penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Ayahanda tercinta, Almarhum Imam Syafi'i yang selama hidupnya senantiasa berjuang sepenuh hati, memberikan do'a yang luar biasa dan mencurahkan kasih sayang tiada henti. Penulis yakin keberhasilan putra-putri ayah adalah buah dari doa dan tirakat ayah selama hidup.
2. Pintu surgaku, Ibu Musyrifah yang selalu mendoakan, menjadi sandaran terkuat dalam setiap proses, menjadi alasan utama bagi penulis untuk kuat berjuang dalam menyelesaikan tesis ini, Terimakasih untuk kasih sayang tiada henti yang tidak mampu terbayarkan dengan apapun didunia ini. Semoga gelar ini tidak lain dapat menambah ta'dzim dan bakti penulis kepada ibu.
3. Untuk semua teman-temanku MMPI-B 2021, terimakasih banyak selalu menghibur dan memberikan warna dalam kehidupanku.
4. Pihak yang telah membantu dalam terselesaikannya tesis ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu terimakasih banyak.

Kata Pengantar

Ucapan syukur yang mendalam penulis panjatkan kepada Allah SWT. Yang telah menganugerahkan kemampuan kepada penulis untuk menyelesaikan tesis ini. Hanya dengan karunia dan pertolongan-Nya, karya sederhana ini dapat terwujud. Sholawat dan salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW. yang telah menganugerahkan kita jalan kebenaran dan kebaikan.

Banyak pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini. Untuk itu penulis sampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Prof. Dr. H. M. Zainuddin, MA. dan para wakil Rektor.
2. Direktur Pascasarjana, Prof. Wahidmurni, M.Pd. Ak. dan Wakil Direktur, Drs. H. Basri, MA., Ph. D Atas semua layanan dan fasilitas yang baik, yang telah diberikan selama penulis menempuh studi.
3. Ketua dan Sekretaris Program Studi Magister Manajemen Pendidikan Islam, Dr. M. Fahim Tharaba, M. Pd dan Dr. Muhammad Amin Nur, M.A atas motivasi dan kemudahan layanan selama studi.
4. Bapak Dr. Muhammad Amin Nur, M.A dan Ibu Dr. Alfiana Nur Efiyanti, M.A selaku dosen pembimbing tesis, yang telah banyak meluangkan waktu dengan penuh pengertian, ketelatenan dan kesabaran memberikan bimbingan dan arahan dalam penyempurnaan penulisan tesis.
5. Semua dosen Pascasarjana yang telah mencurahkan ilmu pengetahuan, wawasan dan inspirasi bagi penulis untuk meningkatkan kualitas akademik

MOTTO

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ

**"Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan
sungguh-sungguh (urusan) yang lain."**

(QS. Al-Insyirah 94: Ayat 7)

Abstrak

Zaman, Nazhatuz, 2023, *Strategi Bauran pemasaran (marketing mix) dalam peningkatan mutu pelayanan Jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto*, Tesis Program Studi Magister manajemen Pendidikan Islam Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Peembimbing I: Dr. Muhammad Amin Nur, M.A. Pembimbing II: Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, M.A.

Kata Kunci: Strategi Bauran Pemasaran, Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan

Lembaga pendidikan islam sedang menghadapi tantangan, satu sisi dimana lembaga pendidikan Islam masih dipandang sebagai lembaga pendidikan kelas dua, tingkat favorisitas masih di bawah lembaga persekolahan umum. di sisi lain lembaga pendidikan Islam harus berupaya meningkatkan mutu sehingga memenangkan persaingan, untuk mencapai hasil yang diinginkan dengan menganalisis strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) di MBI Amanatul Ummah Pacet untuk dapat meningkatkan mutu pelayanan jasa pendidikannya agar layanan jasa lembaga pendidikan islam yang dikelola dan ditawarkan sungguh relevan dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan di era globalisasi saat ini. Merujuk pada fenomena yang telah dijelaskan, maka diperlukan kajian lebih mendalam, sebagai berikut: 1) Perencanaan bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam peningkatan mutu pelayanan pendidikan. 2) Pelaksanaan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam peningkatan mutu pelayanan pendidikan. 3) Evaluasi strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam peningkatan mutu pelayanan Pendidikan.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif, untuk menggali data dan menggambarkan secara jelas. Pengumpulan data yang dilakukan yaitu dengan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Serta teknik analisis data yang digunakan melalui tiga prosedur, meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data yang telah diperoleh kemudian cek keabsahan datanya dengan menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Hasil Temuan dan analisis penelitian strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam peningkatan mutu pelayanan jasa pendidikan menunjukkan bahwa : 1) perencanaan meliputi product dengan menetapkan tujuan dan strategi program, price dengan penentuan harga dan sumber dana, place dengan penentuan lokasi, promotion dengan penentuan target pasar dan media promosi, people dengan rekrutmen tenaga pendidik, physical evidence dengan rancangan pengadaan failitas, dan proses dengan rancangan KBM, 2) pelaksanaan meliputi product dengan program-program akademik dan non akademik, price dengan penetapan harga, place dengan lokasi yang mudah dijangkau, aman dan kondusif, promosi dengan strategi dan pratform media yang terlaksana, people dengan manajemen SDM yang berlangsung, physical evidence dengan pengelolaan fasilitas, dan proses dengan aktivitas KBM. 3) evaluasi meliputi product dengan evaluasi program yang berlangsung, price dengan evaluasi keuangan serta kesesuaian harga dengan kualitas layanan, place dengan menciptakan lingkungan yang aman, nyaman dan kondusif untuk KBM, promosi dengan evaluasi kegiatan-kegiatan promosi, people dengan evaluasi tenaga pendidik dan kependidikan, evaluasi physical evidence dengan evaluasi dan pengawasan fasilitas, dan proses dengan evaluasi proses KBM.

Abstract

Zaman, Nazhatuz, 2023, *Marketing mix strategy in improving the quality of education services at MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto*, Thesis of the Master of Management Study Program in Islamic Education Postgraduate Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang, Supervisor I: Dr. Muhammad Amin Nur, M.A. Supervisor II: Dr. Alfiana Yuli Efiyanti, M.A.

Keywords: Marketing mix strategy, quality of education services

Islamic educational institutions are facing challenges, one side where Islamic education is still seen as a second-class educational institution, the level of favorability is still below that of public school institutions. On the other hand, Islamic educational institutions must strive to improve quality so that they win the competition, to achieve the desired results by analyzing the marketing mix strategy at MBI Amanatul Ummah Pacet to be able to improve the quality of its educational services so that The services of Islamic educational institutions that are managed and offered are very relevant to the wants and needs of customers in the current era of globalization.

Referring to the phenomena that have been described, a more in-depth study is needed, as follows: 1) Marketing mix planning in improving the quality of educational services. 2) Implementation of the mix strategy Marketing (*marketing mix*) in improving the quality of education services. 3) Evaluation of marketing mix strategies in improving the quality of education services.

To explore the data and describe it clearly, a qualitative approach with a descriptive type of research is used. Data collection is carried out by interview, observation, and documentation techniques. As well as data analysis techniques used through three procedures, including data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The data that has been obtained then checks the validity of the data using source triangulation and triangulation techniques.

The findings and analysis of marketing mix strategy *research* in improving the quality of educational services show that: 1) planning includes products by setting program goals and strategies, prices by determining prices and sources of funds, place with location determination, promotion with determination of target market and promotional media, people with recruitment of educators, physical evidence with facility procurement design, and process with KBM design, 2) The implementation includes products with academic and non-academic programs, prices with pricing, places with locations that are easily accessible, safe and conducive, promotions with strategies and media practices that are carried out, people with on going HR management, physical evidence with facility management, and processes with KBM activities. 3) evaluation includes products with program evaluations that on going, price with financial evaluation and price suitability with service quality, place by creating a safe, comfortable and conducive environment for KBM, promotion with evaluation of promotional activities, people with evaluation of educators and educational staff, evaluation of physical evidence with evaluation and supervision of facilities, and process with evaluation of KBM processes.

مستخلص البحث

زمان، نراتوز، ٢٠٢٣، استراتيجية المزيج التسويقي في تحسين جودة الخدمات التعليمية في MBI أمانة الأمة
باسيت موجو كيرتو، رسالة الماجستير، قسم إدارة التربية الإسلامية، الدراسات العليا، جامعة مولانا
مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، المشرف الأول: الدكتور محمد أمين نور الماجستير
المشرف الثاني: الدكتورة أليانا يولي إيفانتي الماجستير

الكلمات المفتاحية: استراتيجية المزيج التسويقي، جودة الخدمات التعليمية

تواجه المؤسسات التعليمية الإسلامية تحديات، فمن ناحية لا يزال ينظر فيها إلى التعليم الإسلامي على أنه مؤسسة تعليمية من الدرجة الثانية، لا يزال مستوى التفضيل أقل من مستوى مؤسسات المدارس العامة. من ناحية أخرى، يجب على المؤسسات التعليمية الإسلامية أن تسعى جاهدة لتحسين الجودة حتى تفوز بالمنافسة، لتحقيق النتائج المرجوة من خلال تحليل استراتيجية المزيج التسويقي في MBI أمانة الأمة لتكون يزيد على قدرة جودة خدماتها التعليمية بحيث إن خدمات المؤسسات التعليمية الإسلامية التي تتم إدارتها وتقديمها وثيقة الصلة برغبات واحتياجات العملاء في عصر العولمة الحالي.

وبالرجوع إلى الظاهرة التي تم توضيحها فإن الأمر يحتاج إلى دراسة أكثر تعمقاً، على النحو التالي: (١) التخطيط المزيج التسويقي في تحسين جودة الخدمات التعليمية. (٢) التطبيق استراتيجية المزيج التسويقي (المزيج التسويقي) في تحسين جودة الخدمات التعليمية. (٣) التقييم استراتيجيات المزيج التسويقي في تحسين جودة الخدمات التعليمية.

يستخدم الباحثون أساليب البحث النوعي مع نوع البحث الوصفي لاستكشاف البيانات ووصفها بوضوح. تم جمع البيانات باستخدام تقنيات المقابلة والملاحظة والتوثيق. وكذلك تقنيات تحليل البيانات المستخدمة من خلال ثلاثة إجراءات، بما في ذلك تقليل البيانات وعرض البيانات واستخلاص النتائج. يتم بعد ذلك التحقق من صحة البيانات التي تم الحصول عليها باستخدام تثليث المصدر والتثليث الفني.

أظهرت نتائج وتحليل البحوث استراتيجية المزيج التسويقي في تحسين جودة الخدمات التعليمية أن: (١) التخطيط يشمل المنتج من خلال تحديد أهداف البرنامج واستراتيجياته، السعر من خلال تحديد الأسعار ومصادر التمويل، المكان من خلال تحديد الموقع، الترويج من خلال تحديد الأسواق المستهدفة ووسائل الإعلام الترويجية، والأشخاص الذين يقومون بتعيين أعضاء هيئة التدريس، والأدلة المادية في تصميم شراء المرافق، والعمليات في تصميم أنشطة التدريس والتعلم. (٢) يشمل التنفيذ المنتجات ذات البرامج الأكاديمية وغير الأكاديمية، والأسعار مع التسعير، والأماكن ذات المواقع التي يسهل الوصول إليها، والأمن والمواتية، والعروض الترويجية مع الاستراتيجيات والمنصات الإعلامية التي يتم تنفيذها، والأشخاص الذين لديهم إدارة مستمرة للموارد البشرية، والأدلة المادية مع إدارة المرافق والعمليات المتعلقة بأنشطة التعليم والتعلم. (٣) يشمل التقييم المنتج مع تقييم البرنامج المستمر، والسعر مع التقييم المالي وملاءمة السعر مع جودة الخدمة، والمكان مع خلق بيئة آمنة ومريحة ومواتية لأنشطة التدريس والتعلم، والترويج مع تقييم الأنشطة الترويجية، والأشخاص الذين يقومون بتقييم التدريس. الموظفين والتعليم، وتقييم الأدلة المادية من خلال تقييم ومراقبة المرافق، والعمليات من خلال تقييم عملية أنشطة التدريس والتعلم.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Transliterasi yang digunakan dalam penulisan Proposal Tesis ini menggunakan transliterasi yang digunakan Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang merujuk pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158/1987 dan 0543b/U/ 1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Huruf

ا	=	Tidak dilambangkan	ز	=	z	ق	=	q
ب	=	B	س	=	s	ك	=	k
ت	=	T	ش	=	sy	ل	=	l
ث	=	S	ص	=	ṣ	م	=	m
ج	=	J	ض	=	d	ن	=	n
ح	=	H	ط	=	ṭ	و	=	w
خ	=	Kh	ظ	=	ẓ	ه	=	h
د	=	D	ع	=	‘	ء	=	’
ذ	=	Ẓ	غ	=	g	ي	=	y
ر	=	R	ف	=	f			

B. Huruf Vocal

Vokal Pendek		Vokal panjang		Diftong	
اَ	A	اَ	ā	اَيَّ	ay
اِ	I	اِي	ī	اَوَّ	aw
اُ	U	اُو	ū	بَا	ba’

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN SAMPUL.....	
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	iii
PERSEMBAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
E. Penelitian Terdahulu dan Orisinalitas Penelitian	12
F. Originalitas Penelitian	16
G. Definisi Istilah.....	18
H. Sistematika Pembahasan	19
BAB II KAJIAN PUSTAKA	21
A. Strategi Bauran Pemasaran Jasa.....	21
1. Konsep Pemasaran	21
2. Karakteristik Jasa Pendidikan	23
3. Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pendidikan.....	28
B. Peningkatan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan	39
1. Konsep Pelayanan Mutu Pendidikan	39
2. Bentuk Layanan Pendidikan	42
3. Pelayanan Jasa Pendidikan di sekolah	43
4. Strategi untuk Mendorong Peningkatan Mutu Layanan Pendidikan.....	46
C. Bauran Pemasaran dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan.....	50

D. Kerangka Berfikir.....	55
BAB III METODE PENELITIAN	56
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	56
B. Kehadiran Peneliti.....	57
C. Lokasi Penelitian.....	57
D. Data dan sumber data Penelitian	58
E. Teknik Pengumpulan data.....	59
F. Teknik analisis data.....	70
G. Keabsahan data.....	71
H. Prosedur Penelitian.....	72
BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN	73
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	73
1. Profil MBI Amanatul Ummah	73
2. Visi, Misi, dan Tujuan MBI Amanatul Ummah	74
3. Struktur Organisasi MBI Amanatul Ummah	75
4. Perkembangan MBI Amanatul Ummah	75
B. Paparan Data	73
1. Perencanaan Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.....	73
2. Pelaksanaan Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.....	101
3. Evaluasi Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto	134
C. Hasil Temuan Penelitian	150
BAB V PEMBAHASAN.....	155
1. Perencanaan Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto	155
2. Pelaksanan Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto	161
3. Evaluasi Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto	168
BAB VI PENUTUP	173
A. Kesimpulan	173
B. Saran.....	176
DAFTAR PUSTAKA	177
LAMPIRAN.....	182

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Originalitas Penelitian.....	16
Tabel 3.1 Data observasi	59
Tabel 3.2 Sumber data proses wawancara	61
Tabel 3.3 Dokumen yang diperoleh	70
Tabel 4.8 Daftar Biaya awal masuk MBI AU.....	107
Tabel 4.9 Daftar rincian biaya Pendidikan wajib di MBI AU	109
Tabel 4.13 Daftar Aset Sarana dan prasarana di MBI AU.....	129

DAFTAR GAMBAR

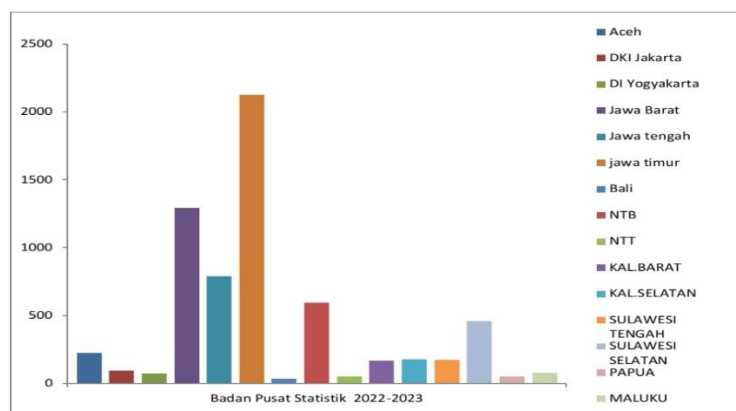
Gambar 1.1 Diagram jumlah MA swasta dan negeri terbanyak di Indonesia .	1
Gambar 1.2 data output MBI 2022	8
Gambar 2.1 manajemen kualitas dalam pelayanan sekolah.....	49
Gambar 4.1 Bagan setup pendidik dan peserta didik di MBI AU	79
Gambar 4.2 Rumusan setup variasi pilihan kelas regular	81
Gambar 4.3 Modul ajar sebagai perangkat pembelajaran.....	101
Gambar 4.4 Peta lokasi MBI yang dikelilingi sawah & pegunungan	114
Gambar 4.5 website dan medsos MBI AU	117
Gambar 4.6 Data dan jenjang Pendidikan para pengajar di MBI	124
Gambar 4.7 Evaluasi kegiatan pembelajaran di MBI	149

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Persaingan di dalam dunia pendidikan tidak dapat dipungkiri lagi, dalam beberapa dekade terakhir ini banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh *customer*-nya sehingga banyak terjadi *merger* (penggabungan) dari beberapa lembaga pendidikan yang dinilai kurang efektif. Maka dari itu kemampuan pengelolaan menjadi sangat penting, dimana pertumbuhan dan perkembangan lembaga dipengaruhi oleh kemampuan administrator dalam melakukan *scanning* lingkungan, kompetensi internal, kompetitor lembaga lain, dan harus menciptakan strategi yang dapat membuat *customer* memberikan loyalitas yang tinggi agar tidak berpaling pada lembaga lain tanpa meninggalkan esensi dari lembaga itu sendiri, untuk itulah memahami strategi pemasaran pendidikan menjadi prasyarat dalam mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan lembaganya.¹



Gambar 1.1 Diagram Jumlah MA Swasta + Negeri terbanyak di Indonesia

¹ Dr imam machali M.pd & Dr. Ara hidayat M.pd. *The handbook of education management teori dan praktik pengelolaan sekolah/madrasah di indonesia.* (prenada media group, jakarta, 2016) 277.

Pada pendidikan Madrasah Aliyah terutama di wilayah Jawa Timur persaingan lembaga pendidikan sangat ketat, dikarenakan di wilayah Jawa Timur data Madrasah pada tingkat Madrasah Aliyah negeri maupun swasta memiliki jumlah terbanyak yaitu 2.125 sekolah.² Lockhart dalam bukunya David Wijaya mengatakan salah satu faktor yang mendorong pelaksanaan pemasaran pendidikan yaitu peningkatan kompetisi antar sekolah baik negeri maupun swasta.³

Strategi pemasaran untuk lembaga pendidikan (terutama sekolah swasta/Pesantren) mutlak diperlukan apalagi saat ini lembaga pendidikan Islam sedang menghadapi tantangan, dimana satu sisi lembaga pendidikan Islam harus berupaya meningkatkan mutu dan kompetensi lulusan sehingga dapat memenuhi harapan dan kebutuhan *stakeholders*; orangtua, masyarakat, dunia kerja, pemerintah, dan sebagainya. Di sisi lain lembaga pendidikan Islam masih dipandang sebagai lembaga pendidikan kelas dua, tingkat favorisitas masih di bawah lembaga persekolahan negeri/umum. Untuk itu sebagai lembaga yang bergerak dalam bidang jasa pendidikan Islam, perlu meyakinkan masyarakat dan “pelanggan” (peserta didik, orang tua, serta pihak-pihak terkait lainnya) bahwa layanan jasa lembaga pendidikan Islam/swasta yang dikelola dan ditawarkan sungguh relevan dengan kebutuhan pelanggan di era globalisasi saat ini.

Agar lembaga pendidikan Islam dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggannya, lembaga pendidikan Islam harus memperhatikan karakteristik

² Badan pusat statistik 2022-2023

³ David wijaya, *pemasaran jasa pendidikan*, (Bumi aksara, Jakarta, 2016)

jasa pelayanan yang diberikannya. Hal ini dapat dilakukan dengan menganalisis bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdapat pada jasa yang ditawarkannya untuk mencapai hasil yang diinginkan. Elemen-elemen bauran pemasaran jasa yang digunakan untuk memasarkan lembaga pendidikan Islam adalah konsep 7P yang terdiri dari 4P tradisional yang digunakan dalam pemasaran barang yaitu *product* (produk); jasa seperti apa yang ditawarkan, *price* (harga); strategi penentuan harganya, *place* (lokasi/tempat); dimana tempat jasa diberikan, *promotion* (promosi); bagaimana promosi dilakukan. Di tambah dengan 3P khusus untuk pemasaran jasa yaitu: *people* (SDM); kualitas kualifikasi, dan kompetensi yang dimiliki oleh orang yang terlibat dalam pemberian jasa lembaga pendidikan Islam, *physical evidence* (bukti fisik); sarana-prasarana seperti apa yang dimiliki, dan *process*; manajemen layanan pembelajaran yang diberikan. Ketujuh elemen dalam bauran pemasaran jasa tersebut perlu dirancang sedemikian rupa sehingga dapat memuaskan pelanggan.⁴

Ketujuh elemen bauran pemasaran tersebut dapat digunakan untuk mengetahui bagaimana lembaga pendidikan Islam meningkatkan mutu/kualitasnya melalui strategi bauran pemasaran (*marketing mix*). Dengan memperhatikan dan menganalisis karakteristik pelayanan jasa pendidikan Islam yang dikenalkan di tengah-tengah masyarakat secara luas dengan kemampuannya dalam memberikan layanan yang sangat baik, kepuasan pelanggan, prestasi yang dimiliki, maka hal ini akan mengangkat kualitas dan *image* yang menganggap bahwa lembaga pendidikan Islam adalah lembaga

⁴ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*. (Jakarta: Prenhallindo, 2000), 9

kelas dua akan hilang dengan sendirinya, serta dapat menjadi daya tarik bagi dunia kerja untuk menggunakan mutu lulusan lembaga pendidikan Islam.

Selaras dengan undang–undang sistem pendidikan Pendidikan Nasional No.20 Tahun 2003 Pasal 42 ayat (1) perlu adanya strategi yang tepat pada lembaga pendidikan guna mencetak pendidik yang handal sehingga tercapai keberhasilan dan tujuan pendidikan nasional, Keberhasilan perlu diwujudkan dengan upaya peningkatan mutu/kualitas lembaga pendidikan yang akan menjadi ruh keberhasilan pengelolaan.⁵ Peningkatan mutu memiliki dasar bahwa segala sesuatu harus dilihat secara keseluruhan, dimana bagian-bagiannya harus saling berhubungan satu sama lain dengan memahami setiap bagian yang terkait dalam suatu sistem. oleh sebab itu sebagai institusi pelayanan jasa pendidikan perlu menciptakan dan meningkatkan mutu untuk memenuhi harapan pelanggan yang cenderung sering mengalami perubahan, dengan berlandaskan kepuasan pelanggan sebagai sasaran utama yang perlu di implementasikan di lembaga pendidikan.⁶

Menurut Hasil Penelitian Fauzi (2020) untuk peningkatan mutu Layanan pendidikan dapat dilakukan dengan menyusun strategi berkaitan dengan input, proses dan output pada mutu pendidikan yang berkorelasi dengan bauran

⁵ Agus Mulyadi dkk, upaya peningkatan mutu sekolah dengan strategi bauran pemasaran untuk kepuasan pelanggan, *jurnal studi islam*, universitas Surakarta, vol 21, No 1, special issue 2020:121-128.

⁶ Suto prabowo, *jurnal sosial humaniora*, vol 5 no.1, juni . 2. diakses pada tanggal 26 Februari 2023 pukul 06 : 38 WIB

pemasaran. Sehingga akan menghasilkan output pendidikan yang baik berupa prestasi yang diraih oleh peserta didik, pendidik maupun lembaga pendidikan.⁷

Input pada sebuah lembaga pendidikan dapat dikatakan peserta didik karena peserta didik selanjutnya akan mengalami proses pendidikan yang kemudian menghasilkan output berupa lulusan yang diharapkan. Sehingga komponen-komponen pendidikan seperti kurikulum, sarana dan prasarana, pendidik dan tenaga kependidikan, keuangan sangat menunjang proses pendidikan dalam menciptakan kegiatan belajar mengajar yang bermutu. output pendidikan bermakna tidak hanya berupa lulusan lembaga pendidikan, tapi juga kinerja lembaga pendidikan, prestasi lembaga pendidikan yang dihasilkan dari proses atau perilaku lembaga pendidikan yang dapat diukur dari kualitasnya, efektivitasnya, produktivitasnya, efisiensinya, inovasinya, kualitas kehidupan kerja dan moral kerjanya. Prestasi bukan hanya diraih oleh peserta didik, namun juga oleh pendidik dan lembaga pendidikan baik kategori akademik maupun non akademik.

Dewasa ini sudah tidak sedikit lembaga pendidikan yang ada di Indonesia mulai berinovasi melakukan pengembangan layanan mutu pendidikan, contohnya seperti menggabungkan kurikulum pendidikan pemerintah dengan kurikulum internasional dan kurikulum lembaga itu sendiri, yang pada intinya adalah untuk Meningkatkan mutu. Peningkatan mutu, kualitas, dan kinerja layanan pendidikan adalah tuntutan bagi setiap lembaga pendidikan yang harus

⁷ Fauzi, A., Gunawan, A., & Hendri, F. *Strategi Pemasaran Jasa dan Layanan Pendidikan dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan* (Studi di MTs Negeri Kota Cilegon). *Jurnal Akademika*, 2(2) (2020)., 177–199.

tetap berpedoman pada Standar Nasional Pendidikan yang memacu pada pengelolaan, penyelenggara, dan satuan pendidikan agar mampu meningkatkan kinerja serta memberikan layanan pendidikan yang bermutu.

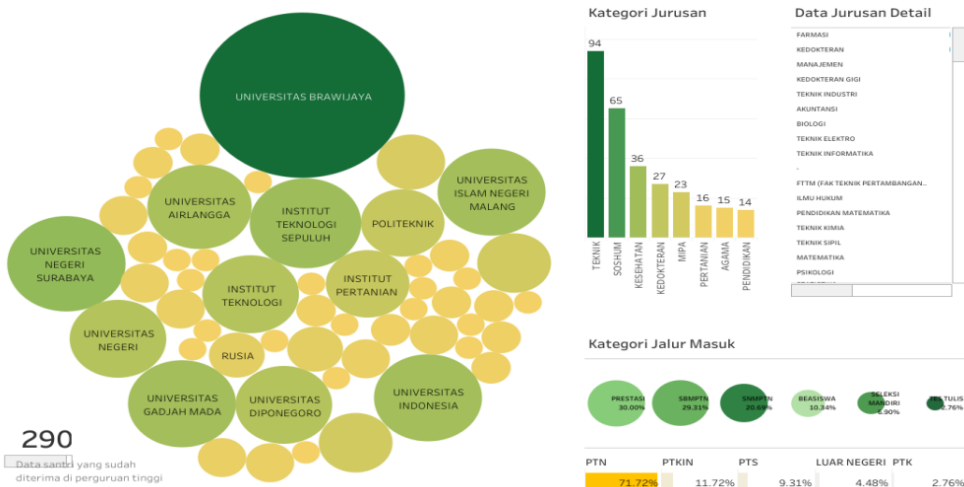
Berangkat dari Undang Undang nomor 20 tahun 2003 tentang sistem pendidikan Nasional pada Pasal 50 Ayat (3) dan Peraturan Pemerintahan Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan Pasal 61 Ayat (1) Pimpinan MBI Amanatul Ummah pada tahun 2006 menindak lanjuti UU tersebut dengan merintis Madrasah Bertaraf Internasional, memproses serta menyajikan sarana yang sebagaimana mestinya, menyajikan kurikulum yang dapat merangkum kurikulum Nasional sebagai identitas sekolah dan kurikulum Internasional sebagai identitas madrasah bertaraf internasional, serta kurikulum Al-azhar (kairo mesir), sehingga ijazah kelulusan yang didapatkan adalah ijazah Nasional, ijazah Muadalah yang disetarakan dengan Al-Azhar Kairo-Mesir, Sertifikat English Assessment Test TOEFL/MECCA dan Sertifikat Arabic Assessment Test TOAFL/MADINAH.

Madrasah Bertaraf Internasional Amanatul Ummah adalah salah satu bagian dari Yayasan Pondok Pesantren Amanatul Ummah yang terletak di kaki Gunung Welirang, tepatnya Desa Kembangbelor, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, Provinsi Jawa Timur. Didirikan tanggal 25 Mei 2006, Madrasah Bertaraf Internasional (MBI) Amanatul Ummah sebagai salah satu program khusus dari Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah yang terakreditasi "A", selalu lulus 100% dalam UN dan hampir separuhnya (98%) melanjutkan ke Perguruan Tinggi Negeri dan banyak mendapatkan beasiswa baik didalam Negeri (ITB, UNAIR, ITS, IPB, UGM, UNRAM, UIN Jakarta, dll). maupun

diluar negeri (Jerman, Australia, Rusia, Mesir, Tunisia, Yaman, Maroko, dll). Hingga saat ini MBI telah menunjukkan prestasi-prestasi gemilang yang diraih siswa-siswinya, baik ditingkat lokal, regional, nasional, maupun internasional di berbagai bidang meliputi olimpiade sains, lomba kebahasaan, seni, kepramukaan, jurnalistik dll, sebab salah satu bentuk upaya strategi pemasaran jasa paling efektif adalah memberikan kepuasan kepada pelanggan pendidikan dengan memberikan layanan mutu pendidikan yang baik untuk mencetak output yang berkualitas. Pelaksanaan strategi bauran pemasaran di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto meliputi beberapa hal yaitu: Strategi *product*. Prestasi yang dihasilkan oleh MBI sudah tidak diragukan lagi dalam mengikuti berbagai acara dan event-event olimpiade baik dibidang akademik maupun non akademik ditingkat regional, nasional maupun internasional. Selain itu jaminan lulusan dari MBI bisa lulus 100% dan diterima di perguruan tinggi favorit baik dalam negeri maupun luar negeri dengan dibekali keseimbangan antara ilmu diniyah pesantren dan ilmu formal nya. bisa dilihat dari data yang diperoleh penulis, sebaran lulusan MBI pada angkatan tahun 2022 saja terdapat 290 siswa-siswi yang sudah diterima di perguruan tinggi dalam negeri maupun luar negeri.⁸

⁸ <https://www.mbi-au.sch.id/newmbi/infografis/>

Sebaran Perguruan Tinggi Lulusan MBI-AU Angkatan 14 2022



1.2 Gambar Data output MBI Amanatul Ummah Angkatan 2022

Strategi *Price*, Di MBI Amanatul Ummah calon peserta didik diharuskan membayar biaya yang sudah ditentukan madrasah seperti biaya pendaftaran masuk, daftar ulang dan biaya sekolah yang tiap tahunnya bisa mengalami perubahan sesuai kebijakan. biaya yang dikeluarkan pelanggan madrasah atas jasa atau produk bisa dipastikan kualitas outputnya sesuai dengan harapan, sebab ditinjau dari banyaknya jumlah pendaftar yang setiap tahunnya mengalami kenaikan hingga ribuan, hal juga di ungkapkan oleh Waka kurikulum MBI Bapak Abdul Jalal, S,Si., M.Pd ketika peneliti wawancara awal, beliau mengatakan “jumlah pendaftar dari tahun ke tahun mengalami kenaikan hingga ribuan pendaftar, padahal MBI hanya menerima sekitar 300-400 pendaftar selain karena faktor kapasitas juga untuk menjaga mutu/kualitas”.⁹ Artinya sekolah mahal kini tidak menjadi masalah apabila manfaat yang didapat dan dirasakan siswa melebihi biaya yang dikeluarkan, dan sebaliknya sekolah murah

⁹ Wawancara dengan waka kurikulum MBI Bapak Abdul Jalal, S,Si., M.Pd (secara online 2023)

bukan jaminan akan diserbu calon peserta didik apabila yang dirasa kurang memuaskan.

Strategi *Place*, salah satu yang menjadi faktor banyaknya peminat juga karena letak geografis madrasah, madrasah yang terletak di bawah kaki gunung walireng Jl Tirtowening No.2 Kembang Belor, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto ini berhawa sejuk dan tenang, jauh dari keramaian kota membuat proses belajar mengajar siswa menjadi lebih tenang dan efisien, Juga memberikan ketenangan rohani saat belajar dan beribadah di Pondok pesantren.

Strategi *Promosi*, hal ini meliputi dua hal, yang pertama adalah promosi secara tradisional yang meliputi penyebaran pamflet, brosur dan lewat pengajian-pengajian. Kedua promosi secara modern, hal ini meliputi pengadaan event-event, pengadaan website, promosi lewat media sosial.

Strategi *People*, Berupa tenaga penddidik diampu oleh para pendidik yang kompeten di bidangnya, hal ini dibuktikan baik guru kelas kurikulum formal di pagi hari maupun kelas mu'adalah di malam hari, para guru kurikulum formal adalah lulusan S1, S2 dan S3 dari berbagai perguruan terkemuka di Indonesia maupun luar negeri. Begitu pula dengan para ustadz/ustadzah kelas mu'adalah yang mengajar materi kurikulum Al-Azhar.

Strategi *physical evidenc*, Strategi ini meliputi Fasilitas madrasah seperti Kantor madrasah, kelas representatif, lab komputer, perpustakaan, lapangan luas, masjid besar, kamar santri dll. Sedangkan Strategi *process*; meliputi pelayanan sekolah seperti proses KBM (Kegiatan Belajar Mengajar), variasi tempat pembelajaran, media pembelajaran.

Madrasah Bertaraf Internasional Amanatul Ummah merupakan sebuah sekolah menengah atas Islam berbasis pesantren (*Islamic boarding school*) dengan menerapkan system wajib tinggal di pondok pesantren yang artinya madrasah ini tidak menerima peserta didik dari luar (pulang pergi dari rumah), hal ini sebagai bentuk upaya untuk meningkatkan dan menjaga kualitas/mutu input agar menghasilkan output pendidikan yang baik dan berkualitas, dengan sistem pengawasan dan pembimbingan 24 jam setiap hari dimana peserta didik didampingi oleh ustadz/ustadzah yang kompeten di bidangnya yang berorientasi pada pengembangan berbagai aspek kecerdasan (kognitif, afektif, psikomotorik, dan spiritual) serta keterampilan (*life skill*) siswa.¹⁰

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis mengambil penelitian dengan judul **“Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana Perencanaan Strategi Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto ?
2. Bagaimana Pelaksanaan Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

¹⁰ Choirul Anam, *Model modernisasi pendidikan.(Studi Multi Situs Madrasah Bertaraf Internasional Amanatul Ummah Mojokerto dan Ponpes Darul Lughoh Wal Karomah Probolinggo.* (Tesis universitas islam negeri maulana malik ibrahim.Malang.2018). 88 diakses pada tanggal 26 Februari i pukul 07:32.

3. Bagaimana Evaluasi strategi Bauran pemasaran (Marketing Mix) dalam Peningkatkan mutu Pelayanan Jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto ?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui Perencanaan Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam Peningkatkan Mutu Pelayanan jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto ?
2. Mengetahui Pelaksanaan Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam Peningkatkan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto
3. Mengetahui Evaluasi strategi Bauran pemasaran (Marketing Mix) dalam Peningkatkan mutu Pelayanan Jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto ?

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini penulis harapkan dapat memberikan kontribusi pengetahuan dalam dunia pendidikan, khususnya tentang Strategi Bauran pemasaran 7P dalam Peningkatkan mutu pendidikan, Sehingga dengan demikian dapat memberikan sumbangan pemikiran terhadap dunia pendidikan yang nantinya dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam rangka meningkatkan mutu pendidikan.

2. Secara Praktis

Dapat memberikan informasi serta pengetahuan kepada penulis dan siapa saja yang peduli terhadap mutu pendidikan di Indonesia, terutama kepedulian terhadap peningkatan mutu pendidikan di Indonesia dengan usaha-usaha yang diterapkan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokero.

3. Manfaat Institusional

Dalam hal ini penelitian diharapkan mampu memberikan sumbangsih pada kampus PASCASARJANA UIN MALIKI Malang khususnya program Magister Manajemen Pendidikan Islam yaitu sebagai tolak ukur interdisipliner keilmuan dan kualitas mahasiswa dalam bidang pendidikan dan untuk menambah kepustakaan pascasarjana.

E. Penelitian terdahulu dan Orisinalitas Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan mengacu dari penelitian-penelitian yang sudah ada sebelumnya. Tentu ruang lingkup dari penelitian ini juga sama dengan penelitian-penelitian yang serupa. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan landasan untuk penelitian sebagai berikut

1. Penelitian suparno (2021) yang berjudul “manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan jumlah peserta didik yang bertempat di madrasah tsanawiyah (MTs Negeri 5 Cilacap)”, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui *segmenting*, *targeting* dan *positioning* pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan jumlah peserta didik di MTs N 5 Cilacap. Hasil dari penelitian di MTs N 5 Cilacap ini adalah a. *Segmenting* Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di MTs N 5 Cilacap dilakukan dengan memandang bahwa masyarakat

mempunyai perbedaan keinginan, sumber daya, lokasi, sikap pembeli, dan praktek pembelian. Lembaga pendidikan MTs N 5 Cilacap membuat segmen yang lebih kecil agar dapat tercapai secara efektif dan efisien dengan produk jasa pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

b. *Targetting* Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di MTs N 5 Cilacap dilakukan dengan menetapkan target pasar yang ingin disasar. Targeting mengevaluasi minat dari segmen pasar yang berbeda dan kemudian menentukan segmen pasar mana yang Anda targetkan. Dengan menerapkan target pasar, MTs N 5 Cilacap mengembangkan posisi produk dan strategi bauran pemasaran untuk setiap target pasar yang relevan, c. *Positioning* Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di MTs N 5 Cilacap dilakukan dengan mengintegrasikan atau menerapkan kurikulum modern seperti tahfiz, Robotic dan digikidz (*Multimedia Technology*). *Positioning* pembeda dengan madrasah negeri lainnya adalah kurikulum pengembangan yang ada di MTs N 5 Cilacap dengan madrasah yang lain adalah kurikulum berbasis modern misalnya tahfiz, robotic, dan digikidz. Kemudian, salah satu strategi yang dapat digunakan demi menunjang strategi *positioning* adalah dengan mengelola keuangan. Dengan mengelola keuangan dengan baik MTs N 5 Cilacap dapat lebih memahami kemampuan madrasah dan dapat memantau seberapa kuat madrasah dengan kompetitor atau madrasah lain. (Suparno, 2021).

2. Penelitian Jalaluddin Madani (2020) yang berjudul “Strategi marketing pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat di sekolah

menengah kejuruan El Mothofa pondok pesantren Nurul Islam Waru Pamekasan”, tujuan dari penelitian ini adalah pertama, untuk mendeskripsikan kepercayaan masyarakat terhadap SMK El Mothofa pondok pesantren Nurul Islam. Kedua, mendeskripsikan implementasi manajemen marketing pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat di SMK El El Mothofa pondok pesantren Nurul Islam. Ketiga, mendeskripsikan pengaruh marketing pendidikan terhadap kepercayaan masyarakat SMK El El Mothofa pondok pesantren Nurul Islam. Hasil temuan dalam penelitian ini adalah menerapkan beberapa cara melalui program untuk mendekatkan masyarakat pada sekolah dengan mempertimbangkan terhadap segala bentuk kebutuhan masyarakat mulai dari proses perencanaanya sampai pada akhir pelaksanaanya harus memperhatikan seberapa besar program ini dibutuhkan oleh masyarakat, dan senantiasa menjadikan visi misi sekolah sebagai tolak ukur keberhasilan program pendidikan yang dijalankan. (Jalaluddin Madani, 2020)

3. Jurnal yang berjudul “*Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Di SD Alam Baturraden* (Khasanah, 2015)”. Hasil dari penelitian ini adalah pendidikan merupakan investasi masa depan yang sangat urgen. Oleh karena itu sangat dibutuhkan adanya kualitas pendidikan dengan mutu yang baik pula. Melalui pemasaran pendidikan, peningkatan mutu dapat memberikan berbagai manfaat bagi lembaga pendidikan baik bagi konsumen pendidikan maupun income dan output lembaga pendidikan tersebut. Dalam pemasaran jasa pendidikan terdapat unsur-unsur yang sangat penting dan dapat dipadukan sedemikian rupa sehingga dapat

menghasilkan strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk memenangkan persaingan. Bauran pemasaran merupakan alat bagi pemasar yang terdiri atas berbagai unsur suatu program pemasaran yang perlu dipertimbangkan agar implementasi strategi pemasaran dan positioning yang ditetapkan dapat berjalan sukses. Bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu *Product, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence dan Process*.

4. Penelitian Tihalimah dan Chairi Agusna (2021) yang berjudul “pemasaran jasa pendidikan dalam peningkatan pelanggan di SMKN 1 Pasie Raya Aceh Jaya”, Tujuan penelitian ini adalah mengetahui dan mendeskripsikan strategi, penerapan, masalah kendala dan pemecahan implementasi pemasaran jasa pendidikan dalam peningkatan pelanggan di SMKN 1 Pasie Raya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kegiatan pemasaran jasa pendidikan di SMKN 1 Pasie Raya bahwa: (1) menerapkan langkah-langkah strategi pemasaran dengan cara: identifikasi pasar, segmentasi pasar dan positioning, serta diferensiasi produk. (2) dalam penerapan pemasaran jasa pendidikan terlebih dahulu menentukan target dengan cara pemasaran internal (internal marketing) dan pemasaran eksternal (eksternal marketing). (3) Kendala yang dihadapi dalam proses pemasaran adalah tidak ada personel khusus yang mengelola di bidang pemasaran, serta minat masyarakat terhadap sekolah dengan program ATPH dengan alasan pertanian sudah tradisi. Hasil penelitian ini bahwa pemasaran jasa pendidikan di sekolah sangat mempengaruhi dalam upaya meningkatkan pelanggan. Dengan adanya kegiatan pemasaran jasa pendidikan disekolah

maka pelanggan akan mengetahui informasi tentang produk atau jasa yang ditawarkan, dan pelanggan akan mengambil keputusan untuk menyekolahkan anaknya. (Tihalimah dan Chairi Agusna 2022).

F. Originalitas Penelitian

Tabel 1.1 Originalitas Penelitian

No	Nama Peneliti, Judul, & Tahun Penerbitan	Persamaan	Perbedaan	Orisinalitas Penelitian
1	Suparno, <i>manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan jumlah peserta didik di MTs Negeri 5 Cilacap</i> , Thesis Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen. (2021)	Obyek penelitian adalah di lembaga pendidikan dan sama sama mengkaji tentang pemasaran jasa Pendidikan	Focus penelitian adalah menekankan pada <i>segmenting, targeting, positioning</i> pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan jumlah peserta didik.	Penelitian ini lebih menfokuskan pada Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) dalam Peningkatkan Mutu Pelayanan pendidikan: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi
2	Jurnal yang berjudul <i>Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Di SD Alam Baturraden</i> (Khasanah, 2015).	Analisis penelitian strategi pemasaran jasa pendidikan dengan taktik bauran pemasaran (Marketing Mix)	Focus penelitian lebih menekankan tentang pemasaran jasa pendidikan dengan Strategi elemen-elemen Bauran Pemasaran sebagai peningkatan mutu	Penelitian ini lebih menfokuskan pada Strategi Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) dalam Peningkatkan Mutu Pelayanan Pendidikan: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi
3	Tihalimah dan Chairi agusna, <i>Pemasaran jasa pendidikan dalam peningkatan pelanggan di SMKN Pasie Raya aceh jaya</i> , Jurnal Intelektual UIN ar-Raniry Vol.10 No.1 (2021)	Tujuan penelitian ini adalah mengetahui dan mendeskripsikan strategi, penerapan, kendala	Obyek penelitian adalah di sekolah umum sementara penelitian saya berada pada lembaga pendidikan yang diberada di	Penelitian ini lebih menfokuskan pada Startegi Bauran pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) Pendidikan dalam Peningkatan Mutu Pelayanan pendidikan:

		implementasi pemasaran jasa pendidikan	lingkungan pesantren.	perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi.
4	Jalaluddin Madani, <i>strategi marketing pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat di sekolah menengah kejuruan El Mosthofa Pondok Pesantren Nurul Islam, Waru Pamekasan, Thesis UIN Maliki Malang. (2020)</i>	penelitian ini sama mengkaji tentang marketing jasa pendidikan.	Tujuan penelitian ini seberapa besar program bazar produk yang dilakukan sebagai strategi marketing pendidikan dapat memberikan dan menumbuhkan kepercayaan terhadap masyarakat	Penelitian ini lebih menfokuskan pada Strategi Bauran pemasaran (<i>Marketing Mix</i>) Pendidikan dalam Peningkatan Mutu pendidikan: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi.

Table di atas menjelaskan bahwa peneliti memfokuskan pada Strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatkan mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto, sedangkan penelitian di atas selain memiliki kesamaan juga memiliki perbedaan yang signifikan dengan penelitian ini. Dalam penelitian Suparno (2021) terfokus pada *segmenting, targeting, positioning* pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan jumlah peserta didik. Penelitian Khasanah (2015) terfokus pada pemasaran jasa pendidikan sebagai strategi Peningkatkan mutu dengan taktik bauran pemasaran 7P. Penelitian Tihalmah dan Chairi agusna (2021) terfokus pada memfokuskan Pemasaran jasa pendidikan dalam peningkatan pelanggan. Dan penelitian Jalaluddin Madani (2020) terfokus pada seberapa besar program bazar produk yang dilakukan sebagai strategi marketing pendidikan dapat memberikan dan menumbuhkan kepercayaan terhadap masyarakat.

G. Definisi Istilah

1) Strategi Bauran Pemasaran

Strategi Bauran Pemasaran adalah suatu upaya yang dilakukan dengan serangkaian unsur-unsur suatu program pemasaran yang dapat dikendalikan oleh organisasi/perusahaan dan dipadukan sedemikian rupa sehingga dapat mencapai tujuannya dalam sasaran.

Dalam konteks pendidikan bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri atas 7P yaitu: 4P traditional yakni *Product* (produk): jasa seperti apa yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan, *Price* (harga): strategi penentuan harga yang diterapkan lembaga pendidikan, *Place* (lokasi): dimana tempat jasa pendidikan, *Promotion* (promosi): bagaimana promosi yang dilakukan oleh lembaga pendidikan agar masyarakat luas banyak yang mengetahui terkait tentang pendidikan, serta ditambah 3P untuk jasa yaitu *People* (SDM): kualitas, kualifikasi dan kompetensi yang terkait dalam pemberian jasa, *physical evidance* (bukti fisik): sarana dan prasarana seperti apa yang dimiliki oleh lembaga pendidikan, dan *Process* (proses): adalah unsur-unsur yang sangat penting dan dapat dipadukan sedemikian rupa sehingga dapat menghasilkan strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk memenangkan persaingan.

2) Peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan

Peningkatan mutu layanan pendidikan merupakan perencanaan yang berisi tentang rangkaian kegiatan yang ditawarkan baik berwujud maupun tidak berwujud yang didesain untuk memastikan bahwa tujuan dapat

tercapai melalui tindakan yang tepat dalam rangka meningkatkan mutu pendidikan.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan memaparkan secara singkat dan jelas terkait dengan isi pokok tesis yang memuat konsep-konsep teoritis maupun data penelitian yang dituangkan dalam enam bab yang menguraikan titik pembahasan yang berbeda, namun tetap dalam satu kesatuan yang saling melengkapi dan mendukung.

Bab I Pendahuluan yang meliputi: Konteks Penelitian, Fokus Penelitian, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Penelitian Terdahulu, dan Sistematika Pembahasan.

Bab II Kajian Teori, merupakan subbab yang memaparkan tinjauan pustaka dan kajian dari beberapa teori yang berkaitan dengan Rumusan Masalah, yang meliputi: 1) Kajian tentang Konsep Strategi Bauran Pemasaran 7P yang membahas tentang Konsep, Karakteristik, dan Langkah-Langkah 2) Kajian tentang Mutu Pelayanan jasa Pendidikan yang membahas tentang konsep Pelayanan Mutu Pendidikan, Bentuk Pelayanan Pendidikan, pelayanan jasa disekolah, dan Strategi Untuk mendorong Peningkatan Mutu Pelayanan disekolah.

Bab III Metode Penelitian, yang meliputi: Jenis dan Pendekatan Penelitian, Kehadiran Peneliti, Lokasi Penelitian, Sumber Data, Prosedur Pengumpulan Data, Pengecekan Keabsahan Data, dan Teknik Analisis.

Data. Bab IV Paparan Data dan Hasil Penelitian, yang berisi tentang paparan data dan temuan penelitian yang diperoleh dari lapangan membahas tentang

Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam peningkatkan mutu jasa layanan Pendidikan Di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Strategi Bauran Pemasaran Jasa

1. Konsep Pemasaran

Pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial, yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting, yang memungkinkan individu atau kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan, melalui pertukaran dengan pihak lain.¹¹ Secara substansial, konsep inti dalam pemasaran meliputi: kebutuhan manusia, keinginan, permintaan, produk (organisasi, jasa, ide), nilai pelanggan, kepuasan pelanggan, pertukaran, transaksi, hubungan, jaringan, pasar, produsen dan konsumen.¹²

Menurut Kotler dan Keller Pemasaran adalah sebuah ilmu yang mempelajari tentang tata cara untuk memilih dan memperoleh target pasar, mengembangkan dan mempertahankan pelanggan. dengan menciptakan, memperkenalkan dan menyampaikan keunggulan s uatu nilai dari barang atau jasa kepada pelanggan. Secara substansial, konsep inti dalam pemasaran meliputi : entitas, barang, jasa, acara, pengalaman, orang, tempat, properti (hak kepemilikan), organisasi, informasi dan ide.¹³

Menurut American Marketing Association dalam Tjiptono & Diana menyatakan pemasaran adalah sebuah aktivitas, serangkaian intuisi, dan

¹¹ Imam Machali dan Ara Hidayat, *The Handbook of Education Management: Teori Dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah Di Indonesia*, cet. ke-1, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hal 277.

¹² Ibid, H. 279.

¹³Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2016) H. 2.

proses menciptakan, memperkenalkan, menyampaikan, dan menukar penawaran nilai kepada pelanggan, mitra, dan masyarakat secara keseluruhan.¹⁴

Menurut Stanton sebagaimana dikutip oleh Swastha dan Irawan, pemasaran sebagai suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada, maupun pembeli potensial.¹⁵

Strategi dalam pemasaran di definisikan sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan organisasi/perusahaan, dengan mengembangkan keunggulan bersaing secara berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki, dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran. Dengan demikian, strategi pemasaran dapat dimaknai sebagai rencana yang diformulasikan secara sistematis mengenai kegiatan pemasaran, untuk dijadikan sebagai pedoman dalam kaitannya dengan implementasi variabel-variabel pemasaran, seperti identifikasi pasar, segmentasi pasar, pemosisian terhadap pasar dan elemen bauran pemasaran.¹⁶

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan cara atau langkah-langkah taktis yang digunakan untuk

¹⁴ Fandy Tjiptono & Anastasia Diana. *Pemasaran Esesi dan Aplikasi*, (Yogyakarta. Andi Offset, 2016) H.3.

¹⁵ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2008),H. 5.

¹⁶ Imam Fauzin, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah", *Jurnal Madaniyah*, 7 (2), Agustus 2017. H. 264.

memahami kebutuhan dan memprediksikan gejala permintaan konsumen. Hal ini penting agar produk/jasa yang dihasilkan dapat memberikan rasa kepuasan kepada pelanggan, sehingga pada gilirannya akan memberikan *impact* berupa loyalitas pelanggan kepada organisasi/perusahaan selaku produsen dari produk/jasa tersebut.

2. Karakteristik Jasa Pendidikan

Jasa pendidikan pada dasarnya merupakan sesuatu yang diberikan oleh satu pihak kepada pihak lain yang bersifat tidak berwujud, dan tidak memiliki dampak perpindahan hak milik. Dalam merancang program pemasaran hal tersebut perlu dipertimbangkan sebab erat kaitannya dengan karakteristik jasa.

Berikut karakteristik jasa pendidikan yang telah dikutip dan uraikan dari pernyataan Bitner dkk (1993), serta Tadepalli dan Hayes (2000).¹⁷

a. Tidak berwujud (Intangibility).

Jasa Pendidikan memiliki sifat kasat mata yang artinya pelanggan jasa pendidikan tidak bisa melihat, mencium, meraba serta mendengar hasil pendidikan sebelum mereka mengonsumsinya menjadi bagian dari subsistem sekolah. Namun, apabila pelanggan jasa pendidikan telah mengonsumsi jasa pendidikan atau menjadi output lembaga, mereka dapat melihat dan merasakan hasil dari pendidikan yang telah diterima. Oleh sebab itu tugas dari sekolah sebagai marketing jasa pendidikan

¹⁷ David wijaya, *pemasaran jasa pendidikan*, (Bumi aksara, Jakarta, 2016) h. 3

yakni mengubah jasa pendidikan yang awalnya tidak berwujud menjadi manfaat pendidikan (output) yang konkret.

b. Tidak dapat dipisahkan (Inseparability)

Sekolah sebagai sumber dari jasa pendidikan tidak bisa dipisahkan, ini artinya jasa pendidikan dihasilkan dan dikonsumsi secara serempak dalam waktu bersamaan. Apabila siswa mengonsumsi jasa pendidikan, mereka dapat berhaapan langsung dengan penyedia jasa pendidikan. Jasa pendidikan juga lebih mengutamakan penjualan secara langsung dengan skala operasi terbatas. Marketing jasa pendidikan bisa menggunakan startegi bekerja dalam kelompok besar, bekerja lebih cepat, serta melatih penyaji jasa pendidikan untuk membina kepercayaan pelanggan jasa pendidikan.

c. Beraneka ragam (Variability)

Jasa pendidikan mempunyai sifat variabel karena merupakan hasil keluaran tidak standar (nonstandardized output), yaitu memiliki banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis yang bergantung pada siapa, kapan dan dimana jasa pendidikan dihasilkan. Ada tiga faktor penyebab beraneka ragamnya kualitas jasa pendidikan, yaitu

- Partisipasi pelanggan jasa pendidikan (siswa) selama proses penyampaian jasa pendidikan.
- Moral atau motivasi guru untuk melayani pelanggan jasa pendidikan (siswa)
- Beban kerja sekolah

d. Tidak tahan lama (*perishability*)

Jasa pendidikan merupakan komoditas yang tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan, sifat tidak tahan lama berarti jasa pendidikan tidak bisa dimasukkan ke gudang atau tidak bisa dijadikan sebagai persediaan, dalam bidang pendidikan, sifat tidak tahan lama dapat dijelaskan dengan kondisi kosongnya kelas atau tiak adanya siswa di kelas sehingga menyebabkan hilangnya pendapatan sekolah. Sifat tidak bisa disimpan berarti jasa pendidikan memiliki sifat mudah lenyap. Dalam dunia pendidikan, sifat “tidak bisa disimpan” dapat dijelaskan dengan kondisi banyak guru di sekolah karena permintaan jasa pendidikan waktu kegiatan belajar yang padat, dibandingkan dengan dengan permintaan jasa pendidikan yang merata setiap hari di sekolah.

e. Kepemilikan (*Ownership*)

Karakteristik ini merupakan karakteristik yang paling menantang, siswa membayar biaya pendidikan di awal, yang pada awalnya mereka tidak mendapat kepemilikan investasi pendidikan apa pun. Akan tetapi, mereka dapat menerima salah satu fasilitas contohnya seperti kartu perpustakaan. Dengan begitu siswa akan memperoleh hak untuk mengakses perpustakaa ketika menunjukkan kartu perpustakaan kepada petugas perpustakaan.

Karena jasa pendidikan memiliki lima karakteristik tersebut, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi marketing jasa pendidikan agar dapat menyampaikan jasa pendidikan, yaitu sebagai berikut.¹⁸

- 1) Pemasar jasa pendidikan harus berusaha membuat jasa pendidikan menjadi wujud, petunjuk visual sekolah, seperti lokasi dan fasilitas sekolah (perpustakaan dan laboratorium computer), yang secara fisik terlihat merupakan wujud pendidikan yang signifikan, materi pelajaran yang berkualitas dan organisasi sekolah yang baik juga termasuk wujud pendidikan yang penting.
- 2) Pemasar jasa pendidikan harus memperluas system penyamaian jasa pendidikan, perluasan model penyampaian jasa pendidikan seperti paket pembelajaran jarak jauh atau system pembelajaran online membuktikan bahwa guru dan siswa tidak perlu hadir dalam tempat yang sama dan dalam waktu bersamaan.
- 3) Pemasaran jasa pendidikan harus memberikan tanda pada kualitas pendidikan, tanda pada kualitas pendidikan akan muncul apabila siswa pertama kali bertemu dengan pihak sekolah, yaitu pada waktu berlangsungnya proses rekrutmen siswa, pendaftaran, serta hari pertama siswa mengikuti aktivitas pendidikan di sekolah.
- 4) Pemasar jasa pendidikan harus menyediakan peluang kepemilikan, ketika biaya pendidikan naik, siswa perlu mengidentifikasi investasi

¹⁸ David wijaya, *pemasaran jasa pendidikan*, (Bumi aksara, Jakarta, 2016), h. 4

pendidikan yang pernah diterimanya, seperti partisipasi pada pertandingan olahraga dan sebagainya.

Menurut lupiyoadi dan hamdani (2008) apabila kita ingin membahas karakteristik jasa pendidikan maka ada beberapa hal yang perlu dicatat. Hal hal tersebut adalah sebagai berikut.

- 1) Pendidikan adalah jasa murni, yakni proses penyampaian jasa pendidikan yang dilakukan telah didukung oleh peralatan kerja atau sarana pendukung pendidikan, seperti ruang kelas, kursi, meja, buku, dan sebagainya.
- 2) Jasa pendidikan yang disampaikan membutuhkan kehadiran pelanggan jasa pendidikan (siswa), yaitu siswa mendatangi sekolah untuk mendapatkan jasa pendidikan yang diinginkan (meskipun di dalam perkembangannya ada sekolah yang menawarkan program pembelajaran jarak jauh).
- 3) Penerimaan jasa pendidikan adalah orang, jasa pendidikan ialah jasa yang berbasis orang atau disebut system kontak tinggi atau system hubungan yang tinggi (high contact system), yakni hubungan antara penyedia jasa dan pelanggan tinggi. Pelanggan dan penyedia jasa pendidikan berinteraksi selama proses penyampaian jasa pendidikan berlangsung. Dengan kata lain, untuk menerima jasa pendidikan, pelanggan jasa pendidikan harus menjadi bagian dari system jasa pendidikan.

- 4) Hubungan antara penyedia jasa pendidikan dan pelanggan jasa pendidikan berdasarkan hubungan keanggotaan (*member relationship*). Yaitu pelanggan jasa pendidikan telah menjadi anggota dari sekolah tertentu, system penyampaian jasa pendidikan dilakukan secara terus menerus dan teratur sesuai kurikulum pendidikan yang telah ditetapkan.¹⁹

3. Bauran Pemasaram (*Marketing Mix*) Jasa Pendidikan

Jasa merupakan seluruh aktivitas ekonomi dengan output selain produk dalam pengertian fisik, dikonsumsi dan diproduksi pada saat bersamaan, memberikan nilai tambah dan secara prinsip tidak berwujud bagi pembeli pertamanya. Kotler merumuskan jasa adalah segala aktifitas atau manfaat yang dapat ditawarkan satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud, dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun.²⁰ Dalam kaitannya dengan pendidikan, jasa dapat didefinisikan sebagai kegiatan lembaga pendidikan memberi layanan atau menyampaikan jasa pendidikan kepada konsumen dengan cara memuaskannya.

Untuk keberhasilan sebuah lembaga dalam jangka panjang, maka lembaga tersebut harus menciptakan layanan yang memuaskan '*need and want*' pelanggannya. Guna menciptakan layanan yang memuaskan ini, maka lembaga menciptakan bauran pemasaran. Bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan unsur-unsur pemasaran yang saling terkait,

¹⁹ David wijaya, *pemasaran jasa pendidikan*, (Bumi aksara, Jakarta, 2016), H. 5

²⁰ Buchari Alma. *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*. (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 3.

dibaurkan, diorganisir dan digunakan dengan tepat sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan pemasaran dengan efektif, sekaligus memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.²¹

Kotler mendefinisikan bauran pemasaran sebagai berikut: *“marketing mix as set of controllabel, tactical marketing tools that the firm blends to produce the result it wants in the target market.”* Maksudnya bauran pemasaran merupakan serangkaian unsur-unsur pemasaran, yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, dan dipadukan sedemikian rupa, sehingga dapat mencapai tujuan dalam pasar sasaran. Dalam konteks pendidikan, bauran pemasaran (*marketing mix*), adalah unsur-unsur yang sangat penting, dan dapat dipadukan sedemikian rupa, sehingga dapat menghasilkan strategi pemasaran yang dapat digunakan, untuk memenangkan persaingan.²² Pendapat Kotler di atas menunjukkan bahwa bauran pemasaran, merupakan strategi kolektif yang proses penerapannya harus dilakukan secara terpadu, setiap unsur memiliki keterhubungan yang saling terkait, dan tidak dapat dipisahkan.

Dalam dunia pemasaran jasa pendidikan juga tidak bisa terlepas dari unsur-unsur bauran pemasaran. Adapun uraian teoritis bauran pemasaran jasa yang di maksud adalah konsep 7P yang terdiri dari 4P tradisional, ditambah 3P khusus untuk jasa ialah sebagai berikut : ²³

²¹ Ratih Hurriyati. *Bauran Konsumen dan Loyalitas Konsumen*. (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 48

²² Imam Machali dan Ara Hidayat, *The Handbook of Education Management: Teori Dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah Di Indonesia*, cet. ke-1, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), H. 291

²³ Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas Jilid I, (Jakarta: Gelora Aksara Pratama, 2009), 6.

a. Product (Produk)

Produk merupakan hal mendasar yang akan menjadi pertimbangan pilihan bagi masyarakat. Produk pendidikan merupakan segala sesuatu yang ditawarkan, bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Produk yang dihasilkan dan ditawarkan harus berkualitas. Sebab, konsumen tidak senang pada produk kurang bermutu, apalagi harganya mahal.²⁴

Suatu komoditi yang hendak di produksi haruslah mempertimbangkan alasan sosial kemanusiaan, yakni selain dibutuhkan oleh masyarakat juga manfaat positifnya yang akan di dapat produksinya suatu komoditas tersebut. Produk itu sendiri terbagi atas lima tingkatan yaitu

- 1) **Core benefit** merupakan manfaat dasar yang sebenarnya dibeli oleh customer dalam hal ini adalah pendidikan.
- 2) **Basic Product** merupakan suatu produk dalam hal ini misalnya pengetahuan dan keterampilan yang memiliki ciri khas.
- 3) **Expected Product** yaitu sejumlah atribut yang menyertai diantaranya adalah kurikulum, silabus, tenaga pendidik dan sebagainya.
- 4) **Augmented Product** merupakan produk tambahan dengan tujuan agar berbeda dengan produk pesaing, misalnya output dari lembaga tersebut mampu berbahasa inggris baik lisan maupun tulisan, computer, bahasa arab dan sebagainya.

²⁴ Buchari Alma. *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*. (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm 37

5) **Potensial Product** yaitu seluruh tambahan dan perubahan yang mungkin didapat produk tersebut adalah pengakuan lulusan lembaga tersebut dari dunia kerja.²⁵

Menurut Winarti indicator *Product* dari bauran pemasaran adalah sebagai berikut ²⁶

- 1) Mutu Pendidikan
- 2) Variasi Program Pendidikan
- 3) Prospek mendapatkan pekerjaan

Dalam ranah pendidikan produk berarti pendidikan yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan kepada calon peserta didik berupa mutu pendidikan, prospek lulusan, dan variasi pilihan program pendidikan baik itu berupa program unggulan maupun program regular dan lain sebagainya. Misal, disamping produk bidang akademik, produsen harus bisa membuat produk layanan pendidikan lebih bervariasi seperti kegiatan olahraga, kesenian, dan keagamaan, untuk menambah kualitas pendidikan.

b. Price (Harga)

Harga adalah suatu nilai dari barang atau jasa yang dapat diukur.²⁷

Harga merupakan komponen yang akan terus sejajar dengan mutu produk.

Sebagaimana yang diungkapkan Mentari bahwa harga yang ditentukan oleh

²⁵ Ulum, Mi. Konsep pemasaran lembaga pendidikan dalam pandangan syariah. *Madinah: Jurnal Studi Islam*, 5(2), (2018). 30–42.

²⁶ Winarti, E. *Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Terhadap Pembentukan Image Dan Keputusan Memilih Ptain (Kajian Di Uin Di Jawa Timur)*. Universitas Islam NegeriMaulana Malik Ibrahim Malang. (2014).

²⁷Ariwibowo, M. E. (2019). Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Tinggi Swasta. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 2(2), 181–190.

lembaga harus sesuai dengan mutu yang dihasilkan.²⁸ Dengan demikian apabila mutu produk baik, maka calon peserta didik akan berani membayar dengan harga tinggi selama dalam batas jangkauan pelanggan pendidikan. Oleh karena itu produsen harus pandai menetapkan kebijaksanaan tinggi atau rendahnya harga. Menurut Luckyardi *Price* dalam bauran pemasaran memiliki indicator sebagai berikut ²⁹

- 1) Harga yang kompetitif
- 2) Kesesuaian harga dengan harga pasar
- 3) Kesesuaian harga dengan kualitas produk

Sebab Strategi harga yang terjangkau untuk semua kalangan dapat berpengaruh terhadap pemilihan sekolah. Elemen harga pendidikan dipertimbangkan mengenai penetapan harga SPP, investasi bangunan, laboratorium dan lain-lain.

c. *Place* (Lokasi/Tempat)

Para pimpinan lembaga pendidikan sependapat bahwa lokasi/letak lembaga yang mudah dicapai kendaraan umum cukup berperan sebagai pertimbangan bagi calon siswa. Demikian pula para siswa menyatakan bahwa lokasi turut menentukan pilihan mereka. Mereka menyenangi lokasi di kota yang mudah dicapai kendaraan umum, atau ada fasilitas alat

²⁸ Mentari, E. G. Manajemen Strategi Pemasaran dalam Mempertahankan Mutu Pendidikan di TK An Nur 1 Yogyakarta. *Jurnal Al Athfal*, 1(1), (2018). 91–105.

²⁹ Luckyardi, S. (2020). *Analisis Produk, Promosi, Harga, Proses Dan Bukti Fisik Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Universitas Komputer Indonesia* [Universitas Komputer Indonesia Bandung].

transportasi dari lembaga atau bus umum yang disediakan oleh pemerintah daerah.

Keadaan lokasi strategis yang mudah dijangkau dari segala arah dengan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi, kondusif dan jauh dari keramaian, juga kemudahan akses menuju sekolah merupakan faktor pendukung alasan orang tua dalam memilih lembaga pendidikan. Semakin bagus dan lengkap sarana dan fasilitas yang teredia, akan menjadi daya tarik tersendiri dan semakin besar kemungkinan calon pengguna jasa pendidikan memilihnya.

Place merupakan lokasi keberadaan lembaga pendidikan. Indikator *Place* adalah sebagai berikut ³⁰

- 1) Lokasi lembaga pendidikan mudah dijangkau
- 2) Lingkungan lembaga pendidikan yang aman
- 3) Lokasi atau tempat yang luas

Dalam lembaga pendidikan lokasi menjadik tolak ukur orang tua dalam memilih lembaga pendidikan untuk anaknya belajar. Sehingga indicator diatas dapat dijadikan rujukan dalam menilai lokasi lembaga pendidikan.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, membujuk, dan mengingatkan target pasar atas lembaga agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk

³⁰ Abdillah, W., & Herawati, A. Pengaruh Bauran Pemasaran (7p) Terhadap Pengambilan Keputusan Siswa Dalam Memilih Sekolah Berbasis Entrepreneur (Studi pada SMA Muhammadiyah 9 Surabaya). *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Dan Inovasi*, 2(2), (2018). 309–325.

yang ditawarkan lembaga. Promosi juga merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, apabila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan membelinya.³¹

Promosi adalah bagian yang paling tampak dari proses pemasaran. Semakin lembaga pendidikan dikenal luas oleh publik, semakin besar kemungkinannya untuk menjadi pilihan utama (Kegiatan promosi sendiri dapat dilakukan melalui media komunikasi massa misalnya; koran, majalah, televisi, papan reklame, dan gambar tempel. Adapun program yang sering diliput adalah ketika ada even-even tertentu, seperti ketika mendapatkan prestasi atau penghargaan dari pemerintah dan lain-lain. Demikian juga promosi juga bisa dilakukan melalui keterlibatan alumni-alumni yang senantiasa ikut mempromosikan kepada masyarakat. Hal ini sangat memberikan dampak yang sangat signifikan karena masyarakat lebih percaya dengan kesaksian orang-orang yang pernah terlibat didalamnya. Menurut Luckyardi indicator dari *Promotion* dalam bauran pemasaran adalah sebagai berikut ³²

- 1) Waktu dan sasaran promosi yang tepat
- 2) Kuantitas dan kualitas promosi yang baik

³¹ Ratih Hurriyati. *Bauran Konsumen dan Loyalitas Konsumen*. (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 48

³² Luckyardi, S. (2020). *Analisis Produk, Promosi, Harga, Proses Dan Bukti Fisik Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Universitas Komputer Indonesia* [Universitas Komputer Indonesia Bandung].

3) Media promosi yang sesuai

Suatu lembaga pendidikan dikenal masyarakat karena promosi. Sehingga promosi dapat dianggap baik atau tidaknya diukur dari waktu dan sasaran, kuantitas dan kualitas, dan media promosi yang digunakan.

e. *People* (orang/sumber daya manusia)

Orang dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses dalam penyajian jasa. Elemen-elemen dari *people* adalah tata usaha, kepala sekolah, guru dan karyawan. Sumber daya pendidik dan kependidikan ini sangat penting bahkan menjadi ujung tombak dalam proses pemberian layanan pendidikan kepada para siswa dalam lembaga madrasah.³³

Untuk mewujudkan Sumber Daya Manusia (guru) di lingkungan sekolah yang profesional, diperlukan sistem rekrutmen yang profesional. Disamping itu, perlu untuk terus meningkatkan kompetensi guru dengan memberikan kesempatan dan beasiswa bagi guru untuk melanjutkan pendidikannya. Peningkatan melalui seminar dan pelatihan juga terus dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan guru.

³³ Ibid, hlm. 62

Jumlah SDM yang besar sangat berpotensi untuk peningkatan mutu layanan dan daya tarik masyarakat terhadap lembaga pendidikan Menurut Margaretha (2011) indicator-indikator dari *People* bauran pemasaran adalah sebagai berikut ³⁴

- 1) Tingkat Pendidikan yang tinggi
- 2) Kualifikasi Pendidikan yang sesuai
- 3) Kemampuan sikap dan komunikasi yang baik

Dalam konteks pendidikan *People* yang dimaksud adalah pendidik dan tenaga kependidikan. Sehingga indicator-indikator diatas dapat digunakan dalam mengukur bauran pemasaran pendidikan.

f. *Physical Evidence* (Fasilitas/Sarana Fisik)

Physical Evidence, merupakan sarana dan prasarana yang mendukung proses penyampaian jasa pendidikan.³⁵ Terdapat dua macam bukti fisik yakni, *pertama* merupakan keputusan-keputusan yang dibuat oleh pemberi jasa mengenai desain dan tata letak gedung seperti desain kelas, gedung sekolah, perpustakaan, lapangan olahraga dan lain-lain. *Kedua*, bukti pendukung merupakan nilai tambah yang bila berdiri sendiri tidak akan berdiri sendiri dan memiliki peran yang sangat penting dalam proses jasa seperti raport, catatan siswa dan lain-lain.

Bukti fisik merupakan fasilitas-fasilitas yang terlihat dalam lembaga pendidikan. Kenyamanan siswa belajar karena gedung dan ruang kelas yang

³⁴ Utama, & Hasthanti, S. W. Bauran Marketing Jasa Pendidikan Sekolah Dasar Muhammadiyah. *Managemen Pendidikan*, 13(2), . 2018. 190–203.

³⁵ Ratih Hurriyati. *Bauran Konsumen dan Loyalitas Konsumen*. (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm.

bersih dan didukung oleh sarana pembelajaran yang modern sehingga memudahkan siswa memahami materi pembelajaran, Demikian juga Penggunaan teknologi dalam menjelaskan materi pembelajaran kepada siswa juga menjadi penawaran yang menarik dalam memilih sekolah. Indikator *Physical Evidence* adalah sebagai berikut ³⁶

- 1) Kelengkapan sarana dan prasarana
- 2) Kenyamanan ruang kelas
- 3) Kebersihan lingkungan lembaga pendidikan

Sarana dan prasarana lembaga pendidikan merupakan bauran yang paling diprioritaskan oleh masyarakat. untuk itu sebagai pengelola lembaga pendidikan harus memenuhi indicator-indikator bauran sarana dan prasarana tersebut.

g. *Process (Proses)*

Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa. seperti pelanggan jasa akan sering merasakan system penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri.³⁷ Proses dalam konteks lembaga pendidikan berarti dimulai dari proses penerimaan diantaranya adalah serangkaian kegiatan yang dialami peserta didik selama dalam pendidikan seperti proses belajar mengajar, ujian dan lainnya, hingga penyaluran

³⁶ Abdillah, W., & Herawati, A. Pengaruh Bauran Pemasaran (7p) Terhadap Pengambilan Keputusan Siswa Dalam Memilih Sekolah Berbasis Entrepreneur (Studi pada SMA Muhammadiyah 9 Surabaya). *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Dan Inovasi*, 2(2), (2018). 309–325.

³⁷ Ibid, hlm 63.

lulusan ke jenjang pendidikan lebih tinggi maupun dunia kerja. Oleh karena itu bauran ini sangat mempengaruhi mutu dari suatu lembaga pendidikan.

Menurut Fadlilah & Masfiah indikator-indikator dari bauran *Process* adalah sebagai berikut³⁸

- 1) Proses pembelajaran yang efektif
- 2) Kualitas pembelajaran yang baik
- 3) Kurikulum yang sesuai

Proses di sini menyangkut seluruh proses yang berkaitan dengan kegiatan yang ada dalam lembaga pendidikan, Karena terpenuhi atau tidaknya harapan mereka ketika membeli jasa pendidikan akan mereka rasakan setelah proses ini dilakukan.³⁹ Oleh karena itu, manajemen lembaga pendidikan harus memperhatikan kualitas guru yang sangat menunjang keberhasilan pemasaran dan pemuasan guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan.

Ketujuh strategi bauran pemasaran jasa pendidikan di atas saling mempengaruhi, sehingga semuanya penting sebagai satu kesatuan strategi, yaitu strategi acuan/bauran. Sedangkan strategi bauran pemasaran ini merupakan bagian dari strategi pemasaran, dan berfungsi sebagai pedoman dalam menggunakan unsur-unsur atau variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan pimpinan organisasi untuk mencapai tujuan organisasi dalam bidang pemasaran.

³⁸ Fadlilah, A. N., & Masfiah, S. Implementasi Strategi Marketing Mix Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Tk Al Huda Kota Malang. *Journal Evaluasi*, 5(1), . (2021). 148–165.

³⁹ Faishal. Pemasaran Lembaga Pendidikan Masa Pandemi Covid-19. *Ta'dibi: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 8(2), . (2020). 70–94.

Secara singkat *Product* berarti akademik, *Price* adalah SPP dan biaya lainnya, *Place* adalah lokasi, *Promotion* adalah promosi, *People* adalah SDM, *Physical Evidence* adalah sarana dan prasana, dan *Process* adalah KBM. Bauran pemasaran pendidikan merupakan sinkronisasi antara penyedia jasa dalam hal ini lembaga pendidikan dan pengguna jasa yaitu orang tua peserta didik.⁴⁰

B. Peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan

1. Konsep Pelayanan Mutu Pendidikan

Menurut Sutopo dan Adi Suryanto layanan yang mendapat imbuhan ‘Pe’ menjadi pelayanan adalah kegiatan yang ditawarkan oleh Organisasi atau perorangan kepada konsumen (customer/ yang dilayani) yang bersifat tidak berwujud dan tidak dapat dimiliki⁴¹ Menurut kebijakan Akreditasi Sekolah, bahwa yang dimaksud dengan mutu pelayanan pendidikan adalah jaminan bahwa proses penyelenggaraan pendidikan di sekolah sesuai dengan yang seharusnya terjadi dan sesuai pula dengan yang diharapkan. Beberapa ahli telah mendefinisikan mutu, seperti berikut ini

- 1) Menurut Harbani Pasolong mengatakan bahwa pelayanan adalah aktifitas seseorang, sekelompok dan /atau organisasi baik langsung maupun tidak langsung untuk memenuhi kebutuhan⁴².

⁴⁰ Setiawan, M. Mengelola Lembaga Pendidikan: Perspektif Manajemen Pemasaran. *At-Tarbawi*, 11(2), (2013). 163–190.

⁴¹ Sutopo dan Adi Suryanto, *Pelayanan Prima*, Jakarta : Lembaga Administrasi Negara, 2006, h.9

⁴² Harbani Pasolong, *Teori Administrasi Publik*, Bandung Alfabeta, 2010, h.128

- 1) Crosby berpendapat bahwa mutu adalah sesuai yang disyaratkan atau distandarkan, yaitu sesuai dengan standar mutu yang telah ditentukan, baik inputnya maupun outputnya.⁴³
- 2) Edward Sallis mendefinisikan mutu sebagai sesuatu yang memuaskan dan melampaui keinginan dan kebutuhan pelanggan.⁴⁴
- 3) Mutu pendidikan menurut Permendiknas nomor 63 tahun 2009 adalah tingkat kecerdasan kehidupan bangsa yang dapat diraih dari penerapan Sistem Pendidikan Nasional. Pendidikan yang bermutu adalah pendidikan yang mampu melakukan proses pematangan kualitas siswa dikembangkan dengan cara membebaskan siswa dari ketidaktahuan, ketidakmampuan, ketidakberdayaan, ketidakbenaran, ketidakjujuran, dan dari buruknya akhlak dan keimanan.⁴⁵

Menurut Kotler yang dikutip Iksan, Karakteristik pelayanan/jasa antara lain : 1) *intangible* yaitu tidak berwujud atau tidak dapat diraba dengan panca indra, 2) *inseparability* artinya tidak dapat dipisahkan yaitu produksi dan dinikmati pada waktu yang bersamaan, 3) *variability* adalah jasa yang senantiasa mengalami perubahan tergantung dari siapa penyedia, penerima dan kondisi dimana jasa tersebut diberikan, dan 4)

⁴³Rohman, M., & Amri, S. (2012). *Pengaturan Pendidikan Analisis dan solusi terhadap kinerja pengaturan kelas dan strategi pengajaran yang efektif*. Jakarta: Prestasi Pustakarya.

⁴⁴Sallis, E. (2012). *Manajemen Mutu Pendidikan Penerjemah* (A. A. Riyadi & Fahrurrozi (eds.)). Ircisod

⁴⁵ Dedi Mulyasana, *Pendidikan Bermutu dan Berdaya Saing*. (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012), 129.

perish ability artinya tidak tahan lama oleh karena itu perlu adanya perubahan yang berkesinambungan⁴⁶.

Mutu layanan adalah kualitas atau bentuk standar dari layanan yang diberikan kepada pelanggan atau di kenal dengan istilah Standar Operasional Pelayanan (SOP). Dalam pendidikan sebagai organisasi nonprofit, maka kualitas pelayanan ditentukan dengan kepuasan pelanggan *stakeholder* terhadap proses dan hasil pendidikan. Sebab kini Mutu telah menjadi agenda puncak yang ingin di capai oleh setiap produk dan upaya meningkatkan mutu merupakan tugas terpenting yang di hadapi oleh berbagai organisasi. Banyak orang yang memandang mutu sebagai konsep yang sulit untuk dipahami karena mutu memang terkadang sulit untuk di definisikan apalagi di ukur.

Ada yang berpendapat bahwa mutu layanan pendidikan ditandai dengan kesesuaian dengan kondisi dan kebutuhan, daya tarik pendidikan yang besar, efektifitas program, serta efesiensi dan produktifitas kegiatan. Sementara itu masyarakat umum berpendapat bahwa ukuran mutu yang utama adalah besarnya lulusan sekolah dengan nilai yang tinggi.⁴⁷ Berdasarkan beberapa pendapat tersebut dapat di simpulkan bahwa yang dimaksud dengan mutu pelayanan pendidikan adalah adanya jaminan proses atau layanan penyelenggaraan pendidikan di

⁴⁶Iksan, *Manajemen Strategis dalam kompetisi pasar Global*, Jakarta : Gaung Persada Press,2009, h.156.

⁴⁷ Depdiknas, *Manajemen Mutu berbasis Sekolah*, Bandung Remaja Rosda Karya 2004, h. 2

sekolah yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dan mampu memenuhi keinginan para siswa, masyarakat (kepuasan pelanggan).

2. Bentuk Layanan Pendidikan

Menurut Panduan Manajemen sekolah dikutip Qomar, layanan pendidikan sekolah di bagi kepada dua, yaitu layanan internal (terdiri dari guru, pustakawan, laboran, teknisi dan tenaga administrasi) dan mutu layanan eksternal (pelanggan primer yaitu siswa pelanggan sekunder yaitu orang tua dan pelanggan tersier yaitu pemakai dan penerima lulusan⁴⁸.

- 1) Pertama, layanan internal yang terdiri dari guru, pustakawan, laboran, teknisi dan tenaga administrasi. Lembaga pendidikan seperti sekolah dibentuk dengan tujuan untuk menciptakan sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas. Sekolah merupakan suatu lembaga pendidikan yang sangat dipercaya oleh masyarakat, keluarga dan pemerintah. Suatu sekolah tidak terlepas dari adanya kepala sekolah sebagai pemimpin, guru sebagai tenaga pengajar, dan siswa sebagai unsur yang belajar.
- 2) Kedua layanan eksternal yang terdiri dari pelanggan primer yaitu siswa, pelanggan sekunder yaitu orang tua, dan pelanggan tersier yaitu pemakai dan penerima lulusan. Elemen yang dimaksud bukan saja dalam bentuk partisipasi orang tua, melainkan juga masyarakat umum, tokoh agama, tokoh masyarakat, tokoh adat, lembaga swadaya masyarakat, perusahaan dan lembaga sosial lainnya⁴⁹.

⁴⁸Mujamil Qomar, *Manajemen Pendidikan Islam*, Malang Gelora Eksara Pratama, 2007 hlm.200

⁴⁹Syafaruddin, *Efektifitas Kebijakan Pendidikan*, Jakarta : Rineka Cipta, 2008, h.177

Melalui dua institusi pendidikan yaitu keluarga dan sekolah maka di harapkan antara keduanya memiliki jalinan kerja sama yang erat untuk mendidik anak-anak yang belajar di dunia institusi tersebut. Orang tua mendapatkan informasi tentang perkembangan anak-anak mereka disekolah dan sekolah mendidik anak-anak melalui konsep kurikulum di sekolah.

3. Pelayanan Jasa Pendidikan di Sekolah

Sekolah merupakan lembaga yang bertugas sebagai pelayan jasa pendidikan bagi masyarakat sekitarnya. Menurut Kotler dalam Nasution jasa (*service*) adalah aktivitas atau manfaat yang ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apa pun.⁵⁰ Dalam lingkungan pendidikan, jasa yang dimaksud pada konteks ini adalah jasa pelayanan pendidikan sesuai dengan kandungan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional serta Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan.

Jasa pelayanan pendidikan yang digariskan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 sesungguhnya mengacu kepada konteks standar nasional pendidikan yang secara tegas digariskan pada pasal 2 yang mengemukakan bahwa Lingkup Standar Nasional Pendidikan meliputi: (a) standar isi; (b) standar proses; (c) standar kompetensi lulusan; (d) standar pendidik dan tenaga ke-pendidikan; (e) standar sarana dan prasarana; (f)

⁵⁰ Nasution, M. Nur. *Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta, PT Galia Indonesi. 2004. hlm. 67

standar pengelolaan; (g) standar pembiayaan; dan (h) standar penilaian pendidikan.⁵¹

Standar Nasional Pendidikan antara lain dapat di jelaskan sebagai berikut

- 1) *Standar isi* adalah ruang lingkup materi dan tingkat kompetensi yang dituangkan dalam kriteria tentang kompetensi tamatan, kompetensi bahan kajian, kompetensi mata pelajaran, dan silabus pembelajaran yang harus dipenuhi oleh peserta didik pada jenjang dan jenis pendidikan tertentu.
- 2) *Standar proses* adalah Standar Nasional pendidikan yang berkaitan dengan pelaksanaan pembelajaran pada satuan pendidikan untuk mencapai standar kompetensi lulusan.
- 3) *Standar kompetensi lulusan* adalah kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan dan keterampilan.
- 4) *Standar pendidik dan tenaga kependidikan* adalah kriteria pendidikan prajabatan dan kelayakan fisik maupun mental, serta pendidikan dalam jabatan.
- 5) *Standar sarana dan prasarana* adalah standar Nasional Pendidikan yang berkaitan dengan kriteria minimal tentang ruang belajar, tempat berolahraga, tempat beribadah, perpustakaan, laboratorium, bengkel kerja, tempat bermain, tempat berkreasi dan berekreasi, serta sumber belajar lain yang diperlukan untuk menunjang proses

⁵¹Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan

pembelajaran, termasuk penggunaan teknologi informasi dan komunikasi;

- 6) *Standar pengelolaan* adalah standar Nasional Pendidikan yang berkaitan dengan perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan pendidikan pada tingkat satuan pendidikan, kabupaten/kota, propinsi, atau Nasional agar tercapai efisiensi dan efektifitas penyelenggaraan pendidikan;
- 7) *Standar Pembiayaan* adalah Standar yang mengatur komponen dan besarnya biaya operasi satuan pendidikan yang berlaku selama satu tahun;
- 8) *Standar Penilaian pendidikan* adalah standar Nasional pendidikan yang berkaitan dengan mekanisme, prosedur, dan instrumen penilaian hasil belajar peserta didik⁵².

Standar Nasional pendidikan berfungsi sebagai dasar dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan pendidikan dalam rangka mewujudkan pendidikan Nasional yang bermutu Untuk mencapai standar nasional pendidikan sebagaimana digariskan di atas, diperlukan sebetuk strategi pelayanan minimal yang berorientasi kepada mutu.

Jika standar pelayanan minimal mengacu kepada pasal 2 PP 19 Tahun 2005 di atas, maka unsur yang terlibat membangun pelayanan pendidikan tersebut adalah semua warga sekolah secara terpadu. Kepala sekolah sebagai pimpinan lembaga pendidikan memiliki tugas tugas dan tanggung

⁵²Dedy Mulyasana, *Pendidikan Bermutu dan Berdaya Saing*, Bandung, Rosdakarya, 2015, hlm.147

jawab paling luas yang membawahi seluruh komponen sekolah. Unsur kedua adalah guru sebagai person paling depan dalam melaksanakan layanan jasa kepada masyarakat. Setelah kedua unsur tersebut, barulah kemudian muncul unsur-unsur lain secara berurutan, yakni staf sekolah (terdiri atas tenaga administrasi sekolah dan pembantu pelaksana sekolah), para siswa, komite sekolah, serta masyarakat yang berada di dalam lingkungan sekolah. Masing-masing komponen warga sekolah tersebut secara sadar membangun komitmen menuju tujuan yang sama, yakni memberikan pelayanan bermutu kepada masyarakat sesuai dengan kapasitas masing-masing.

Atas dasar landasan teori di atas dapat disimpulkan bahwa pelayanan jasa pendidikan adalah aktivitas yang diberikan oleh sekolah (bersama seluruh komponen yang terlibat di dalamnya) kepada masyarakat dengan menetapkan batas-batas pelayanan minimal melalui standar pendidikan nasional yang telah ditetapkan oleh pemerintah.

4. Strategi untuk Mendorong Peningkatan Mutu Layanan Sekolah

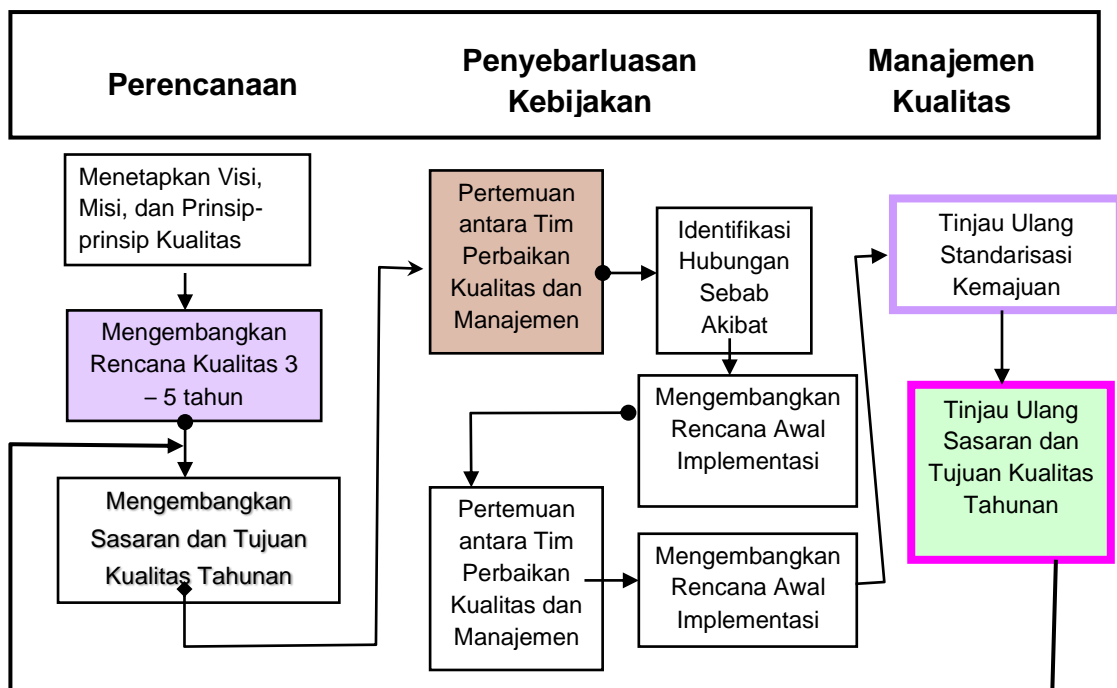
Pada dasarnya, pengembangan mutu layanan sekolah sangat bergantung kepada pola manajemen yang diterapkan di dalamnya serta komitmen seluruh komponen terhadap sasaran mutu. **Scholtes dan Nasution** mengemukakan bahwa strategi pengembangan kualitas layanan selalu mengacu kepada faktor-faktor berikut ini.

- 1) Fokus pada pelanggan, mengandung makna bahwa tujuan utama organisasi adalah untuk memenuhi atau melampaui harapan pelanggan melalui suatu cara pelayanan yang bernilai.
- 2) Memiliki obsesi terhadap kualitas, mengandung makna bahwa seluruh komponen sekolah secara agresif berusaha mencapai kualitas pelayanan pendidikan tertentu dalam rangka melampaui harapan pelanggannya.
- 3) Memiliki pemahaman terhadap struktur pekerjaan, artinya setiap komponen sekolah (terutama guru) memiliki pemahaman mendalam tentang peran, tugas, serta tanggung jawabnya sebagai guru sesuai dengan kompetensi yang dimilikinya.
- 4) Mengembangkan kebebasan yang terkendali, yang mengandung makna bahwa guru dan staf sekolah lainnya harus selalu peka terhadap segala situasi perkembangan zaman sehingga dapat melakukan *improvisasi* pekerjaan dalam kerangka aturan yang berlaku. Pengembangan kebebasan di sini mengandung makna sebagai upaya guru dalam memenuhi atau melampaui harapan pelanggannya.
- 5) Memiliki kesatuan tujuan, yang mengandung makna bahwa seluruh komponen sekolah memiliki kesatuan tujuan yang sama dalam mengembangkan mutu layanan sekolah. Kesatuan tujuan ini secara filosofis dan strategis tertuang dalam visi, misi, dan strategi sekolah dalam mencapai sasaran mutu.
- 6) Mencari kesalahan dalam sistem dalam upaya mengatasi masalah dan memperbaiki kinerja.

- 7) Mengembangkan kerja sama tim. Prinsip ini didasarkan kepada keyakinan bahwa kerja sama tim akan dapat memberikan hasil yang jauh lebih baik daripada bekerja secara individu.
- 8) Pendidikan dan pelatihan yang berkelanjutan. Dalam era teknologi informasi dan teknologi tinggi, mesin yang paling penting dalam lingkungan kerja adalah pikiran manusia. Oleh karena itu, belajar terus-menerus dan belajar sepanjang hayat merupakan unsur yang fundamental dalam pengembangan mutu pelayanan sekolah.⁵³

Dalam proses penyusunan perencanaan dan pelaksanaannya, kepala sekolah sebagai manajer serta guru-guru sebagai pelaksana pengembangan sasaran mutu, mengembangkan sistem manajemen kualitas yang dapat diukur dan diperbaiki secara bertahap dan bekesinambungan. Pola manajemen kualitas tersebut mengacu kepada **siklus perencanaan --> pelaksanaan --> peninjauan --> evaluasi --> perbaikan**. Secara skematis, siklus manajemen kualitas tersebut dapat digambarkan sebagai berikut

⁵³Nasution.*Ibid.*. 195-196



Gambar 2.1 *Manajemen Kualitas dalam Pelayanan Mutu Sekolah*⁵⁴

Pemberdayaan sekolah selalu diarahkan kepada sasaran mutu. Untuk mencapai hal tersebut diperlukan perubahan-perubahan men-dasar dalam berbagai dimensi sebagaimana dikemukakan pada gambar di atas. Perubahan-perubahan ini bukanlah hanya sekedar formalitas yang hanya berlangsung seketika kemudian berjalan lagi apa adanya, melainkan sebuah proses yang dinamis dan berkesinambungan sesuai dengan tuntutan zaman serta perkembangan demi perkembangan yang berlangsung di dalam maupun di luar konteks pendidikan.

Untuk mencapai sasaran mutu sekolah, diperlukan kepaduan yang utuh secara kohesif dan koherensif setiap dimensi yang ada di dalamnya, baik dimensi manajemen, dimensi sumber daya manusia, serta dimensi infrastruktur pendidikan yang dilandasi oleh visi dan misi sekolah yang jelas dan terukur. Keterukuran ini biasanya ditandai dengan indikator-indikator pencapaian tujuan

⁵⁴*Ibid*, p. 198

yang dirumuskan dalam Rencana Pengembangan Sekolah (RPS) sebagai penjabaran dari visi, misi, dan strategi pengembangan sekolah jangka panjang.

C. Bauran Pemasaran dalam Peningkatan Mutu Pelayanan pendidikan

Meningkatkan Pelayanan mutu/kualitas barang dan jasa pada perusahaan maupun di lembaga pendidikan memang tidak semudah membalikkan telapak tangan, karena dibutuhkan strategi pemasaran baik itu berupa produk/jasa maupun kualitas SDM nya.

Meningkatkan mutu kinerja perusahaan / lembaga dibutuhkan cara berfikir dan sebuah tindakan, yang nantinya diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mencapai terget yang diharapkan dan kepuasan dari pelanggan. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang matang dalam meningkatkan mutu produk barang dan jasa dengan memfokuskan kepada bagaimana cara agar dapat menambah nilai pada produk maupun layanan adalah hal yang harus difikirkan.

Dalam strategi pemasaran, kepuasan pelanggan merupakan faktor utama yang perlu diperhatikan. Hal ini disebabkan karena pendidikan merupakan proses sirkuler yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan. Hal tersebut dapat menjadi sinyal positif dalam peningkatan mutu penyelenggaraan pendidikan. Salah satu manfaat dalam pemasaran jasa pendidikan adalah terciptanya lingkungan belajar yang baik bagi seluruh siswa,⁵⁵ Dalam pemasaran, kepuasan pelanggan yakni respons konsumen yang sudah terpenuhi keinginannya tentang

⁵⁵ David Wijaya. *Pemasaran Jasa Pendidikan*. (Jakarta: Salemba Empat, 2012), hlm 3

penggunaan barang atau jasa yang mereka pakai. Dalam pengukuran kepuasan pelanggan, Kotler mengemukakan beberapa cara di antaranya ⁵⁶

1. *Complaint and suggestion system* (sistem keluhan dan saran), informasi dari keluhan dan saran ini akan dijadikan data dalam melakukan antisipasi dan pengembangan.
2. *Customer satisfaction surveys* (survey kepuasan pelanggan), tingkat keluhan konsumen dijadikan data dalam mengukur tentang kepuasan.
3. *Ghost shopping* (pembeli bayangan), dengan mengirimkan orang untuk melakukan pembelian di perusahaan orang lain maupun di perusahaan sendiri untuk melihat jelas keunggulan dan kelemahan pelayanannya,
4. *Lost customer analysis* (analisis pelanggan yang beralih), yaitu kontak yang dilakukan kepada pelanggan yang telah beralih pada perusahaan lain untuk dilakukan perbaikan kinerja dalam meningkatkan kepuasan.

Islam juga mengajarkan kita untuk *ihsan* dan *itqan* (baik dan berkualitas) dalam melakukan pekerjaan. Sebagaimana firman Allah SWT QS. An-Naml : 88 sebagai berikut. ⁵⁷

وَتَرَى الْجِبَالَ تَحْسَبُهَا جَامِدَةً وَهِيَ تَمُرُّ مَرَّ السَّحَابِ صُنِعَ اللَّهُ الَّذِي لَئِنِ انْتَقَنَ كُلُّ شَيْءٍ آتَهُ
خَيْرٌ بِمَا تَفْعَلُونَ ﴿٨٨﴾

Artinya ; "Dan kamu lihat gunung-gunung itu, kamu sangka dia tetap di tempatnya, padahal ia berjalan sebagai jalannya awan. (begitulah) perbuatan Allah yang membuat dengan kokoh tiap-tiap sesuatu, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan" ⁵⁷

⁵⁶ Kotler, Philip. *Marketing Management International Edition*, New Jersey: Prentice Hall Inc, 2000. Hlm 38

⁵⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Madina : Al Karim Fahd, 1990) 606

Dari ayat diatas dapat disimpulkan hendaknya dalam memproduksi atau menawarkan suatu barang maupun jasa harus memberikan kualitas yang terbaik kepada konsumen karena Allah sendiri sudah menciptakan seisi langit dan bumi dengan sempurna. maka oleh karena itu, jika dilihat dari konteks upaya peningkatan mutu dalam islam dapat dikatakan bermutu (berkualitas) jika menebarkan kebijakan yang bermanfaat, walaupun kepada dirinya sendiri (lembaga pendidikan), ataupun selain dirinya (stakeholder dan pelanggan). Seseorang hendaknya tidak bekerja secara tidak maksimal contohnya mengabaikan kegiatan dengan bersantai diri apalagi bersikap *apriori* (beranggapan atau berkomentar sebelum mengetahui dan melihat).

Seseorang harus mengerjakan sesuatu dengan sungguh sungguh dan teliti, yang dalam ajaran islam disebut itqan atau tidak setengah hati, agar pekerjaan dapat diselesaikan dengan tertib, rapi, indah dan berkesinambungan antara satu dengan yang lainnya.⁵⁸ Maksud dari memberikan kebaikan diatas yakni mampu memuaskan pelanggan, tentu dengan melalui tahapan secara berkesesuaian antara satu dengan yang lain dengan proses yang bermutu contohnya anggota lembaga pendidikan bekerja secara optimal, mempunyai komitmen dan istiqomah dalam pekerjaannya. Demi mewujudkan proses yang berkualitas dibutuhkan personalia yang bermutu dan berdedikasi (pengorbanan, pikiran, tenaga) tinggi.⁵⁹

⁵⁸ Mahmudin dkk, *jurnal manajemen mutu terpadu dalam perspektif pendidikan islam*.(universitas ibn khaldun. Bogor) 147.

⁵⁹ Ibid. Hlm 148

Agar dapat menciptakan mutu yang baik, maka lembaga islam harus berupaya keras dalam melakukan persiapan dan pengawasan yang bermutu. Sebagaimana Firman Allah dal Al-Qur'an surat An-Najm ayat 39 sebagai berikut.⁶⁰

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ۚ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ ۖ ثُمَّ يُجْزَاهُ الْجَزَاءَ الْأَوْفَىٰ ۚ

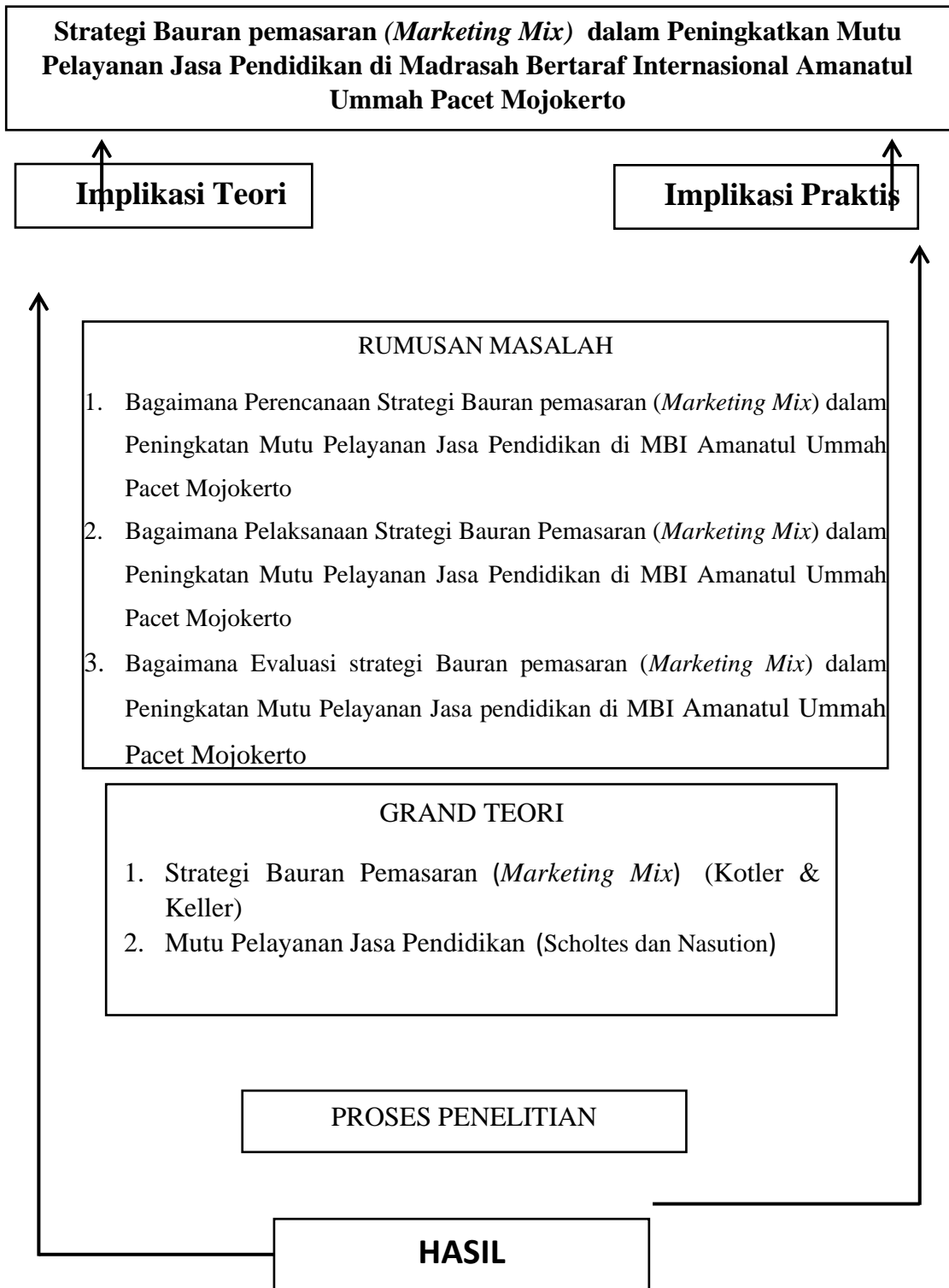
Artinya: “(Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya, dan bahwasanya usaha itu kelak akan diperlihatkan (kepadanya)”.⁶⁰

Dari surat diatas ditarik penjelasan maka setiap orang dalam bekerja dituntut untu tidak memandang remeh bentuk-bentuk pekerjaan yang dilakukan, memberi makna kepada pekerja tiap pekerjaanya itu, sadar bahwa amal adalah *mode of existence* dari efeknya, karena amal bukan untuk tuhan tapi untuk diri kita sendiri. Dalam *syarah maktabah syamilah* menjelaskan jika proses dalam lembaga islam bernilai positif, maka otomatis akan berdampak positif bagi lembaga dani outpunya, sudah pasti jaminan konsep mutunya yang menjadi pengakuan kualitas akan mampu dimenangkan.⁶¹ Jaminan kualitas tersebut sebenarnya merupakan salah satu evaluasi kualitas dalam lembaga pendidikan islam, siapapun yang menjadi pemimpin agar tetap senantiasa bermuhasabah dalam segala tindakannya, Apakah tindakan yang diambil sudah mampu mencapai orientasi atau tidak.

⁶⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Madina : Al Karim Fahd, 1990). 527.

⁶¹ Mahmudin dkk, *jurnal manajemen mutu terpadu dalam perspektif pendidikan islam*.(universitas ibn khaldun. Bogor) 148.

D. Kerangka Berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Berdasarkan jenisnya penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan studi lapangan peneliti mengumpulkan data dalam rentang waktu yang cukup lama. Peneliti menjadi instrument inti dalam teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara triangulasi (gabungan), data yang dihasilkan merupakan induktif penelitian ini menekankan pada makna dan gagasan.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif, Kualitatif deskriptif merupakan data yang terkumpul meliputi sebuah kata-kata, gambar, dan tidak meliputi angka-angka. Penelitian kualitatif merupakan proses penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis yang didapat dari lisan dan perilaku yang diamati. Sedangkan penelitian deskriptif merupakan suatu bentuk penelitian yang bertujuan mendeskripsikan fenomena yang ada seperti fenomena alam dan fenomena rekayasa manusia.⁶²

Penelitian ini digunakan untuk mengetahui bagaimana Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

⁶² Lexy. J. Moleong, "*Metiode Penelitian Kualitatif*" (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 3

B. Kehadiran Peneliti

Jenis penelitian kualitatif pada penelitian ini, juga menghadirkan peneliti sebagai instrumen utama dalam pengumpulan data begitupun juga bantuan orang lain. Peneliti disini bertindak sebagai, perencanaan, pelaksana pengumpul data, penganalisis, penafsir data sekaligus menjadi pelopor hasil penelitian dalam rangka memahami Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melaksanakan sebuah penelitian. Dalam hal ini penelitian dilaksanakan yang terletak di kaki Gunung Welirang, tepatnya Desa Kembangbelor, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto, Provinsi Jawa Timur. Peneliti memilih lokasi MBI karena adanya hal yang menarik atau keunikan tersendiri untuk diteliti, salah satunya yaitu adanya lokasi sekolahan yang jauh dari keramaian kota namun Mampu menerapkan strategi Bauran pemasaran jasa pendidikan dengan baik dan membangun madrasah yang bermutu. Madrasah Bertaraf Internasional (MBI) Amanatul Ummah sebagai salah satu program khusus dari Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah yang terakreditasi "A", lulusannya hampir separuhnya (98%) melanjutkan ke Perguruan Tinggi Negeri dan banyak mendapatkan beasiswa baik didalam Negeri maupun diluar negeri, Hingga saat ini MBI telah menunjukkan prestasi-prestasi gemilang yang diraih siswa-siswinya, baik ditingkat lokal, regional, nasional, maupun internasional di

berbagai bidang meliputi olimpiade sains, lomba kebahasaan, seni, kepramukaan, jurnalistik dll.

D. Data dan Sumber data

Sumber data dalam penelitian kualitatif ini adalah subyek dari mana data itu diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuisisioner/wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data tersebut responden. Yaitu orang-orang yang merespon serta menjawab pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan dan apabila peneliti menggunakan teknik observasi, maka sumber datanya bisa berupa benda, gerah atau proses sesuatu, serta apabila peneliti menggunakan dokumentasi atau catatanlah yang menjadi sumber data. Sedangkan isi catatan sebagai subjek penelitian atau variable penelitian.⁶³ Dalam penelitian ini terdapat objek dan subjek penelitian yaitu

1) Objek penelitian

Objek penelitian ini adalah Strategi Bauran Pemasaran jasa dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan

2) Subjek penelitian

Subjek penelitian atau informan adalah orang yang mampu memberikan informasi tentang situasi, kondisi, latar belakang tempat penelitian. Oleh karena itu, informan dalam penelitian ini adalah Kepala sekolah MBI Amanatul Ummah, para guru dan karyawan dan siswa siswa MBI Amanatul Ummah.

⁶³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Putra, 2006), hlm. 155

E. Teknik Pengumpulan data

Dalam setiap pengumpulan data pasti ada teknik yang digunakan sesuai dengan penelitian yang dilakukan. Dalam pengumpulan data tentang Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan maka peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan melakukan observasi, wawancara mendalam dan dokumentasi. Berikut adalah metode yang digunakan peneliti

1) Observasi

Observasi adalah melakukan pengamatan secara langsung (melihat, mendengar, dan merasakan) fenomena Strategi Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Jasa Pendidikan ini sedang berlangsung atau terjadi. Dalam pengamatan ini menggunakan observasi pasif, dimana peneliti akan terjun langsung dalam mengamati dan mencari informasi yang digunakan sebagai sumber data penelitian serta mengambil dokumentasi dari lokasi penelitian di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

Tabel 3.1 Data Observasi

Indikator Rumusan masalah	Aspek yang diamati	Keterangan
Produk	kegiatan atau program (akademik dan non akademik) yang berlangsung	
	Partisipasi peserta didik terhadap program yang ditawarkan	
Price	Kesesuaian harga dengan kualitas Pelayanan Pendidikan	

	Sistem pembayaran biaya peserta didik	
Place	Kondisi Lokasi atau tempat madrasah	
	Aksesibilitas	
Promosi	Proses promosi Pendidikan	
	Platform Media promosi	
	Kegiatan promosi dengan masyarakat	
People	Kondisi manajemen SDM	
	Kondisi jumlah SDM	
Physical Evidence	Kondisi gedung Madrasah	
	Kelengkapan sarana dan prasarana	
Proses	Proses KBM	
	Kurikulum yang digunakan	
	Perangkat pembelajaran	
	Variasi tempat pembelajaran	

2) Wawancara

Metode wawancara digunakan untuk mendapatkan data secara lisan atau dikatakan secara langsung pada subjek penelitian terkait pemasaran jasa dan mutu pendidikan. Dengan menggunakan metode wawancara peneliti berharap mendapatkan jawaban langsung dari responden. Peneliti mengumpulkan data dengan melakukan kegiatan wawancara dengan berbagai pihak terkait, terutama kepala sekolah dan dewan guru yang ada di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

Instrumen Data Proses Wawancara Informan Primer

Tabel 3.2 Sumber Data Proses Wawancara

No	Elemen Bauran Pemasaram	Indikator	Sub Indikator	Sasaran	Pertanyaan
1.	Produk	1.Pilihan Konsentrasi 2.Mutu Pendidikan	1.Program variasi pilihan 2.Reputasi dan prospek sekolah 3.Output	Kepala madrasah dan waka Akademik	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana perencanaan strategi produk di MBI ? 2. Program pilihan kelas apa saja yang ditawarkan MBI saat ini? Mohon Jelaskan. 3. Apa program unggulan paling diminati di MBI saat ini? 4. Jenis kegiatan atau program eksternal apa saja yang ditawarkan di MBI ? 5. Apa yang menjadikan Produk MBI berbeda dengan lembaga pendidikan lainnya? Mohon Jelaskan. 6. Bagaimana prospek lulusan yang ditawarkan MBI? 7. Bagaimana hasil mutu lulusan MBI dari tahun ketahun? Mohon Jelaskan. 8. Bagaimana strategi penyaluran lulusan MBI?
2.	Price	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penetapan harga 2. Discount 3. Pembayaran 4. Kridit 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SPP, Biaya pembangunan Biaya laboratorium 2. Beasiswa 3. Prosedur pembayaran 4. Syarat kridit 	Kepala Keuangan dan Kepala Tata Usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dari mana sajakah sumber dana operasional MBI ini ? 2. Bagaimana strategi penetapan biaya MBI agar biaya pendidikan relative terjangkau untuk orang tua peserta didik? 3. Bagaimana strategi MBI agar kualitas dan fasilitas pendidikan yang diberikan sesuai dengan biaya pendidikan ? 4. Adakah keluhan dari wali murid tentang biaya pendidikan?

					<p>5. Adakah dispensasi dan syarat cicilan pembayaran biaya pendidikan bagi peserta didik MBI ?</p> <p>6. Bagaimana syarat dan prosedur pemberian beasiswa bagi peserta didik MBI ?</p>
3.	Place	<p>1. Lingkungan</p> <p>2. Transportasi</p>	<p>1. Lokasi yang mudah dijangkau</p> <p>2. Lingkungan aman dan kondusif</p> <p>3. Angkutan umum dan tingkat kemacetan rendah</p>	Waka Akademik	<p>1. Terkait dengan lokasi MBI apakah sudah dianggap strategis dan mudah dijangkau oleh peserta didik, orang tua peserta didik, masyarakat, pendidik dan tenaga kependidikan? Mohon Jelaskan.</p> <p>2. Apakah lokasi MBI sudah dianggap aman, nyaman, dan kondusif untuk proses kegiatan belajar mengajar? Mohon Jelaskan.</p> <p>3. Bagaimana strategi MBI dalam menciptakan lingkungan belajar yang aman, nyaman dan kondusif untuk kegiatan belajar mengajar?</p>
4.	Promosi	<p>1. Advertising</p> <p>2. Target pasar</p> <p>3. Kegiatan Hubungan masyarakat</p>	<p>4. Iklan TV, radio, billboard, brosur.</p> <p>5. Pameran, invitasi (undangan).</p> <p>6. Kontak langsung</p> <p>7. Kegiatan hubungan masyarakat</p>	Waka Humas dan IT support	<p>1. Apakah ada jumlah dan kriteria khusus yang ditargetkan untuk calon peserta didik baru di MBI ? Mohon Jelaskan</p> <p>2. Apakah setiap tahunnya MBI mengalami kenaikan jumlah pendaftar peserta didik baru? Mohon Jelaskan</p> <p>3. Bagaimana proses perencanaan dan penetapan strategi promosi yang dilakukan MBI ?</p> <p>4. Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan promosi di MBI ?</p>

					<ol style="list-style-type: none"> 5. Adakah Penetapan dana khusus untuk kegiatan promosi? 6. Platform atau media apa saja yang digunakan untuk kegiatan promosi dari MBI Ini ? 7. Kapan MBI melakukan kegiatan promosi ? dan Seberapa sering MBI dalam melakukan promosi?
1.	People	<ol style="list-style-type: none"> 1.Administrator 2.Guru 3.Karyawan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kompetensi administrator yang professional 2. Kompetensi guru yang professional 3. Kompetensi karyawan yang professional 	Kepala HRD	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana prosedur penerimaan tenaga pendidik dan kependidikan di MBI ? 2. Apakah kualifikasi tingkat pendidikan dari pendidik dan tenaga kependidikan di MBI sudah memenuhi standar? 3. Apakah pengajar dan staff lainnya di MBI dibebani tugas rangkap? 4. Apakah ada tenaga pendidik dari luar MBI yang digunakan untuk mendukung proses pendidikan? 5. Bagaimana strategi meningkatkan kemampuan komunikasi dan sikap pendidik dan tenaga kependidikan yang baik di MBI?

2.	Physical Evidence	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gaya bangunan 2. Fasilitas penunjang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesesuaian segi estetika dan fungsional 2. Sarana pendidikan, peribadatan, olah raga, dan keamanan 	Waka Sarpras	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana perencanaan penetapan Fasilitas-fasilitas yang disediakan MBI dan siapa sajakah yang terlibat? 2. Apa saja kelengkapan sarana dan prasarana pendidikan di MBI ? Mohon Jelaskan. 3. Apakah fasilitas yang dimiliki di madrasah ini telah memenuhi semua kebutuhan peserta didik? 4. Bagaimana strategi MBI dalam menciptakan lingkungan dan fasilitas lembaga pendidikan yang aman, nyaman dan bersih? 5. Bagaimana strategi dalam memberikan kenyamanan untuk memenuhi kebutuhan peserta didik dalam meningkatkan mutu pelayanan pendidikan apabila masih terdapat kekurangan dalam sarana dan prasarana?
3.	Proses	1. Kualitas jasa KBM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses KBM, 2. kualitas KBM 3. <i>Reliability</i> (keandalan), <i>Responsive</i>(daya tanggap), Dan <i>Emphaty</i> (empati) 	kepala madrasah dan Waka Akademik	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana strategi perencanaan pembelajaran yang dilaksanakan di MBI? 2. Bagaimana strategi dalam meningkatkan mutu pembelajaran di MBI ? 3. Kurikulum apa yang digunakan MBI dalam melaksanakan proses pembelajaran? Mohon Jelaskan 4. ketika ada keluhan, usulan, dan complain dari pelanggan pendidikan bagaimana respon lembaga untuk mengatasi hal tersebut?

Instrumen wawancara informan Sekunder

No	Elemen Bauran Pemasaran	Indicator	Sub Indikator	Sasaran	Pertanyaan
1.	Produk	1. Pilihan Konsentrasi 2. Mutu Pendidikan	1. Program variasi pilihan 2. Reputasi dan prospek sekolah 3. Output	1. Peserta didik 2. Wali murid 3. Alumni 4. masyarakat	1. Menurut anda Bagaimana kualitas pelayanan pendidikan di MBI ? 2. Bagaimana pendapat anda tentang keunggulan yang dimiliki MBI dibandingkan institusi lain selama ini? 3. Bagaimana pendapat anda mengenai kegiatan atau program eksternal yang telah dilaksanakan di MBI? 4. Prospek lulusan seperti apa yang diharapkan ketika menempuh pendidikan di MBI? Mohon Jelaskan. 5. Bagaimana kualitas lulusan yang telah dihasilkan dari MBI saat terjun di masyarakat? 6. Bagaimana upaya anda mendukung proses peningkatan mutu pendidikan di MBI ?
2.	Price	1. Penetapan harga 2. Discount 3. Pembayara 4. Syarat kredit	1. SPP, Biaya pembangunan Biaya laboratorium 2. Beasiswa 3. Prosedur pembayaran 4. Syarat kredit	5.	1. Menurut anda, apakah biaya pendidikan yang ditetapkan di MBI terjangkau jika dibandingkan dengan institusi lain yang sejenis? 2. Apakah anda pernah melakukan proses tawar-menawar saat melakukan pembayaran?

					<p>3. Apakah ada dispensasi dalam pelunasan biaya pendidikan di MBI ?</p> <p>4. Menurut anda, apakah biaya yang ditetapkan di MBI sesuai dengan kualitas yang ditawarkan?</p> <p>5. Bagaimana syarat dan prosedur pemberian beasiswa bagi peserta didik yang anda ketahui?</p>
3.	Place	<p>1. Lingkungan</p> <p>2. Transportasi</p>	<p>1. Lokasi yang mudah dijangkau</p> <p>2. Lingkungan aman dan kondusif</p> <p>3. Angkutan umum dan tingkat kemacetan rendah</p>		<p>1. Bagaimana pendapat anda tentang lokasi dari MBI apakah sudah dianggap strategis dan mudah dijangkau oleh peserta didik, orang tua peserta didik, masyarakat, pendidik dan tenaga kependidikan?</p> <p>2. Apakah anda mempertimbangkan tentang jarak tempat tinggal anda sebelum memutuskan untuk melanjutkan pendidikan di MBI ?</p> <p>3. Menurut anda Apakah lokasi MBI sudah dianggap aman, nyaman, dan kondusif untuk proses kegiatan belajar mengajar ?</p> <p>4. Apa sarana transportasi yang biasa digunakan wali murid atau masyarakat yang anda ketahui ketika datang ke lokasi MBI ?</p>

4.	Promosi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Advertising 2. Promosi penjualan 3. Penjualan tatap muka 4. Hubungan masyarakat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Iklan TV, radio, billboard, brosur. 2. Pameran, invitasi. 3. Kontak langsung 4. Kegiatan dengan masyarakat 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Dari mana anda dapat mengetahui lokasi MBI ini ? 2. Apa daya tarik yang mempengaruhi anda untuk melanjutkan pendidikan di MBI ini ? 3. Platform media apa saja yang digunakan MBI dalam promosi yang anda ketahui? 4. Menurut anda, apakah kegiatan promosi dari MBI sudah cukup jelas dan informatif ? 5. Menurut anda Apakah strategi promosi yang dilakukan MBI saat ini sudah efektif dalam membantu lembaga pendidikan dalam menarik minat masyarakat dan memperoleh peserta didik? 6. Apakah gedung /bangunan madrasah yang dimiliki MBI sesuai dengan realita pada saat melakukan promosi?
5.	People	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administrator 2. Guru 3. Karyawan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kompetensi administrator yang professional 2. Kompetensi guru yang professional 3. Kompetensi karyawan yang professional 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda apakah jumlah pendidik dan staff yang anda ketahui di MBI sudah memenuhi kebutuhan pendidikan ? 2. Menurut anda, apakah kualifikasi pendidikan para pendidik dan staf lainnya di MBI telah memenuhi standar kualitas dalam pelayanan

					pendidikan yang anda rasakan selama ini?
6.	Physical Evidence	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gaya bangunan 2. Fasilitas penunjang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesesuaian segi estetika dan fungsional 2. Sarana pendidikan, peribadatan, olah raga, dan keamanan 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah fasilitas yang tersedia oleh MBI telah memenuhi harapan anda sebagai orang tua maupun peserta didik? 2. Apa saran dan harapan anda untuk fasilitas yang disediakan madrasah apabila dirasa kurang, demi peningkatan Mutu pelayanan pendidikan ?
7.	Proses	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas jasa KBM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proses KBM, 2. kualitas KBM <i>Reliability</i> (keandalan), <i>Responsive</i>(daya tanggap), Dan <i>Emphaty</i> (empati) 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Menurut anda, apakah proses pendidikan yang berlangsung di MBI telah sesuai dengan harapan anda? 2. Apakah anda puas dengan kualitas kegiatan belajar mengajar di MBI ? 3. Apakah kurikulum yang ditawarkan di MBI sudah sesuai dengan harapan anda? 4. Bagaimana respon lembaga ketika ada keluhan, usulan, dan complain dari wali murid, peserta didik atau masyarakat?

No	Nama Informan primer	Jabatan
1	Dr.H.Achmad Chudori,S.S,M.Pd	Koordinator MBI
2	Abdul Jalal, M.Pd	Wakoor Kurikulum
3	Slamet Budi Santoso,S.Pd	Wakoor Sarpras
4	Nur Laili Aini Latifah, S.Pd.	Kepala Keuangan
5	Rahmat Falaqi Hidayatullah, S.Kom	Kepala Tata Usaha
6	Saiful Huda,S.S.,M,Pd.	Wakoor keguruan & kepegawaian (Kepala HRD)
7	Rudy Haryadi, S.Kom.	Staff Admisi, PTN & Instalasi jaringan
8	M. Miftachul Huda, S.s., M.Pd.	Wakoor Kesiswaan
9	Moh. Zainul abidin, S.Pd	Staff pelaksana lapangan

Nama Informan Sekunder

1.	Hany Hanifah	Siswa kelas X
	Nabilatus Syafiqoh	Siswi Kelas IX
	Farah Zakira siswi	Siswi Kelas XII
2.	Ibu Nafisah	Masyarakat sekitar yang juga wali murid MBI
3.	Ibu Nur Habibah, S.Pd	Guru sekaligus alumni MBI

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar maupun karya monumental dari seseorang. Teknik dokumentasi ini dilakukan untuk menunjang proses penelitian dimana tidak semua hal dapat diketahui hanya dengan observasi dan wawancara saja.⁶⁴ Teknik dokumentasi dapat dijadikan sebagai penguat dan pelengkap dari penggunaan teknik observasi dan teknik wawancara dalam penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini, metode dokumentasi digunakan untuk mencari data mengenai Strategi Bauran Pemasaran

⁶⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hlm. 240

(*Marketing Mix*) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

Tabel 3.3 Dokumen yang diperoleh

No	Indikator	Dokumen yang diperlukan	Sasaran
1.	Profil Lembaga Pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> • Sejarah Singkat Lembaga Pendidikan • Visi dan Misi Lembaga Pendidikan • Identitas Lembaga Pendidikan • Struktur Organisasi 	Waka Akademik
2.	Product	<ul style="list-style-type: none"> • Program Pendidikan • Kegiatan atau Program (akademik dan non akademik) • Daftar Prestasi (akademik dan non akademik) • Rekap Studi Lanjutan Alumni 2022-2023 	Waka Akademik
3.	Price	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis dan rincian pembiayaan 	Kepala Keuangan dan Kepala Tata Usaha
4.	Place	<ul style="list-style-type: none"> • Peta lokasi Lembaga Pendidikan 	Waka Humas
5.	Promotion	<ul style="list-style-type: none"> • Media Promosi • Rekap Hasil tes masuk PPDB 2023-2024 MBI jalur prestasi dan tes tulis 	IT Support & PPDB
6.	Physical Evidence	<ul style="list-style-type: none"> • Daftar Sarana dan Prasarana Pendidikan 	Waka Sarpras
7.	People	<ul style="list-style-type: none"> • Daftar Pendidik Dan Tenaga Kependidikan 	Waka akademik dan Kepala HRD
8.	Process	<ul style="list-style-type: none"> • Kurikulum • Perangkat pembelajaran • Alokasi waktu & Jadwal pelajaran 	Waka Akademik

F. Teknik Analisis data

Pada penelitian ini peneliti melakukan analisis data dengan cara mengumpulkan beberapa data dan menjadikan suatu yang bisa di kelola untuk menghasilkan sesuatu yang bisa dipelajari dan dipahami. Analisis data digunakan diawal penelitian hingga akhir pengumpulan data yang bersifat terbuka, sehingga tidak menutup kemungkinan akan terjadi reduksi data,

perbaikan dan verifikasi atas data yang diperoleh sehingga data yang diperoleh oleh peneliti dari tempat penelitian lebih memudahkan pemahaman dan kejelasan. Langkah-langkah kegiatan dalam analisis data yaitu reduksi data, penyajian data dan verifikasi atau penarikan kesimpulan :

1) Reduksi data

Reduksi data merupakan penyederhanaan atau meringkas data yang diperoleh menyesuaikan dengan focus permasalahan yang dikaji peneliti.

2) Penyajian data

Penyajian data merupakan penyajian yang telah di reduksi sesuai dengan penelitian agar mudah difahami dan diambil kesimpulan.

3) Verifikasi atau penarikan kesimpulan

Selanjutnya yaitu peneliti akan membuat kesimpulan dan verifikasi, kesimpulan dapat saja menjawab rumusan masalah untuk mendapatkan rumusan masalah yang bersifat sementara di lapangan.

G. Keabsahan data

Pada tahap keabsahan data peneliti akan melakukan pertanggungjawaban pada penelitian kualitatif secara ilmiah. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode triangulasi untuk menentukan kevalidan data dari berbagai sumber. Terdapat dua jenis triangulasi yaitu

1) Triangulasi sumber

Pada tahap triangulasi sumber, peneliti membandingkan hasil informasi yang diperoleh melalui wawancara dengan sumber lainnya.

2) Triangulasi teknik atau metode

Pada tahap triangulasi teknik atau metode, peneliti memeriksa keabsahan data melalui beberapa teknik pengumpulan data. Seperti membandingkan hasil wawancara dengan observasi dan dokumentasi.

H. Prosedur Penelitian

Keabsahan data dalam penelitian ditentukan dengan kriteria kredibilitas (derajat kepercayaan). Artinya, peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melakukan observasi secara langsung ke tempat peneliti. Hal ini dapat ditentukan dengan menggunakan beberapa tahap, yaitu

1) Tahap Pra Lapangan

Pada tahap ini peneliti mengumpulkan buku –buku atau jurnal yang didalamnya memuat teori yang berkaitan dengan judul yang akan diteliti. Dan pada tahap ini peneliti menyiapkan data-data guna untuk melakukan observasi seperti meminta izin kepada lembaga tempat penelitian dan menyiapkan peralatan untuk penelitian.

2) Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini peneliti mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan fokus penelitian dari lokasi penelitian dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi.

3) Tahap Penyelesaian

Pada tahap ini peneliti akan menyusun dan menarik kesimpulan secara sistematis dari data-data yang diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Berdasarkan hasil pengamatan serta wawancara dengan pihak-pihak sekolah yang dapat peneliti uraikan sebagai berikut.

1. Profil Madrasah Bertaraf Internasional (MBI) Amanatul Ummah Pacet

Madrasah Bertaraf Internasional (MBI) Amanatul Ummah adalah salah satu program terbaik dari Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah yang terdiri dari beberapa program diantaranya Akselerasi, exelent, dan MBI. Madrasah Aliyah Unggulan adalah milik Yayasan PP Amanatul Ummah yang didirikan oleh Dr. KH Asep Saifuddin Chalim.

MBI merupakan lembaga pendidikan paket lengkap dengan menyeimbangkan pembelajaran kepesantrenan tradisional dan pendidikan modern. Dengan tujuan agar para peserta didik nantinya tidak hanya akan menjawab tantangan persoalan agama Islam namun juga sains, teknologi, sosial humaniora dan seni. Meski masih tergolong baru namun madrasah ini berhasil mencetak prestasi-prestasi yang membanggakan antara lain penerima beasiswa KEMENAG terbanyak. Untuk lebih jelasnya terkait profil pondok pesantren bisa dilihat pada tabel dibawah ini:

PROFIL MADRASAH BERTARAF INTERNASIONAL (MBI)

AMANATUL UMMAH PACET MOJOKERTO

Nama Sekolah : MBI Amanatul Ummah

Alamat : Jl. Tirtowening No.02 ds. Pacet, Mojokerto.
Kelurahan : Kembangbelor
Kecamatan : Pacet
Kabupaten : Mojokerto
Kode Pos : 61374
Telepon : (031) 8438754/Fax : (031) 8415415
E-mail : info@mbi-au.sch.id
Berdiri : 3 Oktober 1981 (SK Menteri P dan KNo.025/0/80)
Luas Wilayah : 5-6 Ha²
Nama Yayasan : Amanatul Ummah
Status akreditasi : A

2. Visi, Misi dan Tujuan MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

a. Visi

Terwujudnya manusia yang unggul, utuh dan berakhlaqul karimah untuk kemuliaan Islam, kaum muslimin serta bangsa Indonesia dan untuk keberhasilan cita-cita kemerdekaan.

b. Misi

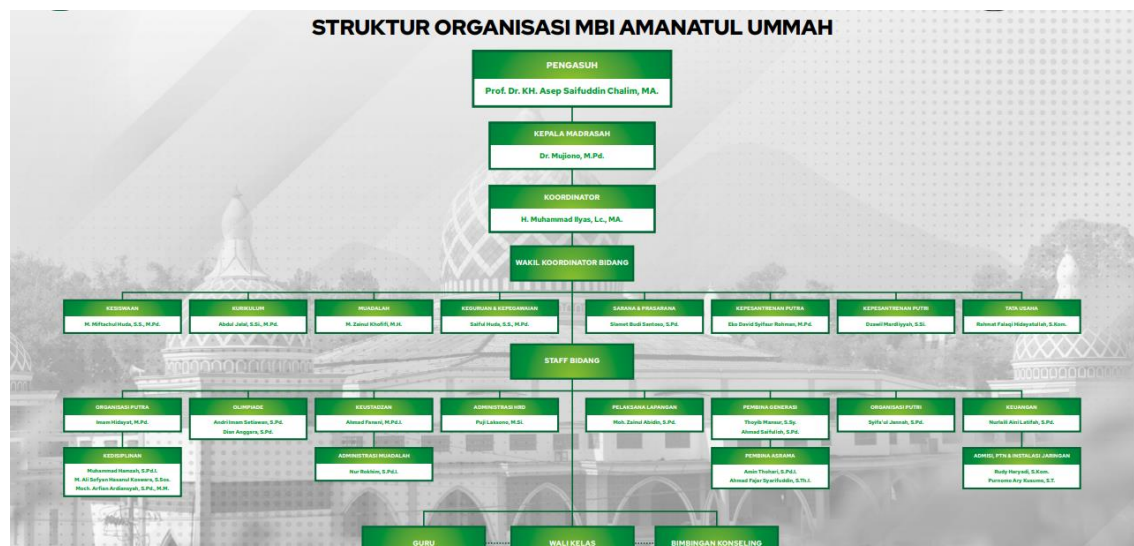
Melaksanakan Sistem Pendidikan yang berlaku secara ketat dan penuh tanggung jawab.

c. Tujuan

1) Menjadi ulama besar yang akan bisa menerangi dunia dan Indonesia

- 2) Menjadi para pemimpin dunia dan bangsanya yang akan mengupayakan terwujudnya kesejahteraan dan tegaknya keadilan.
- 3) Menjadi kolongmerat besar yang akan memberikan kontribusi maksimal bagi terwujudnya kesejahteraan bangsa Indonesia
- 4) Menjadi para profesionalis yang berkualitas dan bertanggung jawab.

3. Struktur Organisasi MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto



4. Perkembangan MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

Sejak berdirinya MBI Amanatul Ummah bisa dipetakan dalam dua perkembangan.

a. Secara kuantitas

Banyak perkembangan yang sangat signifikan sehingga dari tahun ke-tahun semakin meningkatnya jumlah pendaftar sebagai calon peserta didik.

b. Secara kualitas

Secara kualitas dan kompetensi semakin berkembang dari tahun ke-tahun, prestasi akademik dan non akademik semakin beragam, perkembangan lulusan yang diterima di Perguruan-peguruan tinggi favorit dalam negeri maupun luar negeri semakin banyak.

B. PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

Berdasarkan pada hasil temuan data yang dilakukan di Madrasah Bertaraf Internasional Amanatul Ummah Pacet Mojokerto yang dapat peneliti uraikan sebagai berikut :

1. Perencanaan Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam Peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

Perencanaan strategi merupakan bagian dari proses manajemen yang terkait dengan proses identifikasi tujuan jangka panjang serta pengambilan langkah-langkah yang diperlukan untuk kegiatan-kegiatan yang disusun demi mencapai tujuan yang telah ditentukan dari sebuah lembaga. lewat perencanaan strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) MBI Amanatul Ummah mengidentifikasi 7 Elemen bauran pemasaran yakni product, price, place, promosi, people, physical evidence, dan proses agar memenangkan persaingan antar lembaga pendidikan maupun peningkatan mutu pelayanan pendidikan.

Mutu layanan pendidikan memegang peranan penting karena peningkatan mutu tidak hanya sekedar berusaha untuk memenuhi kebutuhan

layanan jasa pelanggan pendidikan, akan tetapi juga bagaimana lembaga harus bisa menentukan rencana-rencana strategi yang tepat agar bisa terus berkembang seiring dengan perkembangan zaman, karena kini semakin banyak bermunculan pesaing lembaga yang sejenis. oleh sebab itu, Peningkatan pelayanan mutu menjadi tantangan utama pada setiap jalur, jenis dan jenjang Pendidikan.

Hasil penelitian tentang perencanaan strategi bauran pemasaran (marketing mix) yang dilakukan di MBI Amanatul Ummah Pacet ini bertujuan untuk menentukan Langkah-langkah apa saja yang akan diambil dalam meningkatkan mutu pelayanan pendidikan. Sebagai berikut.

a. Perencanaan Strategi Product

Product adalah hal utama yang konsumen cari ketika memilih sebuah madrasah, tentunya setiap madrasah memiliki perencanaan program pendidikan yang berbeda-beda dalam tujuan mengupayakan keberhasilan anak didik dengan kesungguhan. Hasil temuan data penelitian tentang perencanaan dilakukan untuk menentukan tujuan serta menyusun strategi program pilihan konsentrasi kelas apa saja yang akan ditawarkan dalam upaya peningkatan mutu pelayanan pendidikan yang disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan sekolah sebagai berikut.

1) Tujuan program

Dalam perencanaan program-program akademik maupun non akademik hal yang paling utama yang harus dilakukan yaitu dengan

menetapkan tujuan terlebih dahulu. Hal itu penting di lakukan agar apa yang menjadi visi dan misi dari pada madrasah dan kegiatan yang akan di buat dapat terarah secara jelas dan bisa di pahami secara bersama oleh semua warga madrasah.

Berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai penentuan tujuan program pilihan kosentrasi di MBI mengatakan bahwa :

”Tujuan dari program-program pilihan kosentrasi kelas yang ada yaitu kita berusaha bagaimana menjembatani peserta didik yang ingin melanjutkan studi ke perguruan tinggi favorit baik didalam maupun ke luar negeri, kami juga berusaha semaksimal mungkin bagaimana agar anak-anak MBI ini memiliki kemampuan Internasional.”⁶⁵

Selain itu juga disampaikan oleh Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku waka bidang Kurikulum/Akademik di MBI tentang penentuan tujuan program pilihan kosentrasi di MBI Amanatul Ummah :

“Tujuan dari adanya pilihan kosentrasi kelas ini memang untuk mempermudah agar kami bisa melihat kemampuan dari masing-masing peserta didik mbak, lalu madrasah bisa mengarahkan dan memberi saran terbaik kepada mereka ketika ingin melanjutkan studi ke perguruan tinggi.”⁶⁶

Secara umum tujuan perumusan program pilihan kosentrasi di MBI Amanatul Ummah Pacet dapat dilihat dari dokumen RENSTRA

⁶⁵ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

⁶⁶ Abdul Jalal, Wakil Koordinator Bidang Akademik MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

Akademik tahun 2023-2024 yang peneliti peroleh melalui gambar bagan berikut ini



Gambar 4.1 Bagan setup pendidik dan peserta didik MBI

Tujuan Perencanaan strategi produk dalam peningkatan mutu pelayanan pendidikan oleh madrasah adalah untuk melihat kemampuan dari siswa-siswinya terlebih dahulu, MBI memberikan kemudahan dari segi pembagian kelas agar nantinya bisa diarahkan sesuai dengan kehendak dan kemampuan yang dimiliki oleh masing-masing siswa.

Berdasarkan paparan data diatas yang penulis peroleh waktu penelitian di MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai perencanaan penentuan tujuan dari program-program yang ada dapat ditarik kesimpulan bahwasanya. tujuan dari program-program MBI yaitu menjembatani peserta didik yang ingin melanjutkan studi ke perguruan tinggi favorit baik didalam maupun ke luar negeri.

Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya pilihan program kelas yang ada, lalu menjangking kecenderungan minat bidang peserta didiknya terlebih dahulu sejak kelas X untuk mengetahui kemampuan masing-masing anak, agar diberikan bekal dasar ketika lulus nanti ingin melanjutkan fokus studi kemana.

2) Strategi program Akademik & Non Akademik

Setelah menentukan tujuan, barulah merancang strategi program. perencanaan product melalui strategi program-program apa saja yang akan ditawarkan kepada pelanggan madrasah dalam peningkatan mutu pelayanan pendidikan.

Berdasarkan temuan data penelitian melalui Teknik wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai strategi program yang ditawarkan di MBI beliau mengatakan bahwa :

“ Mengenai rancangan strategi program pilihan kelas pada awal masuk di mbi, terdapat tes uji masuk kelas Reguler diperuntukkan bagi kelas X dan kelas IX yang kami bagi menjadi 3 pilihan kelas yaitu kelas IPA, IPS dan kelas Fashlul Khos (timur tengah). hal itu dilakukan agar bisa melihat kemampuan dari masing-masing siswa, setelah tahun terakhir atau kelas XII barulah nanti ada program kelas bimbingan (dauroh) bagi kelas XII untuk persiapan UTBK SNBP-SNBT yang dikelompokkan menjadi banyaknya variasi pilihan kelas superior yang berkaitan dengan studi lanjutan ketika mereka lulus ingin melanjutkan kemana contohnya seperti pilihan konsentrasi kelas SAINTEK, SOSHUM, Kedinasan, luar negeri di timur tengah maupun Eropa dsb.”⁶⁷

⁶⁷ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

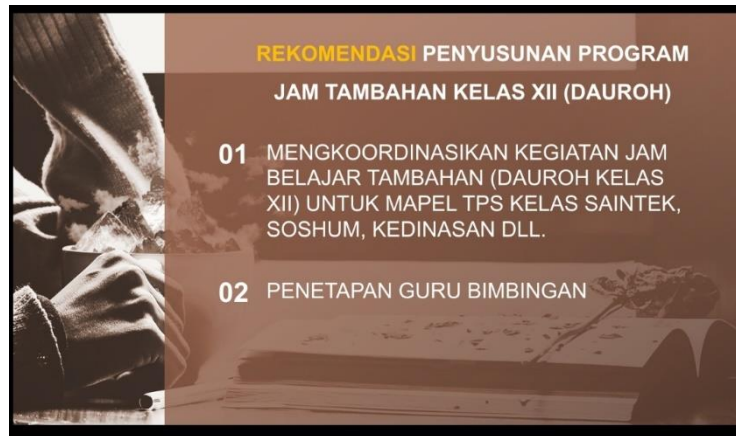
Selain itu juga disampaikan oleh Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku waka bidang Kurikulum/Akademik di MBI tentang strategi program yang ditawarkan di MBI Amanatul Ummah :

”jadi tiap kelas terdiri maksimal 25-27 anak (kelas dipisah antara putra dan putri), Untuk peserta didik mulai kelas XI terdapat sistem pilihan kelas IPA, IPS dan kelas Fashlul Khos (timur tengah), untuk kelas X pilihan kelasnya hanya IPA atau IPS. juga terdapat kelas Tahfidz bagi peserta didik yang ingin menghafal Al-Qur’an di jam setelah sekolah formal selesai”

Secara umum rumusan strategi program pilihan konsentrasi di MBI Amanatul Ummah Pacet dapat dilihat dari dokumen RENSTRA Akademik tahun 2023-2024 yang peneliti peroleh melalui gambar bagan berikut ini:



SETUP KELAS	
01	KELAS X : 17 Rombel <ul style="list-style-type: none">• 2 kelas IPS• 13 kelas IPA (ada diantaranya kelas olimpiade)
02	KELAS XI : 18 Robel <ul style="list-style-type: none">• 2 kelas IPS• 2 Fashlul Khos• 12 kelas IPA• 2 kelas Olimpiade
03	KELAS XI : 17 Robel <ul style="list-style-type: none">• 3 kelas IPS• 2 Fashlul Khos• 12 kelas IPA



Gambar 4.2 Rumusan setup variasi pilihan kelas reguler (X, XI dan XII)

Berdasarkan paparan data diatas yang didapat pada waktu penelitian wawancara dan observasi di lapangan bahwa MBI Amanatul Ummah Pacet sangat totalitas dalam merencanakan strategi produknya melalui strategi berbagai program pilihan kelas yang ditawarkan MBI menjaring kecenderungan minat dan bakat bidang peserta didiknya terlebih dahulu untuk dapat mengetahui kemampuan dari masing-masing anak, yang kemudian agar memudahkan madarasah dalam mengarahkan sesuai bidang studi yang ingin diambil dengan dibekali ilmu dasar lewat program kelas dauroh (bimbingan tuntas untuk persiapan UTBK & SNMPT) .

Selain itu juga oleh Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku waka bidang Kurikulum/Akademik di MBI menjelaskan mengenai kelas olimpiade :

“di MBI terdapat kelas khusus Olimpiade bagi kelas X sampai XI setiap hari jum’at dan sabtu yang akan dibimbing oleh guru-guru senior yang terbiasa mengikuti ajang olimpiade, dengan materi yang diampu yakni mata pelajaran yg akan dilombakan”⁶⁸

MBI dengan totalitas memperhatikan minat dan bakat peserta didiknya dengan membuka seluas-luasnya bagi para peserta didik yang ingin menyalurkan kemampuannya dalam mengikuti berbagai ajang olimpiade, dengan difasilitasi program kelas khusus olimpiade untuk membantu percepatan pemahaman dan tujuan dari para peserta didik dalam setiap ajang olimpiade yang dibimbing langsung oleh guru-guru MBI yang kompeten sesuai bidangnya. karena jika sudah masuk di kelas 12 peserta didik sudah harus fokus ke UTBK.

Dari segi sekolah formal ujian bahasa Inggris dahulu MBI memakai standart Cambridge (bekerjasama dengan cambride University London) tapi hanya sampai 2 tahun, karena ada beberapa faktor setelah itu MBI bekerjasama dengan American Foundation untuk Sertifikat TOEFL & TOAFL. Sehingga ketika peserta didiknya menginginkan lanjut pendidikan di luar negeri atau scholarship seperti di Eropa dan sebagainya MBI lebih dimudahkan untuk TOEFL nya.

Dari hasil wawancara dan observasi langsung di lapangan pada waktu penelitian, penulis juga memperoleh dokumen mengenai

⁶⁸ Abdul Jalal, Wakil Koordinator Bidang Akademik MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

keberhasilan perencanaan strategi produk lewat daftar prestasi siswa-siswi MBI baik dibidang akademik maupun non akademik yang dapat dilihat dilampiran.

b. Perencanaan Strategi Price

Dalam upaya meningkatkan mutu pelayanan pendidikan MBI Amanatul Ummah melalui perencanaan strategi price (biaya pendidikan) memperhatikan beberapa hal agar elemen price berjalan sejajar dengan mutu pelayanan pendidikan, Hasil temuan data penelitian tentang perencanaan dilakukan untuk perancangan penentuan harga yang harus dibayarkan oleh pelanggan jasa pendidikan serta menentukan sumber dana operasional sekolah di MBI.

1) Strategi Penentuan Harga

Mengenai price dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan jasa Pendidikan yang ditawarkan. Elemen harga pendidikan sebelum penetapan perlu mempertimbangkan beberapa hal seperti SPP, Investasi bangunan, biaya laboratorium, dll.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Nur Lili Aini Latifah, S.Pd. selaku Kepala Bidang Keuangan MBI mengenai penentuan harga sebelum ditetapkan dalam wawancara mengatakan

“karena disini itu peserta didiknya diwajibkan bermukim di pondok pesantren sehingga penentuan biaya pendidikan sudah termasuk biaya

syarhriah/SPP sekolah formal dan diniyah (mu'adalah), biaya buku, makan 3 kali, laundry, kesehatan poskestren dll."⁶⁹

Strategi penentuan harga sebelum ditetapkannya biaya pendidikan di MBI sama dengan sekolah-sekolah lingkup pesantren pada umumnya, yakni dengan menganalisis kebutuhan madrasah dan peserta didik karena jasa pendidikan yang ditawarkan di MBI adalah sekolah formal *include* pondok pesantren.

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Rahmat Falaqi Hidayatullah, S.Kom selaku bidang Tata Usaha beliau menjelaskan bahwa :

“Dalam menetapkan biaya Pendidikan MBI Amanatul Ummah bekerjasama dengan yayasan, biaya-biaya tersebut merupakan nominal perkiraan yang pasti akan sewaktu-waktu bisa berubah bergantung kepada keputusan Yayasan Pendidikan Unggulan Amanatul Ummah, Sebab biaya yang sewaktu-waktu bisa berubah tersebut yakni dengan cara meninjau kembali biaya yang ditetapkan lalu memperhatikan pemasukan dan pengeluaran operasional Madrasah. Semisal harga pangan saat ini sedang naik, harga bbm juga naik tentu kami menyesuaikan dengan alokasi anggaran yang dibutuhkan. Dan yang berkuasa penuh menetapkan harga yang harus dikeluarkan untuk pelanggan jasa Pendidikan di MBI yaitu pihak Yayasan.⁷⁰

Meskipun sekolah memungut biaya atau tiak sama sekali, masyarakat tetap melihat kualitasnya. jika memang kualitas proses dan outputnya bagus, meskipun harus mengeluarkan biaya tambahan pun

⁶⁹ Nur Aini Laili Latifah, kepala keuangan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

⁷⁰ Rahmat Falaqi, Staff Bidang tata usaha MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

masyarakat tetap akan memilihnya, begitu juga sebaliknya jika sekolah gratis tetapi kualitas tidak bisa diandalkan masyarakat juga akan mempertimbangkannya kembali. kenaikan biaya-biaya tersebut juga ditujukan untuk memenuhi kebutuhan peserta didik.

2) Strategi Penentuan sumber dana sekolah

Setelah menganalisis kebutuhan madrasah dan peserta didik untuk menentukan harga yang akan ditetapkan, perlunya memperhatikan dari mana sajakah sumber dana yang akan diperoleh untuk dana operasional sekolah tersebut. sebagaimana yang disampaikan oleh Ibu Nur Lili Aini Latifah, S.Pd. selaku Kepala Bidang Keuangan MBI mengenai dari mana saja dana operasional sekolah dalam wawancara mengatakan :⁷¹

“Sumber dana operasional di MBI murni dari iuran syahriah/SPP peserta didik perbulan, MBI Amanatul ummah juga tidak memiliki donator tetap mbk. hanya saja apabila ada wali murid atau siapapun yang ingin menyumbang untuk menunjang dana operasional sekolah tentu saja diperbolehkan. Selain itu kami juga memanfaatkan biaya bantuan operasional Pendidikan dari pemerintah (Dana BOS) agar biaya pendidikan relatif terjangkau untuk orang tua peserta didik.”

Pada umumnya memang sekolah-sekolah sudah dibebaskan dari biaya SPP disetiap bulannya karena adanya dana BOS (bantuan operasional sekolah) dari pemerintah. Sehingga jika memang ada biaya

⁷¹ Nur Aini Laili Latifah, kepala keuangan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

maka biaya itu dipergunakan untuk membeli seragam, buku paket, LKS, dan kegiatan-kegiatan sekolah yang tidak bisa didanai oleh dana BOS.

c. Perencanaan Strategi Place

Perencanaan Strategi Place tentu saja menjadi hal yang penting karena berhubungan dengan tempat berlangsungnya semua aktivitas kegiatan belajar mengajar, lokasi madrasah menjadi pertimbangan dan preferensi calon customer (Masyarakat, wali murid, peserta didik) dalam menentukan sekolah mana yang akan dipilih. Hasil temuan data penelitian tentang perencanaan place dilakukan untuk penentuan lokasi dengan memperhatikan beberapa faktor diantaranya akses kemudahan mencapai lokasi, visibilitas (lembaga tersebut dapat terlihat dengan jelas keberadaan fisiknya), lalu lintas, dan faktor ekspansi (perluasan lahan).

1.) Strategi penentuan lokasi sekolah

Pada umumnya para pemimpin lembaga sependapat bahwa penentuan lokasi lembaga yang strategis, aman, tidak membahayakan untuk anak sekolah, mudah diakses, tidak bising, dan yang terpenting siswa merasakan kenyamanan cukup berperan sebagai pertimbangan calon untuk memasuki lembaga tersebut.

Begitupun dengan strategi penentuan lokasi MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto dalam menarik minat masyarakat. Sebagaimana dalam sesi wawancara dengan Dr. H. Achmad Chudori,

S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai

lokasi MBI beliau menjelaskan :

“Strategi penentuan awal berdiri lokasi MBI Amanatul Ummah pacet ini memang hanyalah sebuah bangunan villa kecil ditengah hutan yg dibeli oleh kyai untuk dijadikan sekolah. dahulu belum ada perkampungan rumah warga, belum ada masjid, sehingga banyak orang yang menganggap beliau ini ‘gila’ atau gimana mau bangun sekolah kok ditengah dihutan gini, namun Kyai bekerjasama dengan yayasan terus mengupayakan perluasan lahan, pembangunan Gedung, pelebaran jalan, akses internet juga diperlancar, agar mempermudah dijangkau oleh masyarakat umum.”⁷²

Jika kita bandingkan MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto (cabang) dengan MBI Amanatul Ummah siwalankerto Surabaya yang (pusat) disana lokasinya berada di antara perkampungan padat penduduk yang artinya perencanaan perluasan lahan nya harus membeli rumah-rumah warga dengan harga yang jauh lebih mahal, sementara jika di sini perluasan lahan nya dengan membeli sawah-sawah, tentu menjadikan madrasah MBI Amanatul Ummah yang di daerah pacet ini lebih mudah dalam hal strategi perencanaan pembangunan dan perluasan lahan.

Artinya selain faktor-faktor seperti akses (kemudahan mencapai lokasi), visibilitas (lembaga tersebut dapat terlihat dengan jelas keberadaan fisiknya), lalu lintas, tempat parkir. Akan tetapi perlu dipertimbangkan faktor ekspansi (ketersediaan lahan untuk

⁷² Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

memungkinkan perluasan usaha) dan persaingan (dengan memperhitungkan lokasi pesaing).

Mengenai penentuan lokasi akses (kemudahan mencapai lokasi) dalam kesempatan yang sama juga Bapak Moh. Zainudin Abidin, S.Pd selaku staff pelaksana lapangan di MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan

“ Menurut saya penentuan lokasi madrasah yang jauh dari keramaian dan kemacetan kota membuat aktivitas beribadah lebih khidmat serta kegiatan belajar mengajar lebih kondusif dan aman bagi peserta didik. Untuk melakukan kegiatan diluar ruangan juga lebih nyaman karena disini berhawa sejuk, Meskipun untuk kemudahan akses kendaraan umum belum bisa lewat sini, sehingga harus menggunakan kendaraan pribadi.”⁷³

Selain itu juga lingkungan sekitar madrasah yang sekarang sudah ramai banyak tersedia hotel-hotel, penginapan, warung, wisata, dan rumah makan milik warga sekitar membuat madrasah ini semakin strategis untuk didatangi oleh wali santri dan masyarakat umum.

d. Perencanaan Strategi Promosi

Salah satu faktor keberhasilan suatu penyampaian layanan jasa pendidikan adalah strategi promosi. strategi promosi bertujuan untuk meyakinkan, membantu, dan memberikan informasi kepada konsumen/masyarakat akan manfaat dan keunggulan produk yang dihasilkan oleh madrasah. Hasil temuan data penelitian tentang

⁷³ Moh. Zainudin Abidin, staff pelaksana lapangan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

perencanaan promosi dilakukan untuk penentuan target pasar atau sasaran terlebih dahulu serta media promosi apa yang akan digunakan dalam pelaksanaan promosi di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

1) Strategi target pasar atau sasaran kegiatan promosi

Sebelum merancang strategi promosi perlunya mempertimbangkan beberapa hal seperti memfokuskan target atau sasaran dalam menarik minat masyarakat secara umum, dalam sesi wawancara dengan Bapak Rudy Haryadi, S.Kom selaku staff bidang Admisi, PTN & Instalasi Jaringan mengenai sasaran atau target pasar promosi beliau menjelaskan :

“secara umum sasaran tau target promosi tentu saja kepada masyarakat luas mbak, untuk promosi lewat media social sangat membantu khususnya bagi calon wali santri dan calon santri MBI yang ingin mencari tau informasi mulai dari kegiatan sehari-hari di sini seperti apa, prestasi, atau informasi terkait penerimaan santri dan siswa baru”⁷⁴

Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran yaitu selain aktivitas pemasaran yang berusaha mempengaruhi/membujuk, dan mengingatkan target pasar atau sasaran atas produk lembaganya tetepi juga membantu dalam hal menyebarkan informasi mengenai PPDB, terutama di masa pandemi covid-19 kemarin media social sangat membantu karena pendaftaran calon peserta didik baru harus dilakukan

⁷⁴ Rudy Haryadi, Staff Admisi, PTN & Jaringan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

melalui website, jadi pendaftar tinggal mengisi formulir nanti pembayaran bisa dilakukan secara transfer.

Mengenai PPDB di MBI Amanatul Ummah Pacet untuk membentuk peserta didik masa depan yang siap bersaing dengan dunia, MBI berupaya untuk membentuk lingkungan belajar yang kompetitif dengan cara melakukan seleksi target pasar/sasaran berdasarkan kemampuan akademik, rata-rata jumlah pendaftar pertahun di MBI 1000+ namun yang lulus diterima hanya sekitar 38% dari total pendaftar.

Dalam sesi wawancara dengan Bapak Rudy Haryadi, S.Kom selaku staff bidang Admisi, PTN & Instalasi jaringan juga menjelaskan bahwasannya tim PPDB memiliki target pasar atau sasaran sendiri, yang mana beliau mengatakan :

“Untuk proses seleksi penerimaan peserta didik baru disini ada 2 jalur mbak, yakni jalur prestasi dan jalur tes tulis. target pasar calon peserta didik yang mendaftar lewat jalur prestasi minimal harus juara 1,2, dan 3 bidang akademik dengan rata-rata raport minimal 7,5 skala 10 atau 3,00 skala 4,00 (prestasi dan nilai raport) atau non akademik tingkat kabupaten/kota (dibuktikan dengan sertifikat/piagam), untuk jalur tes tulis ada 4 mata pelajaran yang akan diujikan yaitu Matematika, IPA, Bahasa Inggris, dan Psikotes (IQ) yang kemudian hasilnya kita rangking dari 1 sampai terakhir yang nanti kita sesuaikan dengan berapa kuota yang akan diterima. misal pendaftar tahun ini ada 1000 anak nanti kuota yang diterima hanya sekitar 450 saja. Untuk jalur prestasi kami sediakan khusus hanya 50 kuota”.⁷⁵

⁷⁵ Rudy Haryadi, Staff Admisi, PTN & Jaringan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

Perencanaan dan penyusunan strategi promosi di MBI Disusun tiap satu tahun sekali terutama pada awal semester genap sekaligus membuka penerimaan peserta didik baru, MBI Amanatul Ummah pacet memiliki sebuah tim khusus yang disebut dengan Tim Admisi MBI AU yang anggotanya kebanyakan dari staff bidang tata usaha karena lebih sering stay di kantor, tim inilah yang menangani tentang kegiatan yang berkaitan dengan promosi dan PPDB (penerimaan peserta didik baru).

2) Strategi Rencana Media Promosi

Setelah menentukan target pasar atau sasaran perlu mempertimbangkan beberapa hal seperti platform media apa saja yang akan digunakan untuk media promosi Lembaga. terkait pernyataan media promosi apa yang akan digunakan disampaikan oleh bapak Rahmat Falaqi Hidayat, S.Kom selaku staff bidang tata usaha, beliau menjelaskan :

“Untuk Media promosi kami lebih sering di media social karena mengikuti zaman yang sangat pesat ini seperti Instagram, website, youtube, dan facebook terutama di masa pandemi covid kemarin media social sangat membantu sekali karena pendaftaran calon peserta didik baru harus dilakukan melalui website. selain itu kami juga melakukan merencanakan promosi secara offline dengan datang ke sekolah-sekolah, menyebarkan pamflet, brosur, pemasangan banner, serta mengadakan event-event dengan masyarakat maupun dengan sekolah-sekolah lain.”⁷⁶

⁷⁶ Rahmat Falaqi, Staff Bidang Tata usaha MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

Perencanaan strategi promosi menggunakan media social dan website saat ini memang sangat dibutuhkan karena tuntutan perkembangan zaman, promosi konvensional seperti pemasangan banner, penyebaran brosur, dan pamflete saja belum cukup untuk memastikan calon pelanggan tertarik, oleh karena itu dibutuhkan strategi promosi modern seperti diadakan event-event, pembuatan website dan medsos, karena saat ini banyak orang yang sudah melek teknologi.

Selain dari hasil wawancara dan observasi langsung terkait target pasar, juga peneliti menemukan hasil dokumen terkait rekap daftar nama-nama yang lolos tes masuk PPDB MBI tahun 2023-2024 lewat jalur prestasi dan tes tulis yang dapat dilihat pada lampiran.

e. Perencanaan Strategi People

Perencanaan strategi people (sumberdaya pendidik dan tenaga kependidikan) adalah orang-orang penting yang akan terlibat dalam proses penyampaian jasa pendidikan, pentingnya people bahkan menjadi ujung tombak dalam proses pemberian layanan Pendidikan. Hasil temuan data penelitian tentang perencanaan strategi people meliputi proses rekrutmen tenaga pendidik dan kependidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1) Strategi Proses rekrutmen tenaga pendidik dan kependidikan

Untuk menjaring tenaga pendidik dan kependidikan yang terbaik maka rekrutmen dilakukan melalui beberapa tahapan kualifikasi rekrutmen penilaian dari madrasah, dalam sesi wawancara dengan Bapak Saiful Huda, S.s, M,Pd. selaku waka bidang Keguruan & Kepegawaian (kepala HRD) di MBI Amanatul Ummah mengenai proses rekrutmen tenaga pendidik & kependidikan beliau menjelaskan

“Proses awal rekrutmen keguruan & kepegawaian di MBI Amanatul Ummah yakni dengan cara menginformasikan kepada umum lewat media social bahwa madrasah sedang membuka lowongan pekerjaan sesuai bidang yang dibutuhkan (Guru formal, guru diniyah, guru olimpiade, guru mapel, satpam dll), selain itu juga tenaga pendidik lain ikut berperan aktif dalam menginformasikan hal itu. Setelah itu semua dokumen-dokumen lamaran pekerjaan yang datang kami kumpulkan terlebih dahulu untuk dipelajari, selain melihat umur, pengalaman, asal kota, kami juga melihat asal almamater perguruan tinggi dengan lulus IPK minimal 3,4”.⁷⁷

Tahapan berikutnya dalam proses rekrutmen tenaga pendidik dan kependidikan yakni para pendaftar dilakukan tes tulis, tes *micro teaching*, tes wawancara dengan pertanyaan seputar sejauh apa keinginan bekerja di MBI, memiliki motivasi apa Ketika melamar kerja di MBI selain ingin mengajar, karena di MBI bukan sekolah negeri, bukan juga perusahaan tetapi di MBI adalah sekolah lingkup pondok pesantren sehingga ada banyak hal yang perlu dipertimbangkan.

⁷⁷ Saiful Huda, Wakil Koordinator Bidang Kepegawaian & keguruam MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

Semisal ketika madrasah berencana merekrut pembimbing asrama tentu lebih suka yang rumahnya jauh, beda pulau atau beda kota agar bisa stay menginap dipondok pesantren karena sudah pasti pembimbing kamar dibutuhkan untuk 24 jam (asalkan kualifikasi sudah sesuai), jika guru formal/diniyah madrasah lebih suka merekrut dari yang rumahnya dekat-dekat daerah Mojokerto karena kalau harus Pulang-Pergi selain karena kasian jauh, juga agar tidak ada alasan datang terlambat, termasuk rekrutmen mengenai kategori gender madrasah sebenarnya lebih senang mencari guru laki-laki tapi ternyata semakin kesini kualifikasi guru lebih dipenuhi oleh kaum perempuan.

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai proses rekrutmen tenaga pendidik & kependidikan beliau juga menjelaskan bahwa :

“Kualifikasi rekrutmen dengan memiliki banyak pengalaman tidak serta merta menjadi tolak ukur diterima menjadi tenaga pendidik dan kependidikan di MBI, semisal ada pelamar kerja fresh graduation namun cara komunikasinya bagus, cara penyampaiannya kepada anak-anak juga bagus, meskipun belum memiliki pengalaman bisa saja kami terima. ada yang punya banyak pengalaman, mengisi kelas dimana-mana namun ketika berhadapan dengan anak-anak dengan cara mengajarnya dia terlihat tidak cocok untuk ditempatkan disini, motivasi kerja disini ternyata juga kurang cocok untuk madrasah ini, maka tidak kami terima. Semua kualifikasi rekrutmen kami sesuaikan dengan budaya madrasah juga”⁷⁸

⁷⁸ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

Dalam proses penyampaian produk atau jasa kepada konsumen perlunya memiliki kompetensi yang tinggi, karena pada pelaksanaannya merekalah yang secara langsung menyampaikan jasa kepada para siswa dan orang tua siswa sehingga tingkat puas atau tidaknya tergantung dengan cara penyampaian jasa yang dilakukan oleh para sumber daya tersebut.

Untuk itu pemilihan sumber daya manusia yang akan bekerja dalam suatu lembaga pendidikan harus dilakukan dengan secermat mungkin., karena merekalah yang akan menjadi ujung tombak dalam penyampaian jasa pendidikan kepada publik. ketika Madrasah memiliki sumberdaya pendidik dan kependidikan yang professional, memiliki jiwa dan motivasi semangat melayani serta memberi layanan terbaik kepada pelanggan menjadi nilai inti dalam semua proses peningkatan kualitas pelayanan pendidikan

f. Perencanaan Strategi Physical Evidence

Disamping faktor-faktor lain strategi physical evidence (bukti fisik Pendidikan) sangat menentukan dalam mendukung tercapainya kualitas pelayanan Pendidikan. Hasil temuan data penelitian tentang perencanaan strategi physical evidence mengenai rancangan pengadaan fasilitas-fasilitas yang ditawarkan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

1) Strategi Rancangan pengadaan fasilitas sarana & Prasarana

Pada sebuah lembaga pendidikan tentu perlu merancang terlebih dahulu daftar sarana dan prasarana apa yang akan mendukung proses penyampaian jasa pendidikan sehingga akan membantu tercapainya janji lembaga kepada pelanggannya serta dapat meningkatkan mutu pelayanan pendidikan yang ditawarkan.

Berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Slamet Budi Santoso, S.Pd selaku waka bidang sarana dan prasarana tentang perencanaan penetapan fasilitas di MBI beliau menjelaskan bahwa :

“Jadi dalam rancangan penetapan fasilitas sarana dan prasarana yang perlu disediakan di MBI yaitu tiap sebelum tahun ajaran baru terdapat rapat kerja, yang mana rapat kerja tersebut membahas mengenai laporan pertanggung jawaban tahun kemaren dan pengajuan perencanaan untuk tahun depan. data hasil rapat kerja lembaga tersebut yang nantinya disetorkan kepada yayasan karena untuk pengadaan keperluan fasilitas yang bersifat skala besar itu semua disupport oleh yayasan, Untuk keperluan yang bersifat operasional sehari-hari dikelola sendiri oleh madrasah. Saya juga bekerjasama dengan wali kelas (formal), staff bidang kepesantrenan putra, staff bidang kepesantrenan putri, dan semua devisi lain untuk koordinasi daftar sarana apa saja yang akan dibutuhkan, dan apa yang masih kurang. misal merekomendasikan untuk tahun depan membutuhkan lemari sekian, proyektor sekian, kasur, kursi dan meja sekian.”⁷⁹

⁷⁹ Slamet Budi Santoso, wakil coordinator Bidang sarana & Prasarana MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa :

” apa yang telah disampaikan bapak waka sarpras memang benar untuk proses pengadaan fasilitas harus melalui beberapa tahapan, yakni dimulai dari rekapulasi barang apa yang dibutuhkan dan ditambahkan untuk tahun ini, kemudian disampaikan pada sidang pleno saat rapat kerja semua devisi yang berisi laporan pertanggung jawaban tahun kemarin dan yang akan direncanakan untuk tahun depan, kemudian penetapan keputusan, dan hasil tadi disampaikan kepada yayasan karena kebutuhan skala besar disupport oleh yayasan.”⁸⁰

Mengenai daftar sarana yang akan butuhkan tadi diperoleh dari laporan kebutuhan dan musyawarah antara wakil koordinator bidang sarana dan prasarana dengan wali kelas, Pembina asrama, staff bidang kepesantrenan putra dan putri. lalu wakil koordinator bidang sarana dan prasarana tersebut melakukan rekapulasi, kemudian ada tahap sidang komisi/sidang pleno pada saat rapat kerja lembaga, tahap selanjutnya lalu muncul penetapan, dan tahap terakhir yaitu hasil rapat kerja tersebut diajukan kepada yayasan. lalu madrasah hanya tinggal menunggu kapan Yayasan mendatangkan serta melengkapi sarana dan prasarana tersebut.

g. Perencanaan Strategi Proses

Perencanaan Strategi proses berarti merencanakan proses belajar-mengajar dan segala kegiatan yang mendukung penyelenggaraan system

⁸⁰ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

pembelajaran guna membentuk produk/output yang diinginkan. Hasil temuan data penelitian mengenai perencanaan strategi proses yakni rancangan proses KBM meliputi kurikulum yang akan digunakan, serta perangkat pembelajaran yang dipakai guna mendukung terselenggaranya proses kegiatan belajar mengajar yang ditawarkan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1) Strategi rancangan proses kegiatan belajar mengajar

Adapun rancangan proses kegiatan belajar mengajar di MBI sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa :

“Strategi perencanaan proses pembelajaran di MBI disusun sebelum tahun ajaran baru pada saat rapat kerja guru dan rapat dengan pimpinan, seperti perencanaan KBM, perencanaan kurikulum, bahan ajar, setting jadwal guru, setting jadwal mata pelajaran, karena tidak semua guru bisa kita request mengajar di semua kelas, kami dan kepala HRD memantau guru-guru bukan hanya dilihat dari segi kompetensinya saja mbak tapi dari segi kedisiplinan juga. misal terdapat guru dengan kompetensi yang mendukung namun kedisiplinannya kurang, yang seperti itu kami taruh di kelas bawah, tidak bisa kami taruh di kelas 12 karena kelas 12 adalah kelas penentu, tidak semua guru bisa asal masuk untuk mengajar.”⁸¹

⁸¹ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku waka bidang kurikulum/Akademik beliau mengatakan bahwa :

“ MBI tidak ikut regulasi kurikulum dari pemerintah, artinya kurikulum yang ada dari pemerintah di adaptasikan sesuai dengan standar kebutuhan peserta didik di MBI. Kalau di kurikulum merdeka kan ada istilah ATP (alur tujuan pembelajaran) yang fungsinya sama seperti silabus. itu yang kami buat sendiri menjadi buku modul. seperti alurnya, percepatannya.”

Di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto memakai regulasi kurikulum sendiri (maksudnya kurikulum dari pemerintah adaptasikan sesuai dengan standar kebutuhan peserta didik di MBI). karena jika ikut kurikulum apapun nanti satu dan dokumen lainnya harus ikut regulasi pemerintah, jadi madrasah tidak ikut regulasinya. contoh misal pelajaran matematika di MBI bisa sampai 9 jam untuk kelas 12, kalau sekolah lain mungkin hanya 4 sampai 6 jam.

Dari hasil wawancara dan observasi peneliti juga peroleh terkait dokumen modul ajar sebagai perangkat pelajaran peserta didik MBI Amanatul Ummah yang dapat dilihat pada gambar berikut ini.

MODUL AJAR

A. INFORMASI UMUM

1) **Identitas Modul**

1. Mata Pelajaran	: FISIKA
Rumpun	: IPA
Tahun Penyusunan	: 2023
Fase	: E
2. Jenjang	: SMA
3. Kelas	: X
4. Perkiraan Jumlah Siswa	: 36
5. Alokasi Waktu	: 2 JP x 4 (8 x 45 menit)
6. Jumlah Pertemuan	: 4 Pertemuan
7. Kata Kunci	: Perubahan Iklim

2) **Kompetensi awal**
Kompetensi awal yang diperlukan oleh peserta didik untuk mengikuti pertemuan materi pemanasan global (perubahan iklim) sebagai berikut.

1. Peserta didik mengetahui tentang pemanasan global yang berdampak pada perubahan iklim
2. Peserta didik memiliki keterampilan mengaitkan konsep fisika dengan kondisi lingkungan sekitar
3. Peserta didik dapat memberikan solusi terhadap permasalahan dari dampak pemanasan global

3) **Profil Pelajar Pancasila**
Melalui pengembangan sejumlah pengetahuan dan keterampilan, pelajar menjadi pribadi yang memiliki profil pelajar Pancasila yang berkaitan sebagai berikut:

1. Beriman, Bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan berakhlak mulia
2. Bergotong Royong (Menunjukkan kolaborasi dan komunikasi untuk tujuan bersama.)
3. Bernalar Kritis (Memperoleh dan memproses informasi dan gagasan, menganalisis dan mengevaluasi penalaran, merefeksi dan mengevaluasi pemikirannya sendiri.)
4. Kreatif (Menghasilkan gagasan yang orisinal, menghasilkan karya dan tindakan yang orisinal, memiliki keluwesan berpikir dalam mencari alternatif solusi permasalahan.)
5. Mandiri (pemahaman diri dan situasi yang dihadapi, regulasi diri.)

4) **Sarana dan Prasarana**

Buku Cetak PPT LCD Proyektor LKPD Handphone Gambar Pembelajaran	Miniatur Rumah Ramah Iklim
--	----------------------------

5) **Target Peserta Didik**
Secara umum, modul ajar ini dikembangkan untuk:

Gambar 4.3 modul ajar sebagai perangkat pembelajaran peserta didik di MBI

2. Pelaksanaan Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

Pelaksanaan strategi adalah suatu proses sebagai hasil dari perumusan perencanaan strategi. Pelaksanaan strategi memiliki beberapa tahapan proses yaitu pengembangan program maupun tindakan yang bisa menjadi cara dalam proses untuk ketercapaian suatu tujuan yang telah ditetapkan sehingga tercipta suatu hasil sesuai dengan yang di inginkan.

Hasil penelitian mengenai pelaksanaan strategi 7 elemen bauran pemasaran di MBI Amanatul Ummah sebagai berikut.

a. Pelaksanaan strategi product

Setelah melakukan perencanaan terkait perencanaan strategi product, Adapun Pelaksanaan program merupakan langkah-langkah yang diperlukan untuk mengembangkan strategi yang telah dirumuskan sebelumnya.

Hasil temuan data penelitian mengenai pelaksanaan/Implementasi strategi product dengan tujuan menjembatani peserta didik MBI Amanatul Ummah yang ingin melanjutkan studi ke perguruan tinggi favorit baik didalam maupun ke luar negeri meliputi pelaksanaan program akademik & non akademik yang berlangsung di MBI Amanatul Ummah yakni sebagai berikut.

1.) Strategi Pelaksanaan Program Akademik & Non akademik

Mengenai pelaksanaan/Implementasi strategi product lewat program akademik yang berlangsung di MBI, berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku waka bidang kurikulum/Akademik baliu mengatakan bahwa:

“Pelaksanaan program akademik yang berlangsung di MBI yakni komunikasi sehari-hari menggunakan Bahasa arab & Bahasa inggris, pembelajaran matematika, IPA/IPS diujikan dalam Bahasa Inggris sedangkan mapel mu’adalah disampaikan/diujikan dengan Bahasa arab, terdapat kelas khusus olimpiade MIPA/MQK, kelas hafalan Al Qur’an bagi peserta didik yang berminat, Ujian sertifikasi Bahasa Inggris TOEFL & Bahasa arab TOAFL bagi kelas XII, bimbingan tuntas membaca dan memaknai kitab klasik (kuning), Dauroh tuntas pelajaran Matematika, IPA/IPS dan Bahasa untuk persiapan masuk perguruan tinggi, juga ada try-out mata pelajaran matematika, IPA/IPS dan bahasa Inggris dilaksanakan

berkala setiap minggunya untuk persiapan masuk PTN/Perguruan Tinggi Favorit, serta bimbingan ekstrakurikuler dengan target prestasi.”⁸²

Selain penjelasan diatas untuk pelaksanaan ujian masuk MBI yang di test yakni bahasa Inggris, skolastik, Ilmu dasar matematika, dan mapel IPA jadi saat dinyatakan lolos seleksi masuk, lalu peserta didik oleh madrasah diberi angket pilihan jurusan sebelum masuk dikelas 10 seperti contoh ingin mengambil jurusan IPS dsb, lalu terdapat matrikulasi kebahasaan bahasa arab dan inggris. Karena peserta didik baru tentu tidak semua berasal dari sekolah naungan KEMENAG, Contohnya di sekolah SMP pada umumnya sedikit bahkan jarang diajarkan Bahasa Arab, untuk itu kami beri matrikulasi pendalaman kebahasaan terutama bahasa Arab. Jadi yang mabadakan pelaksanaan strategi produk MBI dari sekolah-sekolah lain di lingkungan yayasan Amanatul Ummah yakni muatan program-program kurikulum yang diberikan.

Dalam kesempatan yang sama juga berdasarkan temuan data melalui tekni wawancara dan observasi dengan Bapak Moh. Miftahul Huda, S.Pd selaku waka bidang kesiswaan terkait pelaksanaan program non akademik yang berlangsung di MBI beliau menjelaskan :

“Untuk pelaksanaan program kegiatan non akademik yang ditawarkan MBI yakni terdapat pilihan ekstrakurikuler seperti Karya tulis ilmiah, Qiro’atul Qur’an, Biology club, English club, Futsal, Voli, Basket, Robotika, Perkapalan, dsb. Selain itu juga beberapa Kegiatan organisasi siswa diantaranya yaitu WISNU (Wahana Inspirasi Santri Nurul Ummah)

⁸² Abdul Jalal, Wakil Koordinator bidang akademik MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

merupakan organisasi intra sekolah, organisasi ini gabungan antara OSIS dan Organisasi pondok, penggabungan OSIS dan Organisasi Pondok Pesantren ini bermula dari kesamaan fungsi yaitu wadah untuk menampung aspirasi santri MBI Amanatul Ummah, secara garis besar WISNU dibagi menjadi dua kepengurusan putra & putri. selain itu juga ada Amabalan Nurul Ummah (Pramuka) yang mengadakan event pramuka tahunan terbesar yang di selenggarakan oleh Ambalan Nurul Ummah yang disebut Galang ceria, galang ceria sendiri merupakan salah satu cabang perlombaan yang ada di MBI Big fair. juga ada organisasi yang lain seperti Havara (jurnalistik), Lapensa (pengembangan Bahasa), dan BKS (Brigade Kedisiplinan Santri).”⁸³

Pada pelaksanaan program kegiatan organisasi siswa (WISNU) struktur kepengurusannya menggunakan system kabinet kerja seperti yang ada pada badan eksekutif Negara, terdapat pimpinan cabinet, Badan pengurus Harian, dan sebelas kementerian yang menaungi tiap-tiap menko berbeda. Dibuktikan dengan bekal leadership dan kemampuan manajemen dari kegiatan organisasi WISNU disini ada 3 Menko, yang pertama menko akademik menaungi kementerian Pendidikan (berperan aktif dalam pengembangan minat baca dengan pengelolaan perpustakaan), kementerian informasi (berperan dalam memberikan informasi terkini bagi para santri serta bertanggung jawab atas sosmed yang dimiliki WISNU) dan kementerian Kesehatan (berperan dalam setiap aspek kesehatan yang berada di lingkungan MBI AU, mulai dari pelaksanaan program, pengecekan santri yang sedang sakit di asrama, hingga DOCTEENS yakni program pemberian materi tentang Kesehatan dari anggota kemenkes untuk santri).

⁸³ Moh. Mifathul Huda, Wakil Koordinator bidang kesiswaan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

Yang kedua menko pengembangan menaungi kementerian olahraga (bertanggung jawab menaungi seluruh kegiatan olahraga di MBI), kementerian perlengkapan (bertanggung jawab pada masalah sarana & prasarana dalam terlaksananya suatu acara di MBI), kementerian koperasi santri (bertanggung jawab dalam melayani kebutuhan sekolah seperti seragam dan atribut sekolah, juga mendistribusikan kebutuhan acara dan sosialisasi tentang kekoperasian bagi santri MBI AU) dan kementerian cinta lingkungan (bertugas mengkoordinir kebersihan yang ada di MBI salah satu program kerjanya yaitu mengadakan Ro'an setiap hari minggu bagi seluruh santri kelas sepuluh dan sebelas).

Yang ketiga menko pemberdayaan menaungi kementerian penelitian & pengembangan, kementerian humas & logistik, kementerian seni & kreativitas (berkiprah dalam bidang kesenian dalam semua acara WISNU), dan kementerian kebudayaan (bertanggung jawab membantu menegakkan kegiatan kebudayaan santri serta menyediakan sarana prasarana guna memastikan seluruh kegiatan kebudayaan terlaksana dengan baik).

Selain itu mengenai pelaksanaan program-program akademik maupun non akademik yang berlangsung di MBI dari pemaparan data diatas juga direspon positif oleh saudari Farah Zakira siswi kelas XI yang dalam wawancaranya mengatakan :

“Menurut saya dari program pilihan di MBI semua memiliki keunggulan dan peminatnya masing-masing, namun setau saya biasanya pilihan program kelas di timur tengah yang paling sedikit, hanya ada 2 kelas tiap

angkatan, yang paling banyak peminatnya yaitu kelas IPA. Pemilihan kelas tersebut tentunya berdasarkan izin orang tua dan saran dari sekolah karena mereka yang sudah mengetahui potensi masing-masing dari kita. Upaya yang bisa kita lakukan guna mendukung proses peningkatan kualitas pelayanan di MBI yakni dengan belajar dengan tekun, tidak melanggar peraturan sekolah dan pesantren, aktif organisasi, mau mencoba hal baru dengan ikut berbagai ajang perlombaan baik akademik maupun non akademik, dan ikut menjaga fasilitas yang disediakan sekolah tentunya”.⁸⁴

Selain itu Pernyataan diatas juga dikuatkan oleh saudari Nabilatus

Syafiqoh Kelas XII yang dalam wawancaranya mengatakan :

“Saya melihat kakak-kakak alumni MBI yang sudah terjun di perguruan tinggi maupun di masyarakat mereka lebih tangguh karena disini dibekali jiwa leadership yang kuat, kebanyakan kakak alumni MBI Ketika di perguruan tinggi ikut serta menjadi pengurus organisasi BEM seperti contoh Nauval F.D (Alumni MBI) yang menjabat sebagai presiden ikatan senat mahasiswa kedokteran Indonesia tahun 2020-2021.”⁸⁵

kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan merupakan bentuk upaya mengantarkan peserta didiknya dalam menentukan pilihan-pilihan perguruan tinggi favorit yang di inginkan lewat pelayanan secara maksimal kepada pelanggan jasa Pendidikan.

b. Pelaksanaan Strategi Price

Setelah melakukan perencanaan terkait perencanaan strategi price, Anggaran biaya merupakan pernyataan kebutuhan yang dilengkapi dengan besarnya perkiraan biaya yang diperlukan untuk memperoleh jasa Pendidikan.

⁸⁴ Farah Zakira, peserta didik kelas XI MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

⁸⁵ Nabilatus Syafiqoh, peserta didik kelas XII MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

Hasil temuan data penelitian mengenai pelaksanaan strategi Price yakni berupa rincian penetapan harga yang harus dikeluarkan pelanggan untuk memperoleh jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah sebagai berikut.

1.) Strategi Penetapan Biaya sekolah

Adapun pelaksanaan strategi Price di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada paparan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Ibu Nur Lili Aini Latifah, S.Pd selaku Kepala Bidang Keuangan MBI baliu mengatakan bahwa :

“Untuk rincian pembayaran awal meliputi Biaya Pendaftaran ujian masuk (untuk semua jalur memiliki nominal yang sama), lalu biaya daftar ulang gelombang 1 atau gelombang 2, dan biaya Matrikulasi & MPLM (masa pengenalan lingkungan madrasah).”⁸⁶

Secara umum terkait daftar rincian biaya awal masuk yang ditetapkan MBI Amanatul Ummah Pacet dapat dilihat dari dokumen yang peneliti peroleh melalui tabel berikut ini.

Tabel 4.8
Daftar Biaya awal masuk MBI Amanatul Ummah Pacet

No	Jenis Biaya	Biaya
1.	Biaya pendaftaran ujian masuk	Rp. 400.0000
2.	Biaya daftar ulang	Rp. 9.500.000 (Gel.1) Rp. 10.000.000 (Gel.2)
3.	Biaya Matrikulasi & MPLM	Rp. 400.000

Biaya daftar ulang tersebut dibayarkan ketika peserta didik sudah dinyatakan DITERIMA pada ujian masuk MBI (UM-MBI), hanya

⁸⁶ Nur Aini Laili Latifah, kepala keuangan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

dibayarkan sekali didepan, sudah meliputi Infaq Gedung, fasilitas belajar, seragam + atribut sekolah lengkap (terdiri dari 4 jenis seragam untuk putri dan 5 jenis seragam untuk putra) serta fasilitas asrama (kasur dan almari).

Kemudian rincian perkiraan biaya kewajiban rutin setiap bulan, setiap semester dan setiap tahun yang harus dipenuhi dari kelas X sampai kelas XII di MBI Amanatul Ummah Pacet menurut hasil penelitian melalui teknik wawancara oleh Ibu Nur Lili Aini Latifah, S.Pd selaku Kepala Bidang Keuangan MBI baliu mengatakan bahwa :

“ Rincian perkiraan biaya kewajiban rutin setiap bulan, tiap semester dan tiap tahun yang harus dipenuhi dari kelas X sampai kelas XII di MBI Amanatul Ummah Pacet meliputi : 1.) Syariah/SPP meliputi biaya sarana-prasarana santri, makan 3x sehari, SPP sekolah formal, SPP Diniyah Azhariyah, Layanan Kesehatan poskestren, Biaya laundry (seragam dan pakaian sehari-hari), dibayarkan setiap bulan ketika sudah di pesantren, Biaya SPP dapat berubah setiap saat bergantung kebijakan Yayasan pendidikan Unggulan Amanatul Ummah, 2.) Biaya buku, meliputi buku paket sekolah formal, kitab-kitab kuning dan LKS atau Workbook, Pembayaran buku tersebut dapat diangsur selama satu semester. 3.) Penilaian akhir semester untuk daftar ulang kenaikan kelas dibayar selama satu tahun sekali sedangkan untuk pembayaran penilaian akhir semester dan penilaian tengah semester dibayarkan setiap satu semester sekali.”⁸⁷

Mengenai daftar rincian biaya kewajiban rutin setiap bulan, setiap semester dan setiap tahun yang harus dipenuhi dari kelas X sampai kelas XII di MBI Amanatul Ummah Pacet dapat dilihat dari dokumen yang peneliti peroleh melalui tabel berikut ini.

⁸⁷ Nur Aini Laili Latifah, kepala keuangan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

Tabel 4.9
Daftar rincian biaya Pendidikan wajib dari kelas X sampai XII
MBI Amanatul Ummah Pacet

No	Jenis Biaya	Biaya
1.	Syariah/SPP-Bulan	Rp. 1.800.000
2.	Biaya Buku-/ Tahun	Rp. 3.200.000
3.	Daftar Ulang kenaikan kelas-/ Tahun	Rp. 400.000
4.	Penilaian Akhir semester-/semester	Rp. 450.000

Dari temuan data yang dilakukan oleh peneliti di Yayasan Amanatul Ummah juga tidak memberikan beasiswa untuk program MBI dikarenakan Yayasan Amanatul Ummah sudah memiliki sekolah binaan yang digratiskan untuk warga sekitar di kawasan bendungan jati, pacet.

Pernyataan diatas juga dikuatkan oleh Ibu Nafisah selaku warga sekitar sekaligus wali Murid MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai penetapan sistem pembayaran beliau mengatakan bahwa :

“Setau saya memang tidak ada beasiswa biaya untuk masuk program MBI, begitupun yang masuk lewat jalur prestasi juga tetap bayar. Saya juga tidak pernah melakukan proses tawar menawar namun semisal ada wali murid yang tidak mampu untuk membayar langsung nanti bisa diangsur, prosedur angsurannya dengan membuat surat perjanjian bahwa mampu membayar angsuran berapa sampai batas waktu yang ditentukan.”⁸⁸

⁸⁸ Nafisah, wali murid sekaligus warga sekitar MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

Pernyataan-pernyataan yang diatas juga direspon positif oleh saudari Hany Hanifah siswi kelas X yang dalam wawancaranya mengatakan :

“Menurut saya biaya pendidikan yang ditetapkan MBI sesuai dengan pelayanan yang didapatkan oleh siswa-siswi, Jika dinilai dari fasilitas memang tidak se-mewah sekolah bertaraf internasional yang lain, namun jika dinilai dari pelayanan dan pembelajaran yang diberikan jika dibandingkan dengan sekolah elit lain biaya di MBI jauh lebih murah. jika dikemudian hari kita menginginkan fasilitas yang lebih mewah lagi tentu harus siap dengan kenaikan biaya Pendidikan.”⁸⁹

Biaya Pendidikan yang ditetapkan MBI terbilang cukup terjangkau dibandingkan dengan pelayanan dan pembelajaran yang diberikan oleh sekolah bertaraf Internasional yang lain dengan harga yang jauh lebih mahal, serta MBI memberikan keringanan dengan system pembayaran dapat diangsur.

Karena kini harga tidak menjadi masalah apabila manfaat yang didapatkan sesuai bahkan lebih dari itu. kualitas produk yang ditawarkan maupun dihasilkan kini haruslah berkualitas. karena konsumen tidak menyukai pada produk yang kurang berkualitas apalagi mahal.

⁸⁹Hany Hanifah, peserta didik kelas X MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

c. Pelaksanaan Strategi Place

Setelah melakukan perencanaan terkait penentuan lokasi penyampaian jasa pendidikan adapun hasil temuan data penelitian mengenai pelaksanaan strategi place yakni strategi lokasi dalam menunjang proses KBM di lokasi MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Strategi lokasi dalam menunjang proses KBM

Mengenai kondisi lokasi madrasah berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau mengatakan bahwa :

“Yayasan Amanatul Ummah itu memiliki 2 lokasi sekolah dengan program madrasah bertaraf internasional, yang pusat berada di siwalankerto Surabaya dan yang cabang di sini. Kebanyakan orang-orang ketika mendengar kata MBI pasti yang terlintas dipikiran mereka MBI yang di daerah pacet Mojokerto sini, karena apa? Karena memang yang dicabang ini terkenal lebih banyak peminatnya dari pada yang di pusat, sebab lokasi MBI Pacet yang berada di Kawasan lereng pegunungan, rimbunnya hutan pinus, sumber air beraktivitas para santri berasal langsung dari mata air pegunungan, luasnya daerah persawahan yang hijau berada mengelilingi bangunan pesantren dan sekolah serta hawa sejuk pegunungan memberikan ketenangan dan kenyamanan untuk proses belajar mengajar baik di dalam maupun diluar kelas.”⁹⁰

Dari pemaparan data hasil observasi langsung dilapangan yang dilakukan oleh peneliti tepat didepan Gedung MBI Amanatul Ummah memang terdapat kawasan wisata hutan pinus, jadi ketika siswa-siswi

⁹⁰ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

boring didalam kelas bisa dilakukan pembelajaran luar ruangan. juga dengan luasnya daerah persawahan yang hijau berada mengelilingi bangunan pesantren dan sekolah serta hawa sejuk pegunungan memberikan ketenangan dan kenyamanan untuk proses belajar mengajar.

Selain itu melalui teknik wawancara dengan Ibu Nur Habibah, S.Pd selaku guru dan alumni di MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai lokasi MBI apakah sudah dianggap strategis dan mudah dijangkau, beliau mengatakan bahwa:

“Dikarenakan dahulu itu guru-guru di MBI pacet juga mengajar di MBI pusat siwalankerto surabaya sehingga beliau-beliau harus bolak balik dari lokasi yang surabaya ke lokasi mojokerto, dahulu bisa dikatakan sulit mbak untuk tenaga pendidik karena jam 6 harus sudah “ayu” stanbay untuk dijemput diperempatan, bahkan sampai ada 2 mobil elf yang disediakan yayasan untuk menjemput pulang-pergi para guru-guru. Namun lama kelamaan kini MBI Pacet kebanyakan sudah merekrut guru yang dekat-dekat daerah Mojokerto.”⁹¹

Hingga kini masih ada tenaga pendidik yang harus bolak balik dari MBI pusat siwalankerto surabaya ke MBI Pacet Mojokerto namun sudah tidak sebanyak dulu, kalau dulu lembaga sampai menyediakan 2 mobil elf sekarang 1 mobil elf sudah cukup, jadi untuk saat ini juga sudah bisa dikatakan mudah dijangkau oleh para tenaga pendidik karena mayoritas guru-guru nya sudah banyak yang direkrut dari daerah Mojokerto.

⁹¹ Nur Habibah, guru Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

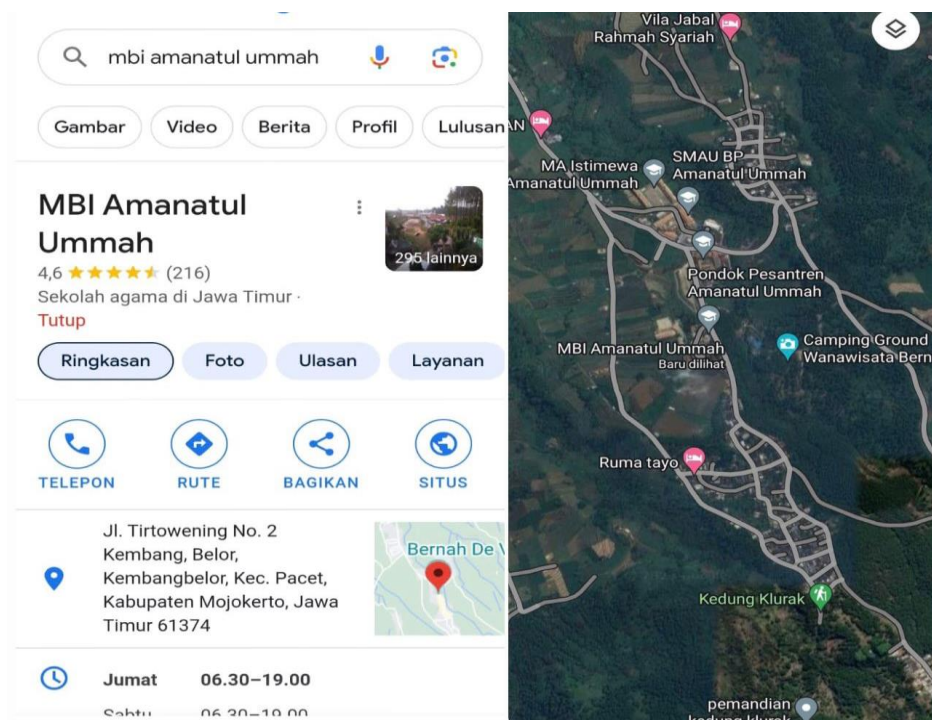
Pernyataan-pernyataan yang diatas juga direspon oleh saudari Hany Hanifah siswi kelas X terkait alasan memilih MBI yang berlokasi dipacet yang dalam wawancaranya mengatakan :

“ Dahulu saya juga mempertimbangkan antara memilih lokasi MBI yang diwilayah surabaya atau di MBI pacet, lalu karena saat survey waktu itu melihat disini lebih dingin dan sejuk juga jauh dari keramaian dan kepadatan penduduk menurut saya lebih kondusif.”⁹²

Karena lokasi madrasah yang berada diwilayah lereng pegunungan sehingga tidak ada akses kendaraan umum yang lewat, jadi untuk wali murid atau masyarakat umum yang ingin datang kesini harus membawa kendaraan pribadi. Selain itu sinyal internet disini apabila tidak menggunakan wifi masih terbilang sulit, namun yang hal itu sepertinya tidak menjadi masalah besar untuk proses belajar mengajar dilihat dari banyak nya pendaftar setiap tahun.

Mengenai lokasi MBI Amanatul Ummah Pacet yang mana persawahan hijau dan pegunungan berada mengelilingi bangunan pesantren dan sekolah dapat dilihat dari dokumen yang peneliti peroleh melalui peta gambar berikut.

⁹² Hany Hanifah, peserta didik kelas X MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023



Gambar 4.4 Peta Lokasi MBI AU yang dikelilingi sawah dan pegunungan pacet

Dilihat secara umum letak geografis cukup kondusif dalam menunjang proses belajar mengajar, sebab berada di Kawasan pegunungan berhawa sejuk, dan jalan dengan tingkat kemacetan rendah. Meski begitu pembelajaran di lingkungan MBI Pacet terlihat berjalan dengan baik juga dalam menarik peminat calon pelanggan sekolah dibuktikan dengan banyaknya pendaftar setiap tahun.

d. Pelaksanaan Strategi Promosi

Setelah melakukan perencanaan terkait penentuan strategi promosi, Adapun hasil temuan data penelitian mengenai pelaksanaan strategi promosi dilakukan untuk mengetahui strategi serta platform media apa yang dalam pelaksanaan kegiatan promosi di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

1) Strategi yang digunakan dalam pelaksanaan promosi

Berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara mengenai strategi yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan promosi di MBI Amanatul Ummah dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa

“Bagi kami memberikan pelayanan secara maksimal kepada pelanggan merupakan strategi media promosi terbaik karena akan timbul kepuasan pelanggan, sehingga mayoritas sekitar 95% peserta didik yang punya adik atau saudara rata-rata mereka akan merekomendasikan agar melanjutkan sekolah di MBI Amanatul Ummah. Itu artinya Strategi promosi melalui indikator layanan kepuasan pelanggan yang selama mereka dapatkan di MBI ini menandakan mereka puas akan layanan yang kami berikan, ketika mereka puas juga akan menimbulkan loyalitas pelanggan.”⁹³

Terkait strategi promosi melalui indikator layanan kepuasan pelanggan artinya sesuatu yang disampaikan secara verbal/langsung kepada orang lain itu akan lebih mudah dipercaya oleh masyarakat dari pada hanya selebaran brosur, strategi ini disebut dengan strategi promosi *word of mouth*. dalam melakukan strategi ini melalui peran alumni sangat signifikan, karena dari banyaknya siswa-siswi yang berada di MBI Pacet mengetahui keberadaan lembaga dari alumni-alumni yang sudah tersebar di masyarakat, Tidak hanya itu wali santri yang akan memasukkan putra-

⁹³ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

putrinya ke MBI Amanatul Ummah Pacet juga melihat peran alumni yang sudah tersebar di masyarakat.

2) Strategi platform media dalam pelaksanaan promosi

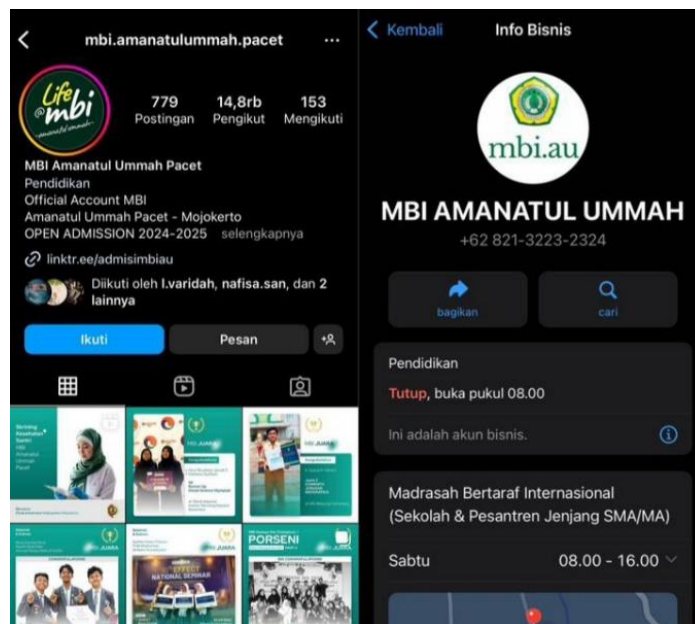
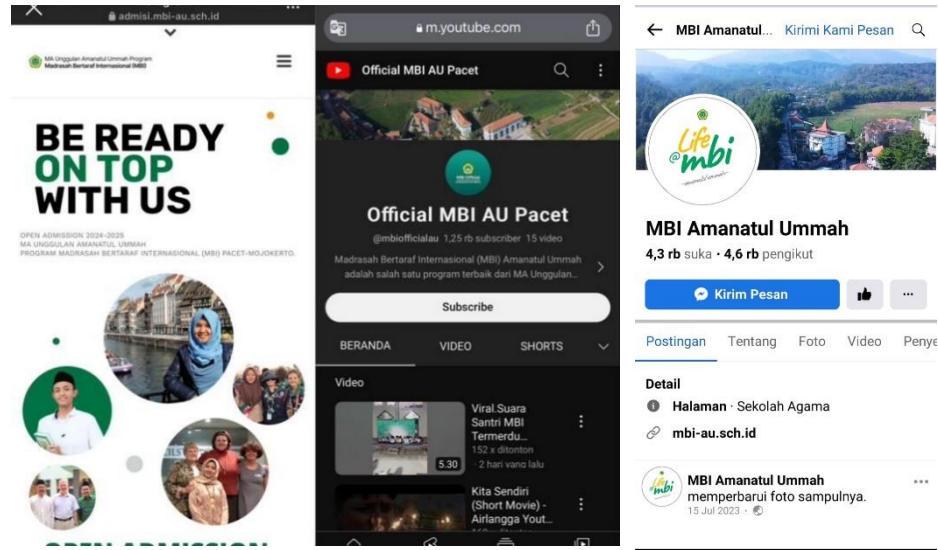
Mengenai platform media yang direalisasikan dalam pelaksanaan promosi berdasarkan pada hasil penelitian melalui teknik wawancara dalam sesi wawancara dengan Bapak Rudy Haryadi, S.Kom selaku staff bidang Admisi, PTN & Instalasi Jaringan beliau menjelaskan bahwa :

“ Platform Media promosi kami lebih gencar dilakukan di media social seperti di Instagram, youtube, facebook, dan website yang berisi unggahan prestasi, kegiatan Pendidikan, kreasi peserta didik dan semua informasi yang dibutuhkan untuk calon pendaftar yang kami usahakan upload setiap hari. Setiap tahun kami juga membuat brosur dan pamflet untuk ditaruh dikantor apabila ada yang meminta, juga diberikan kepada para guru-guru MBI agar disebar ke wilayahnya, selain itu kami juga mengikuti agenda kegiatan ketika diluar ada event exspo Pendidikan seperti waktu di tunjungan plaza Mall Surabaya kami disana promosi dengan menyebarkan brosur. banner prestasi sebaran lulusan MBI yang tiap tahun diterima di perguruan tinggi juga dipasang disekitar MBI.”⁹⁴

Dalam promosi berbasis digital MBI Amanatul Ummah Mojokerto memiliki beberapa platform media promosi seperti website dan beberapa media social berikut ini :

- a) Website : <https://www.mbi-au.sch.id/newmbi/>
- b) Youtube : Official MBI AU Pacet
- c) Instagram : mbi.amanatulummah.pacet
- d) Whatsapp : 082132232324
- e) Facebook : MBI Amanatul Ummah

⁹⁴ Rudy Haryadi, Staff Admisi, PTN & Jaringan di MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023



Gambar 4.5 website dan media social MBI Amanatul Ummah Pacet

Pernyataan diatas juga direspon oleh bapak Rahmat Falaqi Hidayat, S.Kom selaku staff bidang tata usaha mengenai kegiatan-kegiatan promosi yang melibatkan masyarakat beliau menjelaskan bahwa :

“Selain platform digital sebagai promosi yang disebutkan tadi, MBI juga memiliki event-event pemasaran Pendidikan dengan melibatkan Partisipasi masyarakat atau calon pelanggan jasa pendidikan yaitu kegiatan yang kita kemas dalam event MBF (MBI Big Fair).”⁹⁵

MBF merupakan salah satu agenda tahunan yang diadakan oleh MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto, Acara ini melibatkan para peserta dari jenjang SMP hingga organisasi masyarakat umum se-Jawa Timur terbuka turut meramaikan acara luar biasa ini. Berbagai macam perlombaan dari Khitobah, story telling, Qirtub (Qiroatul Kutub), olimpiade bahasa Inggris, Olimpiade sains, hingga acara luar biasa lainnya seperti IPNAS (Inspirasi Nasional) dan BEDSI (bedah inspirasi) dengan pembicara yang luar biasa pula, MBF juga mengadakan seminar Nasional yang telah mengundang beberapa pembicara kontroversional Indonesia seperti KH. Said Aqil Siradj dan juga Dahlah Iskan. tidak hanya itu, penulis buku ternama juga turut diundang dalam acara bedah buku yang telah mendatangkan penulis fenomenal seperti Ahmad fuadi dengan bukunya lima menara, MBF sudah berdiri diadakan sejak tahun 2008 hanggga kini menjadi agenda rutin setiap tahun mengalami revolusi untuk menjadi ajang perlombaan yang lebih baik, dari situ untuk pemenang lomba juara 1,2 & 3 diberikan fasilitas kemudahan untuk masuk ke MBI.

⁹⁵ Rahmat Falaqi, Staff Bidang tata usaha MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

Pernyataan-pernyataan di atas juga dikuatkan oleh saudari Farah Zakira siswi kelas XI mengenai ia mengetahui madrasah ini serta daya tarik apa yang mempengaruhi untuk melanjutkan Pendidikan di MBI, yang dalam wawancaranya mengatakan :

“ Saya mengetahui MBI AU Pacet ini dari kakak sepupu laki-laki saya yang alumni sini, kebetulan juga di rekomendasikan guru saya waktu masih SMP dulu, yang menjadi daya Tarik untuk melanjutkan disini karena alumni nya terkenal sudah banyak masuk diperguruan tinggi didalam maupun diluar negeri, platfrom media promosi seperti Instagram dan website sangat efektif membantu saya untuk mencari informasi lebih dalam lagi mengenai madrasah ini, karena sebelum daftar saya cari-cari informasi dulu lewat medsos kebetulan akun sosmed MBI sangat aktif mengupload kegiatan serta informasi-informasi penting.”⁹⁶

Dari paparan data diatas peneliti menyimpulkan bahwasannya dalam pelaksanaan strategi bauran promosi dalam peningkatan mutu pelayanan pendidikan MBI menggunakan berbagai strategi diantaranya

- a.) *Mass Selling* seperti halnya pembuatan website, Instagram, whatsapp, facebook, youtube. Strategi periklanan dengan menyebarkan brosur ke sekolah-sekolah, pemasarangan banner.
- b.) Kemudian strategi public relation (hubungan masyarakat) seperti mengadakan event-event perlombaan yang disebut MBF, ikut serta dalam tiap agenda pemeran Pendidikan.
- c.) selain itu juga yang paling dalam penting yakni strategi *word of mouth* dengan memberikan pelayanan secara maksimal kepada pelanggan jasa

⁹⁶ Farah Zakira, peserta didik kelas XI MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

pendidikan masyarakat akan lebih percaya akan fakta dari penyampaian secara verbal dari pada hanya sebuah brosur. Ketika pelanggan pendidikan merasa puas sehingga timbulah loyalitas pelanggan otomatis peminat jasa pendidikan juga semakin meningkat.

e. Pelaksanaan Strategi People

Tahap pelaksanaan ini adalah tahap setelah melakukan perencanaan terkait strategi people, Adapun hasil temuan data penelitian mengenai pelaksanaan strategi people dilakukan untuk mengetahui pelaksanaan Strategi manajemen SDM (tenaga pendidik & kependidikan) serta standar kualifikasi dari tenaga pendidik dan kependidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Strategi Manajemen SDM (tenaga pendidik & kependidikan)

Mengenai manajemen SDM yang berlangsung di MBI berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dan observasi langsung dilapangan dengan Bapak Saiful Huda, S.s, M,Pd. selaku waka bidang Keguruan & Kepegawaian (kepala HRD) di MBI Amanatul Ummah beliau menjelaskan :

“Tenaga pendidik di MBI ada yang tugasnya hanya mengajar formal saja, ada yang mengajar formal sambil membimbing kelas olimpiade, ada yang ditugaskan menjadi pembimbing kamar (otomatis menginap disini), satu contoh disinikan pondok pesantren yang mengharuskan anak didik sehari-harinya bisa berkomunikasi menggunakan bahasa arab & Bahasa inggris, maka kemudian selain menjadi pembimbing yang tugasnya membantu menertibkan kedisiplinan santri-santri, ia harus bisa mengajar Bahasa Inggris sekaligus merangkap sebagai ketua pengembangan Bahasa. apalagi yang menjabat menjadi fungsionaris disini (seperti

Koordinator, wakil Koordinator bidang) tugasnya makin rangkap-rangkap dan makin banyak, contoh saja saya sebagai wakil koordinator bidang keguruan dan kepegawaian juga ditugaskan menjadi wali kelas, Guru Formal dan Guru Mu'adalah.”⁹⁷

Jika manajemen SDM tenaga pendidik dan tenaga Pendidikan disekolahan lain mungkin jobdesknya sendiri-sendiri, seperti tugas guru sendiri, tugas wali kelas sendiri, tugas pembimbing sendiri. Kalau di MBI semua tenaga pendidik maupun tenaga Pendidikan memang harus dibebani tugas rangkap. Staff Bimbingan konseling, Staff tata usaha, serta pembimbing kamar juga di bebaskan tugas untuk mengajar. Karena kalau misalkan tugasnya hanya di bagian TU saja kesian reward yang diberikan tidak banyak. Semua tenaga pendidik dan kependidikan di MBI harus sambil mengajar dan tentu saja reward yang diberikan juga lebih besar.

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa :

“Ada juga beberapa guru yang kami datangkan sebagai *Native Speaker* (penutur asli bahasa Arab) seperti Syekh Shiddiq dari Sudan untuk kelas Fashlul Khos metode pembelajaran *Darsul ‘Am, Maharah Istima’*, kadang juga didatangkan dari mesir, bergantian setiap 2-3 tahun sekali menetap disini. terkadang belum sampai 3 tahun pulang sudah ada yang didatangkan lagi, beliau-beliau tersebut mengajar setiap minggu di hari rabu untuk pendalaman bahasa Arab siswa-siswi MBI. untuk penutur asli bahasa Inggris dulu pernah di datangkan dari negara kanada, belanda dsb. Namun sudah lama sekitar beberapa tahun terakhir MBI tidak mendatangkan penutur asli bahasa Inggris selain karena menyediakan

⁹⁷ Saiful Huda, Wakil Koordinator bidang kepegawaian & keguruan di MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

konsumsinya agak ribet harus makan ini dan itu juga rata-rata mereka dari non muslim.”⁹⁸

berdasarkan paparan data diatas tenaga Pendidik di MBI AU oleh Yayasan ada yang ditetapkan sebagai guru tetap dan tidak tetap, ada yang disebut dengan GTY (Guru tetap yayasan) yaitu tenaga pendidik yang sudah melampaui 5 tahun masa pengabdian mengajar, sedangkan yang GTT (Guru tidak tetap) yaitu tenaga pendidik biasa yang belum mencapai 5 tahun masa pengabdian mengajar.

Selain pernyataan-pernyataan yang diatas juga terdapat pelaksanaan strategi yang dilakukan MBI dalam upaya meningkatkan SDM yang ada juga direspon lagi oleh Bapak Saiful Huda, S.s, M,Pd. selaku waka bidang Keguruan & Kepegawaian (kepala HRD) di MBI Amanatul Ummah yang dalam wawancaranya mengatakan :

“Semua tingkat pendidikan dari tenaga pendidik dan kependidikan di MBI tentu saja sudah sesuai dengan standar kualifikasi yang dibutuhkan. Strategi MBI dalam upaya meningkatkan SDM tentu saja berawal dari diperlukannya kesadaran oleh diri sendiri agar selalu mengupdate dan mengupgrade keilmuan dengan adanya bantuan teknologi saat ini, di bidang Pendidikan ada istilah TPACK (*Tecgnological pedagogic content knowledge*) yakni suatu kerangka kerja pengetahuan yang dibutuhkan seorang guru tentang penggabungan antara pedagogic dan teknologi dalam lingkungan pembelajaran, contoh mengembangkan pembelajaran berbasis website, forum diskusi online dsb.”⁹⁹

⁹⁸ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

⁹⁹ Saiful Huda, Wakil Koordinator bidang kepegawaian & keguruan di MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

Selain itu upaya MBI dalam meningkatkan SDM dengan difasilitasi mengikuti pelatihan-pelatihan atau diklat-diklat yang didatangkan dari luar ke MBI, juga ada undangan kegiatan worksop saat MGMP yang diadakan giliran terkadang bertempat di MBI Surabaya terkadang juga di MBI Pacet.

2.) Strategi Standar Kualifikasi tenaga pendidik dan kependidikan

Selain itu melalui teknik wawancara dengan Ibu Nur Habibah, S.Pd selaku guru dan alumni di MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai apakah tingkat Pendidikan dari tenaga pendidik dan jumlah SDM di MBI sudah sesuai standar kualifikasi yang dibutuhkan, beliau mengatakan bahwa :

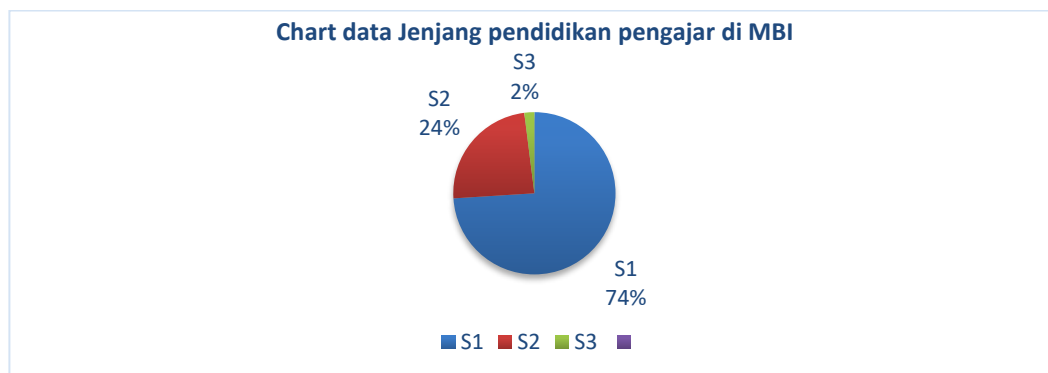
“Jumlah pendidik di MBI ada sebanyak 151 pengajar, dan menurut saya itu sudah memenuhi kebutuhan jumlah pendidik serta kualifikasi pendidikan para tenaga pendidik, dan juga sudah memenuhi standar kualitas dalam pelayanan Pendidikan, dari 151 pengajar MBI sebanyak 74% lulusan S1, 24% sudah Magister (S2) dan 2% adalah Doktoral (S3) sehingga iklim LKTI untuk para santri sangat hidup dan mampu menghasilkan banyak juara.”¹⁰⁰

Tenaga pendidik sekolah formal merupakan guru-guru yang mumpuni dibidangnya, beberapa pengajar berasal dari jurusan Teknik, farmasi, hukum, bisnis dsb. Sehingga hal ini dapat memberikan wawasan keilmuan yang tidak hanya berdasarkan buku namun juga berdasarkan pengalaman. Di bidang keislaman atau madrasah diniyah para ustadz

¹⁰⁰ Nur Habibah, guru Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

yang mengajar merupakan lulusan pondok pesantren ternama di Indonesia dan sebagiannya lagi merupakan lulusan mesir, yaman, maroko atau sudan. sehingga pengajaran tentang keislaman di MBI AU diramu sedemikian rupa hingga sanat keilmuan islam yang didapatkan jelas dari sumber yang valid, hal ini juga yang mendorong banyaknya santri dapat diterima di perguruan tinggi islam ternama dengan beasiswa di timur tengah pada setiap tahun.

Mengenai tingkat Pendidikan dari tenaga pendidik di MBI Amanatul Ummah Pacet yang mana sudah memenuhi kualifikasi para tenaga pendidik dan memenuhi standar kualitas dalam pelayanan pendidikan dapat dilihat dari dokumen yang peneliti peroleh melalui peta gambar berikut



Gambar 4.6 Data jenjang pendidikan pengajar di MBI Amanatul Ummah tahun 2022

Selain itu melalui pelaksanaan strategi people dalam upaya madrasah meningkatkan animo masyarakat dalam sesi wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator

MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai beliau menjelaskan lagi bahwasannya :

“Karena Kyai menginginkan bagaimana agar Madrasah ini bisa memberikan kontribusi kepada warga sekitar Yayasan Amanatul Ummah sehingga Kyai bekerjasama dengan perangkat desa setempat dibentuklah korlap londry yang mengelola beberapa RT dijadikan satu lalu diberi pekerjaan untuk melondry baju-baju para santri, tiap korlap minimal 25 ibu-ibu ada juga yang 40 sampai 60 ibu-ibu londry. kalau MBI saja ada 3 korlap jadi ditotal ada sekitar 160 ibu-ibu londry yang bekerja.”¹⁰¹

Pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Koordinator tersebut juga dikuatkan oleh Ibu Nafisah selaku Masyarakat sekitar sekaligus wali Murid MBI Amanatul Ummah Pacet, beliau mengatakan bahwa :

“ Kalau korlap dari desa Nogosari ini ada sekitar 60 ibu-ibu londry, setiap satu ibu londry dapat tugas melondry pakaian sekitar 9-12 anak. kalau saya dulu dapat 10 anak namun ada 1 yang boyong jadi tinggal 9 anak. standar minimal biasanya dapat 10 karena upahnya dihitung per-anak.”¹⁰²

Dari paparan data diatas cara bahwa pelaksanaan strategi Bauran pemasaran dalam peningkatan mutu pelayanan melalui strategi people tenaga pendidik dan kependidikan

Pada kualifikasi Pendidikan di MBI Sebagian besar sudah sesuai dengan bidang studi yang dibutuhkan beberapa pengajar juga berasal dari jurusan Teknik, farmasi, hukum, bisnis dsb. Sehingga hal ini dapat memberikan wawasan keilmuan yang lebih luas dari pengalaman yang

¹⁰¹ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

¹⁰² Nafisah, wali murid sekaligus masyarakat sekitar MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

didapat, dan sebagiannya lagi merupakan lulusan mesir, yaman, maroko atau sudan.

Selain itu juga MBI mendatangkan penutur Bahasa asli guna dalam pembelajaran bahasa guna meningkatkan kualitas jasa pelayanan. hal ini yang mendorong banyaknya santri dapat diterima di perguruan tinggi ternama di timur tengah dengan beasiswa setiap tahun. juga dengan memberi lowongan pekerjaan kepada warga sekitar dapat menjadi strategi madrasah dalam meningkatkan animo masyarakat.

Dari hasil observasi langsung di lokasi peneliti juga memperoleh dokumen terkait daftar tenaga pendidik di MBI Amanatul Ummah dapat dilihat pada lampiran.

f. Pelaksanaan Strategi Physical Evidence

Setelah melakukan perencanaan terkait strategi physical evidence, tahap pelaksanaan ini adalah tahap dari rancangan pengadaan fasilitas-fasilitas yang ditawarkan. Adapun hasil temuan data penelitian mengenai pelaksanaan strategi physical evidence ini dilakukan untuk mengetahui pengelolaan fasilitas yang ada di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Strategi Pengelolaan fasilitas

Terkait pelaksanaan strategi Physical Evidence lewat pengelolaan fasilitas di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Slamet Budi Santoso,

M,Pd selaku waka bidang sarana & Prasarana mengenai sarana dan prasarana yang ada di MBI Amanatul Ummah beliau menjelaskan :

“Dalam strategi pelaksanaan fasilitas di MBI karena disini merupakan sekolah formal *include* pondok pesantren sehingga pengelolaan fasilitas seperti kelas digunakan 2 kali, pagi dipakai untuk sekolah formal & sore dipakai untuk mu’adalah. sehingga kebanyakan kelasnya tidak berubah dari jam sekolah pagi dan sore. Menurut saya fasilitas di MBI sudah bisa dikatakan terpenuhi karena kebutuhan proses kegiatan belajar mengajar dapat berlangsung dengan baik, hanya saja memang ada fasilitas yang kami multifungsikan, contoh saja karena kami memiliki keterbatasan kelas sehingga biasanya masjid juga kami fungsikan sebagai kelas, tidak menggunakan meja/kursi namun menggunakan ‘*dampar*’ jadi ketika masuk jamnya sholat akan dimulai ya difungsikan kembali untuk kegiatan beribadah.”¹⁰³

Strategi pengelolaan MBI agar fasilitas tetap nyaman serta meminimalisir pengeluaran dana yang berlebih yakni dengan memiliki fasilitas mesin yang digunakan untuk memproduksi air minum sendiri, dengan memanfaatkan sumber air di pegunungan pacet untuk kebutuhan minum para santri-santri MBI, juga terdapat fasilitas SBC seperti *green house* tanaman hidroponik untuk mensupport praktek mata pelajaran biologi dan olimpiade.

Untuk merawat dan menjaga fasilitas-fasilitas yang ada, MBI memiliki tukang kebersihan dan tukang bangunan sendiri dari warga sekitar. Jadi ketika ada fasilitas seperti lemari, meja, kursi dan fasilitas lain yang rusak bisa dibetulkan oleh tukang-tukang yang dipekerjakan

¹⁰³ Slamet Budi Santoso, wakil Koordinator bidang sarana & Prasarana MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

setiap harinya. strategi pengelolaan fasilitas dengan memberi lowongan pekerjaan tukang-tukang fasilitas tersebut kepada warga sekitar bertujuan untuk pemberdayaan masyarakat lingkungan madrasah.

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai pengelolaan fasilitas dan kesesuaian segi fungsi beliau menjelaskan bahwa :

“ Dahulu pernah ada kesan atau anggapan dari luar seolah-olah MBI “*aji mumpung*” dengan memanfaatkan animo masyarakat padahal fasilitasnya yang ditawarkan tidak semewah sekolah Bertaraf Internasional diluar sana, misal kita komparasikan dengan pondok Tazkiyah di malang waktu itu saya pernah kesana biaya masuk Tazkiyah 30 juta (inden) dengan SPP 3.5 Juta, di MBI waktu itu SPP nya masih diangka 1,1 juta. ya jelas saja fasilitas nya lebih mewah yang disana karena SPP nya saja segitu, jangan dilihat dari segi fasilitas nya saja coba dilihat dari segi prestasi anak didik nya dan KB M yang diberikan MBI tidak kalah jauh dari sekolah bertaraf Internasional diluar sana dengan biaya yang jauh lebih mahal.”¹⁰⁴

Pernyataan-pernyataan yang diatas juga direspon oleh Farah Zakira siswi kelas XI yang dalam wawancaranya mengatakan :

“ Menurut saya fasilitas seperti Gedung/kelas di MBI memang tidak menunjukkan kesan elit, kemegahan atau bahkan internasional. kebanyakan orang-orang terjebak dengan kata ‘internasional’ dan berekspektasi lebih mengenai fasilitas, faktanya kalimat ‘Internasional’ lebih kepada system pendidikan yang diberikan, belum ke fasilitasnya. meskipun begitu menurut saya fasilitas yang tersedia saat ini cukup untuk menunjang kegiatan belajar megajar dan aktifitas sehari-hari, tapi banyak orang yang mungkin ingin menyekolahkan anaknya disini tapi terhalang kapasitas, karena banyak saran sekaligus permintaan dari masyarakat agar menambah Fasilitas gedung/kelas supaya kuota masuk juga ditambah. Kalau dikatakan apakah sudah memenuhi harapan wali murid ya

¹⁰⁴ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

tergantung kadang ada juga wali murid yang protes mbak, karena dirasa ada beberapa fasilitas yang kurang, tapi setelah terpenuhi ya sudah semua berjalan baik seperti biasanya. Disini sekolah formal dan mu'adalah kan kelasnya tetap jadi kebanyakan buku, kamus dsb yang berada dikelas tidak dibawa pulang ke asrama. dibawa hanya beberapa yang akan digunakan belajar saja. Lebih nyaman karena tidak perlu ribet membawa pulang pergi banyak buku.”¹⁰⁵

Terkait dokumen daftar aset sarana dan prasarana yang dimiliki oleh MBI Amanatul Ummah Pacet melalui teknik wawancara dan observasi langsung ke lokasi yang penulis peroleh, dapat dilihat melalui bagan berikut.

Tabel 4.13 Daftar Aset sarana dan prasarana MBI AU Pacet

NO	NAMA BARANG	JUMLAH BARANG	KETERANGAN	TEMPAT
	Bangunan			
1	Gedung Sekolah Putra	3 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
2	Gedung Sekolah Putri	3 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
3	Pondok Pesantren Putra	3 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
4	Pondok Pesantren Putri	3 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
5	Gedung Kepala Sekolah	2 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
6	Gedung Kantin Basah/Kering	2 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
7	Gedung Villa	2 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
8	Masjid	2 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
9	Gedung Pertemuan	1 Lantai Atas	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
10	Gudang	2 Lantai	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
	Kendaraan			
1	Mobil Innova	1 Buah	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
2	Mobil ELP	1 Buah	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
3	Bus	1 Buah	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
	Peralatan/Fasilitas			
1	Ruang Kep. Madrasah	1 Ruang	Baik	Di Gedung Kantor Koordinasi

¹⁰⁵ Farah Zakira, peserta didik kelas XI MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

2	Ruang Koord. MBI	1 Ruang	Baik	Di Gedung Kantor Koord
3	Ruang TU	1 Ruang	Baik	Di Gedung Kantor Koord
4	Ruang Guru	5 Ruang	Baik	Di Gedung Kantor Koord
5	Kelas	20 Ruang	Baik	Di Gedung Sekolah Putra & Putri
6	Jumlah Meja dan Kursi Guru	45 Buah	Baik	Di Gedung Sekolah Putra & Putri
7	Jumlah Meja dan kursi Siswa	300 Buah	Baik	Di Gedung Sekolah Putra & Putri
8	Kelas Out door/Gazebo	5 Buah	Baik	Taman MBI Amanatul Ummah
9	Perpustakaan	2 Buah	Baik	Di Pondok Pesantren Putra & Putri
10	Lab Biologi	1 Ruang	Baik	Di Gedung Laboratorium
11	Lab Fisika	1 Ruang	Baik	Di Gedung Laboratorium
12	Lab Kimia	1 Ruang	Baik	Di Gedung Laboratorium
13	Lab Komputer	1 Ruang	Baik	Di Gedung Sekolah Putri
14	Komputer	25 Buah	3 Buah Mengalami Perbaikan	Di Gedung Sekolah Putri
15	Lab Bahasa	1 Ruang	Tidak ada	Tidak Ada
16	Ruang BP	1 Ruang	Baik	Di Kantor Koord
17	Ruang Osis	1 Ruang	Baik	Di Gedung Sekolah Putri
18	Ruang UKS	1 Ruang	Baik	Di dekat koperasi
19	Tempat Olahraga	2 Tempat	Baik	Didepan Sekolah Putri
20	Kantin	4 Ruang	Baik	Gedung Kantin Basah & Kering
21	Toilet	35 Ruang	Baik	Di Semua Gedung
22	Tempat Ibadah	1 Ruang	Baik	Didepan Kantor Koor
23	Tempat Penginapan Guru	1 Ruang	Baik	Didalam Gedung Pondok Pesantren Putri
24	Pesantren	2 Tempat	Baik	Di Gedung Pondok Pesanten
25	Villa	1 Tempat	Baik	Di Gedung Villa
26	Dapur Umum	2 Ruang	Baik	Didalam Dapur Umum MBI
27	Gudang	2 Ruang	Baik	Di Gedung Kantin 2
28	Fasilitas WiFi	2 Buah	Baik	MBI AMANATUL UMMAH
29	Tempat Kendaraan	2 Buah	Baik	Di Dua Tempat Kendaraan MBI AMANATUL UMMAH

30	Pos Satpam	1 Buah	Baik	Di Sebelah Pintu Gerbang Utama MBI AMANATUL UMMAH
31	SBC (green House)	1 Buah	Baik	Diluar Gedung
	Inventaris kantor			
1	Komputer Guru	5 Buah	Baik	Di Kantor Guru
2	Almari Berkas	3 Buah	Baik	Di Kantor Guru
3	Meja & Kursi Guru	15 Buah	Baik	Di Kantor Guru
4	Meja & Kursi Tamu	3 Buah	Baik	Di Kantor Guru
5	Alat Peraga KBM	3 Buah	Baik	Di Kantor Guru

Dari paparan data diatas bahwa pelaksanaan strategi Bauran pemasaran dalam peningkatan mutu pelayanan melalui pelaksanaan strategi physical evidence di MBI bahwa dengan melihat berbagai macam fasilitas yang dimiliki MBI terbilang memadai dalam memberikan jasa pelayanan yang baik, meskipun tidak menunjukkan kesan mewah dan elit. dan bahwa sarana dan prasarana itu hanya sebuah produk pendukung yang menjadi fokus utama dalam proses pendidikan yakni kualitas hasil lulusannya.

Memang untuk tercapainya suatu keberhasilan pelayanan lembaga Pendidikan tidak hanya dinilai dari segi fasilitas saja, namun dengan adanya fasilitas yang memadai akan memperlancar proses kegiatan pokok yang ada pada suatu Lembaga, sehingga jangan menyepelekan juga karena strategi pendukung seperti sarana dan prasarana juga diperlukan dalam usaha pencapaian target dalam menciptakan lulusan yang di inginkan. juga siswa akan terdorong untuk lebih semangat dalam berkreasi dan berprestasi dibandingkan jika tidak disediakan fasilitas.

g. Pelaksanaan Strategi Proses

Tahap pelaksanaan ini adalah tahap setelah melakukan perencanaan terkait strategi proses, Adapun hasil temuan data penelitian mengenai pelaksanaan strategi proses dilakukan untuk mengetahui aktivitas proses KBM guna mendukung terselenggaranya proses kegiatan belajar mengajar yang ditawarkan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

1.) Strategi Proses Aktivitas KBM

Mengenai pelaksanaan proses KBM di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa :

“Kalau di kurikulum merdeka kan ada istilah ATP (alur tujuan pembelajaran) yang fungsinya sama seperti silabus. itu yang kami buat sendiri menjadi buku modul. seperti alurnya, percepatannya, mangkannya disini kelas 12 (kelas regular IPA & IPS) sudah tidak ada pelajaran non UN (istilah dulu) sekarang yang ada pelajaran skolastik, literasi bahasa Inggris dan bahasa Indonesia, Penalaran matematika dsb.¹⁰⁶

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku waka bidang kurikulum/Akademik beliau mengatakan bahwa :

“ Dalam pelaksanaan proses KBM di MBI perangkat pembelajarannya menggunakan modul ajar yang diterbitkan sendiri oleh madrasah. Modul ajar tersebut dibuat sendiri oleh guru-guru MBI yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta didik, jika ada yang bertanya dari mana guru-guru tersebut mendapatkan literatur/referensi untuk membuat buku modul ?

¹⁰⁶ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

tentu MBI memfasilitasi guru-guru agar memiliki akun di ruang guru, zenius, arkademy, Quipper dan semua bimbingan belajar yang ada kaitannya dengan SNPT, kami ikuti semampunya. yang mana setiap tahun bisa ganti modul apabila dari pemerintah ada perubahan regulasi. Jadi standarisasinya mungkin lebih rinci dari pada sekolah lain pada umumnya, hal tersebut karena kami yang lebih tau kebutuhan untuk bekal anak didik setelah lulus dari sini.¹⁰⁷

Mengenai Perangkat pembelajaran menggunakan modul ajar yang diterbitkan sendiri oleh madrasah Contoh peserta didik yang ingin melanjutkan ke timur tengah dibekali pembelajaran ilmu dasar seperti ilmu bahasa Arab diperkuat, kelas 12 yang mau melanjutkan ke luar negeri ke beberapa negara yang tidak menerima syarat TOEFL tetapi mengharuskan tes IELTS, sekolahpun akan membantu mengurus syarat-syarat tersebut. juga terdapat try-out mata pelajaran tertentu secara berkala setiap minggunya untuk persiapan masuk PTN, dan madrasah tidak pernah memakai soal-soal dari KEMENAG tapi madrasah membuat soal sendiri yang disesuaikan dengan standar kompetensi MBI.

Pernyataan di atas juga direspon oleh saudari Farah Zakira siswi kelas XI yang dalam wawancaranya mengatakan :

“ kalau bagi saya system pendidikan disini sudah sesuai dengan harapan saya, disini pembelajaran disampaikan secara maksimal, jika teman-teman penat di kelas maka guru terkadang mengarahkan untuk pembelajaran outdoor sembari menikmati hijaunya sawah dan semilir angin pegunungan. anak-anak sini semangat sekali untuk mengikuti ajang olimpiade karena benar-benar dibimbing oleh guru-guru. Terkadang juga guru-guru kalau buat soal terlalu sulit seperti bukan standar soal untuk anak tingkat Aliyah saking sulitnya. kegiatan

¹⁰⁷Abdul Jalal, Wakil Koordinator bidang akademik MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

organisasinya juga aktif, sehingga manfaat yang diperoleh selain pengetahuan, keterampilan juga sikap berorganisasi.”¹⁰⁸

Dari paparan data diatas bahwa pelaksanaan strategi proses di MBI dapat ditarik kesimpulan yaitu kurikulum yang digunakan oleh lembaga menjadi sebuah kelebihan sendiri, karena memadukan antara kurikulum nasional dan kurikulum internasional. pelaksanaan proses KBM di MBI perangkat pembelajarannya menggunakan modul ajar yang diterbitkan sendiri oleh madrasah. Modul ajar tersebut dibuat sendiri oleh guru-guru MBI yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta didik.

Proses pembelajaran yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta didik untuk bekal setelah lulus dari MBI ingin melanjutkan ke perguruan tinggi mana dengan jurusan apa sebab proses pendidikan adalah aspek yang sangat penting dalam strategi bauran pemasaran pendidikan karena proses pendidikan yang bermutu mencermintakan kualitas seluruh aktivitas suatu lembaga itu sendiri.

3. Evaluasi Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

Evaluasi merupakan suatu proses peninjauan kembali berdasarkan kekurangan yang ada dalam strategi pelaksanaan sebelumnya, Pada Hasil temuan data penelitian evaluasi strategi 7 elemen bauran pemasaran dengan mengidentifikasi secara seksama program-program yang dilaksanakan termasuk

¹⁰⁸ Farah Zakira, peserta didik kelas XI MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

juga kondisi SDM yang berkaitan dengan pelayanan jasa pendidikan yang dijalankan di MBI Amanatul Ummah dalam upaya peningkatan mutu pelayanan Pendidikan yakni sebagai berikut.

a. Evaluasi Strategi product

Dalam evaluasi product tentu semua warga madrasah terlibat aktif dalam evaluasi ini. Hal itu telah MBI lakukan guna melihat sejauh mana efektifitas dari pada perencanaan, pelaksanaan yang sudah di lakukan sebelumnya. Adapun hasil temuan data penelitian mengenai evaluasi strategi product dilakukan untuk mengetahui pelaksanaan evaluasi program-program yang berlangsung di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Strategi Evaluasi Program akademik & Non Akademik

Adapun evaluasi Strategi Product di MBI Amanatul Ummah guna melihat sejauh mana efektifitas dari pada perencanaan dan pelaksanaan program yang sudah di lakukan, berdasarkan pada paparan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa :

“ jadi terdapat rapat setiap tahun yang dilakukan sebelum masuk ajaran baru untuk mengevaluasi program-program yang sudah 1 tahun dilaksanakan dan perencanaan untuk 1 tahun kedepan, dalam raker tersebut terdapat dua tahapan yaitu terdapat pra-raker dan raker, Hasil dari pra-raker nanti kita tulis ke dalam bentuk draft seperti rancangan program untuk kemudian kita bahas pada forum raker, dipaparkan semuanya sampai sidang pleno (keputusan akhir). Proses evaluasi pra raker maupun raker ini melibatkan semua. dari seluruh pihak devisi berlaku sesuai dengan garis koordinasinya, jadi tidak hanya mengenai evaluasi program-program saja. guna mencari

solusi dan memutuskannya sehingga tidak terjadi bentrok antara devisi yang satu dengan lainnya pada saat pelaksanaan. selain itu ada rapat rutin evaluasi mingguan tiap hari rabu sekitar jam 9 sampai 12 malam.”¹⁰⁹

Tahapan Pra-raker dalam evaluasi merupakan langkah awal yang dilakukan oleh madrasah guna mempersiapkan rancangan desain madrasah satu tahun kedepan, pembahasan terkait penyampaian ide, hasil evaluasi, hasil program kerja selama setahun, Identifikasi masalah, dan penyelesaian masalah, serta penyampaian aspirasi dari berbagai elemen madrasah demi menghasilkan rancangan program baru, Sedangkan tahapan raker dalam evaluasi yakni membahas mengenai langkah Langkah pembuatan program baru.

Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet mengenai reputasi dan prosepek seperti apa yang ditawarkan MBI dari program-program yang sudah dilaksanakan sebelumnya, beliau menjelaskan bahwasannya.

“ Untuk prospek dan peluang yang ditawarkan MBI sebenarnya kami tidak menawarkan prospek yang muluk-muluk, cukup peserta didik dan wali murid yang memiliki keinginan putra-putrinya melanjutkan ke perguruan tinggi mana kami berusaha semaksimal mungkin menjembatani mewujudkan keinginan tersebut, artinya prospek/peluang yang ditawarkan MBI yakni mengantar lulusannya masuk ke PTN-PTN terbaik dengan jurusan unggulan di dalam maupun diluar negeri. dan tentunya pasti setiap tahun makin banyak peserta didik yang lolos masuk perguruan tinggi favorit dalam negeri seperti ITB, FK UI, UGM, FTIF ITS, FK UNAIR dll (terdapat ratusan alumni tersebar di perguruan tinggi tsb), dan Perguruan Tinggi luar

¹⁰⁹ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

Negeri di US, Mesir, Maroko, Yaman, Sudan, Australia, Jerman, Rusia, China dan masih banyak lagi. Selain itu juga sekolah kedinasan STAN, STIS, ATKP, AKPOL, AKMIL, Dll.”¹¹⁰

Dari program-program yang dilaksanakan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto, madrasah berusaha memberikan prospek serta peluang lewat layanan, saran, serta arahan terbaik kepada para siswa untuk melanjutkan studi ke jenjang selanjutnya.

Pernyataan yang disampaikan oleh Bapak Koordinator tersebut juga dikuatkan oleh Ibu Nur Habibah, S.Pd selaku guru di MBI Amanatul Ummah Pacet, beliau mengatakan bahwa :

“ Selain prospek lulusannya banyak diterima di perguruan tinggi favorit di dalam maupun diluar negeri tetapi juga madrasah kita yang paling banyak dan produktif meraih prestasi dibanding dengan sekolah lain dibawah naungan yayasan Amanatul Ummah artinya kualitas anak didik yang masuk MBI adalah anak-anak terpilih dari seluruh Indonesia, selain itu juga kompetensi system pembelajaran pesantren nya matang, tidak kalah dengan pondok-pondok salaf lain diluar sana”¹¹¹

Bahkan untuk mengontrol sejauh mana efektifitas strategi product lewat program-program yang dilaksanakan, ketika peserta didik MBI akan lulus mulai dari awal pemberkasan dan segala macam bentuk persyaratan untuk masuk perguruan tinggi sampai dinyatakan diterima, yang mengurus

¹¹⁰ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

¹¹¹ Nur Habibah, guru Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

adalah madrasah. Sehingga peserta didik benar-benar merasa dilayani secara maksimal.

Dari hasil wawancara dan observasi peneliti juga peroleh dokumen terkait Rekap studi lanjut Alumni MBI Amanatul Ummah tahun 2022-2023 yang berhasil masuk perguruan tinggi lewat berbagai jalur dapat dilihat pada lampiran.

b. Evaluasi Strategi Price

Mengenai temuan data hasil penelitian evaluasi strategi price dilakukan untuk mengetahui strategi evaluasi keuangan dengan kesesuaian kualitas layanan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Strategi evaluasi keuangan dengan kualitas layanan jasa pendidikan

Adapun mengenai Evaluasi Strategi Price di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Ibu Nur Laili Aini Latifah, S.Pd selaku kepala keuangan di MBI Amanatul Ummah Pacet kondisi baliu mengatakan bahwa

“Kalau untuk evaluasi bagian keuangan kami memiliki tim auditor dari yayasan, yang tugasnya mengaudit data dari tiap bendahara setiap bulannya. mengumpulkan dan mengevaluasi serta mereview bukti-bukti yang meliputi data-data akuntansi dan informasi yang berhubungan dengan keuangan yang berupa dokumen-dokumen maupun surat konfirmasi, Kemudian dalam satu tahun sekali di awal tahun tiap sebelum ajaran baru kita membuat RAPBS (Rancangan anggaran pendapatan dan belanja

satuan) itu berisi rancangan apa yang dibutuhkan dalam satu tahun, penyusunannya sama seperti membuat RAPBS, RKAS”¹¹²

Terkait data-data akuntansi untuk evaluasi bagian keuangan yang dimaksud dari penjelasan diatas seperti mengevaluasi serta mereview jurnal buku besar, manual akuntansi yang terkait, serta worksheet yang menunjukkan alokasi, perhitungan dan rekonsiliasi biaya.

terkait kesesuaian penetapan harga dengan kualitas layanan pendidikan Selain dari pada itu dalam sesi wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa

“ Penetapan biaya MBI menimbang sesuai kebutuhan peserta didik dan biaya operasional pendidikan, jadi tidak pernah ada keluhan terkait biaya dari wali murid, hanya saja di masa pandemi covid-19 kemarin banyak wali murid yang mungkin bisnisnya kurang lancar atau kena PHK boleh mengajukan surat keringanan pembayaran kepada yayasan, karena yayasan yang berhak menentukan.”¹¹³

Selain itu berdasarkan paparan diatas terkait kesesuaian penetapan harga dengan kualitas layanan Pendidikan dalam sesi wawancara dengan Farah Zakira, peserta didik kelas XI MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto ia mengatakan bahwa

“Menurut saya kalau saat ini antara kualitas pelayanan yang didapat sudah sesuai dengan biaya yang harus dikeluarkan, kalau kita menginginkan

¹¹² Nur Laili Aini Latifah, Kepala Keuangan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

¹¹³ Achmad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

pelayanan yang jauh lebih baik lagi, tentunya akan mempengaruhi biaya, SPP akan ikut naik.”¹¹⁴

Dari paparan data diatas mengenai evaluasi price di MBI berupaya untuk meningkatkan eveltifitas keuangam internal lembaga dimana audit keuangngan telah dilakukan dengan proses yang sistematis. Audit internal sangat berperan dalam terlaksananya pengendalian intern Lembaga. karena dengan adanya pengawasan yang kontinyu dapat meminimalisir terjadinya resiko. Sehingga peningkatan kualitas pelayanan tercapai dengan baik.

c. Evaluasi Strategi Place

Adapun hasil temuan data penelitian terkait evaluasi strategi place dilakukan untuk mengetahui strategi evaluasi ari lokasi KBM di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Strategi Evaluasi dari lokasi KBM

Adapun evaluasi strategi Place di MBI Amanatul Ummah guna melihat sejauh mana efektifitas dari pada perencanaan an pelaksanaan yang sudah di lakukan berdasarkan pada temuan data hasil penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa

¹¹⁴ Farah Zakira, peserta didik kelas XI MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 16 Agustus 2023

“ terkait evaluasi karena lokasi MBI dari awal pembangunan memang disini dan seperti ini kondisinya jauh dari keramaian kota, evaluasinya bukan kepada lokasi akan tetapi kepada sarana dan prasarana bagaimana caranya agar layanan sarana dan prasarana yang diberikan dapat menunjang lingkungan madrasah yang kondusif.”¹¹⁵

Terkait Evaluasi Place kemudahan akses kendaraan umum masih menjadi hal yang sulit, namun Kyai selaku pendiri MBI Amanatul Ummah bekerjasama dengan yayasan terus mengupayakan perluasan lahan, pembangunan Gedung, pelebaran jalan, akses internet juga diperlancar, agar mempermudah dijangkau oleh masyarakat umum.

d. Evaluasi Strategi Promosi

Berdasarkan temuan data hasil penelitian evaluasi strategi promosi dilakukan untuk mengetahui pelaksanaan evaluasi promosi guna melihat sejauh mana efektifitas dari pada perencanaan dan pelaksanaan kegiatan promosi yang sudah dilakukan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1). Strategi evaluasi Aktivitas promosi

Mengenai Evaluasi dari Pelaksanaan Strategi Promosi di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada hasil temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Rudy Haryadi, S.Kom. selaku Staff Bidang Admisi, PTN & jaringan MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa

“ada rapat evaluasi sebelum tahun ajaran baru tentunya yang dievaluasi terkait promosi secara offline seperti penyebarang brosur, pamflet, ataupun

¹¹⁵ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

kegiatan promosi yang dilakukan tim promosi ketika datang ke sekolah-sekolahan SLTP yang belum maksimal, tim juga melakukan pengecekan terhadap konten-konten secara kondisional. selain itu juga dikarenakan untuk mempromosikan MBI secara offline cakupannya begitu luas dan minimnya dana dari pihak yayasan sehingga kadang ada kendala terkait biaya akomodasi dan transportasi mbak, untuk menangani hal tersebut biasanya madrasah menyimpan anggaran lebih yang sekiranya bisa dipergunakan untuk dana promosi tersebut.”¹¹⁶

Dari paparan data diatas mengenai evaluasi strategi promosi menurut peneliti bahwasannya jumlah dana yang tersedia menjadi salah satu faktor penting yang mempengaruhi promosi suatu lembaga pendidikan. Lembaga pendidikan yang memiliki dana yang lebih besar, kegiatan promosinya akan lebih efektif dibandingkan dengan lembaga yang memiliki sumber dana yang terbatas.

e. Evaluasi Strategi People

Adapun hasil penelitian evaluasi strategi people yang dilakukan untuk mengetahui pelaksanaan evaluasi kinerja tenaga pendidik dan kependidikan yang ada di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Evaluasi kinerja tenaga pendidik & kependidikan

Mengenai hasil penelitian tentang evaluasi strategi people dilakukan untuk mengetahui proses pelaksanaan evaluasi guna melihat sejauh mana efektifitas dari pelaksanaan kinerja tenaga pendidik dan

¹¹⁶ Rudy Haryadi, Staff Admisi, PTN & Jaringan di MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

kependidikan dalam proses penyampaian jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

Adapun Evaluasi Strategi People di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Saiful Huda, S.S., M.Pd selaku wakoor bidang kepegawaian dan keguruan sekaligus Kepala HRD MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa :

“di MBI Amanatul Ummah Pacet selama ini Penilaian kinerja melalui evaluasi dalam bentuk rapat evaluasi bulanan (MGMP), rapat evaluasi tengah akhir semester dan rapat evaluasi akhir tahun pembelajaran. Penilaian kinerja melalui supervisi dalam bentuk supervisi terhadap administratif dan supervisi terhadap pembelajaran yang dilaksanakan guru-guru ini dilaksanakan langsung oleh koordinator MBI, wakil koordinator bidang kepegawaian & keguruan yakni saya sendiri, wakil coordinator bidang akademik dan pembantu yang diamanahkan dalam hal pengawasan.”¹¹⁷

Jadi evaluasi penilaian, dan monitoring secara langsung yang dijalankan di MBI Amanatul Ummah Pacet dilaksanakan langsung oleh koordinator MBI, wakil koordinator bidang kepegawaian & keguruan, wakil koordinator bidang akademik, dan yang diamanahkan dalam membantu hal pengawasan.

Terkait evaluasi kepegawaian tenaga pendidik & kependidikan, selain dari paparan data diatas juga diperkuat oleh Bapak Dr. H. Achmad

¹¹⁷ Saiful Huda, Wakil Koordinator Bidang Kepegawaian & Keguruan MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet dalam sesi wawancara dengan beliau menjelaskan bahwa

“ Disini ada MBI Award yang disampaikan pada saat raker, rakernya MBI Amanatul Ummah ini sudah seperti sidang paripurna DPR, Ada sidang komisi dan sidang pleno. Dan itu sangat serius, pesertanya semua elemen di MBI Amanatul Ummah Pacet ini baik peserta didik, tenaga pendidik, staff karyawan, security, tim bersih semuanya ikut. Jadi ada 7 award yang kami berikan kepada tenaga pendidik yang telah melaksanakan tugasnya dengan sangat professional. Bentuk reward yang kami berikan selain uang cash, kami berikan tropi yang bagus dari akrilik sebagai bentuk apresiasi sekaligus juga kami memberikan kesempatan untuk ikut studi kampus ke luar negeri ketika ada kegiatan studi di luar negeri kami belikan tiket ke malaysia, singapura, dll.

Namun selama ada pandemi kemarin apresiasinya kami gantikan dengan memberikan tiket keluarga menginap di hotel bintang lima, kegiatan ini dilakukan setiap tahun, Madrasah sedang memikirkan bagaimana reward ini bisa dirupakan umroh nantinya sambil memikirkan alokasi anggarannya. Dan untuk pegawai/ staff kami hanya menaruh hadiah berupa hiburan saja untuk pegawai terbaik. Kalau apresiasi dalam bentuk yang lain mulai bingkisan lebaran, angpau, dsb tetap kami berikan. Tapi untuk raker yang mingguan seperti apresiasi pegawai terbaik, tim bersih terbaik, keamanan terbaik itu InsyaAllah akan dimulai tahun depan. jadi ketika masuk di MBI itu seperti keluarga besar, itu yang dikedepankan agar komunikatif antar guru dengan fungsionaris, dengan pegawai dsb berjalan dengan baik dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan jasa pendidikan”¹¹⁸

Di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto terdapat 7 award yang berikan kepada tenaga pendidik yang telah melaksanakan tugasnya dengan sangat professional diantaranya fungsionaris putra favorit, Fungsionaris putri favorit, guru formal Favorit, guru Mu’adalah Favorit, wali kelas formal favorit, wali kelas Mu’adalah Favorit dan setelah itu ada *best of the*

¹¹⁸ Achamad Chudori, Koordinator MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 14 Agustus 2023

best (guru terbaik) karena bagaimanapun juga tumbuh kembangnya MBI ini tidak lepas dari jerih payah beliau-beliau.

Dari penjelasan hasil wawancara diatas mengenai evaluasi strategi People atas keterangan yang beliau sampaikan diatas menurut peneliti hal tersebut mungkin bisa menjadi acuan untuk lembaga lain untuk tidak lupa bahwa bagaimanapun kemajuan setiap lembaga tidak hanya dari factor keberhasilan manajemen pemimpinnya saja, akan tetapi tidak luput dari jerih payah karyawan dan guru-gurunya. untuk itu perlunya diberikan reward dan hadiah bagi tenaga pendidik yang telah profesional dalam menjalankan setiap tugasnya.

f. Evaluasi Strategi Physical Evidance

Dalam hasil temuan data penelitian terkait evaluasi physical evidence untuk melihat bagaimana evaluasi sekaligus bentuk pengawasan dari pelaksanaan pengelolaan fasilitas-fasilitas yang sudah ditawarkan kepada pelanggan jasa Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sebagai berikut.

1.) Strategi Evaluasi pengelolaan Sarana & prasarana

Mengenai pelaksanaan evaluasi Strategi Physical Evidance terkait pengelolaan fasilitas-fasilitas yang ada di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Slamet Budi Santoso selaku wakoor Bidang sarana & Prasarana di MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa

“Evaluasinya dilakukan pengecekan atau pelaporan, Pada tahap pengecekan ini biasa dilakukan kondisional setiap bulan. Kalau untuk peserta didik baru kelas X meja, kursi, lemari, kasur pasti diberikan yang baru semua. Kalau yang kelas XI dan XII apabila terdapat kerusakan yang masih bersifat ringan dan tidak memerlukan dana yang begitu besar maka pihak sekolah akan memperbaiki sendiri dan tidak melaporkan kepada pihak yayasan, sebaliknya apabila dalam kerusakan itu tergolong kerusakan parah dan memerlukan dana besar maka akandi diskusikan kembali dengan koordinator dan disetorkan kepada pihak yayasan pusat pada saat rapat sebelum ajaran baru agar bisa diganti yang baru.”¹¹⁹

Dari laporan perencanaan fasilitas-fasilitas untuk pengadaan sarana dan prasarana yang dimaksudkan diatas tidak langsung disetujui semua oleh Yayasan, semua masih tergantung skala prioritas, misal dari rapat perencanaan pengadaan fasilitas tadi gambaran rencananya dari 100%, yang di acc masih sekitar 85% atau 80%. Seperti saat peneliti temui pada waktu penelitian dan observasi langsung ke lokasi pembelajaran sudah berjalan hampir satu bulan namun kami baru bisa menambah kelengkapan kursi-kursi, meja-meja, karena memang proses diterimanya bertahap.

Dari paparan data hasil wawancara diatas mengenai evaluasi strategi Physical Evidance di MBI Amanatul Ummah dapat ditarik kesimpulan yaitu aset yang dimiliki cukup memadai namun masih dalam tahap terus-menerus melakukan perbaikan terhadap infastruktur Gedung, sarana dan prasarana yang dimiliki agar sekolah MBI ini bisa memberikan pelayanan

¹¹⁹ Slamet Budi Santoso, Wakil Koordinator Bidang Sarana & Prasarana MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

yang maksimal kepada para siswa-siswi yang diharapkan nantinya memacu mereka untuk lebih giat belajar demi tujuan yang diinginkan.

g. Evaluasi Strategi Proses

Hasil temuan data penelitian mengenai evaluasi strategi proses untuk melihat sejauh mana efektifitas dari pada perencanaan dan pelaksanaan yang sudah di lakukan terkait proses KBM di MBI Amanatul Ummah, berdasarkan pada hasil penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Dr. H. Achmad Chudori, S.s, M.Pd. selaku Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa.

1.) Strategi Evaluasi proses KBM

Adapun Evaluasi proses KBM di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada temuan data penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku wakoor bidang Akademik MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa :

“Mengevaluasi mengenai aspek yang sudah dilaksanakan yakni proses dan hasil. Pada aspek proses bagaimana ketika sudah dilaksanakannya KBM kemudian di evaluasi yang kemudian akan menunjukkan hasil. Ada monitoring yang dilakukan perminggu setiap hari rabu demi menunjang perbaikan seluruh kinerja untuk mengetahui kekurangan atau apa yang butuh disempurnakan. Ada evaluasi rapat MGMP (musywarah guru mata pelajaran) untuk monitoring kualitas mutu pembelajaran..”¹²⁰

Di MBI Amanatul Ummah terdapat penghargaan hafiah setiap tahun seperti penilaian kinerja guru yang kemudian diberikan nominasi guru

¹²⁰ Abdul Jalal, Wakil Koordinator Bidang Akademik MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

formal dan guru muadalah yang terbaik. disatu sisi disitu madrasah dapat mengevaluasi kinerja guru, diantaranya penguasaan materi kedisiplinannya, pengelolaan kelas. selain itu dalam menunjang kesuksesan program pembelajaran yang diterapkan kepada peserta didik dilakukan suatu penilai yang terdapat pada Tryout , UTS dan UAS untuk mengetahui hasil akhir tercapainya suatu program pembelajaran yang sudah dirancang setiap semester, guna memantau keberhasilan materi yang didapat dan diterapkan peserta didik MBI sampai dengan akhir semester dengan mengacu pada Silabus dan RPP.

Terkait dokumen pelaksanaan evaluasi proses kegiatan pembelajaran di MBI Amanatul Ummah Pacet melalui teknik wawancara dan observasi langsung ke lokasi yang penulis peroleh, dapat dilihat melalui gambar berikut ini :



Gambar 4.7. evaluasi kegiatan pembelajaran yang dimiliki oleh MBI

Amanatul Ummah Pacet

Assesment adalah penilaian yang dilakukan untuk memperoleh data terkait pengetahuan peserta didik yang dilakukan di awal pembelajaran, dalam proses pembelajaran, serta di akhir pembelajaran untuk mengetahui seberapa baik kinerja peserta didik di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto .

Selain itu juga mengenai pembagian hasil dari proses belajar mengajar peserta didik di MBI Amanatul Ummah berdasarkan pada hasil penelitian melalui teknik wawancara dengan Bapak Abdul Jalal, M.Pd selaku wakoor bidang Akademik MBI Amanatul Ummah Pacet beliau menjelaskan bahwa.

“Rapotan di MBI AU berbeda tidak seperti sekolahan yang lain. kalau sekolah lain januari sudah libur, kalau disini rapotannya sekitar awal bulan januari. Memang jadi agak panjang dari semester ganjil ke-rapotan, tapi nanti muatan kurikulum nya juga bergeser, cakupan bab-nya bergeser sebagian semester genap ditaruh di semester ganjil. Bisa seperti itu karena evaluasi nya madrasah sendiri yang melakukan, Ketika ada pengawas datangnya juga ke MBI yang disurabaya (pusat), mangkanya disini bebas ber-inovasi.”¹²¹

¹²¹ Abdul Jalal, Wakil Koordinator Bidang Akademik MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto, wawancara oleh penulis di Mojokerto 20 Agustus 2023

C. HASIL TEMUAN PENELITIAN

Berdasarkan Penjelasan hasil wawancara dan analisis data yang telah penulis paparkan diatas maka bisa ditarik hasil penelitian perihal Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto.

1. Product

MBI Amanatul Ummah Pacet memiliki beberapa program unggulan yang ditawarkan diantaranya terdapat program dauroh bimbingan intensif masuk perguruan tinggi favorit baik di dalam/luar negeri, kelas khusus di timur tengah, kelas khusus olimpiade MIPA/MQK, kelas hafalan Al-Qur'an bagi peserta didik yang berminat, Ujian sertifikasi Bahasa Inggris TOEFL & Bahasa arab TOAFL bagi kelas XII, bimbingan tuntas membaca dan memaknai kitab klasik (kuning), Dauroh tuntas pelajaran Matematika, IPA/IPS dan Bahasa untuk persiapan masuk perguruan tinggi Favorit, serta bimbingan ekstrakurikuler dengan target prestasi seperti pilihan ekstrakurikuler Karya tulis ilmiah, Qiro'atul Qur'an, Biology club, English club, Futsal, Voli, Basket, Robotika, Perkapalan, dsb. Untuk pelaksanaan kegiatan non akademik yang ditawarkan MBI yakni terdapat beberapa Kegiatan organisasi siswa diantaranya WISNU (Wahana Inspirasi Santri Nurul Ummah), Amabalan Nurul Ummah (Pramuka), Havara (jurnalistik), Lapensa (pengembangan Bahasa), dan BKS (Brigade Kedisiplinan Santri).

Siswa-siswi MBI Amanatul Ummah Pacet turut aktif berhasil membawa pulang berbagai prestasi dalam bidang akademik dan non akademik, baik itu tingkat nasional maupun Internasional. selain itu peserta didik MBI Sebagian besar berhasil lulus untuk lanjut di perguruan tinggi negeri prestisius di Indonesia maupun di luar negeri serta banyak yang mendapatkan beasiswa penuh.

2. Price

Biaya pendidikan yang ditetapkan MBI apabila dinilai dari segi pelayanan jasa dan pembelajaran yang diberikan dibandingkan dengan sekolah elit lain dengan standar kurikulum pembelajaran Internasional yang sama, biaya di MBI tergolong jauh lebih murah. namun jika dinilai dari fasilitas memang tidak se-mewah sekolah-sekolah bertaraf internasional lain. Yayasan Amanatul Ummah tidak memberikan beasiswa untuk program MBI dikarenakan Yayasan Amanatul Ummah sudah memiliki sekolah binaan yang digratiskan untuk warga sekitar di kawasan bendungan jati, Pacet. Jadi baik peserta didik yang lolos tes masuk lewat jalur tulis maupun prestasi tetap diharuskan membayar sesuai harga yang ditetapkan.

3. Place

Lokasi MBI Amanatul Ummah Pacet terbilang kondusif dan aman, karena lokasi madrasah yang berada di Kawasan pegunungan Pacet jauh dari keramaian dan kemacetan kota membuat aktivitas beribadah jauh lebih khidmat serta kegiatan belajar mengajar lebih nyaman bagi peserta didik karena hawa

sejuk pegunungan, rimbunnya hutan pinus, luasnya area persawahan yang mengelilingi bangunan pesantren dan madrasah memiliki ciri khas tersendiri. meski lokasi tersebut kurang strategis karena belum bisa dilewati kendaraan umum.

4. Promosi

MBI Amanatul Ummah pacet memiliki sebuah tim khusus yang disebut dengan Tim Admisi MBI AU yang anggotanya kebanyakan dari staff bidang tata usaha tim inilah yang menangani tentang kegiatan promosi dan PPDB. MBI menggunakan berbagai strategi diantaranya 1. *Mass Selling* memanfaatkan dan mengoptimalkan berbagai platform media seperti halnya pembuatan website, Instagram, whatsapp, facebook, youtube. 2. Strategi periklanan yakni melalui brosur, pamphlet, kunjungan ke sekolah-sekolah tingkat SLTP untuk bersosialisasi. 3. Strategi public relation (hubungan masyarakat) seperti mengadakan event-event perlombaan yang disebut MBF, ikut serta dalam tiap agenda pemeran Pendidikan. 4. strategi *word of mouth* Strategi promosi ini melalui indikator layanan kepuasan pelanggan yang selama mereka dapatkan di MBI menandakan pelanggan puas akan layanan yang di berikan, ketika pelanggan puas akan menimbulkan loyalitas. Karena sesuatu yang disampaikan secara verbal/langsung kepada orang lain itu jauh lebih mudah dipercaya oleh masyarakat dari pada hanya selebaran kertas brosur.

5. People

Semua tenaga pendidik dan kependidikan di MBI diharuskan mengajar, meski staff bimbingan konseling, staff tata usaha juga ditugaskan untuk mengajar agar reward yang diberikan lebih besar. MBI juga mendatangkan guru dari luar negeri sebagai *Native Speaker* (penutur asli bahasa Arab) dari Sudan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran. Jumlah pendidik di MBI ada sebanyak 151 pengajar, jumlah pendidik serta kualifikasi pendidikan para tenaga pendidik sudah memenuhi standar kualitas dalam pelayanan Pendidikan, dari 151 pengajar MBI terdapat sebanyak 74% lulusan S1, 24% sudah Magister (S2), dan 2% adalah Doktoral (S3) yang berasal dari jurusan Teknik, farmasi, hukum, bisnis dsb.

6. Physical Evidence

Pelayanan Fisik yang telah diberikan MBI Amanatul Ummah adalah sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan yang relevan dengan kebutuhan siswa dan tuntutan kurikulum seperti :kelas indoor, kelas outdoor, labolatorium kimia, labolatorium biologi, SBC (Green House), lapangan olahraga, UKS dsb. Dari seluruh layanan fisik yang diberikan MBI sudah sesuai dari standar operasional, meski aset yang dijalani masih dalam tahap terus-menerus melakukan perbaikan terhadap infastruktur Gedung, seperti memiliki keterbatasan kelas sehingga biasanya masjid juga di fungsikan sebagai kelas. jadi kalimat 'Internasional' lebih kepada system pendidikan yang diberikan

belum ke fasilitasnya. meskipun begitu fasilitas yang tersedia saat ini cukup untuk menunjang kegiatan belajar mengajar dan aktifitas sehari-hari.

7. Proses

MBI Amanatul Ummah tidak mengikuti regulasi kurikulum dari pemerintah, namun kurikulum yang ada dari pemerintah di adaptasikan sesuai dengan standar kebutuhan pelanggan jasa di MBI. Dalam pelaksanaan proses KBM di MBI perangkat pembelajarannya tidak menggunakan silabus atau istilah dikurikulum merdeka sekarang ATP (alur tujuan pembelajaran), akan tetapi menggunakan modul ajar yang diterbitkan sendiri oleh madrasah. Modul ajar tersebut dibuat sendiri oleh guru-guru MBI yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta didik MBI. selain itu karena lokasi madrasah yang berada dikawasan pegunungan berhawa sejuk dan tenang, jika peserta didik merasa jenuh didalam kelas maka guru dapat mengarahkan untuk kegiatan pembelajaran outdoor sambil menikmati semilir angin pegunungan dan rimbunnya hutan pinus didekat gedung-gedung madrasah.

BAB V

PEMBAHASAN

Berikut ini adalah kajian teoritik berdasarkan pada paparan data dan hasil penelitian yang telah dilakukan. Pada bagian ini peneliti mencoba untuk menjelaskan hasil paparan data dan hasil penelitian dengan mengaitkan teori-teori yang telah dijadikan landasan berpikir semua data yang diperoleh selama proses penelitian berlangsung.

A. Perencanaan Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

Perencanaan merupakan tindakan awal dalam proses manajemen. Perencanaan adalah proses menentukan tujuan dan menetapkan cara terbaik untuk mencapai tujuan.¹²² Emie Tinawati mengutip dari Robbins dan Coulter mendefinisikan perencanaan sebagai sebuah proses yang di mulai dari penetapan tujuan organisasi, menentukan strategi untuk pencapaian tujuan organisasi tersebut, serta merumuskan sistem perencanaan secara menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengoordinasikan seluruh pekerjaan organisasi hingga tercapainya tujuan organisasi.¹²³

Sedangkan pengertian dari strategi merupakan suatu hal yang berkaitan dengan manajemen secara sistematis yang didefinisikan sebagai proses dalam

¹²² Syafaruddin & irawan Nasution, *menejemen pembelajaran*, 2005. Hal 71.

¹²³ Ernie Trisnawati dan Kurniawan Sule, *Pengantar Manajemen*, Hal. 96.

pengambilan keputusan atas perencanaan yang telah di rencanakan. Perencanaan strategi bauran pemasaran menurut peneliti bisa diartikan sebagai rangkaian kegiatan yang di desain untuk memasarkan madrasah dalam mencapai suatu tujuan bersama. menggunakan konsep 7 bauran pemasaran tersebut meliputi 4P yaitu produk (Product), harga (price), tempat, (place) dan promosi (promotion). Ditambah dengan 3P lainnya yaitu sumberdaya manusia (people), bukti fisik (physical evidence), dan proses (process).¹²⁴

Berdasarkan paparan data mengenai perencanaan strategi bauran pemasaran di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto pada BAB 4 bahwsannyaa strategi akan berkesinambungan dengan adanya perencanaan. Dengan perencanaan tersebut tindakan yang akan dilaksanakan akan lebih terarah karena telah dirumuskan dengan matang. Maka MBI Amanatul Ummah memiliki perencanaan dalam bauran pemasaran meliputi :

- 1) Perencanaan produk. dengan berbagai program variasi pilihan kelas yang ditawarkan MBI menjaring kecenderungan minat bidang peserta didiknya terlebih dahulu sejak kelas X untuk mengetahui kemampuan masing-masing anak, setelah tahun terakhir atau kelas XII barulah dikelompokkan menjadi banyaknya variasi pilihan kelas superior yang berkaitan dengan studi lanjutan di perguruan tinggi mana dengan bidang apa .

¹²⁴ Kotler, Philip dan Gary Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi Kedua Belas Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga. 2008.

Dalam hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan Rifqi Nashrul Fuad dan Ahmadi (2022) bahwasannya Kualitas pelayanan bisa terlihat dari kepuasan pelanggan, jika layanan yang diberikan bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan, maka pelanggan akan memberikan nilai positif dan mereka dapat merasa puas dengan layanan yang diberikan, sehingga masyarakat dapat mengatakan bahwa layanan tersebut merupakan layanan produk yang berkualitas.¹²⁵

- 2) Perencanaan Price. dengan menganalisis kebutuhan peserta didik dan madrasah karena peserta didik MBI diwajibkan bermukim di pondok pesantren sehingga penetapan biaya pendidikan harus sudah include biaya kebutuhan makan, londry, sekolah formal seperti syarhriah/SPP, buku dan biaya diniyah (mu'adalah). serta MBI memanfaatkan dana bantuan operasional pendidikan dari pemerintah.

Berdasarkan paparan data mengenai perencanaan price di bab 4 sesuai dengan hasil penelitian oleh Dedi wandra dan Hadiyanto tentang perencanaan pembiayaan pendidikan (2021) bahwasannya perencanaan pembiayaan sangat membantu dalam menentukan berlangsungnya proses pembiayaan di sekolah terkait dengan operasional Pendidikan. Biaya pendidikan satu sekolah dengan sekolah lain sangat berbeda, hal ini dikarenakan kebutuhan setiap sekolah dalam menjalankan pendidikan berbeda seperti total gaji guru di sebuah sekolah berbeda dengan sekolah lain disebabkan perbedaan jumlah guru di setiap

¹²⁵ Rifqi Nashrul Fuad & Ahmadi, Mutu Layanan Pendidikan madrasah (penelitian pelayanan terpadu satu pintu di MTsN 1 ponorogo). *Journal of Islamic education & management*. Volume:2, No.2 Tahun 2022. Hal.31

sekolah berbeda, biaya perawatan sekolah yang berbeda, serta kebutuhan lainnya. Untuk itu diperlukan perencanaan perhitungan kebutuhan sekolah dari berbagai aspek perlu dipertimbangkan dan diputuskan secara bijaksana.¹²⁶

- 3) Perencanaan Place. dengan penentuan lokasi MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto memilih didaerah kawasan pegunungan pacet yang tenang jauh dari keramaian kota, dalam hal perencanaan pembangunan dan perluasan lahan dilakukan dengan membeli sawah-sawah disekitar, tentu menjadikan madrasah tersebut lebih mudah dibandingkan MBI Amanatul Ummah siwalankerto Surabaya (pusat) yang lokasinya berada di antara perkampungan padat penduduk yang perencanaan perluasan lahan nya harus membeli rumah-rumah warga yang harganya jauh lebih mahal.

Hal ini sesuai kriteria pencapaian mutu Pendidikan menurut Depdikbud (1994) yaitu sekolah mempunyai Pendidikan yang bermutu apabila mempunyai kriteria lingkungan belajar yang kondusif untuk berkembangnya potensi peserta didik, hal ini menjadi keunggulan yang nyata baik untuk lingkungan fisik maupun untuk social psikologis.¹²⁷

- 4) Perencanaan Promosi. Perencanaan strategi promosi disusun tiap satu tahun sekali terutama pada awal semester genap, dengan menentukan platform media apa yang akan digunakan serta menentukan target sasaran kegiatan promosi,

¹²⁶ Dedi Wandra & Hadiyanto, Perencanaan pembiayaan Pendidikan. *Jurnal Ilmu Pendidikan*. Vol 3. No.5. Univeritas negeri padang. 2021. Hal. 2900-2901

¹²⁷ Depdikbud, *Pengembangan sekolah unggul*, Jakarta, Dirjen Dikasmen 1994

sekaligus juga merencanakan kegiatan PPDB untuk ajaran baru. lewat kegiatan PPDB tersebut madrasah bisa menyeleksi calon siswa lewat beberapa tes intelektual maupun bakat supaya dapat mengembangkan program pendidikannya dengan baik.

Dalam hal ini sesuai teori pendapat muhaimin (2010) bahwasannya ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam pembuatan rencana promosi di sekolah yaitu diantaranya sekolah harus mengetahui kondisi pasar terlebih dahulu supaya sekolah dapat mengembangkan pendidikannya, sekolah juga harus bisa memilih calon siswanya dengan beberapa kategori dalam pemilihan yaitu berdasarkan intelektual, berdasarkan bakat khusus, berdasarkan kelompok atau golongan, dan berdasarkan keinginan sosial.¹²⁸

- 5) Perencanaan People. Dengan menjaring tenaga pendidik terbaik maka rekrutmen dilakukan melalui tahapan kualifikasi penilaian dari madrasah, selain melihat umur, pengalaman, asal kota, MBI juga melihat asal perguruan tinggi dengan lulus S1 IPK minimal 3,4. Semua kualifikasi rekrutmen juga disesuaikan dengan budaya madrasah.

Berdasarkan paparan data mengenai perencanaan people sesuai dengan hasil penelitian oleh Sarkawi (2020) bahwasannya dalam melaksanakan perencanaan SDM harus disesuaikan dengan strategi organisasi/lembaga, hal ini dimaksudkan untuk meminimalisirkan adanya kesenjangan agar tujuan

¹²⁸ Muhaimin, *manajemen Pendidikan*.(kencana,Jakarta, 2010). Hal.101.

dengan kenyataan dan sekaligus memfasilitasi keefektifan organisasi dapat tercapai.¹²⁹

- 6) Perencanaan Physical Evidence. bekerjasama dengan semua divisi lain yang berada dilapangan untuk koordinasi daftar sarana apa yang dibutuhkan, dan apa yang masih kurang. lalu waka bidang sarana dan prasarana melakukan rekapitulasi perencanaan penetapan fasilitas sarana dan prasarana yang perlu disediakan di MBI. data hasil rapat kerja lembaga tersebut yang kemudian disetorkan kepada yayasan karena untuk pengadaan keperluan fasilitas yang bersifat skala besar semua disupport oleh Yayasan.

Hal ini sesuai ungkapan imama machali & Ara Hidayat (2012) bahwasannya Ketersediaan sarana dan prasarana dalam suatu lembaga pendidikan sangat besar sekali dampaknya, memang untuk tercapainya keberhasilan suatu lembaga pendidikan tidak hanya dilihat dari segi fasilitas saja, namun dengan adanya fasilitas saja, namun dengan adanya fasilitas tersebut maka siswa akan terdorong untuk lebih untuk lebih mempunyai prestasi dan kreasi yang lebih besar dibandingkan apabila tidak tersedia fasilitas tersebut.¹³⁰

¹²⁹Sarkawi, Perencanaan sumberdaya manusia dalam Lembaga Pendidikan, *Education achievement, Journal of science and research*. Volume 1. Issue 1. 2020.Hal. 14

¹³⁰ Imam Machali & Ara Hidayat. *Strategi bauran pemasaran (marketing mix) untuk peningkatan mutu di SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta*. Laporan penelitian kompetitif UIN sunan kalijaga. Yogyakarta. 2012

7) Perencanaan Proses. Perencanaan proses pembelajaran di MBI disusun sebelum tahun ajaran baru pada saat rapat kerja guru dan rapat dengan pimpinan, meliputi perencanaan KBM, perencanaan kurikulum, bahan ajar, setting jadwal guru, setting jadwal mata pelajaran dsb.

Berdasarkan paparan data mengenai perencanaan people sesuai dengan pendapat(yulianti:2012) mengenai perencanaan pembelajaran memiliki karakteristik yaitu Perencanaan pembelajaran berisi tentang rangkaian kagiatan yang harus dilakukan untuk mapai tujuan, Perencanaan pembelajaran merupakan hasil dari proses berfikir, artinya suatu perencanaan pembelajaran disusun tidak asal-asalan, melainkan dengan mempertimbangkan aspek yang mungkin dapat berpengaruh kepada penerapan perencanaan tersebut.¹³¹

Berdasarkan hasil temuan penelitian di atas bahwa perencanaan yang di lakukan di MBI Amanatul ummah Pacet Mojokerto sudah sesuai dan mengacu pada teori Bauran pemasaran dengan merangkai kegiatan yang di desain untuk mencapai tujuan tertentu demi peningkatan mutu pelayanan Pendidikan.

B. Pelaksanaan Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

Pelaksanaan adalah suatu tindakan atau implementasi dari sebuah perencanaan yang sudah disusun secara matang dan terperinci. implementasi atau pelaksanaan

¹³¹ Dwi Yulianti, *pengantar metodologi penelitian dalam Pendidikan*. (AURA (anugrah utama raharja),Bandar lampung,2012).

adalah bagian dari keseluruhan usaha, cara, teknik dan strategi untuk mendorong anggota suatu organisasi agar mau dan ikhlas bekerja dengan sebaik mungkin demi tercapainya tujuan bersama. Browne dan Wildavsky mengemukakan bahwa pelaksanaan adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan.¹³²

Pelaksanaan Strategi Bauran Pemasaran (marketing mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan merupakan tahap yang sangat penting dan juga merupakan tahap berbagai langkah yang telah di tentukan sebelumnya dalam perencanaan, hal itu sebagai upaya dalam pencapaian target yang telah di ditetapkan sebelumnya.

Kemudian Berdasarkan dari hasil observasi, pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti teori pelaksanaan yang digunakan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto sudah sesuai dengan mengacu pada temuan peneliti yaitu:

1. Pelaksanaan Produk. Dalam pelaksanaannya terdapat beragam program kegiatan akademik maupun non akademik.pelaksanaan program kegiatan akademik yang ada di MBI seperti komunikasi sehari-hari menggunakan Bahasa arab & Bahasa inggris, pembelajaran matematika, IPA/IPS diujikan dalam Bahasa Inggris, mapel mu'adalah diujikan dengan Bahasa arab, terdapat kelas khusus olimpiade,kelas hafalan Al Qur'an, Ujian sertifikasi Bahasa Inggris TOEFL & Bahasa arab TOAFL, bimbingan tuntas membaca dan memaknai kitab klasik (kuning), Dauroh tuntas pelajaran Matematika, IPA/IPS dan

¹³² Nurdin Usman, *Konteks Implementasi Berbasis Kurikulum*, (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 70

Bahasa, try-out mata pelajaran matematika, IPA/IPS dan bahasa Inggris setiap minggunya untuk persiapan masuk PTN/Perguruan Tinggi Favorit.

Untuk pelaksanaan program kegiatan non akademik yang dilaksanakan MBI yakni terdapat beberapa pilihan ekstrakurikuler seperti Karya tulis ilmiah, Qiro'atul Qur'an, Biology club, English club, Robotika, Perkapalan, dsb. Selain itu juga kegiatan organisasi siswa diantaranya WIsSNU (Wahana Inspirasi Santri Nurul Ummah), Amabalan Nurul Ummah (Pramuka), Havara (jurnalistik), Lapensa (pengembangan Bahasa), dan BKS (Brigade Kedisiplinan Santri). kualitas produk MBI sangat mempengaruhi kualitas output yang dihasilkan. Rata-rata siswa-siswi MBI berhasil mencetak berbagai prestasi perlombaan baik dibidang akademik maupun non akademik. sehingga setiap tahun outputnya berhasil menembus masuk perguruan tinggi favorit didalam maupun diluar negeri.

Dalam hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan Mahmud MY dkk (2021), bahwasannya lembaga pendidikan yang mampu bertahan dan mampu memenangkan persaingan jasa pendidikan adalah lembaga yang dapat menawarkan reputasi, prospek, mutu pendidikan yang baik, dan peluang yang cerah bagi para siswa untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkannya.¹³³

¹³³ Mahmud MY, Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam meningkatkan Animo Masyarakat pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal of management in Education*. UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Volume 6.No 1.2021. Hal.37

2. Pelaksanaan Price. Biaya pendidikan yang ditetapkan MBI terbilang cukup terjangkau dibandingkan dengan pelayanan dan pembelajaran yang diberikan oleh sekolah bertaraf Internasional lain dengan harga yang jauh lebih mahal. Penetapan biaya MBI menimbang sesuai kebutuhan peserta didik dan biaya operasional Pendidikan selain itu MBI memberi kemudahan yaitu kebijakan pembayaran secara bertahap dalam dua waktu (angsur) dengan membuat surat perjanjian mampu membayar angsuran berapa sampai batas waktu yang ditentukan.

Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan Mentari (2018) bahwasanya Price merupakan elemen yang berjalan sejajar dengan mutu produk, apabila mutu produk baik, maka calon siswa/mahasiswa berani membayar lebih tinggi sepanjang dirasa dalam batas kejangkauan pelanggan pendidikan.¹³⁴

3. Pelaksanaan Place. lokasi MBI Amanatul Ummah yang kondusif dan nyaman karena berhawa sejuk dekat dengan pegunungan dan persawahan milik warga yang hijau berada mengelilingi bangunan pesantren dan sekolah, memang jauh dari akses jalan besar sehingga tidak dapat dilewati oleh kendaraan umum namun memberikan ketenangan untuk proses belajar mengajar baik di dalam maupun diluar kelas.

Hal ini sesuai dengan dengan hasil penelitian yang dilakukan Mahmud MY dkk (2021) bahwasannya letak lokasi sekolah mempunyai peranan yang

¹³⁴ Mentari, E. G. Manajemen Strategi Pemasaran dalam Mempertahankan Mutu Pendidikan di TK An Nur 1 Yogyakarta. *Jurnal Al Athfal*, 1(1), (2018). 91–105

sangat penting, karena lingkungan dimana jasa disampaikan merupakan bagian dari nilai dan manfaat jasa yang dipersepsikan. Dalam hal ini penyedia jasa perlu mempertimbangkan faktor-faktor diantaranya yaitu tingginya tingkat kemacetan akan mempengaruhi minat kustomer terhadap jasa tersebut, ketersediaan lahan untuk kemungkinan perluasan usaha, dsb.¹³⁵

4. Pelaksanaan Promosi. Promosi yang dilakukan oleh MBI Amanatul ummah Pacet Mojokerto meliputi promosi langsung yaitu dengan presentasi ke sekolah tingkat SLTP untuk mensosialisasi program-program unggulan sekolah, mengadakan event-event pemasaran yang dikemas menjadi lomba tahunan dengan melibatkan para peserta dari jenjang SMP hingga organisasi masyarakat umum se-Jawa Timur, dan yang terpenting yakni strategi promosi *word of mouth* melalui keterlibatan alumni-alumni . Selain itu promosi tidak langsung dengan memanfaatkan media social, menyebarkan brosur, dan pemasangan spanduk.

Dari hasil penelitian diatas sesuai dengan teori yang diungkapkan Ratih Hurr (2010) betapapun berkualitasnya suatu produk, apabila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bagi mereka, maka mereka tidak akan membelinya. promosi juga bisa dilakukan melalui keterlibatan alumni-alumni yang senantiasa ikut mempromosikan kepada masyarakat. Hal ini sangat

¹³⁵ Mahmud MY, Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam meningkatkan Animo Masyarakat pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal of management in Education*. UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Volume 6.No 1.2021. Hal.39

memberikan dampak yang sangat signifikan karena masyarakat lebih percaya dengan kesaksian orang-orang yang pernah terlibat didalamnya.¹³⁶

5. Pelaksanaan People. MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto memiliki tenaga pengajar yang professional, keunggulan SDM dengan ragam kompetensi yang dimiliki dapat memberikan wawasan keilmuan yang tidak hanya berdasarkan buku namun juga berdasarkan pengalaman juga satu modal utama bagi lembaga tersebut berinovasi mengembangkan lembaganya dalam meningkatkan mutu pelayanan pendidikan. Selain itu dalam upaya peningkatkan mutu pelayanan pendidikan MBI mendatangkan guru penutur asli bahasa dari luar negeri untuk pendalaman bahasa setiap minggunya hal ini juga yang mendorong banyaknya santri dapat diterima di perguruan tinggi islam ternama dengan beasiswa di timur tengah setiap tahun.

Hal ini sesuai teori menurut Margaretha (2011) bahwasannya indikator-indikator dari *People* bauran pemasaran adalah tingkat Pendidikan yang tinggi, kualifikasi Pendidikan yang sesuai dan kemampuan sikap & komunikasi yang baik.¹³⁷

6. Pelaksanaan Physical Evidence. MBI Amanatul Ummah dilengkapi dengan sarana dan prasarana yang cukup baik untuk menunjang kegiatan akademik maupun ekstrakurikuler dan organisasi, meski tidak menunjukkan kesan

¹³⁶ Ratih Hurriyati. *Bauran Konsumen dan Loyalitas Konsumen*. (Bandung: Alfabeta, 2010), hal.48

¹³⁷ Utama, & Hasthanti, S. W. *Bauran Marketing Jasa Pendidikan Sekolah Dasar Muhammadiyah. Managemen Pendidikan, 13(2)*, . 2018. 190–203.

mewah dan elit padahal madrasah ini memakai program internasional. Dan untuk mengatasi permasalahan keterbatasan kelas yang ada agar proses pembelajaran siswa tetap berjalan dengan baik biasanya ada beberapa fasilitas yang di multifungsikan.

Dari hasil paparan data penelitian diatas sesuai dengan kriteria pencapaian mutu pendidikan menurut Depdikbud (1994) yakni sekolah mempunyai Pendidikan yang bermutu jika mempunyai kriteria yaitu sarana dan prasarana yang menunjang untuk memenuhi kebutuhan belajar siswa serta menyalurkan minat dan bakatnya baik dalam kegiatan kurikuler maupun ekstrakurikuler.¹³⁸

7. Pelaksanaan proses. Proses penyampaian jasa Pendidikan MBI Amanatul ummah Pacet Mojokerto meliputi kurikulum nasional & kurikulum internasional yang diadaptasikan sendiri dengan kebutuhan peserta didik MBI, perangkat pembelajarannya menggunakan modul ajar yang diterbitkan sendiri oleh madrasah yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta didik, terdapat try-out mata pelajaran tertentu secara berkala setiap minggunya, kelas 12 (kelas regular IPA & IPS) sudah tidak ada pelajaran non UN (istilah dulu) yang ada pelajaran skolastik, literasi bahasa Inggris dan bahasa Indonesia, Penalaran matematika dsb untuk persiapan masuk PTN.

¹³⁸ Depdikbud, *Pengembangan sekolah Unggul*, Jakarta. Dirjen Didasmen. 1994.

Hal ini sesuai dengan teori indikator-indikator dari bauran proses menurut Fadlilah & Masfiah (2021) yaitu proses pembelajaran yang efektif, kualitas pembelajaran yang baik, kurikulum yang sesuai. Proses di sini menyangkut seluruh proses yang berkaitan dengan kegiatan yang ada dalam lembaga pendidikan, Karena untuk peningkatan mutu kualitas diukur dari terpenuhi atau tidaknya harapan mereka ketika membeli jasa pendidikan akan mereka rasakan setelah proses ini dilakukan.¹³⁹

C. Evaluasi Strategi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) dalam peningkatan Mutu Pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto

Evaluasi merupakan suatu proses sistematis dalam mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasikan informasi untuk mengetahui tingkat keberhasilan pelaksanaan program lembaga pendidikan dengan kriteria tertentu untuk keperluan pembuatan keputusan atau kebijakan. Adapun informasi dari pelaksanaan evaluasi nantinya dibandingkan dengan sasaran yang telah ditetapkan pada program.¹⁴⁰

Evaluasi adalah proses yang digunakan untuk menilai. Hal senada dikemukakan oleh Djali, Mulyono, dan Ramly mendefinisikan evaluasi dapat diartikan sebagai proses menilai sesuatu berdasarkan kriteria atau standar objektif

¹³⁹ Fadlilah, A. N., & Masfiah, Implementasi Strategi Marketing Mix Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Tk Al Huda Kota Malang. *Journal Evaluasi*, 5(1), . (2021). 148–165

¹⁴⁰ Denzin, Norman K. Yvonna S. Lincoln. *Handbook of Qualitative Research 2nd edition*. London: Sage Publication, Inc. International Educational Professional Publisher, (2000).h.83

yang dievaluasi. Evaluasi sebagai kegiatan investigasi yang sistematis tentang kebenaran atau keberhasilan suatu tujuan.¹⁴¹

Sedangkan menurut Brinkerhoff dalam Sawitri evaluasi adalah penyelidikan (proses pengumpulan informasi) yang sistematis dari berbagai aspek pengembangan program profesional dan pelatihan untuk mengevaluasi kegunaan dan kemanfaatannya. Pendapat lain mengatakan bahwa Evaluasi adalah pembuatan pertimbangan menurut suatu perangkat kriteria yang disepakati dan dapat dipertanggung jawabkan.

Adapun versi yang lain mengatakan bahwa evaluasi merupakan komponen untuk melihat efektifitas pencapaian tujuan selain itu atau menurut Hamid Dharmadi evaluasi merupakan keseluruhan kegiatan pengukuran, pengolahan, penafsiran, dan pertimbangan untuk membuat hasil keputusan tentang perencanaan dan pelaksanaan kegiatan yang berlangsung dalam upaya mencapai target yang telah ditetapkan.¹⁴²

Oleh karena itu, strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam peningkatan mutu pelayanan pendidikan di MBI Amanatul ummah pacet mojokerto dikelola sesuai dengan fungsi manajemen evaluasi di atas, supaya tujuan peningkatan mutu pelayanan yang ditetapkan dapat tercapai.

¹⁴¹ Agustanico Dwi Muryadi, *Model Evaluasi Program Dalam Penelitian Evaluasi*, Jurnal Ilmiah PENJAS, ISSN : 2442-3874 Vol.3 No.1, (2017), h. 3

¹⁴² Hamid Dharmadi, *Kemampuan Mengajar, Landasan Konsep dan Implementasii* (Bandung:Alfabeta, 2010), 175.

Berdasarkan hasil temuan penelitian di atas bahwa MBI Amanatul ummah pacet Mojokerto sudah sesuai dengan teori evaluasi yang digunakan di hasil temuan yaitu:

1. Evaluasi produk. evaluasi dilakukan rutin tiap sebelum tahun ajaran baru, Forum raker merupakan tindak lanjut dari hasil pra-raker yang dirapatkan bersama para fungsionaris dan semua elemen lembaga karena antara satu divisi dengan divisi yang lain pasti saling berkaitan. pra raker merupakan langkah awal yang dilakukan oleh madrasah guna mempersiapkan rancangan desain madrasah satu tahun kedepan pembahasan mengenai penyampaian ide, hasil evaluasi, hasil program kerja selama setahun, Identifikasi masalah, dan penyelesaian masalah, serta penyampaian aspirasi dari berbagai elemen madrasah demi menghasilkan rancangan program baru, Sedangkan kegiatan raker membahas mengenai langkah Langkah pembuatan program baru.
2. Evaluasi Price. evaluasi bagian keuangan dilakukan oleh tim auditor Yayasan, mengaudit data dari tiap bendahara setiap bulannya. mengumpulkan dan mengevaluasi serta mereview bukti-bukti yang meliputi data-data akuntansi dan informasi yang berhubungan dengan keuangan yang berupa dokumen-dokumen maupun surat konfirmasi. Selain itu dalam satu tahun sekali di awal tahun tiap sebelum ajaran baru MBI membuat RAPBS.
3. Evaluasi place. tidak banyak evaluasi mengenai lokasi akan tetapi kepada bagaimana caranya agar layanan sarana dan prasarana yang diberikan dapat menunjang lingkungan madrasah yang kondusif.

4. Evaluasi promosi. evaluasi sebelum tahun ajaran baru terkait kegiatan-kegiatan promosi offline yang belum maksimal, juga minimnya dana dalam pemasaran jasa Pendidikan dikarenakan cakupan untuk promosi yang dilakukan oleh MBI Amanatul Ummah Pacet terbilang luas sehingga terdapat kendala terkait biaya akomodasi dan transportasi.
5. Evaluasi people. Penilaian kinerja melalui evaluasi dalam bentuk rapat evaluasi bulanan (MGMP), rapat evaluasi tengah akhir semester dan rapat evaluasi akhir tahun pembelajaran. Terdapat penghargaan haflah setiap tahun seperti penilaian guru untuk diberikan reward kepada para tenaga pendidik & kependidikan di MBI.
6. Evaluasi Physical Evidence. Evaluasi dilakukan pengecekan atau pelaporan, Pada tahap pengecekan dilakukan kondisional setiap bulan. aset yang dijalankan di MBI masih dalam tahap pengoperasian serta terus-menerus melakukan perbaikan terhadap infastruktur gedung, sarana dan prasarana yang dimiliki agar sekolah MBI ini bisa memberikan pelayanan yang maksimal kepada para siswa-siswi. Jadi bisa dikatakan label madrasah bertaraf internasional itu lebih kepada program Pendidikan yang ditawarkan, belum sampai ke sarana dan prasana.
7. Evaluasi Proses. terdapat monitoring yang dilakukan perminggu setiap hari rabu demi menunjang perbaikan seluruh kinerja, evaluasi rapat MGMP (musyswarah guru mata pelajaran) untuk monitoring kualitas mutu pembelajaran, selain itu dalam menunjang kesuksesan program pembelajaran

yang diterapkan kepada peserta didik dilakukan suatu penilai yang terdapat pada Tryout , UTS dan UAS untuk mengetahui hasil akhir tercapainya suatu program pembelajaran yang sudah dirancang setiap semester.

Berdasarkan hasil temuan penelitian di atas bahwa evaluasi yang di lakukan di MBI Amanatul ummah Pacet Mojokerto sudah sesuai dan mengacu pada teori Bauran pemasaran dengan merangkai kegiatan yang di desain untuk mencapai tujuan tertentu demi peningkatan mutu pelayanan Pendidikan.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Perencanaan strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam peningkatan mutu pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul ummah Pacet Mojokerto yaitu :
 - a. **strategi product** : menyeleksi minat serta kemampuan dari masing-masing anak dengan tawaran berbagai pilihan program konsentrasi kelas.
 - b. **strategi price** : merancang rincian biaya dengan mempertimbangan beberapa hal diantaranya biaya sekolah formal dan biaya di pondok pesantren.
 - c. **strategi place** : Pemilihan lokasi dikawasan pegunungan pacet yang jauh dari kebisingan lalu lintas supaya penyampaian layanan jasa lebih tenang dan kondusif.
 - d. **strategi promosi** : Menyusun strategi serta platform media yang akan digunakan dalam kegiatan promosi madrasah.
 - e. **strategi people**: rekrutmen tenaga pendidik dan kependidikan yang sangat selektif melalui tes tulis, tes *micro teaching*, tes wawancara.
 - f. **strategi physical evidence** : melalui tahapan rekapulasi barang apa yang dibutuhkan dan ditambahkan untuk kemudian disupport oleh yayasan.
 - g. **strategi proses** : setting kurikulum dan jadwal guru, pembagian jam mata pelajaran, merancang bahan ajar untuk menghasilkan produk/output yang diinginkan.
2. Pelaksanaan strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam peningkatan mutu pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul ummah Pacet Mojokerto yaitu :

- a. **strategi product** : beragam program akademik seperti wajib mengikuti 2 sekolah formal dan mu'adalah, serta program non akademi seperti ekstrakurikuler dan organisasi.
- b. **strategi price** : Rincian biaya kewajiban rutin syariah/SPP-Bulan Rp.1.800.000, Penilaian Akhir semester-/Semester Rp. 450.000, dan Biaya Buku-/ Tahun Rp. 3.200.000, Daftar Ulang kenaikan kelas-/Tahun Rp. 400.000. yang harus dipenuhi dari kelas X sampai kelas XII dengan kemudahan system pembayaran diangsur.
- c. **strategi place** : letak geografis cukup kondusif dalam menunjang proses belajar mengajar, sebab berada di kawasan lereng gunung dan persawahan, dengan tingkat kemacetan rendah membuat kegiatan beribadah dipondok pesantren lebih tenang.
- d. **strategi people** : kualifikasi tenaga pendidik di MBI sudah sesuai dengan bidang studi yang dibutuhkan beberapa pengajar lulus dari berbagai jurusan di perguruan tinggi dalam maupun diluar negeri.
- e. **strategi promosi** : strategi *Mass Selling*, strategi konvensional, strategi public relation dan strategi *word of mouth*.
- f. **strategi physical evidence** : fasilitas yang dimiliki terbilang memadai, meskipun tidak menunjukkan kesan mewah dan elit.
- g. **strategi proses** : kurikulum yang digunakan memadukan antara kurikulum nasional dan internasional, perangkat pembelajaran juga menggunakan modul ajar yang diterbitkan sendiri.

3. Evaluasi strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam peningkatan mutu pelayanan Pendidikan di MBI Amanatul ummah Pacet Mojokerto yaitu :
- a. **strategi product** : dalam memastikan hasil, mulai dari awal pemberkasan dan segala macam bentuk persyaratan masuk perguruan tinggi sampai dinyatakan diterima, yang mengurus adalah madrasah.
 - b. **strategi price** : adanya tim auditor yang tugasnya mengaudit data dari bendahara tiap bulan. meliputi data-data akuntansi yang berhubungan dengan keuangan seperti dokumen-dokumen dan surat konfirmasi.
 - c. **strategi place**: lokasi yang berada dikawasan pegunungan menjadi daya tarik tersendiri, Meski kemudahan akses kendaraan umum serta internet masih terbilang agak sulit.
 - d. **Strategi promosi** : promosi ketika datang ke sekolah-sekolah yang belum maksimal, dan pengecekan terhadap konten-konten secara kondisional.
 - e. **strategi people** : Penilaian kinerja dilakukan langsung oleh koordinator MBI, wakoor bidang kepegawaian & keguruan, wakoor bidang akademik dan pembantu yang diamanahkan dalam monitoring.
 - f. **physical evidence** :Aset yang dimiliki cukup memadai namun masih dalam tahap terus melakukan perbaikan terhadap infastruktur yang dimiliki.
 - g. **strategi proses** : assesment mandiri oleh guru mapel di awal, dalam proses, serta di akhir pembelajaran tiap semester. dan bersama manajemen madrasah seperti UTS dan UAS untuk mengetahui hasil akhir tercapainya program pembelajaran yang sudah disusun tiap semester.

B. Saran

1. Kepala sekolah. diharapkan untuk senantiasa selalu memberikan dukungan, dorongan, perbaikan, perubahan, melengkapi berbagai fasilitas-fasilitas di MBI Amanatul Ummah Pacet

2. Guru

Saran untuk guru di MBI Amanatul Ummah Pacet adalah sebagai berikut :

a. Untuk tenaga pendidik di MBI sebaiknya kontrak mengajar lebih dipertegas lagi agar tidak ada guru yang tiba-tiba resign, supaya tidak kesulitan mencari guru pengganti dengan kualifikasi guru yang sesuai.

3. Sekolah

a. Sebaiknya lebih mengembangkan lagi strategi pemasaran yang telah dimiliki sekolah agar mampu bersaing dengan kompetitor lain, dengan cara lebih meningkatkan lagi pelayanan yang dimiliki sekolah terutama segi fasilitas.

b. diharapkan untuk dapat selalu berusaha memberikan dana yang cukup dalam kegiatan promosi sekolah. mengingat dana yang besar juga mempengaruhi kepada kegiatan promosi agar lebih maksimal.

c. Peneliti selanjutnya. Diharapkan dapat mengembangkan penelitian strategi bauran pemasaran (marketing mix) dalam peningkatan mutu pelayanan Pendidikan. Karena penelitian ini masih jauh dari kata kesempurnaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Madina :Al Karim Fahd, 1990)
- Depdikbud, *Pengembangan sekolah unggul*, Jakarta, Dirjen Dikasmn 1994
- Abdillah, W., & Herawati, A. Pengaruh Bauran Pemasaran (7p) Terhadap Pengambilan Keputusan Siswa Dalam Memilih Sekolah Berbasis Entrepreneur (Studi pada SMA Muhammadiyah 9 Surabaya). *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis Dan Inovasi*, 2(2), 2018.
- Agustanico Dwi Muryadi, *Model Evaluasi Program Dalam Penelitian Evaluasi*, Jurnal Ilmiah PENJAS, ISSN : 2442-3874 Vol.3 No.1, (2017),
- Ariwibowo, M. E. Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Tinggi Swasta. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 2(2), (2019).
- Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta: 2008
- Badan pusat statistik 2022-2023
- Buchari Alma. *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2005
- Choirul Anam, *Model modernisasi pendidikan.(Studi Multi Situs Madrasah Bertaraf Internasional Amanatul Ummah Mojokerto dan Ponpes Darul Lughoh Wal Karomah Probolinggo*. (Tesis universitas islam negeri Maulana Malik Ibrahim.Malang.2018).
- Daulat P. Tampubolon, *Perguruan Tinggi Bermutu : Paradigma Baru Manajemen Pendidikan Tinggi Menghadapi Abad ke-21*.(Cet. I; Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama : 2001
- Dedi Mulyasana, *Pendidikan Bermutu dan Berdaya Saing*. (Bandung: Remaja Rosdakarya,2012)
- Dedi Wandra & Hadiyanto, Perencanaan pembiayaan Pendidikan. *Jurnal Ilmu Pendidikan*. Vol 3. No.5. Univeritas negeri padang. 2021.

- Denzin, Norman K. Yvonna S. Lincoln. *Handbook of Qualitative Research* 2nd edition. London: Sage Publication, Inc. International Educational Professional Publisher, (2000).
- Depdiknas, *Manajemen Mutu berbasis Sekolah*, Bandung Remaja Rosda Karya 2004
- Dwi Yulianti, pengantar metodologi penelitian dalam Pendidikan. (AURA (anugrah utama raharja), Bandar Lampung, 2012
- Engkoswara & Komariyah, *Administrasi Pendidikan*. Bandung: Alfabeta : 2010
- Ernie Trisnawati dan Kurniawan Sule, *Pengantar Manajemen*.
- Fadlilah, A. N., & Masfiah, S. Implementasi Strategi Marketing Mix Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di Tk Al Huda Kota Malang. *Journal Evaluasi*, 5(1), 2021.
- Faishal. Pemasaran Lembaga Pendidikan Masa Pandemi Covid-19. *Ta'dibi: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 8(2), 2020.
- Fandy Tjiptono & Anastasia Diana. *Pemasaran Esesi dan Aplikasi*, (Yogyakarta. Andi Offset, 2016)
- Fauzi, A., Gunawan, A., & Hendri, F. *Strategi Pemasaran Jasa dan Layanan Pendidikan dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan* (Studi di MTs Negeri Kota Cilegon). *Jurnal Akademika*, 2020.
- Hamid Dharmadi, *Kemampuan Mengajar, Landasan Konsep dan Implementasi* (Bandung: Alfabeta, 2010)
- Harbani Pasolong, *Teori Administrasi Publik*, Bandung Alfabeta, 2010.
- Iksan, *Manajemen Strategis dalam kompetisi pasar Global*, Jakarta : Gaung Persada Press, 2009.
- Imam Machali & Ara Hidayat. *Strategi bauran pemasaran (marketing mix) untuk peningkatan mutu di SD Muhammadiyah Sapen Yogyakarta*. Laporan penelitian kompetitif UIN sunan kalijaga. Yogyakarta. 2012
- Imam machali & Ara hidayat. *The handbook of education management teori dan praktik pengelolaan sekolah/madrasah di Indonesia*. Prenada media group, jakarta, 2016
- Intan budiana putri, *journal manajemen Madrasah Bertaraf Internasional Amanatul Ummah Pacet Mojokerto*. (Dinamika Vol.3. no.1. juni 2018)

- Jaja Jahari & Aminullah Syarbini, *Manajemen Madrasah Teori, Strategi dan Implementasi*. Bandung, Alfabeta
- Paul Peter dan Jerry C. Olson, *Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, Jakarta: Salemba Empat
- Kuni Fathonah, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Pelayanan Pendidikan di MAN 1 Sragen”, *Tesis*, Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2016.
- Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ketiga Belas Jilid I, Jakarta: Gelora Aksara Pratama, 2009.
- Kotler, Philip. *Marketing Management International Edition*, New Jersey: Prentice Hall Inc, 2000
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi Kedua Belas Jilid 1*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Lexy. J. Moleong, “*Metiode Penelitian Kualitatif*”Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2000.
- Luckyardi, S. *Analisis Produk, Promosi, Harga, Proses Dan Bukti Fisik Terhadap Keputusan Mahasiswa Memilih Universitas Komputer Indonesia* [Universitas Komputer Indonesia Bandung]. (2020).
- Maya, R., dan Lesmana, I. Pemikiran Prof. Dr. Mujamil Qomar, S.Ag tentang Manajemen Pendidikan Islam. *Islamic Management : Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 2018.
- Mahmudin dkk, *jurnal manajemen mutu terpadu dalam perspektif pendidikan islam*.universitas ibn khaldun. Bogor.
- Mentari, E. G. Manajemen Strategi Pemasaran dalam Mempertahankan Mutu Pendidikan di TK An Nur 1 Yogyakarta. *Jurnal Al Athfal*, 1(1), (2018).
- Mujamil Qomar, *Manajemen Pendidikan Islam*, Malang Gelora Eksara Pratama, 2007
- Muhaimin, *manajemen Pendidikan*.(kencana,Jakarta, 2010).
- Mohammad Saroni, *analisis & Strategi meningkatkan daya saing sekolah*, Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2017.
- Nurdin. *Jurnal administrasi pendidikan*. (Vol. XI no. 1 april)
- Nasution, M. Nur. *Manajemen Mutu Terpadu*. Jakarta, PT Galia Indonesi. 2004

- Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan
- Permendiknas UU RI Nomor 9 tahun 2009 tentang badan hukum pendidikan.
- Philip Crosby, *Quality Is Free*, New York : McGraw-Hill. 1997
- Rusydi Abubakar, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: Alfabeta, 2018)
- Ratih Hurriyati. *Bauran Konsumen dan Loyalitas Konsumen*. (Bandung: Alfabeta, 2010)
- Rohman, M., & Amri, S. (2012). *Pengaturan Pendidikan Analisis dan solusi terhadap kinerja pengaturan kelas dan strategi pengajaran yang efektif*. Jakarta: Prestasi Pustakarya.
- Rifqi Nashrul Fuad & Ahmadi, Mutu Layanan Pendidikan madrasah (penelitian pelayanan terpadu satu pintu di MTsN 1 ponorogo). *Journal of Islamic education & management*. Volume:2, No.2 Tahun 2022.
- Sallis, E. (2012). *Manajemen Mutu Pendidikan Penerjemah* (A. A. Riyadi & Fahrurrozi (eds.)). Ircisod
- Sarifudin. Implementasi Supervisi Kepala Sekolah terhadap Kinerja Guru dalam upaya Meningkatkan Kualitas Pembelajaran. (*Islamic Management: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*. 2019).
- Sarkawi, Perencanaan sumberdaya manusia dalam Lembaga Pendidikan, *Education achievement, Journal of science and research*. Volume 1. Issue 1. 2020
- Setiawan, M. Mengelola Lembaga Pendidikan: Perspektif Manajemen Pemasaran. *At-Tarbawi*, 11(2), 2013.
- Sutama, & Hasthanti, S. W. Bauran Marketing Jasa Pendidikan Sekolah Dasar Muhammadiyah. *Managemen Pendidikan*, 13(2), . 2018
- Suto prabowo, *jurnal sosial humaniora*, Vol 5 no.1, juni.
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Putra, 2006),
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017)
- Sutopo dan Adi Suryanto, *Pelayanan Prima*, Jakarta : Lembaga Administrasi Negara, 2006.
- Syafaruddin, *Efektifitas Kebijakan Pendidikan*, Jakarta : Rineka Cipta, 2008

Syafaruddin & irawan Nasution, *menejemen pembelajaran*, 2005

Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2016)

Ulum, Mi. Konsep pemasaran lembaga pendidikan dalam pandangan syariah. *Madinah: Jurnal Studi Islam*, 5(2), (2018).

Winarti, E. (2014). *Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan Terhadap Pembentukan Image Dan Keputusan Memilih Ptain (Kajian Di Uin Di Jawa Timur)*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Foto dokumentasi

Wawancara dengan Bapak Koordinator MBI Amanatul Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Bapak Wakil Koordinator bidang Kurikulum/Akademik MBI Amanatul Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Bapak Wakil Koordinator bidang Keguruan & Kepegawaian
(Kepala HRD) MBI Amanatul Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Ibu Kepala Keuangan MBI Amanatul Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Bapak Wakil Koordinator bidang Sarana & Prasarana MBI
Amanatul Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Staff Bidang Admisi, PTN & Instalasi jaringan MBI
Amanatul Ummah Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Alumni yang sekaligus menjadi Guru di MBI
Amanatul Ummah Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Masyarakat Sekitar Madrasah yang juga wali Murid di
MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto



Wawancara dengan Peserta didik perwakilan kelas X, XI & XII di MBI Amanatul
Ummah Pacet Mojokerto

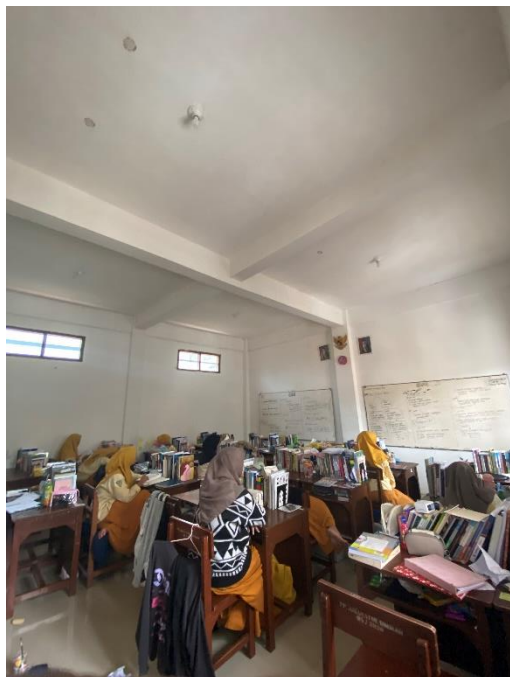


Dokumen foto Beberapa Fasilitas-Fasilitas yang ada di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto





Dokumen foto suasana Pelaksanaan pembelajaran indoor maupun outdoor yang ada di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto



Piala Prestasi bidang akademik maupun non akademik tingkat regional, Nasional Nasional maupun Internasional



Banner Ucapan selamat kepada lulusan tahun 2022 MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto yang berhasil diterima di perguruan tinggi dalam maupun diluar negeri yang dipasang diarea depan madrasah.



Dokumen terkit Beberapa prestasi peserta didik MBI Amanatul Ummah Pacet bidang akademik maupun non akademik di tingkat regional, nasional maupun internasional.

No	Juara dan jenis lomba
1	Juara Umum Kompetisi Sains Madrasah se-Surabaya pada 7 bidang
2	Peraih medali perak kompetisi Nasional smat Primagama IPS
3	Peraih medali perak kompetisi matematika nalar realistik Nasional di IPB
4	Peraih medali emas dan perunggu lomba karya Ilmiah tingkat SMA se-Jawa timur di UNESA tahun 2016
5	Juara 2 Olimpiade Ekonomi Se-Jawa Bali tahun 2017
6	Juara Nasional MQK bidang Tauhid tahun 2017
7	Delegasi Indonesia pada Exchange Student (YES) Amerika Serikat 2018-2019
8	Delegasi Indonesia pada Young Leader Summit Korea Selatan 2018
9	Juara Olimpiade Biologi Nasional dan Pengolahan Limbah di UNESA
10	Peraih Nilai SBMPTN tertinggi Se-Indonesia Bidang IPS tahun 2018
11	Juara 2 Mathematics Olympiade UNIPA Se-Jawa Timur tahun 2019
12	Juara Favorit pada ASEAN Geography Smart competition UPI Bandung
13	Juara 2 Olimpiade Akuntansi Eternity di Universitas Ciputra 2019
14	Juara 3 Olimpiade Biologi di UIN Malang tahun 2019
15	Juara Umum Aksioma tingkat surabaya tahun 2015
16	Runner Up Naval Fleet English Debate tahun 2015
17	Juara 2 Nasional ship Design and Race (NASDARC) ITS 2015
18	Juara 3 Emardtion (Ship Design) Se-Jawa Timur tahun 2015
19	The Best Speaker Nasional Student English Debate UNISMA 2015
20	Juara 3 Nasional English Debate MQK tahun 2017
21	Medali Perak dan Perunggu Kompetisi Robot ASEAN di Malaysia
22	Duta UNESCO Perserikatan Bangsa Bangsa (PBB) 2018
23	Delegasi Leadeship Training di ASEAN tahun 2018
24	Juara 3 dan harapan 1 turnamen pencak silat Nasional di Yogyakarta
25	Juara 1 English Debate Nasional English Festival UNISMA 2018
26	Juara 1 Speech Contest Nasional English Festival UNISMA 2018
27	Juara 1 Jawa-Bali Design Poster Kependudukan di UNESA 2018
28	Pesantren Modern Inspiratif “Santri Of The Years 2018”
29	Juara Umum banjari Tingkat Distrik Militer Jawa Timur tahun 2018
30	Juara 2 Super Soccer Se-Jawa Timur di Ciputra tahun tahun 2018
31	Juara 2 Nasional Game Developer Mage ITS tahun 2018
32	Best Design Robo Boat di ITS 2018
33	Juara 3 Festival Banjari Kategori Umum Se-Jawa Timur tahun 2018
34	Ambalan Nurul Ummah 1st Asean Rovermoot di Brunei Darussalam
35	Delegasi Ambalan Nurul Ummah di Australian Jambore 2019
36	2 delegasi santri MBI mengikuti <i>Comprative Study</i> ke Malaysia, Singapore, dan Thailand serta menjadi <i>The Best Research</i> 2019
37	Juara 3 LKTI Nasional dan Juara 3 Poster Design dalam <i>Medical Research and Academic Competition</i> pada ASIAN medical Student’ Association Universitas Hang Tuah Surabaya Tahun 2019

38	Juara 3 Nasional pada Ajang PMS One Dragon Taekwondo Championship tahun 2019
39	Bronze Medal Story Telling Tingkat Nasional ASECPOLINEMA
40	Juara 2 penulisan Essay Tingkat Nasional Teenangers Biodiversty Challenge Excltation 2020
41	Silver Medal, Internasional Invention and Innovative Competition (InIIC), MNNF Malaysia Series 2 tahun 2020
42	Silver meda, LKTI bidang Medical Science pada Young Scientist Internasional Universitas Brawijaya tahun 2020
43	Juara 2 Kompetisi Sains Nasional Bidang Biologi Se-Surabaya 2020
44	Juara 2 Kompetisi Sains Nasional Bidang Astronomi Se-Surabaya 2020
45	Juara Harapan Nasional Bioloy Competition (B'Come) UM Malang 2020
46	Student Exchange Program YES ke USA 2020-2021
47	Juara 3 Bussines Challange tingkat Nasional yang diselenggarakan di FEB Universitas Indonesia 2019
48	Gold Award Indonesia Internasional Applied Science Project (I2ASPO) 2021
49	Silver Award NASPO (National Applied Science Project Olympiade)
50	Bronze Award NASPO (National Applied Science Project Olympiade)
51	Juara 1 Lomba Bussiness Plan dalam lomba Pramuka tangkas tk. Nasional UNIPDU Jombang 2021
52	Juara 3 lomba Khitobah (bahasa Arab) pada GEMAROBY se-Jatim di STAI Al-Yasini Pasuruan 2021 dan masih banyak lagi

Dokumen beberapa daftar lulusan MBI Amanatul Ummah tahun 2022/2023 yang diterimaa di perguruan tinggi negeri maupun luar negeri lewat berbagai jalur.

DAFTAR LULUSAN MBI AMANATUL UMMAH TAHUN 2022/2023 YANG DITERIMA DI PERGURUAN TINGGI FAVORIT BAIK NEGERI MAUPUN LUAR NEGERI LEWAT BERBAGAI JALUR

28	ALIFZA ZAHRA MAULA	UNIVERSITAS JEMBER	MANAJEMEN	SEMMABA UNEJ
29	ALYA ANISSA KUSUMA DEWI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	FARMASI	SMUB UTBK
30	ALYA HANIFA	AL-AZHAR UNIVERSITY	LUGHOH WAL ADAB	BEASISWA KEMENAG
31	ALZA RASHIF	UNIVERSITAS AIRLANGGA	TEKNIK BIOMEDIS	MANDIRI JALUR UJIAN TULIS
32	AMALIA DEVINA GALUH PERTIWI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	FARMASI	SNBT
33	AMIRUL HAKIM MA'ARIF	INSTITUT TEKNOLOGI BANDUNG	FAK. TEKNIK PERTAMB. & PERMINYAKAN	SNBT
34	AMRULLAH AZZAKY	AL-AZHAR UNIVERSITY	AQIDAH FILSAFAT	BEASISWA KEMENAG
35	ANA MUSTHOFANIE HIDAYAT	UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG	FARMASI	SNBT
36	ANANDA LUTHFIAH FEBIANI	UNIVERSITAS MULAWARMAN	INFORMATIKA	SNBP
37	ANANDA RAHMAH ALIYAH	POLITEKNIK NEGERI MALANG	D4 TEKNOLOGI KIMIA INDUSTRI	JALUR SELEKSI MANDIRI
38	ANDINY NURUL SYIFA QOLBUN WALIDAIN	UNIVERSITAS 'AISYIAH YOGYAKARTA	KEBIDANAN	PMDK-UTBK
39	ANGGA DWI KUSUMA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	TEKNIK KIMIA	SMUB RAPOR
40	ANGGARINI CAHYA LATIFA	UNIVERSITAS INDONESIA	SASTRA BELANDA	SNBT
41	ANGGI DEVITA EKAPUTRI	UNIVERSITAS NEGERI MALANG	PEND. BAHASA, SASTRA INDO & DAERAH	SNBP
42	ANINDYA NATHANIA PUTRI DANISWARA	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG	KEDOKTERAN	JALUR SELEKSI MANDIRI
43	ANISA NUR AKHIDAH	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG	PSIKOLOGI	REGULER (SELEKSI RAPOR & TPA)
44	ANNISA EKA PUSPITA	POLITEKNIK NEGERI MALANG	D4 TEKNIK INFORMATIKA	SNBT
45	ANNISA ZAKKYA DRAJAT	UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA	TEKNIK ELEKTRO	SIBER
46	ANZILY FATHIN NAJMA SILFIYAH	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	PEND. SAINS	SNBP
47	AQILA-SYARIEF MUHAMMAD AFIF	UNIVERSITAS GADJAH MADA	HUKUM	SNBT
48	ARDA FADHLI ROMADHONI	-	DESIGN ENGINEERING AND ELECTRONIC	BEASISWA PKR RUSIA
49	ARDHIA PRAMESTI ANANTHA CAHYANI	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	PSIKOLOGI	SNBP
50	ARDIANSYAH RAIS PRATAMA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	PERENCANAAN WILAYAH KOTA	SMUB PRESTASI
51	ARDINE BILLIE KURNAWAN	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	AGRIBISNIS	SNBP
52	ARIFATUN NASICHAH	UNIVERSITY OF EZ-ZITOUNA	SYARIAH ISLAMIIYAH	BEASISWA PPI TUNISIA
53	ARIFIA NUR FADHILAH	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	BIOLOGI	SNBP
54	ARVA LEONA TERRACOTTA	UNIVERSITY OF JORDAN	LUGHOH WAL ADAB	JALUR SELEKSI MANDIRI

DAFTAR LULUSAN MBI AMANATUL UMMAH TAHUN 2022/2023 YANG DITERIMA DI PERGURUAN TINGGI FAVORIT BAIK NEGERI MAUPUN LUAR NEGERI LEWAT BERBAGAI JALUR

NO	NAMA SISWA	UNIVERSITAS	JURUSAN	JALUR
1	ABDUL MUFID	INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER	TEKNIK MESIN	SNBT
2	ABISTHA NABIEL NAYAKA FATTA	UNIVERSITAS AIRLANGGA	FARMASI	MANDIRI JALUR UJIAN TULIS
3	ACHMAD FAHMI ATHAURRAHMAN	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	PSIKOLOGI	SMUB RAPOR
4	ADAM HAFIDZ AGIM RIFFANA	AL-AZHAR UNIVERSITY	TARIKH WAL NADHARAH	BEASISWA KEMENAG
5	ADE FAJUL ABQARI	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	BISNIS DIGITAL	SPMB TMUBK
6	ADILA AZRA TAZKIYAH	UNIVERSITAS JEMBER	FARMASI	SNBP
7	ADILAH RAFI MUHAMMAD	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	TEKNIK ELEKTRO	SMUB PRESTASI
8	AFIF AWALUDIN ABDULLOH	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	ARSITEKTUR	SMUB RAPOR
9	AFIFAH BALQIS KHOIRUN NISA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	MANAJEMEN	SMUB RAPOR
10	AFIFAH ZAHWAH NURYANA	UNIVERSITI MALAYA	BIOTEKNOLOGI	INTERNATIONAL QUALIFICATION
11	AHMAD ALI ATH HAR	UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA	PENDIDIKAN AGAMA ISLAM	SPAN-UMPTKIN
12	AHMAD DIMAS FERDIANSYAH	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	PETERNAKAN	SNBT
13	AHMAD FAUZI	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG	ILMU PEMERINTAHAN	JALUR SELEKSI MANDIRI
14	AHMAD MAFTUHUL HIKAM	UNIVERSITAS GADJAH MADA	TEKNIK MESIN	SNBP
15	AHMAD NAHDIL UMAM BIL'ADLI	UNIVERSITY OF JORDAN	FIQH WA USHULUHU	JALUR SELEKSI MANDIRI
16	AHMAD REZA PRATAMA	UNIVERSITAS GADJAH MADA	D4 TEKNOLOGI REKAYASA ELEKTRO	PBLU UGM
17	AHMAD TAUFIQURROHMAN RIDLO	INSTITUT TEKNOLOGI BANDUNG	FAK. TEKNIK PERTAMB. & PERMINYAKAN	SM-ITB
18	AHMAD YUDHISTIRA PRASETYO	UIN SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA	KEDOKTERAN	PBSB
19	AIDA NISRINA CHALWAH	POLITEKNIK KESEHATAN KEMENKES MALANG	D4 KEBIDANAN	PMDB
20	AISYAH SYALSABILA	UPN "VETERAN" JAWA TIMUR	TEKNOLOGI PANGAN	SNBT
21	AISYAH ADINDA KURNIAWAN	UNIVERSITAS MATARAM	PENDIDIKAN DOKTER	SNBT
22	AJENG RIZQI NINGRUM	UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG	PERBANKAN SYARIAH	SPAN PTKIN
23	AHMAD DWIKY HARTONO PUTRA	INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER	D4 TEKNOLOGI REKAYASA OTOMASI	SELEKSI MANDIRI UMUM - D4
24	ALAN PRATAMA PUTRA	UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA	FILM DAN TELEVISI	SNBT
25	ALDILA NISA'	UNIVERSITAS NEGERI MALANG	DESAIN KOMUNIKASI VISUAL	SNBP
26	ALIF ARDHAN PANGESTU	UNIVERSITAS AIRLANGGA	TEKNIK ELEKTRO	SNBT
27	ALFIA JASMINE THANAYA LAHADINA	UNIVERSITAS GADJAH MADA	BIOLOGI	SNBT

**DAFTAR LULUSAN MBI AMANATUL UMMAH TAHUN 2022/2023 YANG DITERIMA DI PERGURUAN TINGGI FAVORIT BAIK NEGERI
MAUPUN LUAR NEGERI LEWAT BERBAGAI JALUR**

82	CHAESONIA ELMA NIVEDITA	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	PENDIDIKAN MATEMATIKA	SNBP
83	CHALIENDA BELVA FREORA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	BIOTEKNOLOGI	SMUB PRESTASI
84	CINDY AZZUKHROF NUR	AL-AZHAR UNIVERSITY	LUGHOH WAL ADAB	BEASISWA KEMENAG
85	CITRADEWI LARASATI AGUNG	UIN SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA	PENDIDIKAN DOKTER	SNBP
86	CLARISSA ZAIMATUN NISA'	UNIVERSITAS GADJAH MADA	ILMU HUBUNGAN INTERNASIONAL	SNBP
87	DAFFA DWI ADITYA	POLITEKNIK ELEKTRONIKA NEGERI SURABAYA	D4 TEKNIK MEKATRONIKA	SIMANDIRI
88	DESTY IKA ANGGRAIN	UNIVERSITAS AIRLANGGA	EKONOMI ISLAM	SNBP
89	DHIMAS SETYA ADI NUGRAHA	UNIVERSITAS GADJAH MADA	TEKNIK ELEKTRO	SNBP
90	DIFFA FADHILA	INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER	STATISTIKA	SNBT
91	DINA ZULFA ALIYAH	AL-AZHAR UNIVERSITY	SYARIAH ISLAMIYAH	BEASISWA KEMENAG
92	DINDA ALVETA APRILIA	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA	KEDOKTERAN	JALUR PRESTASI
93	DINI NAJWAH WINDI AZMI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	ILMU GIZI	SMUB RAPOR
94	EDELWEYS IMEYDA AZZAHRA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	KEWIRUSAHAAN	SMUB RAPOR
95	EFA NOVA NURAINI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	AGRIBISNIS	SMUB PRESTASI
96	ELENA BALQIS ZALFALIA MARSANDI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	TEKNIK LINGKUNGAN	SNBP
97	ELINATUL MAZAYTIA	UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA SURABAYA	KESEHATAN MASYARAKAT	BEASISWA KIPK
98	ERICKO PURWO WIBOWO	UIN MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG	PENDIDIKAN DOKTER	SNBP
99	ERLANGGA ARYO PRASTYA	UNIVERSITAS PERTAHANAN	TEKNIK ELEKTRO	BEASISWA UMUM S1 UNHAN
100	ESQI KUKUH IMANUL QOLBI	POLITEKNIK ELEKTRONIKA NEGERI SURABAYA	D4 TEKNIK ELEKTRO INDUSTRI	SNBP
101	EVIKA FATIKA SARI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	TEKNIK KOMPUTER	SMUB RAPOR
102	FABYAN EGY PRAZTYA	INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER	TEKNIK MATERIAL	SELEKSI MANDIRI PRESTASI
103	FADIA AUNI FIRZANA	UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG	PENDIDIKAN SOSIOLOGI & ANTRO	SNBT
104	FADIA NUR FATIMAH	UNIVERSITAS DIPONEGORO	TEKNIK KOMPUTER	SNBP
105	FADIA SALSABILA	UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA	FASHION DESIGN BUSINESS	UNDANGAN PRESTASI
106	FADILIA ULFA NAJWA	UNIVERSITAS TANJUNGPURA	PENDIDIKAN DOKTER	SNBP
107	FARADIAN ABSHAR ABDALLA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	TEKNOLOGI BIOPROSES	SNBT
108	FARAH FAUZANA AMIR	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	PENDIDIKAN MATEMATIKA	SNBT
109	FARAH SOFIA RAHMADINI	UNIVERSITAS AIRLANGGA SIKIA GRESIK	D4 TEKNOLOGI RADIOLOGI PENCITRAAN	JALUR UJIAN TULIS

**DAFTAR LULUSAN MBI AMANATUL UMMAH TAHUN 2022/2023 YANG DITERIMA DI PERGURUAN TINGGI FAVORIT BAIK NEGERI
MAUPUN LUAR NEGERI LEWAT BERBAGAI JALUR**

55	ARYA WIBIANO PUTRA SAKTI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	AGROEKOTEKNOLOGI	SNBT
56	ASHFA SHAFURA'	INSTITUT TEKNOLOGI BANDUNG	FAK. MTK & ILMU PENGETAHUAN	SNBT
57	ASMAHAN NADIRA KH R	UNIVERSITAS JEMBER	KESEHATAN MASYARAKAT	SNBP
58	ATHIFA ARI ANANDA	INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER	DESAIN INTERIOR	SNBP
59	ATIKA NURUL AZMI	UNIVERSITY OF JORDAN	TAFSIR QUR'AN	JALUR SELEKSI MANDIRI
60	AUDINDA VIRSA SALSHABIELA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	PERPAJAKAN	SMUB RAPOR
61	AULIA IZZATUL JANNAH	UNIVERSITY OF JORDAN	DIROSAH ISLAMIYAH	JALUR SELEKSI MANDIRI
62	AULIA NIKMATUS SA'DIYAH	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	PSIKOLOGI	SPMB SARJANA PESANTREN
63	AULIA QISTIATUN NABILA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	ILMU HUKUM	SMUB RAPOR
64	AULIA SUFI SUSANTI	UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA	KEDOKTERAN	JALUR PRESTASI
65	AULIYA PITALOKA ZAMIABILA	UNIVERSITY OF EZ-ZITOLNA	TAFSIR QUR'AN	BEASISWA PPI TUNISIA
66	AURA FIRDAUS PUTRA	UNIVERSITAS AIRLANGGA	ANTROPOLOGI	SNBT
67	AVIVA HANA IZDIHARA	UNIVERSITAS AIRLANGGA	KESEHATAN MASYARAKAT	SNBT
68	AZ-ZAHRA MUTIA PRATAMA PUTRI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	KEDOKTERAN	SNBP
69	AZKA ROBBY FUADY	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	TEKNIK INDUSTRI PERTANIAN	SNBT
70	AZZAHRA ASTI KHAIRUNNISSA	UPN "VETERAN" JAWA TIMUR	INFORMATIKA	SNBT
71	BAGUS SULTAN RIZKY FIRDAUSY	AL ASMARYA UNIVERSITY FOR ISLAMIC SCIENCES	SYARIAH ISLAMIYAH	BEASISWA IKALI
72	BAYU ADITYA	UNIVERSITAS AIRLANGGA	PSIKOLOGI	SNBP
73	BELA SAGITA	AL-AZHAR UNIVERSITY	HADIST WA ULUMUHU	BEASISWA KEMENAG
74	BILAL FAUZI ALAMSYAH	TELKOM UNIVERSITY	SISTEM INFORMASI	JALUR PRESTASI AKADEMIK
75	BINTANG ERVANDY PUTRA	UNIVERSITAS JEMBER	INFORMATIKA	SNBP
76	BINTANG FACHIRA	UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA	KEDOKTERAN	UNDANGAN PRESTASI
77	BRILLIANA VERDA SALSABILA	UNIVERSITAS GADJAH MADA	ARSITEKTUR	SNBP
78	BUNGA JEFRISSA RAHMALA	UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA	KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM	SPAN PTKIN
79	CALISTA THEA NUGRAHA	AL-AZHAR UNIVERSITY	TAFSIR QUR'AN	BEASISWA KEMENAG
80	CALLYSTA NAZEILLA RACHMA	POLITEKNIK PERKAPALAN NEGERI SURABAYA	TEKNOLOGI REKAYASA ENERGI BERKELAN	SELEKSI REGULER
81	CARISSA AMELIA SUNARYO	UNIVERSITAS NEGERI MALANG	PSIKOLOGI	MANDIRI SKOR UTBK

DAFTAR LULUSAN MBI AMANATUL UMMAH TAHUN 2022/2023 YANG DITERIMA DI PERGURUAN TINGGI FAVORIT BAIK NEGERI MAUPUN LUAR NEGERI LEWAT BERBAGAI JALUR

110	FARAHADITA SALSABILA ZULKARNAIN	INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER	SAINS AKTUARIA	SNBT
111	FAREL FAHRIZAL ANTONIO BAHTIAR	UNIVERSITAS CIPUTRA SURABAYA	INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT	UNDANGAN PRESTASI
112	FARIS ABQORI	INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER	SISTEM INFORMASI	SNBP
113	FARISA NAILIS SYAFIKA	UIN SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA	PENDIDIKAN DOKTER	SNBT
114	FARREL ABRAR ADISTIRA WIJAYA	-	MECHANICAL ENGINEERING	BEASISWA PKR RUSIA
115	FATIHA QATHRUNNADA	UNIVERSITAS GADJAH MADA	TEKNIK BIOMEDIS	SNBP
116	FATIMATUZ ZAHRO	UNIVERSITAS NAHDLATUL ULAMA SURABAYA	KEDOKTERAN	JALUR SELEKSI MANDIRI
117	FAYYADH FAZA MUHAMMAD	UNIVERSITAS INDONESIA	MANAJEMEN	SNBP
118	FELICIA ATHA PARAMESTI	AL-AZHAR UNIVERSITY	USHULUDDIN	BEASISWA KEMENAG
119	FIKI GHINA AL QALBY	UNIVERSITY OF JORDAN	FIQH WA USHULUHU	JALUR SELEKSI MANDIRI
120	FINA DELLATIL MUGHNI	-	OIL AND GAS ENGINEERING	BEASISWA PKR RUSIA
121	FINA MUTIARA SALSABILA	INSTITUT TEKNOLOGI BANDUNG	SEK. ARSITEKTUR, (SAAPK)	SNBP
122	FINA TAZKIYATUN NUFUS	UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG	HUKUM	SM UTBK
123	FIRAR SHAFIA KHAIRUNNISA	SEKOLAH TINGGI PERTANAHAN NASIONAL	D4 PERTANAHAN	SELEKSI JALUR UMUM
124	FIRDA RISKIA MAULUDINA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	ADMINISTRASI BISNIS	SNBT
125	FIROSA ANIQOTUL WAHDAH	UNIVERSITAS GADJAH MADA	PEMBANGUNAN EKONOMI KEWILAYAHAN	SNBT
126	FITRIA FATMAWATI	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	TEKNOLOGI PANGAN	SNBT
127	GHAITSA AULIA ZAHRA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	ADMINISTRASI PUBLIK	SNBT
128	GILANG RAMADHAN	UNIVERSITAS INTERNASIONAL SEMEN INDO	MANAJEMEN	JALUR SELEKSI UTBK FLASH
129	HABILLAH SAFIRA AKMALINA	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	BIOLOGI	SMUB RAPOR
130	HAFID AJI FAUZAN	UIN SUNAN AMPEL SURABAYA	SISTEM INFORMASI	SNBT
131	HAIBAH 'AQILAH	UNIVERSITAS BRAWIJAYA	ILMU KEPERAWATAN	SNBT
132	HALIMAH ASSA'DIYAH ASSAFIRA	UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA	TATA BOGA	SNBP
133	HAMIDA DWI NOORSEPTI	UNIVERSITAS AIRLANGGA	ILMU INFORMASI DAN PERPUSTAKAAN	MANDIRI NILAI UTBK DAN TKA
134	HAMIDA DWI RAHMAWATI	POLITEKNIK KESEHATAN KEMENKES SURABAYA	D3 KEPERAWATAN	PMDP
135	HANNA RACHMA	POLITEKNIK KESEHATAN KEMENKES SURABAYA	D4 KEPERAWATAN	PMDP
136	HANNA ULAYYA ESHA MEGARANI	UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA	BIMBINGAN DAN KONSELING ISLAM	SPAN PTKIN
137	HASTI MULYA KUSUMARINI	UNIVERSITAS NEGERI MALANG	ILMU GIZI	SNBP

Dokumen dibawah ini terkait pengumuman beberapa nama yang lolos ujian masuk di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto lewat jalur prestasi.



Penerimaan Peserta Didik Baru
Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah
Program Madrasah Bertaraf Internasional (MBI)

☎ Terakreditasi : "A" NSM " 131 235 780 001
📍 Jl. Tirtowening No. 2 Kembangbelor, Pacet-Mojokerto
🌐 mbi-au.sch.id admis.mbi-au.sch.id
☎ 03216855506

PENGUMUMAN HASIL UM-MBI JALUR PRESTASI GELOMBANG I

Tahun Pelajaran 2023/2024

Atas Rahmat Allah SWT. Pada hari ini, Minggu, 12 Maret 2023, kami menyampaikan pengumuman hasil Ujian Masuk MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto (UM-MBI) jalur prestasi gelombang 1 Tahun Pelajaran 2023/2024 dapat dilihat pada lampiran 1. Adapun bagi yang telah dinyatakan lulus dan diterima berikut adalah detail informasi dan ketentuan daftar ulang yang wajib dipenuhi:

1. Melakukan Pembayaran Biaya Daftar Ulang

Pembayaran biaya daftar ulang bagi peserta yang lulus seleksi UM MBI Gel 1 dilakukan pada tanggal **17 Maret - 31 Maret 2023**.

Pembiayaan	Nominal	No. Rekening Transfer
Daftar Ulang	Rp.9.500.000,-	Bank Syariah Indonesia (BSI) 7073680543, a.n. SITI MUSIRROH
Matrikulasi & MPLM	Rp.400.000,-	Bank Mandiri 1420018450899 a.n Rohmatul Azizi

- Setelah melakukan pembayaran daftar ulang melalui transfer, selanjutnya, bapak/ibu walisantri baru mengimkan foto bukti transfer ke **Ustadzah Zizi melalui WhatsApp di (+62 813-3264-2004)**. Selanjutnya silahkan menunggu balasan dari Ustadzah Zizi/ Ustadzah Laila maksimal 1x24 jam setelah pengiriman bukti transfer.
- Pembayaran daftar ulang secara langsung, juga **dapat dilakukan melalui Kantor MBI Amanatul Ummah Pusat Pacet Mojokerto setiap hari dari jam 08.00 WIB s.d 16.00 WIB**
- Disarankan pembayaran daftar ulang dapat dilakukan melalui transfer via ATM/ Mobile Banking/ Internet Banking.

Catatan Penting:

- Kewajiban daftar ulang sudah terpenuhi **ketika sudah melakukan pembayaran biaya daftar ulang (Rp. 9.500.000,-)** sampai batas 31 Maret 2023. Persyaratan daftar ulang lain dapat menyusul di kemudian hari.
- Bagi calon santri MBI Amanatul Ummah Pusat Pacet Mojokerto yang tidak melakukan pembayaran biaya daftar ulang sampai batas akhir (31 Maret 2023) dinyatakan **mengundurkan diri**.
- Biaya daftar ulang **tidak dapat diangsur**.
- Biaya daftar ulang **tidak dapat ditarik kembali jika terjadi pembatalan dikemudian hari**.

2. Pengukuran Seragam

Ipengukuran seragam sementara hanya dapat dilakukan melalui online melalui link berikut ini :

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeFzmuil5NytA5x5V-LfhXKQgGUGOy9xGRUbTqo51kNJaxhYg/viewform>



Penerimaan Peserta Didik Baru
 Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah
 Program Madrasah Bertaraf Internasional (MBI)

Terakreditasi : "A" NSM 131 235 780 001
 Jl. Tirtoening No. 2 Kembangtelor, Pacet-Mojokerto
 mbi-ai.sch.id admis.mbi-ai.sch.id
 03216855506



Penerimaan Peserta Didik Baru
 Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah
 Program Madrasah Bertaraf Internasional (MBI)

Terakreditasi : "A" NSM 131 235 780 001
 Jl. Tirtoening No. 2 Kembangtelor, Pacet-Mojokerto
 mbi-ai.sch.id admis.mbi-ai.sch.id
 03216855506

Lampiran 1

**Hasil Ujian Masuk MBI (UM-MBI) Gelombang 1
 Jalur Prestasi Tahun 2023**

NO	NOPEB	NAMA LENGKAP	ASAL SEKOLAH	KET
1	20230014	MUHAMMAD ANIES SYARONI	SMP PROGRESIF BUMI SHOLAWAT SIDOARJO	LULUS
2	20230019	MALIKA NUR LAILINA PUTRI	SMP BP AMANATUL UMMAH	LULUS
3	20230024	FITTAH LUNA RAHMAHANI HAKIM	MTSN KOTA PROBOLINGGO	LULUS
4	20230028	NAJWA KYU RAMADHANI	MTS AMANATUL UMMAH CI	LULUS
5	20230059	VIROSHA NUR AILYN	MTS CI AMANATUL UMMAH	LULUS
6	20230063	MUHAMMAD HILMI GHOTHIFAN BARRIQ	MTS UNGGULAN AMANATUL UMMAH	LULUS
7	20230085	MEDINA SHAREEVA	MTS QUDSIYYAH KUDUS	LULUS
8	20230149	OLIVIA AFKARINA AZ-ZAHRA	SMP BP AMANATUL UMMAH	LULUS
9	20230195	MUHAMMAD WILSON KRISKY PUTRA ANSORI	SMP MUHAMMADIYAH 2 SURABAYA	TIDAK LULUS
10	20230253	BRIGITA DW MAHARANI	MTSN 5 JOMBANG	TIDAK LULUS
11	20230258	UBARATUL MUHESHA	MTS CI AMANATUL UMMAH	TIDAK LULUS
12	20230278	NABILAH RASYA EL YAFI	LPT SMPN 10 GRESIK	LULUS
13	20230308	AHMAD MUTABA ARAFA	SMP PROGRESIF BUMI SHOLAWAT	LULUS
14	20230317	NADIA FARHA ZAHRO	MTS UNGGULAN AMANATUL UMMAH PACET MOJOKERTO	LULUS
15	20230334	IWARDI FIRDALUSY AHLA	MTS CI AMANATUL UMMAH PACET	LULUS
16	20230356	MUHAMMAD KENZIE ALVARO FARIS	MTS AMANATUL UMMAH PROGRAM CI	LULUS
17	20230395	MUHAMMAD SADIAM AL HABSY	SMP DARUL QURAN	LULUS
18	20230391	NAJWA SALSABILA KALIDHAH	SMPIT IBNU ARBANS KATEN	LULUS
19	20230401	MUHAMMAD ALDI FAISWA MAHESHWARA	SMP ISLAMIC INTERNATIONAL SCHOOL PSM MADE JAWA	LULUS
20	20230430	KEYSIA VIONARISHA AZ ZAHIRAH	MTS UNGGULAN PP AMANATUL UMMAH PACET	LULUS
21	20230448	FAZA ALFA NIDA	MTS UNGGULAN AMANATUL UMMAH PACET	LULUS
22	20230460	AISHA KAYLA ARIYANTO	SMP MUHAMMADIYAH AL-KAUTSAR PK	LULUS
23	20230466	SALSABILA LUTOMO	MTS UNGGULAN AMANATUL UMMAH PACET	LULUS
24	20230496	MUHAMMAD RAUSHAN FIRRI ADYITA	MTSN 3 PAMEKASAN	LULUS
25	20230501	LUTU MUHAMMAD RIZO ALFREDO	SMP PROGRESIF PESANTREN BUMI SHALAWAT	LULUS
26	20230529	ZIVA RIZQOTUL AWWALIN	MTS AN-NUR BULLUAWANG	LULUS
27	20230532	DAFFA PUTRA MUSTAFA	SMP PONDOK PESANTREN FIRDALUS JEMBRANA BALI	LULUS
28	20230557	AZZAHRA PUTRI DARMAWAN	SMP AR-ROHMAN PUTRI "BOARDING SCHOOL" MALANG	LULUS
29	20230565	WAKYU SYAWAL HARIANSYAH	SMPIT AL-HIDAYAH SUMENEP	TIDAK LULUS
30	20230599	NAZWA NAYARA KIRANA	SMPIT AMMALA SABILA	LULUS
31	20230635	SIRAFATI PRABIRAJA DIRADZMIETHA DWANISRI	MTS AMANATUL UMMAH PACET	LULUS
32	20230648	MORFINO YOURDAN MAHGRABY	SMP AL-AZHAR KELAPA GADING SURABAYA	TIDAK LULUS
33	20230663	HAYA AFIF FAIRUZ ANIQOH	MTSN 1 KOTA MALANG	TIDAK LULUS
34	20230677	BILQIS BONIT ZULOVA	MTS UNGGULAN AMANATUL UMMAH PACET PROGRAM CI	LULUS
35	20230727	MAZAYA HISSAN SOPHIA	SMPN 1 KUNINGAN	TIDAK LULUS
36	20230749	MASYITHAH NURUS SHAFIE	MTSN 5 KARAWANG	LULUS
37	20230863	TARJA DORA RAMADHANI	MTS JAMIL HASAN 1 GENGGONG	TIDAK LULUS
38	20230863	AISYAH NUR RAHM ALYA	MTS AL QURAN LA RAIBA HANFIDA	LULUS
39	20230888	AHKMAD FARHAN UBAIDILLAH	MTSN 3 PAMEKASAN	LULUS
40	20230961	CANTIKA NONYDEA NADIN	SMP PLUS AL-FATIMAH BOJONEGORO	LULUS

41	20230975	M. KAYIS KHASYATULLAH PUTRA WONO	SMP ISLAM TERPADU FERMATA	LULUS
42	20230766	AZKA NADYA SULFANA	SMP KHARUNNAS TUBAN	TIDAK LULUS
43	20230775	QOWIYUL AMIN	MTS INSAN MULIA BALI	LULUS
44	20230824	HIMAYA GHAISSA MAGHFIROH	SMP SYUBBANUL WATHON MAGELANG	LULUS
45	20230831	NABILLA	MTS ALHAYATUL ISLAMIAH	LULUS
46	20230838	ANAYAH GISTHI AR ROSYID	SMP NEGERI 2 SURABAYA	TIDAK LULUS
47	20230846	KALLA SARIFAN	MTS SURYA BUANA MALANG	TIDAK LULUS
48	20230859	SHANKARA CIPTANA ATMAJAYA	MTSN KOTA BATU	TIDAK LULUS
49	20230865	AHMAD ZAKKA FARASYA	SMP DARUL ULUM 1 PETERONGAN	LULUS
50	20230873	SULTAN AHMAD TSAQIF	SMP PMS SELAMET KENDAL	LULUS
51	20230883	AL-WYRA PUTRI ASYALLENTHA	SMP BUSTANUL WAJIMUR	LULUS
52	20230893	FADHATUL FAJLA	MTS PLUS DARUL ULUM ISLAMIC CENTER	LULUS
53	20230905	MUHAMMAD ALFA AL-MUKTAFI BILLAH	MTS NURUL JADD	LULUS
54	20230919	FIKRI ASSARY ROFIQ	SMP HATI BELINGJAL BOARDING SCHOOL KIRASSAN	TIDAK LULUS
55	20230923	MALIANA ARIEF DARMAWAN	MTS ALF LAAM MIM SURABAYA	LULUS
56	20230924	MUHAMMAD FASYA ARAFAT	MTS SUNAN PANDANARAN YOGYAKARTA	LULUS
57	20230956	NADHIFA TSABITA AZ-ZAHIRA	SMP IT PERMATA KOTA MOJOKERTO	LULUS
58	20230959	NOVRANSYAH PUTRA AFIFUDIN	SMP ALFAHJAH DARUSSALAM TROPICO	TIDAK LULUS
59	20230974	ALFI ZEDAN AL ABSORI	SMP IT DARUL FIKRI	TIDAK LULUS
60	20230980	DAVIRA NATHAN PUTRI ALANSYAH	THURSINA INTERNATIONAL ISLAMIC BOARDING SCHOOL MALANG	LULUS
61	20231001	BILQIS NURIS SAKINAH	MTS UNGGULAN PP AMANATUL UMMAH	LULUS
62	20231007	AISHA GITA BETYADEWI	SMP UNGGULAN AL-KHILAS REMBANG	LULUS
63	20231016	BERLYN AFKARINA FAHMI	MTS NEGERI 1 PROBOLINGGO	LULUS
64	20231024	SIIFA ANNUR RAHMA	SMP UNGGULAN HABIBULLOH	LULUS
65	20231031	DEA LISA PUTRI ISWANTI	SMP MUHAMMADIYAH PACET	TIDAK LULUS
66	20231040	ADRIELI CHALIDZAMAH	SMPIT 1 BANGKULAN	TIDAK LULUS
67	20231045	MUHAMMAD YUSUF THOHARI	SMP IT AL-HIDAYAH	LULUS
68	20231053	LUKMANUL HAKIM	SMP Nurul Jidd	TIDAK LULUS

Dokumen terkait pengumuman beberapa nama yang lolos ujian masuk di MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto lewat jalur tes tulis.

Penerimaan Peserta Didik Baru
Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah
Program Madrasah Bertaraf Internasional (MBI)

☎ Nomor/Korwil : 04/1024/130.223.702.001
☎ J. Jember/Korwil 2 Jember/Korwil 2
☎ P. Jember/Korwil 2 Jember/Korwil 2
☎ 0276989000

Hasil Seleksi Jalur Tes Tulis Ujian Masuk
MBI Amanatul Ummah Pacet Gelombang I Tahun Pelajaran 2023/2024
Berdasarkan hasil seleksi yang dilakukan dari nilai tes Matematika, Kemampuan IPA, Bahasa Inggris dan Psikotes/tes IQ berikut sebaran penerimaan dari 506 peserta yang mengikuti Ujian Masuk MBI Amanatul Ummah Jalur Tes Tulis Gelombang I

A. Kategori 1

Lulus & Diterima di MBI Amanatul Ummah Pacet-Mojokerto

NO	NOPTS	NAMA LENGKAP	JK	ALAM SELEKSI	LULUS & DITERIMA DI
1	20230203	FRIZNY AQILA HARUNWAR	F	MBS AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
2	20230207	JATSIKARA AGUNG MAHARDIKA	L	MBS AMANATUL UMMAH MOJOKERTO - JATIM	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
3	20230210	MUHAMMAD TARIK FULHANA	L	MBS AMANATUL UMMAH MOJOKERTO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
4	20230201	HADAS SURYA SETIAWAN	L	SMP PROGRESI BUKIT DINGELANG	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
5	20230208	MICHA BAFI RIZKI RAMADHAN	L	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
6	20230209	ARVIN FARWAZ GANDUNG KERTARAJUSA	L	SMP AL BAYU KREASAN PROGRESINGGO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
7	20230205	TANGGUL PUTRA HELANG	L	SMP N.2 TAMAN	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
8	20230201	ARULI MAMU HAFIDZ	L	MBS AMANATUL UMMAH EXCELLENT PACET	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
9	20230209	ADYAH PUTRI KAMALYITA	F	SMP PEREMBAH EKOR WICKRODOTO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
10	20230201	DEWIKA LUMBELLA FEBRI	F	SMP UNDIJAJI REBASIA PESANTREN	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
11	20230201	KALLA BAISTA AYU	F	SMP AL AZHAR MUNCAR	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
12	20230204	LAILA KARYA PUTRI PATRIA	F	MBS UNDIJAJI AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
13	20230202	FATHA SARILA SUFANDA	F	MBS AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
14	20230207	SALWA FITRIHONI FARWAZ	F	SMP SINI TELUKRENG	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
15	20230201	RATYAN ALDA DAMARWAN	L	MBS AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
16	20230208	TALITHA EVELYNA CASEY NUSROH	F	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
17	20230202	MUHAMMAD BINTANG MUKJEM	L	MBS AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
18	20230206	LUTHFA AYU	F	SMP Negeri 1 PANGKASENE	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
19	20230204	AULIA FITRI BAYUNASYI DENI	F	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
20	20230207	AHMAD MAULAN SUWANITO	L	SMP PROGRESI BUKIT DINGELANG	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
21	20230204	MUHAMMAD ANWAR LATIF	L	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
22	20230202	SABIHMA CAHAYA ARIBAH	F	MBS AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO

Penerimaan Peserta Didik Baru
Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah
Program Madrasah Bertaraf Internasional (MBI)

☎ Nomor/Korwil : 04/1024/130.223.702.001
☎ J. Jember/Korwil 2 Jember/Korwil 2
☎ P. Jember/Korwil 2 Jember/Korwil 2
☎ 0276989000

23	20230207	ANISSA KRANA BAHAMUJUN	F	SMP NEGERI 1 PAMEKASAN	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
24	20230207	ANNA UTAMA	F	SMP DARUL HIKMAH PUTER	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
25	20230206	NANNA NALANDA SARI	F	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
26	20230204	EVYAN MALLANA PUTRA	L	MBS AL AMANATUL UMMAH PACET	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
27	20230202	ANINDYA TANAHYI SHAH KINANTHI	F	SMP EL KHARIBASAT TUBAN	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
28	20230202	MUHAMMAD NABIF	L	PTPS (RUMAH) JATIM	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
29	20230208	ME HENDRIAN PRANATA	L	MBS AMANATUL UMMAH PRO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
30	20230209	MUHAMMAD BACHY ARDIYAL FULHANA	L	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
31	20230202	SULTHAN MUHAMMAD DHOTI NUSRODIN	L	MBS UNDIJAJI AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
32	20230201	SABITA NAFZA BATHIRYA NAZINDEN	F	SMP ELAM CENDOKA YOGYAKARTA	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
33	20230204	SABAHU NISMAH NABIKH	F	MBS UNDIJAJI AMANATUL UMMAH PACET	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
34	20230207	AYLA CINDY NABILA A	F	MBS UNDIJAJI UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
35	20230202	JANZILAH NAFIHA NABIHAN	F	MBS UNDIJAJI AMANATUL UMMAH PROGRAM CI	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
36	20230202	MARWA ANWAR KHANIKH	F	MBS UNDIJAJI AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
37	20230202	NADISTY ARIANITA NUSRODIN NUSRO	F	SMP DARUL HIKMAH PACET MOJOKERTO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
38	20230201	JANUS SURYA PRATIWI KETAWAN	F	SMP REBASIA PESANTREN AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
39	20230204	AZHA RUKYAH	F	MBS EXCELLENT AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
40	20230201	EUPHOTIA ALFA IDA PURNOMO	F	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
41	20230202	MUHAMMAD REHMAN SYAFI DANIEL	L	MBS ELAM CENDOKA YOGYAKARTA	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
42	20230202	ROSYDA NUSRODIN	F	MBS AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
43	20230201	MOTCHA FARID EHM FILIPINATA	L	SMP SARUL USUL UNDIJAJI UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
44	20230202	SABILA AULIA KACHRIFAN	F	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
45	20230201	KARIMA NAFZA SASLAMAH	F	SMP PROGRESI BUKIT DINGELANG	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
46	20230201	SHELLA ALYSSA NUSRO	F	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
47	20230206	AGHILA ARDIYANI	F	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
48	20230204	MUHAMMAD NUSRI EL GHIFARI HADYATI	L	MBS AL AMANATUL UMMAH MOJOKERTO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
49	20230207	AUSTIN TRI WILANDARI	L	MBS N.2 MOJOKERTO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
50	20230208	FADIA ALEKHA RI SARA	L	SMP UNDIJAJI UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
51	20230206	MCHYPTISYALIA FIDUS	L	SMP UNDIJAJI UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
52	20230202	NATKA SYAFIQA SYAFI	L	MBS AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
53	20230202	AZZHA ANANAS FADHIL	L	SMP AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO

Penerimaan Peserta Didik Baru
Madrasah Aliyah Unggulan Amanatul Ummah
Program Madrasah Bertaraf Internasional (MBI)

☎ Nomor/Korwil : 04/1024/130.223.702.001
☎ J. Jember/Korwil 2 Jember/Korwil 2
☎ P. Jember/Korwil 2 Jember/Korwil 2
☎ 0276989000

201	20230204	MESYI WULDA ZAKARIYA	F	SMP UNDIJAJI BUSTANUL MAWAR	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
202	20230204	ATHULLAH ADHI PRAMANA DAMARWAN	F	SMP AL BAYU 3 GONGGOLONG	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
203	20230206	MUHAMMAD LIZAM ZUHARA HIKM	L	SMP N.2 PETERONGAN	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
204	20230205	MELTYANTO ARIAN	F	SMP PUTI NUSULI MERSA PANGKASARI	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
205	20230205	NANAN NIKELI USAMA	F	MBS TANFODUS CEMARA	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
206	20230204	BURULI SYAMSULIN NUSRODIN	F	MADRASAH TANKAWANUS SINUS SALAPULGOND KEDIRI	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
207	20230209	FATMAH ARIYANI BAHAMAH	F	MBS PEGULUNAN NALALUBAT CUKUR JOMBANG	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
208	20230208	FATMAH RIFA ASHILA ALIYA USMANI	F	SMP PESANTREN TAHIRI CIGIZENYOH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
209	20230206	MELISA AZWARAH	F	SMP N.1 MANJALING	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
210	20230208	MUHAMMAD FIKRIANUSYAH PUTRA HENYANI	L	SMP PLUS NIMBATI YEDHI	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
211	20230208	NABILA AL FATHIMAH	F	SMP SINI TELUKRENG	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
212	20230207	SHERYITA FATMAH AZZAH	F	SMP BINA ABADI SINGGILAN TUBAN	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
213	20230204	SUSTAN DANAN ARIAN	F	SMP BINA KINIA SINGGILAN	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
214	20230209	JULIENEE PUTRI LANSERD	L	SMP NUSULI JODI PUTRI PROGRESINGGO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
215	20230206	ATUNKA KUSALDIANATI	F	MBS NEGERI 3 PASIRWATI	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
216	20230203	NALYA PUTRI ALI USMANI SUKENDRO	L	SMP AL FALAH 3 SALAM PROGRESI SUGARAU	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
217	20230209	SHIFA AZ-ZAHRA BARIHQ	F	MBS AL AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
218	20230209	NALWA ARIYANI PRADHANI	F	SMP N.2 PETERONGAN MOJOKERTO	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO
219	20230209	MUHAMMAD SYAFIQ AL RUMI	L	SMP EL KHARIBASIA AMANATUL UMMAH	MBI AMANATUL UMMAH PUSAT PACET MOJOKERTO



PEMBEKALAN PESERTA DIDIK DENGAN KEMAMPUAN/SKILL KETERAMPILAN DI BIDANG KARYA ILMIAH DAN LABORATORIUM

- 01 Menstimulasi siswa mampu dan berani melakukan presentasi di muka umum
- 02 Memberdayakan siswa mampu mengungkapkan pemikiran dalam bentuk tulis
- 03 Melatih siswa agar mampu menggunakan tahapan-tahapan dalam melakukan penelitian di Laboratorium

Pembekalan Peserta Didik dengan Kemampuan/Skill Keterampilan di bidang Karya Ilmiah dan Laboratorium

- 01 Sesuai materi mapel
- 02 Minimal 1x dalam satu tahun pelajaran

REKOMENDASI PENYUSUNAN PROGRAM JAM TAMBAHAN KELAS XII (DAUROH)

- 01 MENKOORDINASIKAN KEGIATAN JAM BELAJAR TAMBAHAN (DAUROH KELAS XII) UNTUK MAPEL TPS KELAS SAINTEK, SOSHUM, KEDINASAN DLL.
- 02 PENETAPAN GURU BIMBINGAN

Pembagian Hasil Belajar Santri (RAPOT)

- SANTRI YANG DINYATAKAN NAIK KELAS MENDAPATKAN BUKU LAPORAN PENDIDIKAN (RAPORT) TEPAT WAKTU
- WALI SANTRI MENDAPAT AKSES MELIHAT DAN MERESPON HASIL BELAJAR SEMENTARA BAGI SISWA
- PEMBAGIAN RAPORT SISIPAN DENGAN TAMPILAN NILAI ASLI**

Coffee



Dokumen terkait Brosur sebagai media promosi MBI Amanatul Ummah Pacet Mojokerto



Ahlan Wa Sahlan !

Madrasah Bertaraf Internasional (MBI) Amanatul Ummah adalah salah satu program terbaik dari MA Unggulan Amanatul Ummah. Didirikan sejak 2006, MBI Amanatul Ummah Pacet berhasil meluluskan sebagian besar santrinya untuk studi lanjut ke Perguruan Tinggi Negeri prestisius di Indonesia (ITB, UI, UGM, UNPAD, UNDIP, UNAIR, ITS, IPB, UGM, UB dll), Pendidikan Kedinasan (STAN, STIS, AKPOL, AKMIL dsb), serta studi lanjut ke luar negeri (Jerman, Singapura, Australia, Russia, Mesir, Tunisia, Korea Selatan, Yaman, Maroko, Sudan, China, Malaysia dll). Beberapa santri bahkan banyak yang mendapatkan beasiswa penuh baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Hingga saat ini MBI telah menunjukkan prestasi-prestasi gemilang yang diraih siswa-siswinya, baik ditingkat lokal, regional, nasional, maupun internasional. Dari beragam faktor tersebut MBI Amanatul Ummah Pacet adalah lembaga Pendidikan Unggulan Amanatul Ummah yang paling banyak diminati.

Kurikulum pembelajaran yang digunakan di MBI Amanatul Ummah Pacet merangkum Kurikulum Nasional dan Kurikulum Internasional, serta Kurikulum Al Azhar (Kairo-Mesir). Terdapat dua bagian sekolah, yakni sekolah formal (mengikuti kurikulum nasional) dan sekolah mu'adallah/diniyah (mengikuti kurikulum Al Azhar Cairo Mesir). Sehingga ijazah kelulusan yang didapatkan: [1] Ijazah Nasional; [2] Ijazah Muadallah; [3] Ijazah Muadallah disetarakan dengan Al Azhar (Kairo-Mesir); [3]MECA (TOEFL); [4]MADINA (TOAFL).

MBI merupakan lembaga pendidikan paket lengkap dengan menyeimbangkan pembelajaran kepesantrenan tradisional dan pendidikan formal modern. Para santri nantinya tidak hanya akan menjawab tantangan persoalan agama Islam namun juga sains, teknologi, sosial humaniora dan seni.



Making of Champions

Setiap minggu siswa-siswi MBI Amanatul Ummah Pacet berhasil membawa pulang berbagai juara, baik itu dari tingkat nasional ataupun internasional.



Juara 1 Nasional Cerdas Tingkat Matematika Universitas Pendidikan Indonesia 2022

Juara 1 & 2 Nasional Olimpiade Statistika Diploma Statistika Basis ITS 2022

Juara 1 Nasional Olimpiade Biologi BSD XII Universitas Jember (UNEJ) 2022

Juara 1 Besi Point Soccer Pro, Juara 1 Besi Point Sumo Pro Tingkat Internasional pada World Robotic for Peace Kuala Lumpur 2022 IRTC.

Juara 1 Olimpiade Akuntansi Nasional Tingkat Nasional Universitas Islam Negeri Cugenang Ampel Surabaya 2022

InaRI expo 27-30 October 2022
ICC BRIN BUILDING KST Soekarno (Cosong Science Lab)

Gold Medal
Universitas

Juara 1 Nasional Mobile App Competition Creative Idea (MACCI) Computer Science, Binus University Jakarta 2022

2nd Winner & Bes Speaker English Debate Competition The 12th ALSA English Festival Universitas Diponegoro 2022

Special Award National Young Inventors Award (NYIA) / LKIR Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN) Republik Indonesia 2022 di InaRI Expo

Juara 2 Lomba Pidato Nasional Fakultas Psikologi UGM 22

Juara 1 & 2 Nasional Actuarial Competition - Akbar ITS 22

Juara 1 & 3 Olimpiade Pariwisata UGM 2022

- Juara 1 Lomba Essay Nasional (EMPOWER) Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya Tahun 2022
- Juara Harapan 2 Nasional Kompetisi Kimia UNAIR 2022
- Juara 2 Nasional Atma Jaya Accounting Competition 2022
- Juara 2 Nasional Yogyakarta Youth Strategic Forum Korps Mahasiswa Hubungan Internasional UGM 2022
- Juara 2 National Technopreneur Universitas Ciputra (UC) 2022
- Juara 2 Nasional Lomba Akuntansi Teenage Accounting Competition UNAIR 2022
- Juara 1 Nasional Olimpiade Bahasa Arab
- Juara 3 English Olympiad UNAIR 2022
- Juara 1 dan Harapan 2 Nasional Gematika Alfabeta UIN Sunan Ampel Surabaya 2022
- Juara 3 Debat Pelajar Jatim IAIN Kediri 2022
- Juara 2 Nasional Olimpiade Matematika Algoritma Universitas PGRI Semarang 2022
- Juara 1 dan 2 Nasional Lomba Cipta & Baca Pulus UGM 2022
- Juara 1 KGINBI Biocompact UNESA 2022
- Juara 1, Juara 3 dan Best Business Speed Dating Universitas Ciputra 2022
- Juara 1 Nasional Lomba Cerdas Cermat Student Fond Creativity UNS 2022
- Juara 2 Olimpiade Kedokteran Nasional UIN Makassar 2022
- 656 Like di post Instagram MBI

Best Quality Graduates

Fokus MBI Amanatul Ummah adalah membantu siswa/siswinya untuk melanjutkan studi ke perguruan tinggi favorit dalam dan luar negeri. Kami membantu dan memfasilitasi penuh proses persiapan/pendaftaran ke perguruan tinggi tujuan, sehingga siswa/siswi MBI dapat lebih fokus hanya untuk persiapan tes masuk dan memaksimalkan potensinya.



"MBI Amanatul Ummah adalah tempat terbaik untuk memaksimalkan bekal keilmuan formal dan keislaman, semuanya diajarkan berimbang dan maksimal. Alhamdulillah saat ini saya berhasil berada di tempat yang saya cita-citakan, salah satunya berkat MBI"

Karunia Hafifah Arifin
Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia



"Di MBI saya belajar banyak mengenai keilmuan islam, tradisi pesantren, termasuk bagaimana cara menghormati guru ala santri. Karakter yang ditanamkan oleh MBI benar-benar melekat sehingga kita bisa menjadi individu yang senang bertumbuh dan berproses"

Ahmad Rizqi Hidayat
Mechanical Engineering National University of Singapore (NUS)

"Memang proses tidak akan mengkhianati hasil, alhamdulillah saya berkesempatan mendapatkan tempat terbaik untuk berproses di MBI Amanatul Ummah"

M.A. Gymnastiar Putra
Beasiswa Penuh LPDP (BIM) Mining Engineering Colorado School of Mines Amerika Serikat

JURUSAN MINING ENGINEERING
#TERBAIK DI DUNIA



■ Kami adalah lembaga pendidikan yang **sangat serius** dalam mendidik para santri secara totalitas. Kami mengupayakan keberhasilan anak didik dengan kesungguhan secara maksimal !

Dr. H. A.Chudori, S.S., M.Pd.
 Koordinator MBI Amanatul Ummah Pacet



■ 7 Alasan untuk Memilih MBI

- 01 Program dauroh bimbingan intensif masuk perguruan tinggi favorit baik di dalam/luar negeri
- 02 Pembinaan intensif bahasa arab/inggris.
- 03 Pembelajaran kitab kuning intensif
- 04 Pendampingan santri 24 jam
- 05 Rutinitas Qiyamul Lail (sholat malam) yang dibiasakan
- 06 Pendaftaran masuk perguruan tinggi di handle penuh oleh pihak sekolah/pesantren
- 07 Kesempatan mendapatkan beasiswa studi lanjut di dalam & di luar negeri setelah lulus

Kami senantiasa mengupayakan perkembangan dan kemajuan untuk Islam dan Indonesia
 Amanatul Ummah melakukan berbagai upaya maksimal sesuai dengan visi dan misinya untuk membangun manusia dan negara menjadi lebih baik

*Cembor (latas) : Kasi Asap dan Rektor IKHAC Gus Muhib didampingi Gubernur Kholidah berlimu Grand Special di Father di Kamo Meas, membahas tentang rencana tambahan beasiswa ke Al- Azhar

Hafiah & Wisuda

Kelompok Gus Muhib

Tim hadapan MBI yang berkesempatan mendapatkan penghargaan

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama	: Nazhatuz Zaman
Tempat, Tgl Lahir	: Banyuwangi, 12 Agustus 1999
Jenis Kelamin	: Perempuan
Agama	: Islam
No Handpone	: 081914881123
Nama Orang tua	: Imam Syafii dan Musyrifah
Email	: zhnazha@gmail.com
Alamat	: Dsn. Kabatmantren, Rt.002/Rw005, Ds Wringinputih, Kec. Muncar Kab. Banyuwangi Jawa Timur.

Pendidikan Formal

1. TK Khodijah 15 Wringinputih Muncar Banyuwangi
2. MI Da'watul Khoiriyah Kabatmantren Muncar Banyuwangi
3. MTs Miftahul Muftadi'in sumberberas Muncar Banyuwangi
4. SMA Al-Hikmah Muncar Banyuwangi
5. S1 Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Institut Agama Islam Bani Fattah Tambakberas Jombang.
6. S2 Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non Formal

1. TPQ Roudlotul Ulum Wringinputih Muncar
2. PP Minhajut thullab Sumberberas Muncar Banyuwangi
3. PP Al Amanah Bahrul Ulum Tambakberas Jombang

Pengalaman Organisasi

1. Pengurus Osis MTs Miftahul Muftadi'in Sumberberas Muncar Banyuwangi
2. Pengurus Osis SMA Al-Hikmah Muncar Banyuwangi
3. Pengurus Himaprodi Manajemen Pendidikan Islam Tahun 2018-2019
4. Anggota Pengurus PP Al-Amanah Bahrul Ulum Tambakberas Jombang bidang Keamanan dan Ketertiban
5. Anggota SIGAP Yayasan PP Bahrul Ulum Tambakberas Jombang