

Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga Melalui Kegiatan Non Akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta

Nazala Nur Zukhrufiana¹, Rima Majidah²

¹Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga, Yogyakarta

²Institut Agama Islam Darussalam (IAID), Ciamis-Jawa Barat

Email: nazalazukhrufiana@gmail.com

Received: February 14, 2022 | Accepted: May 26, 2022

Abstract

This study examines problems related to marketing management of educational services in improving the image of Islamic educational institutions through non-academic activities, starting from the marketing strategy used, the impact of marketing management strategies on the image of educational institutions and the key to success. This type of research is a field research, which is qualitative descriptive. Data collection methods in this study are interviews, observation and documentation. The results of this study indicate that: First, the marketing management of educational services in improving the image of educational institutions through non academic activities is carried out by implementing marketing management strategies, namely: (1) Planning by establishing the vision, mission, and goals of education and then identifying the market, market segmentation and positioning, and product differentiation. (2) Organizing is carried out by dividing the existing tasks to educator resources. (3) Actuating, by implementing a planned program using a marketing mix strategy. Then the last one is (4) Controlling. Second, the marketing management of educational services at SMP IT Abu Bakar Yogyakarta is proven to have a positive impact in improving the image of Islamic educational institutions through non academic activities, including: (1) Increasing public trust. (2) The establishment of good cooperation between schools and parents as users of educational services. (3) The number of guests for comparative studies. Third, the keys to the success of marketing management of educational services in improving the image of Islamic educational institutions through non-academic activities at SMP IT Abu Bakar Yogyakarta are: (1) The products they have are quite varied. (2) The number of achievements in both the academic and non academic fields. (3) SMP IT Abu Bakar

Yogyakarta strives to maintain good communication with users of educational services and (4) Adequate educational facilities.

Abstrak

Penelitian ini mengkaji permasalahan yang berkaitan dengan manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan Islam melalui kegiatan non akademik, mulai dari strategi pemasaran yang digunakan, dampak strategi manajemen pemasaran terhadap citra lembaga pendidikan dan kunci keberhasilan. Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*), yang bersifat kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa: *Pertama*, manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga melalui kegiatan non akademik dilaksanakan dengan menerapkan strategi manajemen pemasaran yaitu: (1) Perencanaan (*planning*) dengan menetapkan visi, misi, dan tujuan pendidikan kemudian melakukan identifikasi pasar, segmentasi pasar dan *positioning*, serta diferensiasi produk. (2) Pengorganisasian (*organizing*) dilaksanakan dengan membagi tugas-tugas yang ada kepada sumber daya pendidik. (3) Pergerakan (*actuating*), dengan melaksanakan program yang telah direncanakan dengan menggunakan strategi bauran pemasaran. Kemudian yang terakhir yaitu (4) Pengendalian (*controlling*). *Kedua*, manajemen pemasaran jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta terbukti dapat memberikan dampak positif dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan Islam melalui kegiatan non akademik, diantaranya ialah: (1) Meningkatnya kepercayaan masyarakat. (2) Terjalannya kerjasama yang baik antara sekolah dan orang tua sebagai pengguna jasa pendidikan. (3) Banyaknya tamu untuk studi banding. *Ketiga*, Kunci keberhasilan manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan Islam melalui kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta adalah: (1) Produk yang dimiliki cukup bervariasi. (2) Banyaknya prestasi yang diraih baik dalam bidang akademik dan bidang non akademik. (3) SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berusaha untuk menjaga komunikasi yang baik dengan pengguna jasa pendidikan dan (4) Sarana pendidikan yang memadai.

Keywords: Management, marketing of educational services, image of educational institutions, non-academic activities

PENDAHULUAN

Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang dikenal dengan sebutan kota pelajar. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya lembaga pendidikan mulai dari taman kanak-kanak, sekolah dasar, sekolah menengah hingga perguruan tinggi yang tersebar di seluruh wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta. Adapun jumlah sekolah yang tersebar di Daerah Istimewa Yogyakarta pada tahun 2020 yaitu 5439 unit.

Dari data yang dihimpun penulis, terdapat 550 unit sekolah menengah pertama yang tersebar di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan rincian 246 unit SMP Negeri dan 304 unit SMP Swasta. Dari data tersebut terlihat jelas bahwa jumlah SMP Swasta lebih mendominasi. Maka seiring berjalannya waktu banyak masyarakat calon wali siswa yang memilih menyekolahkan anaknya ke SMP Swasta karena berbagai faktor. Persaingan sekolah swasta semakin ketat dan setiap lembaga pendidikan berusaha untuk selalu meningkatkan kualitas lembaganya.

Dalam menghadapi persaingan antar lembaga pendidikan, sebuah lembaga harus memiliki strategi dan harus mampu menciptakan citra (*image*) yang positif di hati masyarakat dan calon pengguna jasa pendidikan supaya masyarakat bisa memberikan keputusan untuk mendaftarkan putra-putrinya pada lembaga pendidikan tersebut dan ikut berpartisipasi terhadap pengembangan lembaga pendidikan tersebut. Citra (*image*) dalam lembaga pendidikan Islam dapat diartikan sebagai sebuah penilaian, anggapan, kesan yang didapatkan oleh calon pengguna jasa pendidikan di sekolah berbasis Islam, hingga pada akhirnya memunculkan perilaku, sikap serta kesan yang baik terhadap lembaga pendidikan Islam (Indrioko, 2015:267).

Dalam membentuk citra (*image*) sebuah lembaga pendidikan harus memiliki strategi, salah satu strateginya ialah menggunakan manajemen pemasaran. Manajemen pemasaran menurut Basu Swastha merupakan sistem dari kegiatan bisnis umum yang berfokus pada perencanaan, penetapan harga, aktivitas promosi dan pendistribusian jasa, gagasan kepada target pasar agar tercapai tujuan organisasi (Sunyoto, 2014: 18).

Manajemen pemasaran tidak hanya digunakan pada organisasi dan lembaga komersial, namun juga digunakan pada lembaga dan organisasi nirlaba. Sehingga istilah marketing (pemasaran) dewasa ini telah berkembang pada semua bidang aktivitas manusia termasuk sektor pendidikan. Pendidikan memerlukan strategi yang baik untuk melakukan sistem pendidikan

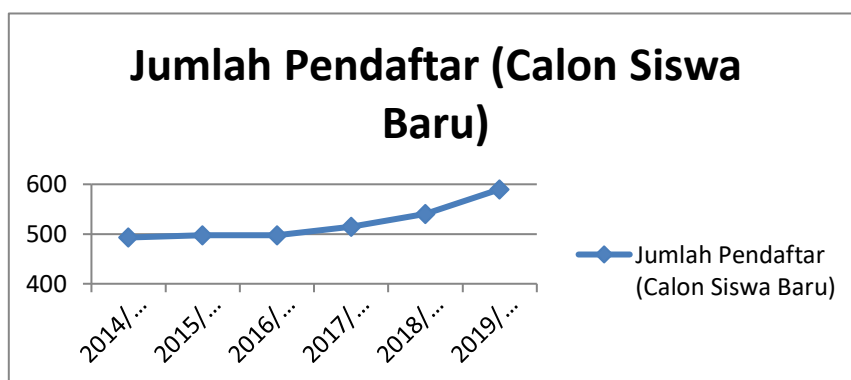
dengan memperhatikan keadaan yang ada, serta cara-cara untuk menghindari hambatan dan pelanggaran dalam prosesnya, termasuk faktor internal maupun faktor eksternal lembaga atau lingkungan pendidikan. Dalam menentukan strategi pendidikan sebuah lembaga juga harus melihat faktor pendukung yang dimiliki oleh lembaganya. Pada lembaga pendidikan faktor pendukung dalam manajemen pemasaran salah satunya ialah dari produk yang dimiliki oleh lembaga tersebut.

Produk yang dimiliki oleh lembaga pendidikan dapat dibagi menjadi program akademik dan non akademik. Melalui kegiatan non akademik suatu lembaga pendidikan dapat menjadikannya sebagai upaya atau salah satu strategi dalam membentuk citra lembaga, hal ini dikarenakan kegiatan non akademik atau lebih dikenal dengan kegiatan ekstrakurikuler berfungsi menjadi pelengkap dalam kegiatan belajar mengajar dan memberikan fasilitas untuk siswa memiliki nilai lebih selain pembelajaran akademik untuk kehidupan bermasyarakat dan menjadi ciri khas sebuah sekolah dan meningkatkan minat masyarakat sebagai calon pengguna jasa pendidikan (Prihatin, 2011: 166).

Dalam pengelolaan manajemen pemasaran jasa pendidikan yang disajikan dari sekolah kepada calon pengguna jasa diharapkan mampu menyakinkan masyarakat, agar masyarakat merasa berminat dan tertarik dengan konsep yang ditawarkan dan masyarakat pun akan memilih lembaga pendidikan tersebut sebagai sekolah bagi putra putrinya. Hal yang ditawarkan kepada masyarakat oleh lembaga pendidikan tersebut tentunya terkait dengan mutu pendidikan yang mencakup layanan intelektual secara menyeluruh dan komprehensif.

Dalam hal ini ditengah pergerakan pola pendidikan yang sangat cepat berganti membuat persaingan antar lembaga pendidikan sangat ketat, dan selalu berusaha untuk bersaing meningkatkan kualitas mutu lembaga pendidikan. Dari 304 unit jumlah SMP Swasta yang tersebar di Daerah Istimewa Yogyakarta, SMP IT Abu Bakar Yogyakarta adalah sebuah SMP Swasta yang terletak di Kota Yogyakarta. SMPIT Abu Bakar Yogyakarta sebagai sebuah sekolah swasta di Kota Yogyakarta pada tahun 2019 mendapatkan prestasi sebagai sekolah swasta terbaik nomor satu di tingkat Kota Yogyakarta berdasarkan hasil rerata ujian nasional 86,84.

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta sebagai sekolah menengah pertama berbasis Islam, selain menjadi sekolah swasta terbaik di tingkat Kota Yogyakarta Tahun 2019 dalam perolehan ujian nasional juga kerap mendapatkan kejuaraan dalam berbagai perlombaan di Tingkat Kota, tingkat Provinsi maupun tingkat Nasional. Sehingga tidak heran jika SMP IT Abu Bakar menjadi salah satu pilihan sekolah swasta yang diminati di Yogyakarta. Hal ini terbukti dengan peningkatan jumlah pendaftar setiap tahunnya. Berikut data jumlah pendaftar calon siswa baru di SMP IT Abu Bakar dalam bentuk grafik:



Sumber: Dokumen Pendaftaran SMP IT Abu Bakar Yogyakarta

Dari pemaparan tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam terkait manajemen pemasaran pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Hal ini dikarenakan pada unsur pemasaran pendidikan pasti terdapat strategi. Strategi memiliki makna sebagai sebuah cara yang efektif sebagai upaya dalam menggunakan sumber daya lembaga pendidikan untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Terry, 2012: 58), dalam sebuah strategi terdapat sebuah taktik dan kunci keberhasilan sehingga menimbulkan dampak positif bagi lembaga pendidikan untuk dapat terus bersaing dalam meningkatkan citra lembaganya melalui kegiatan non akademik sehingga siswa dapat terus bersaing dalam berbagai kegiatan perlombaan.

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian *field research* yang bersifat deskriptif. Subjek penelitian yaitu kepala sekolah, wakil kepala sekolah serta sumber lainnya ialah staf guru dan wali siswa

yang berada di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta, sedangkan objek dalam penelitian ini merupakan pelaksanaan manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan Islam melalui kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan model analisis data *flow* yang kemudian diuji keabsahan datanya menggunakan dua triangulasi, yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam Melalui Kegiatan Non Akademik

Pemasaran jasa pendidikan memiliki fungsi dalam membangun citra baik terhadap lembaga pendidikan. hal ini dikarenakan dalam pemasaran jasa pendidikan memiliki unsur yang berfungsi menarik minat masyarakat terhadap SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melalui kegiatan non akademik. Dalam menarik minat masyarakat untuk memilih menyekolahkan putra-putri di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ditengah persaingan antar sekolah yang semakin ketat, maka perlu adanya strategi pemasaran pendidikan. Strategi pemasaran pendidikan harus mendahulukan orientasi kepada pengguna jasa dengan memperhatikan kepuasan tertinggi dan berfokus pada tampilan lembaga dalam melayani pengguna jasa.

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan dapat diketahui bahwa strategi pemasaran di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dimulai dari perencanaan strategis, kemudian pengorganisasian, pergerakan dan pengendalian, berikut penjelasannya:

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilaksanakan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah dimulai dari menetapkan visi, misi, dan tujuan lembaga. Adapun tujuan pendidikan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta secara umum ialah mempunyai aqidah yang lurus dan dapat beribadah secara baik dan benar, mampu membaca al-Qur'an dengan baik dan benar, mampu menghafal al-Qur'an dengan target 5-10 juz untuk program *full day school*, memiliki kemampuan menghafal al-Qur'an dengan target 10-30 juz untuk program *boarding school*, siswa diharapkan memiliki kecakapan dalam menerjemahkan al-Qur'an juz 30, siswa diharapkan memiliki kemampuan untuk bersikap santun dan berakhlak yang baik, dapat menjadi pribadi mandiri dan berbakti

untuk negeri, dapat menjadi pribadi yang peduli dan bertanggungjawab terhadap lingkungan, memiliki kemampuan dalam memahami teks bahasa Arab dengan baik, mampu mencapai nilai TOEFL minimal 450, setiap siswa mampu meraih rata-rata nilai Ujian Nasional (UN) minimal 75, memiliki prestasi dalam lomba-lomba di tingkat kota/provinsi dan nasional.

Sedangkan tujuan khusus SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah mensinergikan ayat kaunyah dan qauliyah, beriman, berilmu, dan beramal. Kemudian mensinergikan fikriyah, ruhyiah, dan jasadiah. Melahirkan lulusan yang memiliki aqidah lurus, dapat beribadah dengan baik, memiliki akhlak mulia, berfikir kritis, menjadi pribadi yang mandiri, kreatif, disiplin, dan berbadan sehat. Terakhir mendidik siswa agar bersemangat, memiliki empati yang tinggi, dan berlaku sepenuh hati. Melahirkan generasi muslim berilmu, berwawasan luas, bermanfaat untuk kemajuan, dan peradapan Islam.

Berdasarkan uraian tujuan tersebut dapat disimpulkan bahwa terdapat nilai integrasi, interkoneksi, dan keseimbangan didalam uraian tersebut yang mendalami susunan kurikulum yang terdapat di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Kemudian dilakukan koordinasi untuk membuat Rencana Kerja Jangka Menengah (RKJM) atau Rencana Kerja Sekolah (RKS). Kemudian dari RKS tersebut diturunkan menjadi Rencana Kerja Tahunan (RKAT). Dari RKAT tersebut dilakukan Koordinasi Rencana Kerja dan Anggaran Sekolah (RKAS). Kemudian dari situlah Rencana Kerja Jangka Menengah (RKJM) dilakukan dengan adanya proses pemetaan melalui Evaluasi Diri Sekolah atau EDS. evaluasi diri itu cakupannya adalah sesuai delapan Standar Nasional Pendidikan (SNP) ditambah dengan standar dari JSIT. Setelah melakukan evaluasi diri sekolah dan mengetahui apa yang sudah baik dan apa yang perlu ditingkatkan kembali. Dari evaluasi diri sekolah kemudian dirumuskan dalam bentuk program-program dari koordinasi RKJM kemudian diturunkan dalam bentuk per tahun RKAT dan RKAS kemudian dari situlah muncul semua kegiatan akademik dan semua kegiatan non akademik. Setelah merancang visi, misi, tujuan, dan program-program sekolah, SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melakukan strategi pemasaran dalam rangka menarik minat masyarakat melalui beberapa langkah strategis, yaitu:

a. Identifikasi Pasar

Identifikasi pasar jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar merupakan suatu kegiatan mengidentifikasi dan menganalisa pasar untuk mengetahui kondisi, ekspektasi dan kebutuhan pasar (calon pengguna jasa pendidikan) termasuk komponen pendidikan

yang menjadi keperluan konsumen pendidikan agar pihak sekolah dapat memberikan pelayanan terbaik sesuai keinginan dan kebutuhan masyarakat sehingga nantinya dapat menambah citra yang baik bagi sekolah di mata masyarakat.

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta sebagai lembaga pendidikan berusaha untuk dapat memberikan pelayanan terbaik bagi siswa-siswi dalam kegiatan pembelajaran dengan berusaha mengidentifikasi pasar dan melihat peluang terhadap masyarakat yang saat ini memiliki minat menyekolahkan anaknya ke sekolah yang berbasis Islam dengan menyediakan dua program yaitu program *boarding school* bagi siswa- siswi yang berminat sekolah berbasis pesantren dan program *full day school* bagi siswa-siswi yang berminat sekolah berbasis Islam namun tidak berminat tinggal di pesantren sehingga bisa untuk pulang di sore hari setelah kegiatan pembelajaran selesai. Dengan adanya dua program tersebut SMP IT Abu Bakar berusaha untuk mengakomodir kebutuhan masyarakat dan memberikan pelayanan terbaik.

b. Segmentasi Pasar dan *Positioning*

Segmentasi pasar dan *positioning* pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah aktivitas dalam membagi kelompok pembeli menjadi beberapa kelompok yang mengharapkan inovasi produk. Sedangkan *positioning* ialah keunggulan dan inovasi produk yang dapat memudahkan konsumen untuk membedakan produk jasa yang ditawarkan antar lembaga pendidikan. segmentasi pasar SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah siswa kelas 6 sekolah dasar yang beragama Islam, yang memiliki kemampuan ekonomi menengah keatas. Adapun *positioningnya* ialah sekolah menengah berbasis agama Islam yang memiliki fokus untuk unggul terhadap Al-Qur'an, bahasa, ilmu pengetahuan, dan teknologi.

c. Diferensiasi Produk

Diferensiasi produk pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta selain memiliki dua pilihan program sekolah yaitu program *boarding school* (sekolah berbasis pesantren) dan program *full day school* (sekolah setengah hari) yang bisa menyesuaikan kebutuhan dan minat masyarakat. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta sesuai dengan visinya yaitu melahirkan generasi muslim yang berpribadi Qur'ani, berwawasan lingkungan, unggul dalam bahasa, ilmu pengetahuan, dan teknologi. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berusaha memberikan fasilitas atau sarana kepada siswa-siswi nya dengan berbagai macam kegiatan program penunjang baik dalam bidang akademik dan non akademik sehingga setiap siswa mempunyai ruang mereka masing-masing dan SMP IT Abu Bakar berusaha untuk mengakomodir semua minat dan bakat siswa-siswi

nya serta keunggulan dalam bidang pembelajaran Qur'an dan pembiasaan akhlak.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian dalam strategi pemasaran jasa pendidikan ialah sebuah proses dimana pekerjaan yang dimiliki dari hasil perencanaan dibagi dalam beberapa elemen yang dapat dilaksanakan dengan efektif dan aktivitas-aktivitas telah dikoordinasikan dapat tercapai dengan efisien (Wijaya, Rifa'i, 2016: 40).

Pengorganisasian di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dilakukan dengan membagi tugas seluruh tenaga pendidik yang ada menjadi sebuah struktur besar kemudian dalam struktur besar tersebut dibagi menjadi beberapa sub struktur kecil yang terdiri dari sub struktur dari wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, bidang kurikulum, bidang sarana prasarana, bidang humas, dan bidang pesantrenan.

Untuk bagian perencanaan program non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dibawah koordinasi wakil kepala bagian kesiswaan dari tim kesiswaan kemudian dibentuk menjadi tim-tim kecil kepanitiaan. Sedangkan terkait pemasaran termasuk promosi itu nanti masuk di tugasnya tim PSB (Penerimaan Siswa Baru) jadi tiga bulan sebelum pembukaan PSB akan dibentuk tim besar kemudian dibagi menjadi tim-tim kecil dengan tugas masing-masing.

3. Pergerakan (*Actuating*)

Penggerakan merupakan rangkaian manajemen memiliki fungsi untuk mewujudkan perencanaan dan pengorganisasian. *Actuating* merupakan strategi dalam menggerakkan atau mengerahkan sumber daya manusia dan sumber daya yang ada untuk menjalankan rencana dan mencapai tujuan secara efektif. Fungsi penggerakan ini memiliki kedudukan penting dalam mewujudkan semua tujuan organisasi (Machali, Hidayat, 2016: 23).

Pada tahap pergerakan atau pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan yang baik SMP IT Abu Bakar Yogyakarta menggunakan beberapa variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 7P, yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (lokasi), *promotion* (promosi), *people* (SDM), *process* (proses), *physical evidence* (bukti fisik). Berikut merupakan penjelasan implementasi variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam strategi pemasaran jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta, yaitu:

- a. Produk

Produk merupakan suatu hal yang bisa ditawarkan ke pasar untuk mencukupi keinginan, harapan dan kebutuhan. Produk

pemasaran jasa pendidikan dapat meliputi fasilitas dan pelayanan yang ditawarkan. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memiliki beberapa variasi program sekolah, yang pertama ialah memiliki dua variasi sistem program sekolah yaitu program *boarding school* (sekolah berbasis pesantren) dan program *full day school* (sekolah pagi hingga sore hari). Adapun produk pembelajaran yang ditawarkan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta terdapat dalam beberapa aspek. Berikut merupakan tabel produk yang dimiliki oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta:

No	Program Akademik		Kegiatan Non Akademik	
			Program Kokurikuler	Program Ektrakurikuler dan Komunitas
1	Kurikulum Pendidikan	Dinas	Pesantren Tahfidz	Elektronika (<i>robotic</i>)
2	Kurikulum Terpadu (JSIT)	Islam	<i>Outbond</i>	Memanah
3	Kurikulum Pesantren		Rihlah Ilmiah	Jurnalistik
4			<i>Field Study</i>	KIR
5			AMT	Badminton
6			ESQ	Suka-Suka Film
7			<i>Life Skill</i>	Alif
8			Bina Pribadi Islami	Tari Saman
9			Renang	Pramuka SIT
10			Baksos	Karate
11			Murokaz Al Qur'an	BSMR
12			<i>We Care We Share</i>	<i>Language Club</i>
13			Pengembangan Bahasa	Futsal
14				Hadrah
15				Menggambar
16				Paskibraka
17				Paduan Suara
18				Nasyid
19		Catur		
20		Basket		

Sumber: Arsip SMP IT Abu Bakar

Berdasarkan data tabel tersebut, dapat diketahui bahwa SMP IT Abu Bakar memiliki beberapa produk yang dibagi menjadi program akademik dan program non akademik, berikut penjabarannya:

1) Kurikulum

Kurikulum merupakan program akademik yang dimiliki oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Adapun kurikulum yang digunakan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah mengikuti standar nasional

pendidikan (SNP) dengan mengintegrasikan tiga kurikulum, pertama kurikulum dinas pendidikan yaitu kurikulum nasional 2013 atau kurtilas, kurikulum dari JSIT (Jaringan Sekolah Islam Terpadu) dengan standar mutunya sendiri, yang ketiga adalah kemudian kurikulum pesantren yaitu diperuntukan untuk siswa yang mengambil program *boarding school*, dengan ketiga kurikulum tersebut SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melakukan proses adaptasi.

2) Program Kegiatan Non Akademik

Program kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dibagi menjadi dua yaitu program pendukung (kokurikuler) dan program ekstrakurikuler. Untuk program ekstrakurikuler juga dibagi menjadi dua kategori yaitu ekstrakurikuler dan komunitas. Berikut merupakan penjelasan kegiatan non akademik program pendukung, yaitu:

(a) Pesantren Tahfidz

Pesantren tahfidz ialah program yang diperuntukan bagi siswasiswi yang mengambil program *fullday school* yang dilaksanakan 3 hingga 4 kali dalam sepekan, hal ini dikarenakan waktu pembelajaran Qur'an untuk program *fullday* lebih sedikit dibandingkan program *boarding school* yang mendapat tambahan waktu pembelajaran Qur'an di pesantren.

(b) Matrikulasi al-Qur'an dan Tahfidz

Matrikulasi merupakan kegiatan ekstrakurikuler bersifat wajib yang berfungsi untuk memperbaiki bacaan dan hafalan al-Qur'an bagi siswa yang belum memenuhi standar kompetensi al-Qur'an. ekstrakurikuler ini wajib diikuti bagi siswa yang belum baik bacaan Qur'an dan hafalannya hingga dinyatakan lulus. Bagi siswa yang mengikuti ekstrakurikuler al-Qur'an tidak diperkenankan mengikuti ekstrakurikuler tambahan.

(c) Rihlah Ilmiah

Rihlah ilmiah merupakan salah satu kegiatan yang berada di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta yang dilakukan 1 tahun sekali bagi siswa kelas 8 SMP. Rihlah ilmiah yang diadakan di dalam Negeri seperti Malang maupun di luar Negeri seperti Singapore dan Malaysia.

(d) *Field Study*

Field study di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta merupakan kegiatan belajar di lapangan dengan objek belajar yang mendidik dan bervariasi yang bertujuan untuk melengkapi pengetahuan dan keterampilan yang didapat di kelas. *Field study* dilaksanakan dalam bentuk kunjungan belajar ke taman pintar, pabrik keramik dan gerabah, dan museum kemudian kegiatan *outdoor* juga seperti ke

kebun buah Mangunan dengan berbagai agenda yang dirancang oleh panitia, dan lain-lain.

(e) *AMT*

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta rutin melaksanakan kegiatan AMT setiap bulan untuk memberikan motivasi kepada siswa-siswinya.

(f) Bina Pribadi Islami

Bina pribadi Islami merupakan program kegiatan pendidikan dan pembinaan agama Islam di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta yang dilaksanakan secara berkelompok.

(g) *We Care We Share*

Program *we care we share* merupakan program kegiatan sosial dimana dalam pelaksanaannya setiap siswa diharuskan berbagi dan mampu memberi yang terbaik untuk orang lain dan lingkungan sekitarnya untuk memberikan manfaat kepada semua orang.

(h) Murakaz Al-Qur'an

Murokaz Al-Qur'an merupakan kegiatan tahunan yang diselenggarakan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Kegiatan ini dilakukan setahun sekali di tempat bernuansa alam (*outdoor*). Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan ghairah terhadap al-Qur'an. Kegiatannya terdiri dari menginap dan memperbanyak interaksi dengan al-Qur'an dengan menyenangkan disamping target hafalan dan tilawah.

(i) Pengembangan Bahasa Inggris (ESC)

ESC (*English Speaking Club*) merupakan program pengembangan bahasa. Sebagaimana tertera dalam visi dan misi bahwa SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memiliki visi unggul dalam bahasa dengan misi meningkatkan program pembinaan dan pembiasaan bahasa Inggris. Program pengembangan bahasa ini dilakukan pertama kali dengan mengikutsertakan siswa-siswi baru untuk mengikuti program pengembangan bahasa Inggris di Kampung Pare Jawa Timur selama tiga pekan, meskipun program pengembangan bahasa Inggris di Kampung Pare hanya dilaksanakan sekali pada tahun 2014, kemudian selanjutnya program pengembangan bahasa dilaksanakan dengan mengundang tentor bahasa Inggris ke sekolah.

(j) Bakti Sosial

Bakti sosial merupakan kegiatan yang dilaksanakan rutin setiap satu tahun sekali di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta pada hari raya Idul Adha. Dalam pelaksanaannya bakti sosial dilakukan dengan membagikan sembako dan hewan qurban dari SMP IT Abu Bakar Yogyakarta kepada masyarakat di daerah pelaksanaan bakti

sosial, misalnya di Gunung Kidul dll. Kegiatan bakti sosial dilaksanakan dengan mengikutsertakan siswa-siswi kelas 8 dan 9.

Selanjutnya ialah kegiatan non akademik program ekstrakurikuler di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta yang dibagi menjadi ekstrakurikuler wajib dan pilihan, berikut penjelasannya:

(a) Pramuka

Pendidikan kepramukaan merupakan program ekstrakurikuler wajib di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Hal ini dikarenakan kegiatan pramuka mengintegrasikan nilai ketuhanaan, kebudayaan, kepemimpinan, kebersamaan, sosial, kecintaan alam, dan kemandirian siswa siswi dan bersinergi secara koheren dengan kurikulum nasional. dari kegiatan pramuka SMP IT Abu Bakar lebih dikenal oleh masyarakat secara nasional bahkan di tingkat Internasional. Hal ini dikarenakan SMP IT Abu Bakar sering mengikuti perlombaan tingkat nasional maupun internasional. Pada tahun 2019 SMP IT Abu Bakar mengikutsertakan siswa-siwinya dalam kegiatan *Islamic Private School Internasional Camp (IPSISIC)* yang diselenggarakan di Thailand Selatan.

(b) Paskibraka

Paskibraka merupakan ekstrakurikuler pilihan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Bagi seluruh siswa-siswi yang mendaftar nantinya akan mengikuti proses seleksi terlebih dahulu.

(c) Tari Saman

Tari saman merupakan salah satu program ekstrakurikuler pilihan. Bagi siswi yang berminat mengikuti ekstrakurikuler tari saman dapat mendaftar ketika pembukaan pendaftaran ekstrakurikuler kemudian setelah mendaftar semua siswi akan diseleksi, jika lolos maka akan lanjut dalam kegiatan pelatihan. Melalui ekstrakurikuler tari saman SMP IT Abu Bakar juga dapat lebih dikenal oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan kelompok saman dari SMP IT Abu Bakar sering ditampilkan ketika ada kegiatan sekolah maupun diundang oleh lembaga lain.

(d) Jurnalistik

Jurnalistik merupakan ekstrakurikuler kategori pilihan dimana dalam pelaksanaannya terdiri dari 3 sampai 6 orang. Adapun bentuk kegiatannya ialah mempelajari penulisan berita, mencari berita, dll. Ekstrakurikuler jurnalistik merupakan sarana bagi siswa yang bercita-cita menjadi jurnalis.

(e) Bela Diri

Bela diri merupakan kegiatan ekstrakurikuler pilihan. Bela diri yang dilaksanakan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta merupakan beladiri karate INKAI dengan mengacu pada ketentuan karate inkai

provinsi DIY baik dalam kurikulum pengembangannya, kegiatan latihan, dan ketentuan-ketentuannya.

(f) Catur

Catur merupakan ekstrakurikuler pilihan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Dalam pelaksanaannya ialah mendalami olahraga catur dengan dibersamai oleh tentor yang berpengalaman.

(g) BSMR (Bulan Sabit Merah Remaja)

BSMR merupakan ekstrakurikuler pilihan untuk semua siswa sebagai fasilitas untuk siswa dalam mengasah kemampuan yang dimiliki dalam bidang kesehatan. Selain itu kegiatan ini menjadi sarana untuk membiasakan pola hidup bersih dan sehat.

(h) KIR (Karya Ilmiah Remaja)

KIR merupakan kegiatan ekstrakurikuler yang bersifat pilihan sebagai fasilitas yang diberikan kepada peserta didik yang memiliki kemampuan meneliti dan memiliki minat untuk menemukan hal-hal yang baru serta sebagai upaya dalam mengajarkan pola berfikir ilmiah dan kreatifitas peserta didik. Dengan adanya ekstrakurikuler KIR ini juga menyumbang banyak prestasi pada perlombaan olimpiade penelitian siswa Indonesia tingkat DIY untuk SMP IT Abu Bakar Yogyakarta.

(i) *Sport Club*

Sport club merupakan ekstrakurikuler pilihan sebagai fasilitas yang diberikan untuk siswa untuk mengembangkan kemampuan dibidang olahraga seperti Futsal, Badminton, Basket, Panahan, dengan dibersamai oleh tentor yang berpengalaman dan sebagai sarana menyalurkan bakat siswa-siswi.

(j) Robotik

Robotik merupakan ekstrakurikuler pilihan sebagai sarana siswa untuk mempelajari dan mengembangkan dibidang robotik.

(k) Komunitas Minat Bakat

Komunitas merupakan kegiatan yang terdiri dari beberapa kelompok siswa yang memiliki peminataan tertentu, akan tetapi terfasilitasi kegiatan ekstrakurikuler. Kegiatan ini diikuti oleh minimal 10 siswa dengan mengajukan proposal untuk membentuk komunitas. Adapun jenis komunitas bakat yang sudah ada di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah komik gambar, alif, RQC, SSF, paduan suara, hadroh dan nasyid.

Kemudian SMP IT Abu Bakar selain memiliki kurikulum yang terintegrasi antara kurikulum dinas, JSIT dan pesantren kemudian didukung dengan beberapa program sekolahnya. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta juga memiliki reputasi yang baik. Reputasi yang dimiliki oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memiliki berbagai prestasi dibidang akademik dan non akademik. Dari sisi prestasi akademik

SMP IT Abu Bakar pada tahun 2019 menjadi sekolah swasta terbaik se-DIY berdasarkan nilai ujian nasional dengan rata-rata nilai ujian 86,84. Kemudian di tahun 2021 ini SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memperoleh peringkat 3 dalam *asesmen standarisasi pendidikan daerah* (ASPD) SMP/MTs se-Kota Yogyakarta. Sedangkan dari sisi non akademik SMP IT Abu Bakar juga mendapatkan beberapa prestasi dalam cabang perlombaan.

b. Harga

Unsur harga berjalan lurus dengan mutu produk, apabila kualitas produk baik, maka calon pengguna jasa tidak akan merasa berat meskipun harus membayar dengan harga yang tinggi. Biaya pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta yang harus dibayarkan oleh orangtua/wali murid terdapat dua variasi tergantung pada pilihan program yang diambil, berikut rincian biaya masuk SMP IT Abu Bakar Yogyakarta:

Berdasarkan data biaya pendidikan di lembaga ini, dapat diketahui bahwa biaya pendidikan yang harus dibayarkan diawal masuk oleh wali murid yang sudah diterima di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah sebesar Rp. 25.715.000 bagi siswa putra yang mengambil program *boarding school* dan Rp. 26.155.000 bagi siswa putri yang mengambil program *boarding school* biaya tersebut sudah mencakup semuanya termasuk Infaq Pengembangan Pendidikan (IPP), buku panduan, kartu pelajar, kuliah umum, kegiatan persemester, asrama persemester, biaya bulanan, seragam, dan buku sekolah dengan biaya SPP perbulan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta adalah sebesar Rp. 1390.000 bagi siswa yang mengambil program *boarding school*. Kemudian biaya yang harus dibayarkan diawal bagi wali murid yang anaknya mengambil program *fullday school* ialah sebesar Rp. 21.905.000 bagi siswa putra dan Rp. 22.235.000 bagi siswa putri dengan biaya SPP perbulan sebesar Rp. 950.000 bagi siswa yang mengambil program *fullday school* biaya yang dibayarkan tersebut mencakup infaq pengembangan pendidikan (IPP), buku panduan, kartu pelajar, kuliah umum, kegiatan persemester, biaya bulanan, seragam, dan buku sekolah.

SPP dan biaya kegiatan sekolah dibebankan kepada wali murid dikarenakan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta merupakan sekolah swasta. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memiliki beberapa kebijakan terkait biaya pendidikan bagi wali murid yang bekerja sebagai guru maupun karyawan di Konsorsium Yayasan Mulia yaitu mendapat potongan biaya pendidikan.

Dalam sistem layanan pembayaran biaya pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta untuk memudahkan pembayaran wali murid tidak perlu hadir ke sekolah atau tatap muka secara langsung. Hal

ini dikarenakan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta bekerjasama dengan bank mualamat sehingga pembayaran bisa dilakukan melalui transfer antar rekening bank sesuai dengan *virtual account* siswa. Namun jika ada wali murid yang ingin membayar secara langsung di sekolah, SMP IT Abu Bakar Yogyakarta menyediakan BMT sekolah untuk memudahkan melakukan transaksi pembayaran.

c. Lokasi

Lokasi yaitu berkaitan dengan letak lembaga pendidikan berdiri dan melaksanakan aktivitasnya. Lokasi sekolah dapat berpengaruh untuk menjadi pertimbangan calon pengguna jasa pendidikan dalam menentukan pilihannya. Lokasi yang mudah dijangkau, nyaman dan strategis, memiliki daya tarik tersendiri.

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berlokasi di Jl. Veteran Gg. Bekisar No. 716Q, Pandeyan, Umbulharjo, Yogyakarta 55161 (Timur RSI Hidayatullah). Lokasi sekolah berada ditengah rumah penduduk yang cukup kondusif untuk melakukan kegiatan pembelajaran. Tanah awal tempat pendirian sekolah merupakan tanah hasil dari wakaf. Berdasarkan hasil pengamatan langsung penulis lokasi tersebut cukup dekat dengan pusat kota berada di tengah pemukiman warga, cukup kondusif dan nyaman. Lokasi yang strategis dan jauh dari kemacetan cukup menjadi daya tarik orangtua untuk mendaftarkan putra putrinya di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta.

d. Promosi

Promosi jasa pendidikan merupakan aktivitas dalam menghubungkan penjualan produk yang ditawarkan secara langsung kepada masyarakat. Promosi berfungsi dalam memberikan informasi dan untuk meyakinkan calon pengguna jasa pendidikan terkait manfaat produk yang akan didapatkan. Promosi memiliki pengaruh yang penting untuk keberhasilan penjualan produk jasa pendidikan.

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dalam menawarkan produk jasa pendidikan menggunakan berbagai cara melalui kegiatan dengan masyarakat dan promosi menggunakan berbagai macam media menyesuaikan perkembangan zaman. dapat diketahui bahwa dalam pembentukan citra yang baik dibutuhkan waktu yang tidak sebentar. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berusaha untuk selalu membangun komunikasi dan kerjasama yang baik dengan masyarakat melalui berbagai kegiatan bersama. Berikut merupakan beberapa media yang digunakan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dalam kegiatan promosi, yaitu:

(1) Mengadakan Acara

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dalam pelaksanaan promosi pada awal-awal berdiri ialah dengan mengadakan ajang perlombaan bagi siswa-siswi sekolah dasar dengan tujuan untuk mengenalkan sekolah kepada masyarakat. dapat kita ketahui bahwa tujuan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melakukan promosi dengan mengadakan *event* perlombaan bagi siswa sekolah dasar terbukti berhasil mengenalkan sekolah dan menarik minat calon pengguna jasa untuk mendaftarkan putra-putrinya untuk sekolah di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta.

(2) Periklanan

Periklanan (*advertising*) merupakan sebuah komunikasi impersonal yang digunakan oleh lembaga pendidikan. Tujuan dari periklanan ini ialah untuk memberikan informasi, yaitu secara panjang lebar menjelaskan produk, kemudian membujuk, mengingatkan akan pentingnya produk serta untuk meyakinkan calon pengguna jasa bahwa produk tersebut adalah pilihan yang tepat. Periklanan jasa pendidikan dapat melalui berbagai media seperti TV, radio, surat kabar, bulletin, browser, media sosial, dan lain-lain.

Periklanan yang digunakan oleh SMP IT Abu Bakar ialah berupa brosur dan internet. Internet merupakan salah satu media yang digunakan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dalam kegiatan promosinya yaitu melalui website <http://smpit-abubakar.sch.id/> untuk mempromosikan kegiatan dan website pendaftaran <http://psb.smpit-abubakar.sch.id/>.

Selain dari website SMP IT Abu Bakar Yogyakarta juga menggunakan sosial media dalam kegiatan promosinya yaitu melalui facebook, instagram, youtube dengan mengunggah kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan sekolah seperti perlombaan, pelatihan, akhirussanah, khotmil Qur'an, perolehan prestasi, serta informasi pendaftaran. Dengan adanya website dan akun media sosial sekolah diharapkan calon siswa baru yang akan mendaftar di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta lebih mudah dalam mencari informasi dan memudahkan ketika melakukan pendaftaran secara online.

(3) Komunikasi dari Mulut ke Mulut

Komunikasi dari mulut ke mulut merupakan salah satu media promosi efektif yang digunakan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Hal ini dikarenakan melalui rekomendasi perseorangan melalui mulut ke mulut membuat seseorang lebih percaya akan informasi yang didapat, hal ini juga dikarenakan seseorang yang merekomendasikan suatu lembaga pendidikan berarti orang

tersebut telah mencoba dan mengetahui kelemahan dan kelebihan suatu lembaga pendidikan.

(4) Hubungan dengan Masyarakat

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta sebagai lembaga pendidikan yang berlokasi ditengah-tengah pemukiman warga selalu berusaha untuk menjaga hubungan dan komunikasi serta berusaha untuk selalu bekerja sama dengan masyarakat sekitar dalam kegiatan sosial-kemasyarakatan. Adapun bentuk hubungan dan kerjasama dengan masyarakat ialah berupa kegiatan pada peringatan hari besar Islam yaitu siswa-siswi diikut sertakan dalam kegiatan pengajian peringatan isra' mi'raj, nuzulul Qur'an, dan di hari raya Idul Adha SMP IT Abu Bakar mengadakan bakti sosial dengan menyumbangkan hewan qurban ke masjid Abu Bakar yang nantinya hewan qurban tersebut dibagikan kepada warga disekitar sekolah.

Kemudian sebagian hewan qurban yang lain juga disumbangkan sebagai bentuk kegiatan bakti sosial di daerah lain seperti di Gunungkidul dan lain-lain dengan mengikutsertakan siswa-siwi. Selain itu bentuk hubungan antara SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dengan masyarakat ialah berupa kerja bakti dengan warga, kemudian dalam hal sosial takziah kematian, dll. Dengan adanya kegiatan tersebut diharapkan dapat lebih mendekatkan antara SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dengan masyarakat. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berusaha untuk selalu menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar dengan mengikutsertakan guru, karyawan dan siswanya untuk mengikuti kegiatan bersama masyarakat. Mengikutsertakan dalam kegiatan sosial keagamaan seperti idul qur'ban dan pengajian peringatan hari besar Islam merupakan salah satu strategi dalam menimbulkan citra (*image*) baik terhadap lembaga pendidikan Islam.

(5) Pelatihan Pelanggan

Pelatihan pelanggan merupakan salah satu kegiatan pelatihan kepada pelanggan pengguna jasa pendidikan. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta menyelenggarakan kegiatan POMG (Pertemuan Orang Tua dan Guru) biasanya diisi dengan parenting (pelatihan mengasuh dan mendidik anak yang baik) yang dilaksanakan secara kondisional 1 bulan sekali dan yang wajib 1 semester sekali setelah penerimaan raport. Pelatihan ini bertujuan untuk menyamakan persepsi pendidikan antara orang tua dan sekolah. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta juga memberlakukan pembukaan penerimaan siswa baru lebih awal dibandingkan sekolahan yang lain, hal ini agar pihak SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dapat mengetahui bahwa pendaftar memang betul-betul berminat untuk bersekolah di SMP IT

Abu Bakar Yogyakarta dan untuk memudahkan pengondisian siswa ketika sudah diterima dan mulai pembelajaran.

Melalui beberapa kegiatan tersebut SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melakukan promosi guna mengenalkan kepada masyarakat dan menarik minat calon pengguna jasa serta memudahkan masyarakat untuk mendapatkan informasi dengan cepat di era digital seperti sekarang.

(6) Bukti Fisik

Physical evidence atau bukti fisik ialah tempat sekolah dibangun berbentuk wujud fisik dan berinteraksi secara langsung dengan pengguna jasa. Dalam hal ini bukti fisik terbagi menjadi dua, yaitu keputusan yang telah ditetapkan oleh pemberi jasa terkait rancangan dan tata letak gedung seperti rancangan gedung, ruang kelas, perpustakaan, lapangan olah raga dan lain-lain. Kedua, bukti pendukung termasuk nilai tambah dan yang berperan dalam proses pelaksanaan jasa yaitu berkaitan dengan raport, catatan siswa dan lain-lain. Dari segi bangunan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memiliki gedung yang megah, elit dengan desain bangunan moderen serta nyaman untuk kegiatan pembelajaran.

Berdasarkan data sarana dan prasarana lembaga, dapat diketahui bahwa sarana dan prasarana di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta sudah lengkap dan memenuhi standar sarana prasarana sekolah. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memiliki 3 gedung yang terpisah yang terdiri dari gedung sekolah untuk putri, kantor guru, dan gedung sekolah untuk putra. 2 ruang kantor guru untuk ustadz dan ustadzah secara terpisah, 24 ruang kelas dengan fasilitas 2 kamar mandi dalam lengkap dengan pendingin ruangan AC dan peralatan pembelajaran yang berada dalam kondisi baik, 1 laboratorium IPA, 3 Lab. Multimedia, 1 GOR, 1 perpustakaan, 1 UKS, 1 ruang tata usaha, 1 ruang satpam, 1 ruang piket, 1 masjid, 1 ruang aula putri, 1 asrama putri, 1 asrama putra, 1 ruang rapat, 1 ruang laktasi, 1 gudang, 1 ruang K3/OB, 2 kantin yaitu 1 untuk putra dan 1 untuk putri, 2 lapangan, 2 lahan parkir, dan ruang BMT sebagai sarana siswa dan para karyawan untuk melakukan transaksi administrasi sekolah maupun menabung.

Sarana dan prasarana tersebut menggambarkan bahwa SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berusaha untuk memberikan fasilitas terbaik dalam menunjang proses pembelajaran siswa. Kemudian untuk bukti pendukung SMP IT Abu Bakar memberikan buku raport semester (laporan prestasi dan perkembangan siswa) untuk orangtua siswa agar orangtua dapat mengetahui perkembangan anaknya dan mengetahui rekam jejak anaknya di sekolah. Bukti fisik dan bukti penunjang tersebut sangat mempengaruhi pelanggan dan

calon pengguna jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta hal ini dikarenakan fasilitas yang memadai dalam proses pembelajaran akan menambah minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta.

(7) Orang

People atau orang pada konteks jasa pendidikan ialah sumber daya manusia yang terlibat pada pelaksanaan jasa pendidikan, seperti kepala sekolah, staf tata usaha, guru, dan staf. Sumber daya pendidik dan kependidikan merupakan hal yang esensial yang mengambil peran utama pada pelaksanaan pemberian pelayanan pendidikan kepada para pengguna jasa pendidikan di suatu lembaga.

Sumber daya pendidik dan tenaga pendidik termasuk salah satu unsur yang sangat esensial dalam pelaksanaan pembelajaran dan pemberian layanan pendidikan kepada pengguna jasa pendidikan yaitu siswa dan wali murid. Dalam upaya menjaga kualitas pelayanan dengan sumber daya pendidik yang berkompeten.

Proses perekrutan SDM di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melalui beberapa tahap yaitu pelamar mengajukan surat lamaran beserta kelengkapan persyaratan, seleksi wawancara, kemudian setelah dinyatakan lolos seleksi pelamar mengikuti magang dulu selama tiga bulan, dan jika dapat mengikuti dan sesuai baru diangkat menjadi tenaga pendidik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. Tenaga pendidik yang direkrut oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta harus memenuhi beberapa syarat, yaitu:

Pada proses penerimaan tenaga guru, administrasi, dan tenaga pendidikan dilaksanakan melalui seleksi yang ketat. Materi seleksi mencakup ideologi agama Islam, kemampuan profesional dalam bidangnya, komitmen perjuangan, kesehatan dll. Kemudian untuk mekanisme pengangkatan serta pemberhentian tenaga pendidik seperti kepala sekolah, guru dan staf diajukan dalam rapat oleh sekolah atas dasar kebutuhan yang di sampaikan kepada bidang pengurus harian yayasan.

Pola dalam pembinaan tenaga pendidik di SMP IT Abu Bakar dilaksanakan secara berkala dengan materi yang telah terprogram, bagi tenaga pendidik ilmu eksakta diberikan materi syariah, sedangkan tenaga pendidik ilmu diniyah diberikan materi syariah dan metode pembelajaran. Pelaksanaan pembinaan terhadap tenaga pendidik melalui *up-grading* dan *training* yang sudah dijadwalkan. Pembinaan terhadap tenaga pendidik berkaitan dengan ilmu keagamaan, ilmu klasik dan pemahaman fardhu ain dan kifayah, dilaksanakan dengan pendalaman terkait dengan psikologi anak. Pembinaan ini dilaksanakan dengan tujuan untuk

menghadirkan komitmen dan dedikasi yang tinggi dalam mengajar, profesional dalam melaksanakan tugas baik teoritik maupun praktik.

Sumber daya pendidik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta meliputi guru, karyawan, musyrif dan musyrifah (pembina asrama), dan pembina ekstrakurikuler yang berkompeten dalam bidangnya masing-masing yang berasal dari lulusan berbagai universitas.

(8) Proses

Proses merupakan tata cara dan metode untuk mengkomunikasikan jasa dari produsen ke pengguna jasa. Pada konsep jasa pemasaran pendidikan proses ialah proses pendidikan yang mendukung terselenggaranya proses kegiatan pembelajaran yang efektif guna tercapainya tujuan yang diharapkan.

Proses merupakan salah satu unsur penting dalam manajemen pemasaran jasa pendidikan hal ini dikarenakan dari proses pembelajaran tersebut calon pengguna jasa pendidikan melihat dan mengamati bagaimana nantinya siswa diperlakukan di sekolah, bagaimana pelayanan yang diberikan sekolah kepada pengguna jasa, bagaimana proses pembelajarannya, *reward* dan *punishment* apa yang diberikan kepada siswa, maka pelayanan yang berkualitas yang diberikan sekolah kepada siswa akan menentukan calon pengguna jasa untuk menyekolahkan anaknya di lembaga tersebut.

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta sesuai dengan motto nya yaitu “membimbing sepenuh hati agar sholih dan berprestasi” berusaha memberikan pelayanan prima untuk siswa dan wali murid baik dalam proses pembelajaran, pelayanan administrasi dan menerima segala kritik dan saran. Pelaksanaan proses pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta telah memenuhi standar nasional pendidikan (SNP) dan sudah diakui. Hal ini dibuktikan dengan perolehan akreditasi A Sekolah Standar Nasional Lisensi JSIT.

Kurikulum yang digunakan mengambil dari kurikulum dinas pendidikan, kurikulum Islam terpadu, dan kurikulum pesantren bagi siswa yang mengambil program boarding school dengan program unggulannya yaitu pendidikan akhlak, bahasa (Arab dan Inggris) serta fokus terhadap Al-Qur'an serta memberikan fasilitas berupa kegiatan-kegiatan untuk mengembangkan minat dan bakat dan tercapainya visi dan misi sekolah.

Pola pembinaan dan proses pembelajaran peserta didik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dimulai dari proses pendaftaran kemudian diseleksi secara ketat. Dengan materi seleksinya ialah ilmu agama dan pengetahuan dasar, kemampuan membaca al-Qur'an dan tahfidz yang baik, kecakapan bahasa Inggris dan Arab yang baik, akhlak yang baik, dukungan dan keikutsertaan orang tua ataupun wali. selanjutnya hasil *raw in-put* dianalisis karakternya, dibuatkan

kontrak belajar, diasah bakat dan minatnya kemudian diberikan motivasi untuk belajarnya. Hasil tersebut diberikan kepada wali kelas dan dibentuk untuk pengelompokan belajar. Dari data tersebut wali kelas bisa dengan mudah membuat rencana pola dalam melakukan pembinaan yang tepat untuk kelompok-kelompok tersebut dengan dibersamai oleh seorang guru..

Proses pendidikan yang diberikan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta pada siswa siswi berpedoman terhadap semua waktu merupakan proses pembelajaran, ustadz dan ustadzah membersamai siswa memahami ilmunya, menghadirkan suasana yang nyaman di lingkungan sekolah untuk belajar. Kemudian pola pendidikan selanjutnya ialah dengan mengikutsertakan peserta didik dalam kegiatan sosial seperti siswa diikutsertakan pada kegiatan penyembelihan hewah qurban pada idul adha, bakti sosial, bazar, kajian rutin bersama masyarakat sekitar setiap malam jum'at, kegiatan bulan ramadhan, takziah, dan lain-lain.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian atau pengawasan merupakan fungsi manajemen sebagai upaya dalam menghindari kekeliruan dan hambatan dari sisi pendekatan rasional terkait dengan keadaan input (bahan baku, uang, personel, informasi peralatan, fasilitas, dan peralatan), dan sebagai strategi untuk mengelola dan memantau terhadap kegiatan penjadwalan dan kesesuaian dalam perjalanan organisasi, kemudian pengendalian *output* dan standar produk yang diinginkan.

Dampak Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan terhadap Citra Lembaga Melalui Kegiatan Non Akademik

Penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan telah memberikan dampak positif terhadap citra lembaga SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melalui kegiatan non akademik. Citra (*image*) yang baik terhadap lembaga pendidikan Islam terbentuk berdasarkan impresi, berdasarkan pengalaman yang dialami seseorang terhadap pelayanan yang diberikan oleh lembaga, sehingga membangun suatu sikap mental. Dan sikap mental inilah yang akan menjadi pertimbangan calon pengguna jasa dan masyarakat sekitar dalam mengambil keputusan untuk mendaftarkan putra putrinya di lembaga pendidikan tersebut (Machali, Hidayat, 2016: 301). Dampak positif dengan adanya manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan Islam melalui kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta tersebut diantaranya ialah:

1. Meningkatnya Kepercayaan Masyarakat

Meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam SMP IT Abu Bakar Yogyakarta, yang dibuktikan dengan meningkatnya jumlah peminat dan pendaftar di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta pada setiap tahunnya.

Berdasarkan data pada perkembangan peserta didik, dapat diketahui bahwa jumlah pendaftar di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta pada gelombang satu dalam enam tahun terakhir mengalami peningkatan sedangkan jumlah siswa yang diterima menyesuaikan kuota yang disediakan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta. SMP IT Abu Bakar Yogyakarta tidak membuka gelombang kedua apabila dari hasil seleksi pada gelombang satu telah mencukupi kuota yang tersedia meskipun banyak calon pendaftar yang datang ke SMP IT Abu Bakar Yogyakarta untuk mendaftar gelombang kedua.

2. Kerjasama yang Baik antara Wali Murid dan Sekolah

Kerjasama yang baik antara sekolah dan orang tua sebagai pengguna jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta serta masyarakat sekitar merupakan salah satu dampak positif yang didapatkan oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dengan adanya strategi pemasaran jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta.

Adapun kerjasama yang terjalin antara wali murid dengan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta yaitu dibuktikan dengan adanya paguyuban wali murid atau dikenal secara umum komite sekolah, komite sekolah di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dalam pelaksanaannya terdiri dari komite kelas dan komite kelas paralel yang berjalan sangat baik. komite sekolah di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berjalan sangat baik dan berguna sebagai wadah atau tempat bagi wali murid yang ingin menyampaikan kritik maupun saran terkait pembelajaran baik akademik maupun non akademik. Paguyuban wali murid atau komite ini berada dibawah naungan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta selain sebagai tempat untuk menyampaikan aspirasi wali murid kepada sekolah, komite berperan juga dalam kegiatan pembelajaran di sekolah contohnya membantu dalam menyiapkan kegiatan sekolah di luar jam pembelajaran.

Selain kerjasama dengan wali murid, SMP IT Abu Bakar Yogyakarta juga memiliki kerjasama dengan masyarakat sekitar dengan cara mengadakan paguyuban bagi wali siswa dan mengikutsertakan siswa dan tenaga pendidik dalam melaksanakan kegiatan dengan warga sekitar.

3. Banyaknya Tamu untuk Studi Banding

Dampak adanya manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan melalui kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta ialah banyaknya tamu dari sekolah swasta maupun negeri dari berbagai daerah yang

melakukan studi banding di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta, dapat kita ketahui bahwa dengan prestasi yang diraih oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melalui kegiatan non akademik memberikan kesan (citra) yang baik bagi lembaga pendidikan lain untuk mencari informasi dan belajar dari SMP IT Abu Bakar Yogyakarta.

Kunci Keberhasilan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam Melalui Kegiatan Non Akademik

Keberhasilan pelaksanaan manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan melalui kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta tentunya memiliki faktor pendukung dalam pelaksanaannya, faktor pendukung tersebut diantaranya ialah sebagai berikut:

1. Produk

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta memiliki beberapa produk yang tidak dimiliki oleh lembaga pendidikan yang lain, yaitu memiliki dua pilihan program sekolah *boarding school* dan *fullday school*, menggunakan tiga kurikulum diantaranya kurikulum dinas pendidikan, kurikulum sekolah Islam terpadu dan kurikulum pesantren bagi siswa yang mengambil program *boarding school*, kemudian program pendukung yang bervariasi berupa program non akademik yang dibedakan menjadi ekstrakurikuler dan komunitas yang menarik dan menunjang siswa dalam mengembangkan minat dan bakat, dengan produk yang dimiliki.

2. Prestasi

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta banyak dikenal oleh masyarakat karena sudah banyak prestasi yang diraih dalam ajang perlombaan dari tingkat kota, provinsi, nasional maupun internasional baik dibidang akademik maupun non akademik, dapat kita ketahui bahwa banyaknya prestasi yang diraih oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta khususnya prestasi non akademik menjadi salah satu kunci keberhasilan pemasaran jasa pendidikan dalam menambah citra baik lembaga pendidikan Islam. Hal ini dibuktikan dengan kepercayaan dinas pendidikan dan kementerian agama Kota Yogyakarta menjadikan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta tuan rumah dalam ajang perlombaan MTQ, hal ini dikarenakan SMP IT Abu Bakar Yogyakarta menjadi juara umum pada lomba MTQ dalam beberapa tahun terakhir.

3. Komunikasi yang Baik

SMP IT Abu Bakar Yogyakarta sebagai lembaga pendidikan Islam berusaha untuk senantiasa menjaga komunikasi yang baik dengan pengguna jasa pendidikan dan masyarakat sekitar, dapat

diketahui bahwa bentuk komunikasi yang baik antara SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dengan masyarakat sekitar ialah ketika ingin mengadakan kegiatan-kegiatan sekolah, SMP IT Abu Bakar selalu izin dan melakukan pemberitahuan kepada warga dan untuk beberapa kegiatan SMP IT Abu Bakar juga mengundang dan melibatkan warga dalam kegiatannya. Dari komunikasi yang baik tersebut menjadi salah satu kunci keberhasilan dalam proses manajemen pemasaran jasa pendidikan. Hal ini dibuktikan dengan banyak warga sekitar yang mulai mendaftarkan putra-putrinya untuk sekolah di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta bahkan dengan kepercayaannya banyak orangtua yang mendaftarkan putra-putrinya dari anak pertama sampai ke adik-adiknya.

4. Sarana Pendidikan

Sarana pendidikan yang dimiliki oleh SMP IT Abu Bakar merupakan salah satu kunci keberhasilan manajemen pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga melalui kegiatan non akademik. Hal ini dikarenakan SMP IT Abu Bakar memiliki sarana atau fasilitas yang lengkap dalam menunjang proses pembelajaran yang berupa gedung sekolah yang didesain elegant dan nyaman, masjid, halaman yang luas, ruang kelas dengan fasilitas yang lengkap untuk pembelajaran disertai dengan pendingin ruangan AC, kamar mandi dalam yang nyaman untuk pembelajaran, laboratorium, alat olah raga yang lengkap, dan lingkungan yang kondusif menambah minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di SMP IT Abu Bakar.

KESIMPULAN

Manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan melalui kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta dilaksanakan dengan menerapkan strategi manajemen pemasaran yaitu: (1) Perencanaan (*planning*) dengan menetapkan visi, misi, dan tujuan pendidikan kemudian melakukan identifikasi pasar, segmentasi pasar dan *positioning*, serta diferensiasi produk. SMP IT Abu Bakar memiliki produk program pendidikan *boarding school* dan *fullday school* serta memiliki produk kurikulum pendidikan yang terintegrasi dari kurikulum dinas pendidikan, kurikulum JSIT dan kurikulum pesantren. dan memiliki program kegiatan non akademik yang variatif dan berbeda dengan lembaga pendidikan yang lain. (2) Pengorganisasian (*organizing*) di SMP IT Abu Bakar dilaksanakan dengan membagi tugas-tugas yang ada kepada sumber daya pendidik. (3) Pergerakan (*actuating*), dalam hal ini SMP IT Abu Bakar Yogyakarta melaksanakan program yang telah direncanakan dengan

menggunakan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari 7P yaitu yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (lokasi), *promotion* (promosi), *people* (SDM), *process* (proses), dan *physical evidence* (bukti fisik). Kemudian yang terakhir yaitu (4) Pengendalian (*controlling*), dalam hal ini SMP IT Abu Bakar selalu melakukan pengendalian dalam proses pelaksanaan dan melakukan evaluasi ketika suatu program telah terlaksana.

Manajemen pemasaran jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta terbukti dapat memberikan dampak positif dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan Islam melalui kegiatan non akademik, diantaranya ialah: (1) Meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap SMP IT Abu Bakar Yogyakarta, yang dibuktikan dengan meningkatnya jumlah peminat dan pendaftar di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta pada setiap tahunnya. (2) Terjalannya kerjasama yang baik antara sekolah dan orang tua sebagai pengguna jasa pendidikan di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta serta masyarakat sekitar. (3) Banyaknya tamu untuk studi banding di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta.

Kunci keberhasilan manajemen pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan Islam melalui kegiatan non akademik di SMP IT Abu Bakar Yogyakarta adalah: (1) Produk yang dimiliki oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta cukup bervariasi. (2) Banyaknya prestasi yang diraih oleh SMP IT Abu Bakar Yogyakarta baik dalam bidang akademik dan bidang non akademik. (3) SMP IT Abu Bakar Yogyakarta berusaha untuk senantiasa menjaga komunikasi yang baik dengan pengguna jasa pendidikan dan masyarakat sekitar. (4) Sarana pendidikan yang memadai dalam menunjang kegiatan pembelajaran akademik dan non akademik menjadi salah satu kunci keberhasilan SMP IT Abu Bakar dalam manajemen pemasaran pendidikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitriani, E., & Nurzaman, N. (2017). Manajemen Kurikulum Pendidikan Agama Islam dan Perbaikan Karakter Peserta Didik. *Jurnal Penelitian Pendidikan Islam*, 5(1). Retrieved from <https://riset-iaid.net/index.php/jppi/article/view/67>
- Hakim, A., & Herlina, N. (2018). Manajemen Kurikulum Terpadu di Pondok Pesantren Modern Daarul Huda Banjar. *Jurnal Penelitian Pendidikan Islam*, 6(1), 111-132. doi:10.36667/jppi.v6i1.157

- Indrioko, Erwin, (2015) Membangun Citra Publik Dalam Lembaga Pendidikan Islam, *Jurnal Universum*, 9 (2), 2015.
- Machali, Imam dan Ara Hidayat, (2016). *The Hand Book of Education Management Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/ Madrasah di Indonesia*, Jakarta: Prenadamedia Group. 2016.
- Prihatin, Eka, (2011) *Manajemen Peserta Didik*. Bandung: Alfabeta
- Rahman, D., Hidayat, D., & Sugiharti, I. (2023). Konsep Islam tentang Total Quality Management. *Jurnal Studi Islam MULTIDISIPLIN*, 1(1), 109-147. Retrieved from <https://riset-iaid.net/index.php/jsim/article/view/1342>
- Sari, M. (2021). Implementasi Total Quality Management dalam Pengembangan Manajemen Pembelajaran Karakter Religius. *Bestari | Jurnal Studi Pendidikan Islam*, 18(1), 11-30. doi:10.36667/bestari.v18i1.590
- Sulaeman, T., & Al Hamdani, M. (2018). Manajemen Pembelajaran Modern di Madrasah Diniyah Takmiliah An Nuur Sindangkasih Kabupaten Ciamis. *Tsamratul Fikri | Jurnal Studi Islam*, 11(2). Retrieved from <https://riset-iaid.net/index.php/TF/article/view/90>
- Sunyoto, Danang, (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publisihing Service).
- Terry, George R. (2012). *Prinsip-Prinsip Manajemen*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Wijaya, Candra dan Muhammad Rifa'i, (2016). *Dasar-Dasar Manajemen: Mengoptimalkan Pengelolaan Organisasi Secara Efektif dan Efisien*. Medan: Perdana Publishing.