

**STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK PENDIDIKAN
DALAM MENARIK MINAT MASYARAKAT DI MTS
NEGERI 1 GROBOGAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
dalam Ilmu Manajemen Pendidikan Islam



Oleh :

SISKA AFIANA

NIM : 1903036064

**FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2023**

PERNYATAAN KEASLIAN

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Siska Afiana

Nim : 1903036064

Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

Program Studi : SJ

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK PENDIDIKAN DALAM MENARIK MINAT MASYARAKAT DI MTS NEGERI 1 GROBOGAN

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Semarang, 01 Maret 2023
Pembuat Pernyataan



Siska Afiana
NIM: 1903036064

PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus II Ngaliyan Telp. 7601295 Semarang 50185

PENGESAHAN

Naskah skripsi berikut ini :

Judul : STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK PENDIDIKAN DALAM
MENARIK MINAT MASYARAKAT DI MTS NEGERI 1 GROBOGAN

Nama : Siska Afiana

NIM : 1903036064

Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam

Telah diujikan dalam sidang Munaqosyah oleh Dewan Penguji Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Manajemen Pendidikan Islam.

Semarang, 30 Maret 2023

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang,

Dr. Fahrurrozi, M.Ag
NIP. 19770816 200501 1 003

Penguji I,

Drs. H. Wahyudi, M.Pd
NIP. 196803141995031001

Sekretaris Sidang,

Agus Khunaffi, M.Ag
NIP. 197602262005011004

Penguji II,

Dr. Fatkuroli, M.Pd
NIP. 197704152007011032



Pembimbing,

Dr. Fahrurrozi, M.Ag
NIP. 19770816 200501 1 003

NOTA PEMBIMBING

NOTA DINAS

Semarang, 01 Maret 2023

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
UIN Walisongo
di Semarang

Assalamu'alaikum wr.wb.

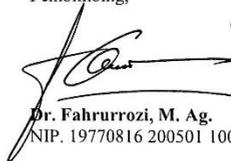
Dengan ini diberitahukan bahwa saya telah melakukan bimbingan, arahan dan koreksi naskah skripsi dengan :

Judul : **Strategi Diferensiasi Produk Pendidikan dalam Menarik Minat di MTs Negeri 1 Grobogan**
Nama : Siska Afiana
NIM : 1903036064
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam
Program Studi : SI

Saya memandang bahwa naskah skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo untuk diujikan dalam sidang munaqosah.

Wassalamu'alaikum wr.wb.

Pembimbing,



Dr. Fahrurrozi, M. Ag.
NIP. 19770816 200501 1003

MOTTO

Sesungguhnya setelah kesusahan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain.

(Q.S Al-Insyirah 6-7)

ABSTRAK

Judul : Strategi Diferensiasi Produk Pendidikan dalam
Menarik Minat Masyarakat di MTs Negeri 1
Grobogan
Nama : Siska Afiana
NIM : 1903036064

Banyak sekolah di Indonesia memiliki kecenderungan kesenjangan minat masyarakat. Kesenjangan jumlah peserta didik di sekolah juga dipengaruhi oleh minat. Sekolah melakukan strategi diferensiasi untuk menarik minat masyarakat. Penelitian ini fokus pada permasalahan 1) Bagaimana strategi diferensiasi produk pendidikan untuk menarik minat masyarakat. 2) Bagaimana minat masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan dan Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, metode deskripsi. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dokumenasi, dan menyebar angket.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : 1) Strategi diferensiasi produk pendidikan yang dilakukan oleh MTs Negeri 1 Grobogan meliputi kelas unggulan yaitu kelas tahfidz, sains, riset, bahasa, dan kelas olahraga yang dapat memberikan ciri khas untuk sekolah sehingga membedakan sekolah dengan sekolah lain. Program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan dibentuk sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Strategi diferensiasi MTs Negeri 1 Grobogan disesuaikan dengan unsur strategi diferensiasi produk yang terdiri dari strategi bentuk, strategi fitur, strategi kualitas kinerja, strategi kesesuaian, strategi daya tahan, strategi keandalan, strategi mudah diperbaiki, strategi gaya, dan strategi desain. 2) Minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan dapat diketahui melalui minat kognisi, afeksi, konasi, dan aksi yang dibuktikan dengan meningkatnya jumlah peserta didik baru dan peran serta masyarakat dalam meningkatkan mutu sekolah, serta kemauan masyarakat merekomendasikan sekolah kepada orang lain.

Kata Kunci : Strategi; Diferensiasi Produk; Minat Masyarakat

TRANSLITERASI

Penulisan transliterasi huruf-huruf arab latin dalam skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor 0543b/U/1987. Penyimpangan tulisan (al-) disengaja secara konsisten agar sesuai teks Arabnya.

ا	a	ط	t}
ب	b	ظ	z
ت	t	ع	'
ث	š	غ	g
ج	j	ف	f
ح	ḥ	ق	q
خ	kh	ك	k
د	d	ل	l
ذ	ž	م	m
ر	r	ن	n
ز	z	و	w
س	s	ه	h
ش	sy	ء	'
ص	ṣ	ي	Y
ض	ḍ		

Bacaan Madd :

ā = a panjang

ī = i panjang

ū = u panjang

Bacaan Diftong :

au = أو

ai = أي

iy = اي

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Strategi Diferensiasi Produk Pendidikan dalam Menarik Minat Masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan” dengan baik. Sholawat serta salam senantiasa kita haturkan kepada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW yang telah membimbing kita sehingga sampai pada masa keislaman ini.

Skripsi ini disusun guna memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana S1 Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang Jurusan Manajemen Pendidikan Islam. Skripsi ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bantuan dan dukungan dari semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Maka dari itu penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Prof. Dr. Imam Taufiq, M. Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang, Dr. H. Ahmad Ismail, M.Ag., M.Hum.
3. Ketua Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Dr. Fatkuroji, M.Pd., dan Sekretaris Jurusan Manajemen Pendidikan Islam Agus Khunaifi, M.Ag., yang telah mengizinkan pembahasan skripsi ini.
4. Muh. Ahlis Ahwan, M.IP selaku dosen wali yang telah memberikan arahan dan bimbingan dari awal kuliah sampai saat ini.
5. Pembimbing Dr. Fahrurrozi, M.Ag. yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
6. Kepada Kepala Sekolah MTs Negeri 1 Grobogan, H. Suyitno, S.Pd. Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Sisnodo, M.Pd. dan seluruh guru serta semua pihak

- yang telah bersedia menerima dan membantu penulis dalam melaksanakan penelitian.
7. Segenap dosen, pegawai dan seluruh civitas akademika di lingkungan UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan berbagai pengetahuan dan pengalamannya selama di bangku perkuliahan.
 8. Bapak Dasuki, Ibu Siti Turyah, adek Devi Fitriyani dan semua keluarga besar tercinta yang senantiasa mencurahkan kasih sayang, perhatian, kesabaran, dan do'a yang tulus serta memberikan semangat yang luar biasa, sehingga penulis dapat menyelesaikan kuliah serta skripsi dengan baik dan lancar.
 9. Teman-teman MPI 2019 terkhusus MPI B 2019 yang selama ini telah bersama dalam mencari ilmu dan pengalaman di dalam maupun luar kampus.
 10. Kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, motivasi, semangat, dan bantuan dalam penyusunan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini belum sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritikk dan saran yang bersifat membangun dari pembaca sebagai bahan pembelajaran penulis agar dapat menjadi lebih baik kedepannya. Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Semarang, 01 Maret 2023
Peneliti,



Siska Afiana
1903036064

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
TRANSLITERASI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR DIAGRAM	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT	9
A. Deskripsi Teori	9
1. Diferensiasi Produk	9
2. Pemasaran Produk Jasa Pendidikan	15
3. Minat Masyarakat	35
B. Kajian Pustaka	40
C. Kerangka Berfikir	44
BAB III METODE PENELITIAN	47
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	47
B. Tempat dan Waktu Penelitian	47
C. Sumber Data	48
D. Fokus Penelitian	49

E.	Teknik Pengumpulan Data	50
F.	Uji Keabsahan Data	53
G.	Teknik Analisis Data	54
BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA.....		57
A.	Deskripsi Data	57
B.	Analisis Data	117
C.	Keterbatasan Penelitian	143
BAB V PENUTUP.....		144
A.	Kesimpulan	144
B.	Saran.....	146
C.	Kata Penutup	147
DAFTAR PUSTAKA		148
LAMPIRAN.....		152
RIWAYAT HIDUP		180

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Daftar Pendidik MTs Negeri 1 Grobogan.....	888
Tabel 4. 2 Data Lulusan TA 2020/2021	93
Tabel 4. 3 Struktur Kurikulum Kelas Tahfidz	101
Tabel 4. 4 Struktur Kurikulum Sains Riset.....	102
Tabel 4. 5 Struktur Kurikulum Kelas Bahasa	103
Tabel 4. 6 Struktur Kurikulum Kelas Olahraga	1044
Tabel 4. 7 Skala Minat Kognisi Masyarakat.....	1099
Tabel 4. 8 Jumlah Peserta Didik MTs Negeri 1 Grobogan ...	11111
Tabel 4. 9 Skala Minat Afeksi Masyarakat.....	11212
Tabel 4. 10 Skala Minat Konasi Masyarakat	1144
Tabel 4. 11 Skala Minat Aksi Masyarakat.....	1177

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 4. 1 Minat Kognisi Masyarakat.....	109
Diagram 4. 2 Minat Afeksi Masyarakat.....	112
Diagram 4. 3 Minat Konasi Masyarakat.....	114
Diagram 4. 4 Minat Aksi Masyarakat.....	116

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Keberhasilan suatu lembaga pendidikan dapat dilihat dari bagaimana lembaga pendidikan memberikan pelayanan bagi peserta didik. Lembaga pendidikan harus meningkatkan mutu dan kualitas pendidikan agar pelanggan jasa pendidikan merasa puas dan menjadikan pendidikan memiliki kuantitas dan dapat menghasilkan kualitas pendidikan yang baik. Layanan pendidikan yang baik memiliki pengaruh pada peminat jasa di lembaga pendidikan.

Lembaga pendidikan semakin bertambah banyak. Perkembangan zaman yang semakin maju menjadikan persaingan antar lembaga pendidikan semakin ketat dan bermunculan banyak program inovasi yang dikembangkan lembaga pendidikan. Semakin bertambahnya lembaga pendidikan, menyebabkan tidak sedikit sekolah mengalami kekurangan peserta didik sehingga lembaga pendidikan harus melakukan persaingan dalam menarik minat masyarakat.

Dari data yang diperoleh dari Kemendikbud wilayah Kabupaten Grobogan tahun 2022/2023 terdapat 139 SMP dari 74 SMP Negeri dan 65 SMP Swasta dari 19 kecamatan di

Kabupaten Grobogan di bawah naungan Kemendikbud.¹ Sedangkan dari data Kemenag RI jumlah sekolah jenjang MTs tahun 2019 terdapat 98 sekolah dengan 3 MTs Negeri dan 95 MTs swasta dari 19 kecamatan di Kabupaten Grobogan.² Dari data tersebut diketahui bahwa terdapat banyak sekolah di jenjang sama di wilayah Grobogan.

Banyaknya sekolah menimbulkan persaingan yang menuntut lembaga pendidikan untuk melakukan inovasi perkembangan dan perubahan yang harus dilakukan lembaga pendidikan dan meningkatkan layanan yang berkualitas serta memperkenalkan berbagai program untuk diperkenalkan dan dapat menarik minat masyarakat sehingga lembaga pendidikan tersebut dapat lebih dikenal masyarakat.³

Pelaksanaan pemasaran di lembaga pendidikan membutuhkan strategi yang harus digunakan agar dampak pemasaran dapat menjadi positif untuk kemajuan lembaga pendidikan. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pendidikan dapat dilihat dari upaya kreatif dan inovatif dari para penyelenggara pendidikan untuk menciptakan dan

¹ Kemendikbud, “Data Pokok Pendidikan”, Direktorat Jendral Pendidikan Anak Usia Dini, Pendidikan Dasar, dan Pendidikan Menengah, diakses 28 Maret 2023

² Kemenag RI, “Data Lembaga Kab/Kota Grobogan”, EMIS Direktorat Jendral Pendidikan Islam, diakses 28 Maret 2023.

³ Faiqoh, “Education Marketing Strategies In Improving the Image of Education Institutions”, *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* (Vol. 5, No. 2, 2020), hlm. 48

menggali keunggulan dari lembaga pendidikan agar semakin diminati dan dibutuhkan oleh masyarakat sebagai pelanggan jasa.⁴ Strategi pemasaran yang disertai dengan melakukan pendekatan kepada keinginan dan kesesuaian pelanggan, dapat meningkatkan minat pelanggan termasuk masyarakat.

Kesenjangan jumlah peserta didik di sekolah dipengaruhi oleh minat. Menurut hasil penelitian M. Qahfi dkk tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat peserta didik di madrasah pada tahun 2020 menyebutkan bahwa faktor-faktor yang berpengaruh pada minat peserta didik di sekolah MAN Kotawaringin adalah faktor internal yang meliputi bakat, motivasi, keinginan, dan cita-cita, sedangkan faktor eksternal meliputi keluarga, sekolah, dan masyarakat yaitu sebesar 98.496% dan 1.504% merupakan pengaruh dari faktor lain.⁵

Dari hasil penelitian di MTs Salubanga Desa Muhajirin Kec. Suli Barat Kab. Luwu faktor yang menyebabkan kurangnya minat orang tua menyekolahkan anaknya di MTs tersebut dan memilih SMP karena kurangnya SDM yang dikhawatirkan akan berpengaruh pada hasil pembelajaran, kemudian faktor lain adalah kurangnya anggaran yang dimiliki MTs yang akan memperlambat proses pendidikan, MTs

⁴ Imam Faizin, "Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah", *Jurnal Madaniyah*, (Vol. 7, No. 2, 2017, hlm. 262.

⁵ M. Qahfi., dkk, "Faktor yang Mempengaruhi Minat Peserta Didik Sekolah di Madrasah", *Jurnal Paedagogie*, (Vol. 8, No. 1, tahun 2020), hlm. 29

berstatus swasta, dan alasan terakhir adalah karena orang tua hanya mengikuti keinginan anaknya⁶.

Strategi lembaga pendidikan dapat dilakukan dengan berbagai cara. Salah satunya adalah melakukan diferensiasi produk pendidikan yang dapat dilakukan dengan menciptakan produk pendidikan berbeda dengan program sekolah lain. Salah satunya adalah dengan membuka program kelas unggulan dengan menciptakan ciri khas yang berbeda dengan sekolah-sekolah yang sejenjang.

Berdasarkan hasil pra-riset peneliti di MTs Negeri 1 Grobogan dengan mewawancarai Pak Sisnodo, Penanggung jawab Program Unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan, beliau menyebutkan bahwa program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan berdampak positif bagi sekolah. Minat masyarakat untuk mendaftar di MTs Negeri 1 Grobogan sangat banyak, dibuktikan dengan pendaftar peserta didik baru yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Bahkan pendaftar peserta didik baru tahun 2022/2023 melebihi kapasitas daya tampung sekolah. Minat masyarakat juga dibuktikan dengan banyaknya pendaftar peserta didik yang berasal dari lintas kota.⁷ Hal tersebut menjadi latar belakang penulis meneliti strategi yang

⁶ Ahmad Fitrah, "Faktor-Faktor Penyebab Kurangnya Minat Orang Tua untuk Menyekolahkan Anaknya pada Madrasah Tsanawiyah Salubanga di Desa Muhajirin Kec. Suli Barat Kab. Luwu", Skripsi, tahun 2011

⁷ Wawancara dengan Pak Sisnodo, Penanggung Jawab Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, 05 Desember 2022 Pukul 11.17 WIB

dilakukan oleh MTs Negeri 1 Grobogan karena banyaknya data sekolah yang kekurangan peserta didik, MTs Negeri 1 Grobogan tetap mampu menarik minat peserta didik baru di sekolah.

Berdasarkan data peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan, jumlah peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan mengalami kenaikan peserta didik. Pada tahun 2021 peserta didik sejumlah 320 siswa, dan mengalami kenaikan menjadi 352 siswa pada tahun 2022. Dengan demikian dapat didapatkan hasil bahwa jumlah peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan mengalami kenaikan.⁸

MTs Negeri 1 Grobogan menerapkan diferensiasi produk yang berbeda untuk menarik minat peserta didik baru. Di antara banyak sekolah yang berdiri di lingkungan sekitar MTs Negeri 1 Grobogan, sekolah mampu mempertahankan eksistensi di tengah masyarakat dengan bukti banyaknya peserta didik baru yang mendaftar dan perlu adanya seleksi melalui tes untuk calon peserta didik baru. Hal ini disebabkan karena sekolah memberikan kualitas mutu yang baik kepada para peserta didiknya dan menerapkan diferensiasi produk berupa pembukaan kelas unggulan yaitu kelas sains, kelas olahraga, kelas bahasa, kelas riset, dan kelas tahfidz yang belum dimiliki oleh sekolah lain di daerah tersebut. Kelas

⁸ Dokumen Data Peserta Didik MTs Negeri 1 Grobogan TA 2021/2022 dan 2022/2023

program unggulan sangat diminati masyarakat sehingga mendaftarkan anaknya di MTs Negeri 1 Grobogan. Dari latar belakang tersebut, peneliti tertarik meneliti lebih lanjut mengenai strategi diferensiasi produk untuk menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi diferensiasi produk jasa untuk menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan?
2. Bagaimana implementasi strategi diferensiasi terhadap minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui bagaimana strategi diferensiasi produk jasa untuk menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan.
- b. Untuk mengetahui bagaimana implementasi strategi diferensiasi terhadap minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Manfaat Teoritis

- 1) Memberikan informasi tentang strategi diferensiasi produk pendidikan dalam menarik minat masyarakat.
- 2) Memberikan sumber referensi bagi peneliti selanjutnya tentang strategi diferensiasi produk pendidikan dalam menarik minat masyarakat.
- 3) Dapat menjadi rujukan dan masukan bagi lembaga pendidikan lain untuk meningkatkan strategi dalam menarik minat masyarakat.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Sekolah

Penelitian ini diharapkan dapat membantu sekolah mengembangkan strategi diferensiasi produk dalam menarik minat masyarakat.

2) Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan dan sumbangan pemikiran dalam meningkatkan kualitas pendidikan yang terus mengikuti zaman yang berkembang.

3) Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat sebagai sumber informasi dan tambahan wawasan bagi peneliti tentang

strategi diferensiasi produk jasa pendidikan dalam menarik minat masyarakat.

BAB II

STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT

A. Deskripsi Teori

1. Diferensiasi Produk

a. Pengertian Diferensiasi Produk

Menurut Kazmi diferensiasi merupakan proses menciptakan dan menawarkan penawaran yang berbeda yang dapat membedakan suatu organisasi dengan organisasi lain melalui sejumlah alat sehingga dapat memberikan nilai tambah yang berarti bagi penawaran tersebut. Diferensiasi produk menurut Griffin merupakan penciptaan produk atau sebuah citra produk yang berbeda dengan produk-produk yang sudah beredar dengan tujuan untuk menarik minat konsumen¹. Diferensiasi produk dimaksudkan agar konsumen lebih tertarik karena produk yang dihasilkan dianggap berbeda dan memberikan konsumen lebih banyak pilihan.

Menurut Saputro diferensiasi merupakan serangkaian kegiatan untuk merancang keunikan untuk membedakan apa yang ditawarkan oleh perusahaan dengan sesuatu yang ditawarkan oleh

¹ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", Bumi Aksara : Jakarta, 2016, hlm. 59

pesaing. Menurut Untung diferensiasi produk yang sifatnya inovasional akan mendapat tanggapan positif dari pihak pembeli karena dianggap mempunyai mutu yang lebih baik dan dapat memenuhi selera (keinginan) konsumen. Diferensiasi produk menurut Indriyo Gitosudarmono adalah posisi strategis membedakan produk dengan barang yang dipasarkan oleh pesaingnya. Diferensiasi pada produk dapat berupa perbedaan kualitas, aroma yang istimewa dan tidak dimiliki produk lain. Dengan perbedaan produk, perusahaan akan meraih citra yang baik di mata konsumen.²

Jadi dapat disimpulkan bahwa diferensiasi produk merupakan tindakan atau langkah yang dilakukan oleh perusahaan untuk memenangkan persaingan di pasar dengan menetapkan perbedaan-perbedaan pada produk yang ditawarkan sebagai pembeda antara produk perusahaan dengan produk pesaingnya, sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dan menimbulkan persepsi bahwa produk tersebut mempunyai nilai tambah sesuai harapan konsumen.

² Indriyo Gitosudarmono, "Manajemen Pemasaran", BPFE : Yogyakarta, hlm. 176

b. Manfaat dan Tujuan Diferensiasi Produk

Tujuan diferensiasi produk adalah untuk menciptakan kesan dan nilai kepada pembeli secara unik dan mengembangkan positioning sesuai keinginan konsumen yang dituju. Diferensiasi produk dilakukan untuk memenangkan persaingan dengan pesaingnya karena diferensiasi produk merupakan proses penciptaan produk atau citra yang berbeda dengan produk yang telah beredar di pasar yang dimaksudkan untuk menarik konsumen.³

Perusahaan membuat barang yang dipasarkan berbeda dengan para pesaingnya. Perbedaan dapat berupa kualitas yang lebih tinggi, keistimewaan produk, serta keindahan lainnya. Dengan perbedaan tersebut maka perusahaan akan mendapat dan meraih posisi dan citra yang baik di mata konsumen yang akan mempengaruhi produk.⁴

c. Indikator Diferensiasi

Kotler membedakan aspek diferensiasi sebagai berikut :

³ Sofian Assauri, "Manajemen Pemasaran", (PT Raja Grafindo : Jakarta, 2007), hlm. 88-89.

⁴ Indriyo Gitosudarmo, "Manajemen Pemasaran", (BPFE : Yogyakarta, 2014), hlm. 176

- 1) Diferensiasi produk, yaitu diferensiasi yang dilakukan lembaga untuk menciptakan penawaran berbeda berdasarkan pengembangan mutu yang terbaik pada produk. Bentuk penawaran produk berupa bentuk, fitur, mutu kinerja, dan sebagainya.

Indikator diferensiasi produk meliputi:

- a) Bentuk (*Form*), yaitu diferensiasi produk berdasarkan ukuran, bentuk, atau struktur fisik dari produk.
- b) Fitur (*Feature*), yaitu menawarkan produk dengan variasi fitur yang melengkapi fungsi dasar produk. Perusahaan dapat memilih fitur baru yang tepat dengan mensurvei pembeli terbaru perusahaan kemudian menghitung perbandingan nilai pelanggan dan biaya untuk fitur potensial.
- c) Kualitas Kinerja (*Performance Quality*), yaitu tingkat utama produk beroperasi. Produk ditetapkan dari empat tingkat kinerja, yaitu rendah, rata-rata, tinggi, dan unggul.
- d) Kesesuaian (*Conformance Quality*), yaitu mendiferensiasikan produk dengan menyesuaikan produk dengan keinginan individu konsumen. Kesesuaian digunakan

untuk meningkatkan kemampuan mengindividualisasikan penawaran produk, jasa, pasar, dan media, perusahaan harus pandai mengumpulkan informasi tentang pelanggan dan mitra bisnis, yaitu pemasok, distributor, dan pengecer produk.

- e) Daya Tahan (*Durability*), yaitu harapan umur operasi produk dalam kondisi biasa atau penuh tekanan, hal ini merupakan atribut yang berharga untuk suatu produk tertentu. Pembeli biasanya membayar lebih untuk produk yang mempunyai reputasi tahan lama.
- f) Keandalan (*Reability*), yaitu jaminan bahwa produk tidak akan mengalami kegagalan atau malfungsi dalam periode waktu tertentu.
- g) Mudah diperbaiki (*Repairability*), yaitu ukuran kemudahan perbaikan suatu produk ketika produk tersebut tidak berfungsi atau gagal.
- h) Gaya (*Style*), yaitu penampilan dan rasa produk yang ditawarkan kepada pembeli.
- i) Rancangan (*Design*), yaitu totalitas fitur yang mempengaruhi tampilan, rasa, dan fungsi

produk, yang dirancang sesuai kebutuhan pelanggan.⁵

- 2) Diferensiasi personil, yaitu diferensiasi yang dilakukan lembaga dengan memperkerjakan dan memberi pelatihan kepada karyawan untuk memberikan pelayanan yang unggul dalam benak konsumen. Personalia yang terlatih ditunjukkan dengan karakteristik yaitu : kemampuan, kesopanan, kredibilitas, dapat diandalkan, cepat tanggap, dan komunikasi.
- 3) Diferensiasi saluran, yaitu diferensiasi dengan menciptakan saluran distribusi yang menyangkut jangkauan, keahlian, dan kinerja yang berbeda dari pesaing.
- 4) Diferensiasi citra, yaitu diferensiasi yang dilakukan dengan membangun dan menciptakan citra yang berbeda dengan citra pesaing. Citra merupakan cara masyarakat memikirkan perusahaan atau sebuah produk.⁶

Diferensiasi merupakan cara yang efektif dalam menarik perhatian pasar. Dalam bidang pendidikan, hal ini

⁵ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, "Manajemen Pemasaran (Edisi 13)", (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

⁶ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, "Manajemen Pemasaran" Edisi 12, (Erlangga : Jakarta, 2009), hlm. 385-388

efektif menarik perhatian pasar dari banyaknya sekolah, orang tua calon siswa tentunya akan merasa kesulitan untuk menentukan sekolah anaknya karena atribut yang ditawarkan oleh sekolah standar dengan sekolah yang lain. Sekolah hendaknya memberikan penawaran yang berbeda dari sekolah lain yang lebih menarik, bisa dari logo dan slogan sekolah, fasilitas seperti internet, atau dengan perbedaan yang dapat dilihat dari panca indra, misalnya seragam, gedung, dan lainnya.

2. Pemasaran Produk Jasa Pendidikan

a. Pemasaran Produk Jasa

Pemasaran merupakan proses sosial yang melibatkan individu maupun sekelompok masyarakat dalam upaya memberikan yang dibutuhkan dan diinginkan masyarakat, melalui penawaran dan penciptaan produk atau jasa yang berkualitas. Pemasaran juga diartikan sebagai proses sosial dan manajerial, serta melibatkan kegiatan yang bersifat menawarkan yang bertujuan untuk meyakinkan individu atau kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan cara tukar menukar dengan individu lain. Menurut Kotler pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan pasar

yaitu manusia dan masyarakat⁷. Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan kegiatan usaha yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen atau pelanggan dengan cara menciptakan dan menawarkan produk yang akan dipasarkan.

Menurut Kotler jasa adalah segala aktifitas yang dapat ditawarkan suatu pihak kepada pihak lain berupa produk tidak berwujud dan tidak menghasilkan atau berganti kepemilikan.⁸ Jasa merupakan output dalam aktifitas ekonomi yang berbentuk selain produk dalam pengertian fisik, dikonsumsi dan diproduksi dalam satu waktu (saat yang bersamaan), serta memberikan nilai tambah dan secara prinsip tidak berwujud bagi konsumennya.⁹

Jasa menurut Zaithaml dan Biner meliputi seluruh aktivitas sosial dengan output berbentuk fisik yang dikonsumsi dan diproduksi secara bersamaan dan menyediakan nilai tambah yang tidak berwujud bagi konsumennya. Menurut Stanton menyebutkan

⁷ Philip Kotler, dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran”, PT Macanan Jaya Cemerlang : Klaten, hlm. 6

⁸ Philip Kotler, dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran”, PT Macanan Jaya Cemerlang : Klaten, hlm. 266

⁹ Iwan Fathurrochman., dkk, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musirawas”, *Jurnal Islamic Education Manajemen*, (Vol. 6, No. 1, tahun 2021), hlm. 4

bahwa jasa merupakan aktivitas yang dapat diidentifikasi dan tidak berwujud dan sebagai objek utama transaksi dan dirancang guna menyediakan kepuasan bagi pelanggan. Alex menyebutkan bahwa pemasaran merupakan produk yang tidak berwujud dan melibatkan perbuatan, kinerja, dan usaha secara fisik dan tidak dapat dimiliki. Dari beberapa definisi yang telah dikemukakan dapat disimpulkan bahwa jasa merupakan aktivitas seseorang atau suatu lembaga dan organisasi untuk memberikan manfaat untuk pelanggan.¹⁰

Kategori bauran jasa menurut Kotler yaitu sebagai berikut :

- 1) Barang berwujud murni (*pure tangible goods*), yaitu penawaran yang terdiri dari barang berwujud dan tidak menyertakan jasa dalam produk, contoh sabun, pasta gigi.
- 2) Barang berwujud yang disertai jasa (*tangible goods with accompanying services*), yaitu penawaran yang terdiri dari barang yang berwujud dan disertai dengan jasa.
- 3) Hibrida (*hybrid*), yaitu penawaran barang dan jasa yang sama proporsinya. Misalnya adalah restoran.

¹⁰ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", Bumi Aksara : Jakarta, 2016, hlm. 2

- 4) Jasa utama yang disertai barang dan jasa kecil (*major service with accompanying minor goods and services*), yaitu penawaran jasa yang menjadi penawaran utama dan tambahan jasa atau barang pendukung. Misalnya pelayanan di pesawat terbang.
- 5) Jasa murni (*pure service*), yaitu penawaran yang terdiri dari jasa tanpa tambahan barang atau jasa lain. Contoh pengasuh bayi.¹¹

Jasa mempunyai empat karakteristik yang berpengaruh pada pemasaran, yaitu sebagai berikut :

- 1) Tidak berwujud (*intangibility*), jasa tidak dapat dilihat, diraba, dirasakan, didengar, atau dibaui sebelum pelanggan membeli jasa. Perusahaan jasa dapat mendemonstrasikan kualitas jasa yang mereka miliki melalui bukti fisik dan presentasi.
- 2) Tidak terpisahkan (*inseparability*), jasa umumnya diproduksi dan dikonsumsi secara bersama. Jasa tidak dapat dipisahkan dari sumbernya yaitu perusahaan jasa. Penyedia menjadi bagian dari sebuah jasa jika seseorang memberikan jasa.

¹¹ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, "Manajemen Pemasaran (Edisi 13", Erlangga : Jakarta, 2008, hlm. 38

- 3) Bervariasi (*variability*), kualitas jasa tergantung pada siapa yang menyediakan jasa, kapan, di mana, dan kepada siapa, oleh karena itu jasa bersifat bervariasi.
- 4) Mudah musnah (*perishability*), jasa tidak dapat disimpan, jadi jasa bersifat mudah musnah.¹²

b. Pemasaran Jasa Pendidikan

Menurut Lockhart pemasaran jasa pendidikan merupakan cara untuk melakukan sesuatu dimana siswa, orang tua, siswa, karyawan sekolah dan masyarakat menganggap bahwa lembaga pendidikan yaitu sekolah sebagai institusi pendukung di masyarakat yang bergerak dan berdedikasi melayani kebutuhan pelanggan pendidikan. Oleh karena itu, pemasaran jasa pendidikan yaitu kegiatan yang meliputi aktivitas dan alat untuk mempromosikan sekolah sebagai pilihan pendidikan yang baik untuk siswa dan orang tua siswa sebagai aset bagi masa depan masyarakat.¹³

Pemasaran jasa pendidikan dapat dilakukan dengan promosi kepada pelanggan sesuai keinginan

¹² Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, "Manajemen Pemasaran (Edisi 13", Erlangga : Jakarta, 2008, hlm. 39-41

¹³ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", Bumi Aksara : Jakarta, hlm. 20

pelanggan dengan produk unggulan yang ada di sekolah serta melakukan penawaran secara terus-menerus serta berkesinambungan. Tujuan dari pemasaran adalah untuk memberikan keyakinan kepada pelanggan dan menciptakan rasa kepercayaan terhadap lembaga pendidikan sehingga akan tercipta loyalitas pelanggan kepada lembaga pendidikan tersebut¹⁴. Pemasaran dalam lembaga pendidikan adalah pengolahan yang disusun secara sistematis dan pertukaran dengan nilai-nilai yang sengaja dan dilakukan untuk mempromosikan misi-misi sekolah yang berdasarkan pada kebutuhan konsumen.¹⁵

Dikutip dari Bitner dkk serta Tadepalli dan Hayes menyebutkan bahwa karakteristik jasa pendidikan adalah sebagai berikut :

1) Tidak berwujud (*intangibility*)

Jasa pendidikan tidak dapat dilihat sehingga pelanggan jasa pendidikan tidak dapat melihat, mencium, mendengar, meraba, dan merasakan hasil dari jasa pendidikan yang mereka konsumsi di sekolah. Namun jasa pendidikan

¹⁴ Tihalimah, dan Chairi Agusna, “Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Peningkatan Pelanggan di SMKN 1 Pasie Raya Aceh Jaya”, Jurnal Intelektualita Prodi MPI FTK UIN Ar-Raniry, (Vol. 10, No. 1, tahun 2021), hlm. 57

¹⁵ Abdillah Mundir, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah”, *Malia*, (Vol. 7, No. 1, tahun 2016), hlm. 31

dapat dirasakan melalui lulusan sekolah dan melihat hasil keluaran yang dihasilkan sekolah. Oleh karena itu, sekolah bertugas untuk mengubah jasa pendidikan yang sifatnya tidak berwujud memiliki manfaat yang sesuai kebutuhan.

2) Tidak dapat dipisahkan (*inseparability*)

Jasa pendidikan tidak dapat dipisahkan dari sumber jasa, yaitu sekolah. Hal ini dapat diartikan bahwa jasa pendidikan dikonsumsi dan dihasilkan dalam waktu yang bersamaan. Siswa yang mengkonsumsi jasa pendidikan akan berhadapan dengan penyedia jasa pendidikan. Prioritas utama jasa pendidikan yaitu melakukan penjualan jasa pendidikan secara langsung dengan skala yang terbatas.

3) Beraneka Ragam (*variability*)

Jasa pendidikan mempunyai sifat beraneka ragam karena output atau keluaran yang dihasilkan mempunyai variasi bentuk, kualitas, dan jenis yang bergantung pada siapa, di mana, dan kapan pendidikan dihasilkan. Faktor yang menyebabkan keanekaragaman kualitas jasa pendidikan adalah:

- a) Partisipasi pelanggan jasa pendidikan selama proses penyampaian jasa.
 - b) Motivasi guru dalam melayani pelanggan jasa pendidikan yaitu siswa.
 - c) Beban sekolah.
- 4) Tidak tahan lama (*perishability*)

Jasa pendidikan bersifat tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Tidak tahan lama berarti jasa pendidikan tidak dapat dijadikan sebagai persediaan. Dalam bidang pendidikan, sifat tidak tahan lama dalam bidang pendidikan dapat dijelaskan dengan kondisi kelas kosong atau tidak ada peserta didik menyebabkan pendapatan sekolah menghilang. Sifat tidak bisa disimpan dijelaskan dengan kondisi banyak guru di sekolah karena permintaan jasa pendidikan dengan kegiatan belajar yang padat dan tidak merata setiap hari di sekolah.

- 5) Kepemilikan (*ownership*)

Jasa pendidikan bersifat kepemilikan merupakan karakter menantang. Siswa membayar biaya pendidikan di awal sekolah, kemudian mereka menerima fasilitas pendidikan seperti kartu perpustakaan. Dengan demikian siswa akan memperoleh hak untuk menggunakan dan

mengakses perpustakaan perpustakaan ketika menunjukkan kartu perpustakaan kepada petugas perpustakaan.¹⁶

Aspek-aspek yang membentuk produk jasa pendidikan yaitu sebagai berikut :

- 1) Kualitas produk (*product quality*), meliputi keandalan, keakuratan, dan konsistensi produk jasa pendidikan.
- 2) Adaptabilitas produk (*product adaptability*), yaitu tingkat kekhususan produk jasa pendidikan diperbarui untuk memenuhi perubahan kebutuhan pelanggan jasa pendidikan. Untuk memenuhi persyaratan pelanggan jasa pendidikan, jasa pendidikan dikemas berbeda yang disesuaikan dengan kebutuhan individu.
- 3) Kekhasan produk (*product distinctiveness*), keunikan dan keunggulan produk jasa pendidikan saat melakukan kompetisi.
- 4) Bukti fisik (*physical evidence*), meliputi representasi wujud jasa pendidikan dan lingkungan fisik pendidikan (ruang kelas, peralatan pendidikan) yang merupakan tambahan jasa pendidikan.

¹⁶ David Wijaya, “Pemasaran Jasa Pendidikan”, Bumi Aksara : Jakarta, 2016, hlm. 3-4

- 5) Risiko yang dirasakan (*perceived risk*), terjadi ketika produk jasa pendidikan mempunyai risiko yang tinggi yang dihasilkan di atas harapan pelanggan jasa pendidikan serta kinerja jasa pendidikan yang sulit diprediksi oleh pelanggan jasa.¹⁷

Sekolah merupakan lembaga pendidikan untuk kegiatan belajar dan mengajar serta tempat menerima dan memberi pelajaran. Sekolah menghasilkan produk berupa jasa pendidikan dan lulusan. Jadi produk-produk yang dihasilkan oleh lembaga pendidikan bukan berupa barang namun berupa layanan jasa pendidikan dan lulusan yang diberikan kepada konsumennya, yaitu siswa, mahasiswa, orang tua, dan masyarakat.

c. Tujuan Pemasaran Jasa Pendidikan

Tujuan pemasaran jasa pendidikan adalah menciptakan lembaga pendidikan yaitu sekolah untuk membuat orang tua siswa mempunyai keinginan untuk menyekolahkan anaknya, staf dan karyawan sekolah yang telah berkualifikasi bekerja, dan mendapat dukungan dari masyarakat. Tujuan pemasaran ini akan tercapai jika sekolah dapat

¹⁷ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", Bumi Aksara : Jakarta, 2016, hlm. 94

memenuhi dan melebihi harapan dari kelompok masyarakat.¹⁸

Tujuan utama pemasaran jasa pendidikan adalah sebagai berikut:

- 1) Memenuhi misi sekolah yaitu dengan tingkat keberhasilan yang besar.
- 2) Meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan jasa pendidikan.
- 3) Meningkatkan ketertarikan pelanggan jasa pendidikan terhadap sumber daya pendidikan.
- 4) Meningkatkan efisiensi terhadap aktivitas pemasaran jasa pendidikan.¹⁹

d. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan

Menurut Kotler pemasaran (*marketing strategy*) merupakan logika pemasaran di mana perusahaan menciptakan pelanggan dan mencapai hubungan yang saling menguntungkan. Perusahaan memutuskan pasar atau pelanggan yang akan diberi layanan (segmentasi dan targeting) dan bagaimana perusahaan memberi layanan (diferensiasi dan positioning). Perusahaan mengenai dan membagi

¹⁸ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", (Bumi Aksara : Jakarta, 2016), hlm. 16-17

¹⁹ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", (Bumi Aksara : Jakarta, 2016), hlm. 21

pasar menjadi segmen-segmen kecil, memilih segmen, dan memberi perhatian yang terpusat pada layanan dan pemuasan konsumen.²⁰

Menurut Kotler dan Gary Armstrong ada 3 unsur yang dibutuhkan dalam membuat strategi pemasaran, yaitu :

1) Segmentasi pasar

Pasar terdiri dari tipe pelanggan, produk dan kebutuhan yang bermacam-macam. Pemasar harus menentukan segmen yang akan ditawarkan dengan peluang terbaik. Prose pembagian pasar menjadi kelompok-kelompok yang berbeda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang berbeda dan memerlukan produk atau program pemasaran terpisah merupakan definisi segmentasi pasar (*market segmentation*).

2) Penetapan Target Pasar

Penetapan target pasar membutuhkan evaluasi daya tarik segmen pasar dan melihat segmen lain yang akan dimasuki. Perusahaan harus menentukan daya tarik segmen yang menghasilkan nilai pelanggan terbesar dan mempertahankan sepanjang waktu.

²⁰ Philip Kotler, dan Gary Armstrong, “Prinsip-prinsip Pemasaran Pemasaran Edisi 12 Jilid 1”, Erlangga : Jakarta, 2006, hlm. 58.

3) Diferensiasi Pasar dan Positioning

Setelah perusahaan menentukan segmen pasar yang akan dimasuki, perusahaan mendiferensiasikan produknya untuk segmen sasaran dan posisi yang akan ditempati. Posisi produk merupakan tempat produk yang relatif diduduki oleh pesaing produk. Pemasar harus mengembangkan pasar unik produk yang mereka hasilkan, karena jika sebuah produk dianggap sama maka konsumen tidak mempunyai alasan untuk memilih produk tersebut daripada produk pesaing.

Positioning merupakan pengaturan produk di tempat yang berbeda dan diinginkan konsumen dan lebih unggul dari produk pesaing menurut pemikiran konsumen. Ahli positioning menyebutkan bahwa positioning adalah “Bagaimana cara anda mendiferensiasikan perusahaan atau produk perusahaan anda – mengapa konsumen bersedia membayar lebih banyak untuk produk anda”. Oleh karena itu, pemasar harus menciptakan perbedaan produk mereka dari produk pesaing dan berupaya

memberi manfaat yang besar dalam target mereka.²¹

Strategi pemasaran jasa pendidikan adalah sebagai berikut :

- 1) Strategi penentuan pasar sasaran (*target market strategy*), yaitu memutuskan segmen pasar mana yang akan dijadikan target pasar pendidikan. Pemasar jasa pendidikan berfokus pada penentuan segmen pasar jasa pendidikan. Dalam hal ini sekolah harus menentukan dan membagi pasar pendidikan berdasarkan karakteristik demografi, psikografi, dan perilaku peserta didik. Dengan demikian dapat diketahui strategi pemasaran yang sesuai karakteristik dan kebutuhan pasar.
- 2) Strategi penentuan posisi pasar persaingan (*competitive positioning strategy*), yaitu mengidentifikasi atribut-atribut sekolah sehingga sekolah akan berbeda dengan kompetitor yang berorientasi pada segmen pasar jasa yang sama.
- 3) Strategi bauran pemasaran (*marketing mix strategy*), yaitu perpaduan unsur jasa pendidikan sehingga dihasilkan produk yang disajikan untuk mempromosikan produk jasa pendidikan. Bauran

²¹ Philip Kotler, dan Gary Armstrong, “Prinsip-prinsip Pemasaran Pemasaran Edisi 12 Jilid 1”, Erlangga : Jakarta, 2006 hlm. 58

pemasaran jasa pendidikan adalah sebagai berikut:

- a) Produk (*product*), yaitu meliputi pelayanan dan fasilitas yang ditawarkan oleh sekolah.
- b) Harga (*price*), yaitu pembiayaan jasa pendidikan yang membandingkan pengeluaran dan pendapatan pelanggan jasa pendidikan dan harga yang diperlukan oleh pelanggan jasa pendidikan.
- c) Lokasi (*place*), yaitu kemudahan akses, kondisi, dan penampilan sekolah secara keseluruhan.
- d) Promosi (*promotion*), yaitu kemampuan untuk mengkomunikasikan manfaat dari sekolah ke pelanggan jasa pendidikan.
- e) Orang (*people*), yaitu orang yang terlibat dalam menyediakan jasa pendidikan.
- f) Bukti fisik (*proof*), bukti yang memperlihatkan bahwa pelanggan jasa pendidikan memperoleh manfaat sehingga akan timbul pertanyaan tentang pengawasan dan evaluasi (hasil ujian) pendidikan.
- g) Proses (*process*), yaitu sistem di sekolah yang mengatur pemasaran jasa pendidikan dengan perhitungan dampak yang jelas

terhadap penempatan SDM di sekolah dalam pembagian tugas dan tanggung jawab untuk mengoordinasikan dan mencari sumber daya pemasaran jasa pendidikan.²²

Langkah strategi pemasaran jasa pendidikan pendidikan sebagai berikut :

1) Identifikasi Pasar

Identifikasi dan analisa pasar sangat penting dilakukan karena merupakan langkah awal dalam memasarkan jasa pendidikan kepada konsumen jasa pendidikan. dengan melakukan identifikasi dan analisa pasar sekolah akan menemukan kebutuhan konsumen jasa pendidikan sesuai keinginan dan perkembangan zaman karena kebutuhan pasar terus menerus mengalami perkembangan.

2) Segmentasi pasar

Segmentasi pasar merupakan upaya membagi pasar menjadi kelompok pembeli karena setiap pembeli yang berbeda-beda sesuai kebutuhan, karakteristik, sosial, ekonomi, demografi, geografis, manfaat, penggunaan dan segmentasi berbeda-beda berdasarkan jasa. Dengan demikian

²² David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", Bumi Aksara : Jakarta, 2016, hlm. 71-72

segmentasi berkaitan dengan cara pemasar memilih pasar yaitu konsumen.

Pemasaran jasa pendidikan dikelompokkan menjadi dua segmen, yaitu sebagai berikut :

- a) Emosional, yaitu kemampuan pelanggan untuk bergabung dan mendaftar di lembaga pendidikan karena mempertimbangkan religiusitas. Pasar ini memperhatikan emosi religius (yaitu muatan pelajaran agama karena ikatan emosi dengan sekolah) dan ikatan emosional dengan lembaga pendidikan sehingga cukup sulit untuk berlangganan dengan lembaga pendidikan lain. Pasar ini kurang memperhatikan harga, kualitas, dan keersediaan jaringan yang memadai di sekolah.
- b) Rasional, pelanggan lembaga pendidikan yang sensitif terhadap perkembangan dan kualitas mutu pendidikan, dan pendidikan yang mampu menyesuaikan dengan perkembangan zaman, muatan pelajaran bertaraf internasional, dan menggunakan bahasa global serta fasilitas yang memadai. Dengan demikian pasar ini menganggap

bahwa lembaga pendidikan harus bermutu dan berkualitas sebagai lembaga pendidikan.

3) Positioning atau diferensiasi

Positioning merupakan karakteristik dan perbedaan produk yang memudahkan konsumen jasa membedakan produk jasa satu lembaga pendidikan dengan lembaga pendidikan lain. Positioning berkaitan dengan strategi pemasaran untuk membedakan produk dengan pesaing. Diferensiasi merupakan salah satu strategi pemasaran untuk bersaing dengan lembaga pendidikan lain. Strategi diferensiasi pemasaran pendidikan sebagai berikut :

- a) Diferensiasi memberikan penawaran berbeda dari penawaran yang diberikan pesaing. Contohnya adalah keunggulan kerja, inovasi produk, pelayanan, dan lainnya.
- b) Keunggulan biaya (*low cost*), yaitu strategi mengefisiensi biaya produk sehingga menghasilkan produk jasa yang dapat ditawarkan dan dijual lebih murah dari produk pesaing.
- c) Fokus (*focus*) merupakan strategi yang dilakukan oleh produk jasa pendidikan yang mempunyai karakteristik khusus.

4) Komunikasi pemasaran

Bentuk pesan dan materi yang disampaikan untuk menarik perhatian konsumen pendidikan dengan tujuan agar lembaga pendidikan tetap dalam image dan nilai yang baik, akan menimbulkan promosi dari mulut ke mulut. Selain itu promosi juga dapat dilakukan secara ilmiah yaitu menyelenggarakan kompetisi bidang studi, dan kegiatan ekstra. Bauran promosi jasa pendidikan menurut Lovelock adalah :

- a) Komunikasi Pribadi (*personal communication*), yaitu komunikasi secara langsung antara pemasar jasa dan pelanggan jasa pendidikan melalui dialog langsung, panggilan telepon, email, dan komunikasi mulut ke mulut.
- b) Periklanan (*advertising*), bentuk komunikasi bukan pribadi oleh pemasar jasa dengan tujuan meninformasikan, membujuk, megedukasi pelanggan jasa, melalui radio, materi tercetak, internet, reklame, dan lainnya.
- c) Promosi Penjualan (*sales promotion*), bentuk insentif yang ditawarkan kepada pelanggan jasa untuk merangsang pembelian jasa pendidikan, yaitu dengan kupon, hadiah,

tawaran pengembalian tunai, dan lain sebagainya.

- d) Publisitas (*publicity*) atau hubungan masyarakat, yaitu upaya untuk menarik minat pelanggan jasa pendidikan melalui penyebaran berita, konferensi pers, menyelenggarakan kegiatan di sekolah, dan kegiatan sponsor.
- e) Materi Instruktur (*instructional materials*), yaitu promosi produk jasa pendidikan meliputi situs sekolah, brosur, buku pedoman, dan CD.
- f) Desain Organisasi (*corporate design*), yaitu simbol, aplikasi warna, dan kop surat yang berbeda sehingga memberi kemudahan membedakan identitasnya, meliputi dekorasi sekolah, peralatan sekolah, dan seragam.²³

5) Pelayanan lembaga pendidikan

Lembaga pendidikan harus berusaha memenangkan kompetensi pendidikan karena tingkat kompetensi pendidikan dan teknologi pendidikan sudah berkembang. Salah satu caranya adalah merangkul pelanggan jasa pendidikan. hal ini bertujuan untuk menciptakan,

²³ David Wijaya, “Pemasaran Jasa Pendidikan”, (Bumi Aksara : Jakarta, 2016), hlm. 136-138

meningkatkan, dan mengembangkan hubungan dengan pelanggan jasa.²⁴

3. Minat Masyarakat

a. Pengertian Minat

Minat merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan suatu perbuatan, minat mengandung unsur keinginan untuk mengetahui sesuatu yang diinginkan sehingga akan diinginkan dan berguna untuk memenuhi kebutuhan.²⁵ Djaali menyebutkan bahwa minat adalah rasa suka dan ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa perintah dari siapapun. Menurut Alisuf Sabri minat merupakan kecenderungan untuk lebih memperhatikan atau mengingat sesuatu secara terus menerus.

Minat merupakan aspek psikis yang mendorong seseorang untuk menggapai tujuan. Setiap manusia memiliki kecenderungan untuk berinteraksi dengan objek di lingkungan. Jika objek tersebut memberi kesenangan dalam diri seseorang, orang tersebut akan

²⁴ David Wijaya, “Pemasaran Jasa Pendidikan”, (Bumi Aksara : Jakarta, 2016), hlm. 164

²⁵ Rani Putri Prihati, dan Iqbal Faza Ahmad, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru di MTsN 5 Sleman Yogyakarta”, *Jurnal Evaluasi*, (Vol. 4, No. 2, tahun 2020), hlm. 193

merasakan kesenangan batin²⁶. Minat merupakan ketertarikan individu untuk melakukan aktivitas tertentu. Menurut Savickas dan Spokane yang dikutip oleh Hartono, minat merupakan suatu sikap atau perasaan senang pada objek atau even tertentu.²⁷

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa minat merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan atau memiliki suatu objek atau aktifitas atas dasar keinginan karena objek atau aktifitas tersebut memberi kesenangan bagi individu.

b. Faktor yang Mempengaruhi Minat

Menurut Kotler, faktor-faktor yang mempengaruhi minat yaitu sebagai berikut :

- 1) Faktor Budaya, yaitu faktor-faktor yang meliputi budaya, sub-budaya, dan kelas sosial bagi perilaku pembelian. Budaya merupakan faktor penentu yang paling dasar. Sub-budaya meliputi kebangsaan, agama, ras, dan wilayah geografis.
- 2) Faktor Sosial, faktor sosial meliputi kelompok acuan, keluarga, peran dan status sosial masyarakat.

²⁶ Dasman Yayuri, “Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya ke SMP dan MTs di Kecamatan Semidang Gumay Kabupaten Kaur”, *Jurnal al-Bahtsu*, (Vol. 1, No. 2, ahun 2016), hlm. 5

²⁷ Hartono, “Bimbingan Karier”, (Kencana : Jakarta, 2016), hlm. 82

- 3) Faktor Pribadi dan psikologis, yaitu keputusan pembeli yang dipengaruhi oleh karakteristik pribadi. Faktor ini meliputi usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, kepribadian, serta nilai dan gaya hidup.²⁸ Faktor psikologis seseorang meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran, dan keyakinan serta sikap.²⁹

c. Indikator Minat Masyarakat

Kegiatan yang diiringi dengan minat akan menimbulkan rasa senang sehingga tujuan yang diharapkan dapat tercapai dengan baik. Menurut Woodworth yang dikutip oleh Strong menyebutkan bahwa karakteristik minat yaitu sebagai berikut :

- 1) Kognisi (*cognition*), yaitu atribut minat yang ditandai dengan adanya perhatian atau atensi terhadap suatu objek atau aktivitas. Perhatian dapat muncul dalam diri seseorang yang akhirnya akan menimbulkan minat. Masyarakat yang minat menyekolahkan anaknya di sekolah akan memberikan perhatian lebih kepada sekolah tersebut.

²⁸ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran” Edisi 12, (Erlangga : Jakarta, 2009), hlm. 214-221

²⁹ Philip Kotler, “Prinsip-prinsip pemasaran edisi 12, hlm. 173

- 2) Afeksi (*affection*), yaitu atribut minat yang diwujudkan dengan adanya perasaan senang terhadap suatu aktivitas atau kegiatan yang diminati. Masyarakat yang memiliki perasaan senang terhadap suatu lembaga akan timbul pemikiran untuk menyekolahkan anaknya ke sekolah tersebut. Perasaan senang dapat dipengaruhi oleh kualitas SDM atau pengajar, program unggulan, fasilitas, dan lain sebagainya.
- 3) Konasi (*conation*), yaitu atribut minat yang wujudnya berupa kehendak pada suatu kegiatan yang diminati.
- 4) Aksi (*action*), yaitu atribut minat berupa tindakan untuk melakukan kegiatan yang diminati.³⁰

Indikator-indikator keberhasilan pemasaran jasa pendidikan adalah sebagai berikut :

- 1) Kepuasan pelanggan pendidikan
Kepuasan merupakan respon konsumen pendidikan yang terpenuhi atau melebihi keinginannya tentang jasa yang telah dipakai.
- 2) Loyalitas pelanggan pendidikan
Loyalitas pelanggan diukur dari frekuensi atau proporsi penggunaan jasa kembali. Kemampuan

³⁰ Hartono, "Bimbingan Karier", (Kencana : Jakarta, 2016), hlm. 82-83

menjaga loyalitas pengguna jasa pendidikan, mempertahankan, dan memperluas pasar, serta mempertahankan posisi tergantung pada citra produk jasa dalam benak masyarakat. Konsumen memiliki tingkat kesetiaan yang beragam pada perusahaan tertentu. Menurut Oliver kesetiaan merupakan komitmen yang dipegang untuk membeli atau berlangganan pada produk atau jasa tertentu di masa depan meskipun terdapat pengaruh situasi yang menyebabkan peralihan perilaku.³¹

- 3) Opini publik terhadap citra lembaga pendidikan
Opini masyarakat terhadap lembaga pendidikan akan terbentuk saat lembaga pendidikan menunjukkan kualitas manajemen yang berkualitas. Organisasi pendidikan dilihat dari citranya. Citra positif memberikan arti yang baik terhadap layanan jasa, sebaliknya citra yang buruk akan menjatuhkan citra organisasi pendidikan.³²

³¹ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran” Edisi 12, (Erlangga : Jakarta, 2009), hlm. 179

³² Muh. Hambali., dan Mu’alimin, “Manajemen Pendidikan Islam Konemporer : Strategi Pengelolaan dan Pemasaran Pendidikan Islam di Era Industri 4.0”, (IRCiSoD : Yogyakarta, 2020), hlm. 259-260

B. Kajian Pustaka

Peneliti mengambil beberapa sumber karya ilmiah sebagai bahan rujukan dan perbandingan yaitu dari buku dan hasil penelitian. Adapun karya ilmiah yang membahas tentang strategi diferensiasi produk pendidikan untuk menarik minat masyarakat yang berguna untuk mendukung penulisan proposal ini adalah sebagai berikut :

1. Jurnal berjudul “Strategi Diferensiasi dalam Pengembangan Lembaga Pendidikan Kejuruan (Studi Kasus di SMK Negeri 5 Bojonegoro”, ditulis oleh Yana Dwi Kurniya Wati dan Murtadlo mahasiswa Manajemen Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Surabaya pada tahun 2021. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah 1) pemilihan strategi berdasarkan beberapa hal yaitu penerimaan lulusan oleh Iduka, overload jurusan jenuh, kesediaan peluang tenaga kerja yang dibutuhkan Iduka. 2) tahap perencanaan strategi dilakukan dengan pengembangan visi dan misi, tujuan, identifikasi lingkungan internal dan eksternal, dan pemilihan alternatif strategi dan strategi khusus. 3) tahap implementasi strategi dilakukan dengan mengembangkan budaya pendukung, struktur organisasi, pemasaran sekolah, dan pemanfaatan sistem informasi dan teknologi.

4) tahap evaluasi strategi dilakukan dengan peninjauan faktor internal dan eksternal secara komprehensif, pengukuran kinerja, dan pengambilan tindakan korektif pada program yang tidak sesuai.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis, penelitian ini sama-sama menggunakan strategi diferensiasi produk di lembaga pendidikan. Dan perbedaannya adalah penelitian ini fokus pada strategi diferensiasi dalam pengembangan lembaga pendidikan, sedangkan penelitian yang penulis teliti berfokus pada strategi diferensiasi untuk meningkatkan minat masyarakat pada lembaga pendidikan.

2. Jurnal berjudul “Strategi Pemasaran Sekolah dalam Peningkatan Minat Peserta Didik berdasarkan Delta Model”, ditulis oleh Ririn Tius Eka Margareta, Bambang Ismanto, dan Bambang Suteng Sulasmono mahasiswa Magister Manajemen Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Kristen Satya Wacana tahun 2018. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif metode penelitian dan pengembangan, pengumpulan data dengan studi dokumentasi, observasi, dan wawancara.

Hasil penelitian ini adalah 1) implementasi strategi pemasaran sekolah menggunakan brosur, sosialisasi, dan menyelenggarakan kegiatan lomba. 2) hambatan dan

kekurangan strategi pemasaran sekolah diimplementasikan oleh sekolah yaitu manajemen waktu belum tepat, komite kurang terlibat aktif, yayasan belum terlibat, penyebaran brosur kurang luas, jangkauan pemasaran kurang luas, dan belum memiliki dokumen strategi pemasaran sekolah. 3) produk yang dihasilkan yaitu berdasarkan delta model dalam peningkatan minat strategi peserta didik : *Best Product Strategy*, *Total Customer Solutions Strategy*, *System Lock-In Strategy*.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis, penelitian ini sama-sama melakukan strategi pemasaran untuk menarik minat peserta didik. Dan perbedaannya adalah penelitian ini fokus pada strategi delta model sedangkan penelitian yang penulis teliti berfokus pada strategi diferensiasi untuk meningkatkan minat masyarakat pada lembaga pendidikan.

3. Jurnal berjudul “Analisis Penerapan Strategi Harga dan Diferensiasi Produk dalam Keunggulan Bersama di Sekolah Alam Purwakarta”, ditulis oleh Rahma Ngaisah, Rina Nurhayati, dan Ayi Nurbaeti mahasiswa STIE Syariah Indonesia Purwakarta tahun 2020. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif metode penelitian dan pengembangan, pengumpulan data dengan studi dokumentasi, observasi, dan wawancara.

Hasil penelitian ini adalah 1) strategi harga yang diterapkan dalam keunggulan bersaing adalah strategi harga sekolah yang melibatkan berbagai pihak dari yayasan, sekolah, dan orang tua, serta kebijakan harga dari pemerintah 2) Sekolah Alam Purwakarta menghadirkan diferensiasi produk yang berkonsep islami melalui pendidikan karakter yang berinovasi dan tetap berpegang teguh pada Al Qur'an dan Hadist sehingga dapat menghadirkan program khas.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis, penelitian ini sama-sama melakukan strategi pemasaran untuk menarik minat peserta didik. Dan perbedaannya adalah penelitian ini fokus pada analisis penerapan strategi harga dan diferensiasi produk sedangkan penelitian yang penulis teliti berfokus pada strategi diferensiasi untuk meningkatkan minat masyarakat pada lembaga pendidikan.

4. Tesis berjudul “Diferensiasi Jasa Pendidikan di Ma’had Tahfidz Al-Qur’an (MTA) Al-Amien Prenduan Sumenep Madura”, ditulis oleh Ipung Rakanda mahasiswa Program Magister Manajemen Pendidikan Islam Pascasarjana UIN Walisongo Semarang pada tahun 2018. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif pendekatan fenomenologi, pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi.

Hasil penelitian ini adalah diferensiasi layanan jasa dilatarbelakangi oleh faktor yaitu untuk memberikan layanan pendidikan yang bermutu, menguatkan citra lulusan, dan meningkatkan mutu lulusan. Penerapan diferensiasi melalui tiga tahap yaitu 1) perencanaan yang berorientasi pada analisis lingkungan pelanggan dan pesaing, 2) pelaksanaan yang berdasarkan pada kebutuhan, kemampuan, dan keinginan pelanggan, 3) evaluasi.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis, penelitian ini sama-sama menggunakan strategi diferensiasi dalam lembaga pendidikan. Dan perbedaannya adalah, penelitian ini fokus pada strategi diferensiasi di lembaga pendidikan Tahfidz Qur'an, sedangkan penelitian yang penulis teliti fokus pada diferensiasi produk pendidikan dan bertempat di sekolah.

C. Kerangka Berfikir

Strategi diferensiasi produk pendidikan dalam menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan :

Strategi diferensiasi merupakan serangkaian kegiatan untuk merancang keunikan untuk membedakan produk lembaga dengan pesaing. Strategi diferensiasi di MTs Negeri 1 Grobogan dilakukan dengan membuka kelas program unggulan yang ditujukan untuk peserta didik yang memiliki

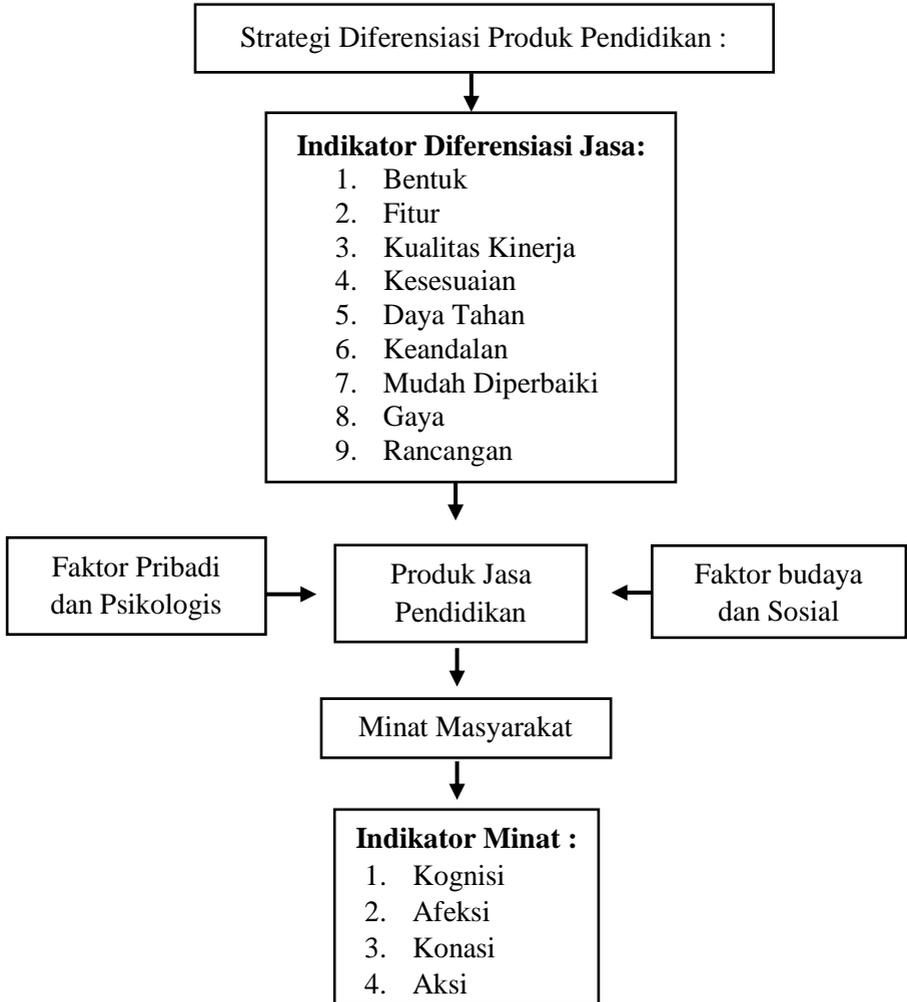
bakat, minat, dan kemampuan yang optimal serta memiliki kemampuan yang tinggi.

Indikator diferensiasi produk dalam pendidikan dapat diketahui dari : 1) Strategi bentuk, dilihat dari jenis program unggulan, kemampuan lulusan, dan tujuan program unggulan. 2) Strategi fitur, dilihat dari ciri khas dan target program unggulan. 3) Strategi kualitas kinerja, dilihat dari capaian program unggulan. 4) Strategi kesesuaian dilihat dari kesesuaian program dengan kebutuhan masyarakat. 5) Strategi daya tahan dilihat dari lulusan program unggulan. 6) Strategi keandalan dilihat dari kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan. 7) Strategi mudah diperbaiki dilihat dari pemantauan program dan kemampuan lulusan program unggulan. 8) Strategi gaya dilihat dari model pembelajaran program unggulan. 9) Strategi desain dilihat dari kurikulum program unggulan.

Strategi tersebut dimaksudkan untuk menjadi program pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan dapat menarik minat dari faktor pribadi dan psikologis serta faktor sosial dan budaya. Indikator minat masyarakat yaitu : 1) Kogisi, dilihat dari sikap perhatian dan rasa peduli masyarakat terhadap sekolah. 2) Afeksi, dilihat dari rasa puas, senang, bangga, dan percaya masyarakat. 3) Konasi, dilihat dari kehendak masyarakat dan 4) Aksi dilihat dari masyarakat yang

mendaftarkan anaknya di sekolah dan merekomendasikan kepada orang lain.

Kerangka berfikir penelitian ini sebagai berikut :



BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Alasan penggunaan metode kualitatif karena peneliti ingin memahami dan mendeskripsikan strategi diferensiasi produk pendidikan untuk menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan. Tujuan dari penelitian kualitatif deskriptif adalah untuk menggambarkan dan mengungkap serta menjelaskan untuk mendapatkan data berupa kata mengenai strategi diferensiasi yang digunakan sekolah sehingga sekolah dapat menarik minat masyarakat.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di MTs Negeri 1 Grobogan yang beralamat di Jalan Raya Jeketro – Gubug km. 06, Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan 58164. Alasan pemilihan subjek atas dasar pertimbangan kemudahan dari segi teknis dan nonteknis. Pemilihan lokasi penelitian dengan beberapa pertimbangan, antara lain :

- 1) MTs Negeri 1 Grobogan merupakan salah satu sekolah Negeri berbasis agama yang terakreditasi A.

- 2) MTs Negeri 1 Grobogan menerapkan diferensiasi produk pendidikan berupa pembukaan kelas-kelas yang berbeda setiap jenjangnya, yaitu kelas sains, kelas riset, kelas olahraga, kelas bahasa, dan kelas tahfidz yang belum dimiliki oleh sekolah lain di daerah tersebut.
 - 3) MTs Negeri 1 Grobogan merupakan sekolah yang banyak diminati masyarakat terbukti masyarakat selalu merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan kepada orang lain.
2. Waktu Penelitian

Penelitian akan berlangsung selama kurang lebih 2 pekan, yaitu pada 12-19 Januari 2023.

C. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah Waka Kurikulum, Koordinator Program Unggulan, Waka Humas, dan masyarakat. Objek atau sasaran dalam penelitian ini adalah Strategi diferensiasi produk pendidikan dalam menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, adapun sumber data dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer

Data primer diperoleh dari hasil wawancara kepada Waka Kurikulum, Koordinator Program Unggulan, Waka Humas, dan masyarakat serta observasi di lingkungan

sekolah tentang strategi differensiasi produk pendidikan dalam menarik minat di MTs Negeri 1 Grobogan.

2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari dokumentasi yang meliputi profil, data sumber daya manusia, data lulusan, dan struktur kurikulum program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan.

D. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah garis besar mengenai hal yang akan diteliti dalam kegiatan penelitian agar tidak terjadi pembahasan yang terlalu luas dan tidak relevan dengan judul penelitian. Selain itu penelitian tidak akan menghasilkan kesimpulan yang bermakna jika cakupan masalah terlalu luas.¹

Dalam penelitian ini peneliti fokus pada bagaimana strategi differensiasi yang dilakukan sekolah melalui indikator differensiasi produk differensiasi dan diimplementasikan diprogram kelas unggulan MTs Negeri 1 Grobogan untuk menarik minat masyarakat dengan indikator yaitu kognisi, afeksi, konnasi, dan aksi. Data-data terkait penelitian ini dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan menyebar angket.

¹ Saifuddin Azwar, Meodologi Penelitian, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2005), hlm. 12

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah utama dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Adapun teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara tanya jawab baik secara langsung maupun tidak langsung dengan sumber data. Oleh karena itu, wawancara dilakukan oleh dua belah pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan wawancara dan terwawancara (narasumber) yang memberikan jawaban dari pertanyaan yang sudah diajukan.²

Wawancara digunakan untuk memperoleh data atau informasi yang berkaitan dengan kejadian di sekolah mengenai strategi diferensiasi produk pendidikan untuk menarik minat masyarakat. Kegiatan wawancara dilakukan kepada :

- a. Waka Kurikulum tentang bagaimana peran kepala sekolah dalam menyusun strategi diferensiasi produk pendidikan, bagaimana strategi diferensiasi produk di

² Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D, (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 233.

sekolah, dan bagaimana mengendalikan program tersebut.

- b. Waka Humas tentang bagaimana cara memperkenalkan produk diferensiasi kepada masyarakat.
 - c. Penanggung jawab program unggulan tentang bagaimana diferensiasi produk pendidikan (program unggulan).
 - d. Masyarakat tentang bagaimana minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan dengan diferensiasi produk.
2. Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian secara langsung maupun tidak langsung guna memperoleh data yang dikumpulkan dalam penelitian. Dengan kata lain, observasi adalah teknik pengumpulan data dengan pengamatan terhadap kegiatan yang sudah berlangsung.³

Peneliti menggunakan metode observasi partisipan (secara langsung) yaitu melihat dan mengamati serta mengumpulkan data secara langsung, pengamatan yang diamati antara lain : kegiatan pembelajaran dan layanan pendidikan, kondisi sekolah, dan respon

³ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D, (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 226

masyarakat terhadap implementasi diferensiasi produk pendidikan di sekolah.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mencari bukti dari sumber non manusia terkait dengan objek yang diteliti berupa tulisan, gambar, atau karya monumental dari seseorang.⁴ Dokumentasi yang dikumpulkan peneliti dalam penelitian ini adalah kegiatan wawancara, dokumentasi keadaan sekolah, foto program diferensiasi produk, dan brosur sekolah.

4. Angket

Angket atau kuisioner merupakan metode pengumpulan data dalam bentuk sejumlah pertanyaan tertulis tujuannya untuk memperoleh informasi dari responden tentang apa yang dialami dan diketahui.⁵ Dalam penelitian ini penulis menggunakan angket tertutup dan responden dapat memilih jawaban yang sudah disediakan. Sasaran yang akan diberikan angket adalah masyarakat. Teknik angket ini untuk mendapatkan data dari masyarakat tentang minat pada MTs Negeri 1 Grobogan.

⁴ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D, (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 240.

⁵ Sandu Siyoto., dan Ali Sodik, “Dasar Metodologi Penelitian”, (Literasi Media Publishing : Yogyakarta, 2015), Hlm. 66

F. Uji Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik triangulasi. Teknik triangulasi merupakan teknik gabungan yang menggunakan berbagai teknik pengumpulan data secara gabungan.⁶ Penelitian ini menggunakan triangulasi teknik dan sumber.

1) Triangulasi teknik

Triangulasi teknik merupakan menguji kredibilitas data dengan cara membandingkan berbagai teknik yang berbeda terhadap sumber yang sama.⁷ Triangulasi teknik dilakukan dengan pengecekan data tentang strategi diferensiasi produk yang berasal dari metode wawancara, kemudian observasi, dan dokumentasi. Khusus untuk mengetahui minat masyarakat, peneliti menggunakan tambahan data dari angket.

2) Triangulasi sumber

Triangulasi sumber merupakan teknik menguji kredibilitas data dengan membandingkan berbagai sumber yang berbeda dengan pertanyaan mengenai hal yang sama dengan beberapa sumber.⁸ Data primer

⁶ Suryana, "Metodologi Penelitian", Universitas Pendidikan Indonesia, Hlm. 40

⁷ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D, (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 274.

⁸ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D, (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 274.

penelitian ini berasal dari data dari kepala sekolah, waka kurikulum, waka humas, penanggung jawab program unggulan, dan masyarakat. Peneliti membandingkan data dari wawancara dari beberapa pihak. Peneliti melakukan pengecekan terhadap hasil wawancara melalui hasil observasi yang dilakukan selama peneliti. Hal ini digunakan untuk mengetahui strategi diferensiasi produk pendidikan yaitu program unggulan. Kemudian data yang diperoleh diklasifikasikan yang memiliki kesamaan dan perbedaan dari sumber yang diteliti. Kemudian data di deskripsikan dan dianalisis hingga mendapatkan kesimpulan. Dengan demikian, peneliti dapat mengeksplorasi data yang relevan dengan topik penelitian mengenai strategi diferensiasi produk pendidikan dalam menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan.

G. Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.⁹ Analisis data menggunakan model Miles & Huberman, data yang sudah dikumpulkan dan dicek keabsahannya dianalisis dengan cara direduksi kemudian disajikan dan terakhir ditarik

⁹ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D, (Bandung : Alfabeta, 2016), hlm. 243.

kesimpulan¹⁰. Aktivitas dalam analisis data yaitu : Reduksi data, Display data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi data.

1. Reduksi data, merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan yang muncul dari catatan yang muncul di lapangan. Data hasil penelitian yang direduksi antara lain : data hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Waka Humas, Penanggung jawab program unggulan, dan masyarakat ditambah dengan hasil observasi sehingga akan memberikan gambaran yang lebih jelas. Pada tahap reduksi data, data tentang strategi diferensiasi produk pendidikan diperoleh dari subjek penelitian data yang dibutuhkan sehingga akan mempermudah peneliti mengumpulkan data selanjutnya.
2. Display data (penyajian data), data yang disajikan dalam penelitian ini meliputi data-data yang berhubungan dengan strategi diferensiasi produk pendidikan, dan implikasi diferensiasi produk pendidikan terhadap minat masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan, serta bagaimana pemasaran jasa pendidikan.
3. Penarikan kesimpulan, pada penarikan kesimpulan, peneliti menggunakan analisis deskriptif analitik yaitu

¹⁰ Aditia Fradito., dkk, “Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah”, *Jurnal Kependidikan Islam*, (Vol. 10, No. 1, tahun 2020), hlm 14

penelitian yang digunakan untuk mendeskripsikan bagaimana strategi diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan, kemudian menganalisis bagaimana implikasi terhadap minat masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan.

BAB IV DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

Dari hasil penelitian yang telah peneliti lakukan terkait strategi diferensiasi produk pendidikan untuk meningkatkan minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, dapat dideskripsikan sebagai berikut :

1. Deskripsi Data Umum

a. Sejarah MTs Negeri 1 Grobogan

MTs Negeri 1 Grobogan merupakan salah satu madrasah di tingkat tsanawiyah di wilayah Kabupaten Grobogan yang berdiri sejak tahun 1993 M. Bermula dari MTs swasta atau di bawah Yayasan Futuhiyah. Pengurus yayasan memandang prospek kemajuan madrasah ke depan, maka diusulkan kepada pemerintah pusat untuk bisa di negerikan dan turunlah SK penegrian dari Dirjen Pendis dengan nama MTs Negeri Jeketro Kabupaten Grobogan pada tahun 1993. Semenjak mulai penegrian itulah MTs Negeri Jeketro semakin mendapat kepercayaan dari masyarakat luas, berkembang, dan maju. Perkembangan jumlah peserta didik semakin bertambah dari hanya 6 kelas pararel yang dimiliki saat itu, sekarang bisa mencapai 30 kelas atau rombel. Dalam berbagai kompetisi, lomba-lomba, dan pertandingan MTs Negeri Jeketro selalu meraih

berbagai kejuaraan dan prestasi, bahkan selalu mendominasi di berbagai kejuaraan pada cabang yang diikuti.

Namun pada perkembangannya, dalam hal kuantitas tetap masih eksis, artinya animo peserta didik yang ingin belajar di madrasah ini setiap PPDB masih selalu harus diseleksi karena masih banyaknya pendaftar yang melebihi kapasitas daya tampung. Namun dalam hal prestasi baik akademik maupun non akademik tampak ada indikasi penurunan, hal ini bisa dilihat dari perkembangan perolehan kejuaraan di saat mengikuti berbagai lomba dan pertandingan.

Dilihat dari pelaksanaan kegiatan KSM tahun 2018, MTs Negeri Jeketro yang mulai bulan Maret 2018 telah berubah nama menjadi MTs Negeri 1 Grobogan sudah tidak mendominasi dalam hal perolehan kejuaraan, bahkan dari 3 mapel yang dilombakan (MTK, IPA, dan IPS) hanya mendapatkan juara 3 pada mapel IPA. Melihat kondisi seperti ini maka perlu ada terobosan-terobosan baru untuk meningkatkan kembali prestasi madrasah di masa mendatang, diantaranya dengan membuka program kelas unggulan baru yang meliputi : kelas unggulan

Sains, kelas unggulan Tahfidz, kelas unggulan bahasa, dan kelas unggulan olahraga.¹

b. Visi Misi MTs Negeri 1 Grobogan

1) Visi MTs Negeri 1 Grobogan

Terbentuknya Peserta Didik yang Unggul dan Terampil dengan dilandasi Iman dan Taqwa serta Berwawasan Lingkungan.

2) Misi MTs Negeri 1 Grobogan

a) Menumbuhkembangkan budaya religius pada seluruh warga madrasah.

b) Meningkatkan kualitas masyarakat Tsanawiyah yang madani untuk mengabdikan kepada ummat.

c) Menyelenggarakan pendidikan yang disiplin dan bernuansa islami dengan menciptakan lingkungan yang agamis di madrasah.

d) Menyelenggarakan pendidikan dengan pembelajaran yang efektif dan berkualitas dalam pencapaian prestasi akademik.

e) Meningkatkan proses pendidikan dan pengajaran yang sejuak, senang dan bermutu yang didasarkan pada akhlakul karimah.

¹ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

- f) Menyelenggarakan pembinaan dan pelatihan life skill untuk menggali dan menumbuhkembangkan minat, bakat peserta didik yang berpotensi tinggi agar dapat berkembang secara optimal.

c. Profil MTs Negeri 1 Grobogan

Nama Sekolah : MTs Negeri 1 Grobogan
NSM : 121133150062
NPSN : 20363885
Status Sekolah : Negeri
Akreditasi : A
Tahun Berdiri : 1970
Tahun Beroperasi : 1970
SK Pendirian : 244 tahun 1993
Kepala Madrasah : H. Suyitno, S.Pd
Alamat : Jl. Raya Jekero-Gubug Km. 06.
Kecamatan Gubug, Kabupaten Grobogan, 58164.²

d. Keadaan Guru, Karyawan, dan Peserta Didik di MTs Negeri 1 Grobogan

- 1) Keadaan Guru dan Karyawan MTs Negeri 1 Grobogan

² Profil MTs Negeri 1 Grobogan, mtsn1grobogan.ac.id, diakses 29 Januari 2023.

Jumlah tenaga pendidik dan karyawan di MTs Negeri 1 Grobogan sejumlah 71 orang dengan rincian 60 tenaga pendidik dan 11 staf tata usaha.³

2) Keadaan Peserta Didik MTs Negeri 1 Grobogan

Adapun daftar peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan yaitu 974 siswa dan 33 kelas, dibagi menjadi 3 kelas, kelas 7, 8, dan kelas 9 masing-masing terdiri dari 5 kelas unggulan, yaitu kelas unggulan tahfidz, sains, riset, bahasa, dan olahraga, serta 6 kelas program reguler.

2. Deskripsi Data Khusus

a. Strategi Diferensiasi Produk di MTs Negeri 1 Grobogan

Strategi diferensiasi produk pendidikan yang dilakukan oleh MTs Negeri 1 Grobogan adalah dengan membuka program kelas unggulan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Program unggulan merupakan program yang ditujukan untuk peserta didik yang memiliki bakat, minat, kemauan belajar yang optimal dan berpotensi serta mempunyai kemauan yang tinggi. Kelas unggulan didesain memiliki keunggulan dibandingkan dengan kelas

³ Dokumen SDM Guru dan Pegawai MTs Negeri 1 Grobogan, pada Selasa, 07 Februari 2023.

reguler lain. Keunggulan dari kelas unggulan diantaranya yaitu mempunyai keunggulan muatan materi ajar, waktu belajar, sarana, dan pendekatan pembelajaran yang dilakukan oleh guru.⁴

Dalam penelitian ini indikator diferensiasi produk di MTs Negeri 1 Grobogan adalah strategi bentuk, strategi fitur, strategi kualitas kinerja, strategi kesesuaian, strategi daya tahan, strategi keandalan, strategi mudah diperbaiki, strategi gaya, dan strategi desain yang akan dijelaskan sebagai berikut :

1) Strategi Bentuk

Strategi bentuk dalam diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dapat dilihat dari jenis program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan, kemampuan lulusan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan, dan tujuan dari pembentukan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan.

Pak Sisnodo selaku Koordinator Program Unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan menjelaskan bahwa program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sudah ada sejak tahun 2005 dan bentuknya mengalami peningkatan. Awalnya

⁴ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

hanya sebuah inovasi dari sekolah, namun sekarang dikuatkan dengan adanya KMA Nomor 14 Tahun 2019 tentang Pedoman Implementasi Kurikulum pada Madrasah yang merupakan panduan dalam mengimplementasi kurikulum di madrasah. KMA tersebut berisi tentang sekolah bebas membuat program unggulan.⁵

a) Jenis program unggulan

MTs Negeri 1 Grobogan telah membuka kelas unggulan dengan format melakukan re-internalisasi dalam upaya mengukur potensi, kesiapan, dan kekuatan yang dimiliki oleh lembaga. Konsep ini menjadi acuan dalam membuka kelas unggulan. Obyektifitas tersebut meliputi *recruitmen* peserta didik, ketersediaan sarana dan prasarana, ketersediaan guru yang memiliki kualifikasi yang valid sesuai dengan mata pelajaran, khususnya dalam mata pelajaran unggulan, faktor lingkungan, kurikulum, dan kuantitas jam belajar.⁶

⁵ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

⁶ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

Bapak Ali Mahsun selaku Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan menjelaskan bahwa program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan ada 5 jenis, yaitu kelas unggulan Tahfidz, kelas unggulan Sains, kelas unggulan Riset, kelas unggulan Bahasa, dan kelas unggulan Olahraga.⁷ Hal ini juga disampaikan oleh Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo yang menyebutkan bahwa terdapat 5 jenis program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan.⁸

Berdasarkan pengamatan peneliti di lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan, bahwa kelas-kelas di MTs Negeri 1 Grobogan disesuaikan dengan jenis program di sekolah. Kelas khusus program unggulan ada di kelas 7-9 A,B,C,D, dan E, yaitu kelas A untuk kelas Tahfidz, kelas B untuk kelas Sains, kelas C untuk kelas riset, kelas D untuk kelas bahasa,

⁷ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

⁸ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

dan kelas E untuk kelas olahraga. Sisanya merupakan kelas reguler.⁹

b) Kemampuan Lulusan

Kemampuan lulusan menjadi faktor yang perlu diperhatikan sebelum memilih untuk mendaftar di lembaga pendidikan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Ali Mahsun selaku Waka Humas bahwa kemampuan lulusan dari program unggulan yaitu sesuai dengan jenis program unggulan. Program tahfidz membentuk siswa menghafal Al-Qur'an minimal 10 juz dari kelas 7-9. Kelas sains menghasilkan lulusan yang dapat bersaing di bidang sains dan teknologi. Kemudian kelas riset yaitu membentuk siswa yang bisa melakukan riset dari awal. Melaksanakan riset merupakan tuntutan dari Kemenag untuk mengadakan kelas riset. Kemudian kelas bahasa menghasilkan lulusan yang dapat menguasai dan mempraktikkan Bahasa Inggris dan Bahasa Arab dalam kehidupan sehari-hari. Dan yang terakhir adalah kelas olahraga, yaitu menghasilkan

⁹ Observasi lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan pada tanggal 12 Januari 2023.

lulusan yang mempunyai keterampilan khusus dalam bidang olahraga di berbagai cabang.¹⁰

Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Sisnodo selaku Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan bahwa kemampuan lulusan program unggulan yaitu sesuai dengan jenis program unggulannya, untuk kelas tahfidz dalam 3 tahun menghafal 10 juz, kemudian diujikan untuk menjadi nilai raport. Begitu juga dengan program kelas bahasa yang mempunyai kemampuan untuk *conversation* (Bahasa Inggris) dan *muhadasah* (Bahasa Arab).¹¹

c) Tujuan Program Unggulan

Untuk mewujudkan tujuan pendidikan nasional menjadi lebih maksimal, diperlukan strategi untuk meningkatkan mutu pendidikan lembaga pendidikan. Pak Ali Mahsun Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan menjelaskan bahwa tujuan dari program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan adalah

¹⁰ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

¹¹ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

mewujudkan pendidikan nasional lebih baik lagi. Tujuan selanjutnya adalah untuk memaksimalkan peserta didik agar anak mendapatkan keterampilan khusus dalam bidang tahfidz, sains, riset, bahasa (Arab dan Inggris), dan olahraga.¹² Hal ini juga dijelaskan oleh Pak Sisnodo bahwa tujuan dari program unggulan adalah untuk mengelompokkan dan mengembangkan siswa di MTs Negeri 1 Grobogan.¹³

Hal ini diperkuat dengan panduan Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan yang membahas tentang tujuan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan yaitu sebagai berikut :

- (1) Memberikan pelayanan khusus kepada peserta didik yang memiliki bakat, minat, dan potensi tinggi untuk belajar dan mengembangkan kemampuan yang dimiliki.

¹² Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

¹³ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

- (2) Mengembangkan kemampuan berfikir dan bernalar peserta didik lebih komprehensif, inovatif, dan kreatif.
- (3) Mengembangkan kemampuan peserta didik dalam berbahasa Inggris dan Bahasa Arab.
- (4) Mengembangkan kemampuan peserta didik dalam menghafal Al-Qur'an.
- (5) Mengembangkan kemampuan dan bakat peserta didik dalam hal olahraga.¹⁴

2) Strategi Fitur

Fitur dalam diferensiasi produk pendidikan dilihat dari ciri khas program lembaga pendidikan dan target program pendidikan. Fitur diferensiasi produk di MTs Negeri 1 Grobogan adalah sebagai berikut :

a) Ciri khas program unggulan

Ciri khas dalam pendidikan merupakan karakter yang membedakan lembaga pendidikan dengan lembaga pendidikan lain. Ciri khas program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan dijelaskan oleh Waka Kurikulum sebagai berikut:

¹⁴ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

(1) Tahfidz

Program tahfidz difokuskan untuk menghafalkan Al-Qur'an. Pak Ali Mahsun menjelaskan program tahfidz menjalin kerja sama dengan salah satu pondok pesantren di lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan yang dikhususkan untuk siswa program unggulan tahfidz.¹⁵ Hal ini juga disampaikan oleh Gus Lukmi selaku salah satu guru di kelas tahfidz bahwa program tahfidz di MTs Negeri 1 Grobogan berbasis pesantren, karena program tahfidz yang berbasis pesantren yg diajarkan kepada anak tahfidz sesuai pendidikan pesantren bukan semacam sekolah formal yang punya program tahfidz.

Gus Lukmi menambahkan bahwa pembelajaran tahfidz di sekolah murni pembelajaran seperti kelas biasa, untuk pembelajaran tahfidz dilaksanakan khusus di pondok pesantren. Setiap akhir semester dan menjelang kelulusan

¹⁵ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

diadakan semesteran hafalan Qur'an, di mana ini merupakan letak kerja sama sekolah dengan pondok pesantren. MTs Negeri 1 Grobogan akan memanggil penguji tahfidz dari luar untuk menguji hafalan siswa tahfidz.¹⁶

Peneliti melaksanakan observasi mengenai ciri khas program tahfidz, dan hasil observasinya adalah bahwa semua siswa program tahfidz berada di pesantren di lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan, yaitu Pondok Pesantren As Salaf 2.¹⁷

(2) Sains

Program sains difokuskan untuk para siswa agar dapat bersaing dalam bidang sains. Pak Ali Mahsun selaku Waka Kurikulum menjelaskan bahwa untuk program sains peserta didik diberi tambahan materi matematika dan sains perminggu.¹⁸ Dijelaskan oleh Pak Sisnodo

¹⁶ Wawancara dengan Guru Tahfidz MTs Negeri 1 Grobogan, Gus Luqmi Maulana Hazim, M.Hum. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 10.00 WIB.

¹⁷ Observasi lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan pada tanggal 12 Januari 2023.

¹⁸ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

bahwa kelas sains memanfaatkan kecanggihan teknologi dalam pembelajaran. Setiap siswa membawa *smartphone* dan Ipad.¹⁹

(3) Riset

Program riset mewujudkan tujuan dari Kemenag yaitu untuk menjadikan madrasah berbasis riset. Pak Ali Mahsun menyebutkan bahwa program kelas riset di MTs Negeri 1 Grobogan membentuk siswa untuk dapat melaksanakan riset dari awal.²⁰ Pak Sisnodo selaku salah satu guru kelas riset menjelaskan bahwa program unggulan untuk mewujudkan SK Madrasah Unggulan Riset, jadi ada tambahan materi riset dalam kelas riset, dan setiap lulusan harus dapat membuat proposal penelitian.²¹

Menurut hasil observasi penulis di kelas riset ditemukan hasil bahwa siswa

¹⁹ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

²⁰ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

²¹ Wawancara dengan Guru Kelas Riset MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

diberi materi dasar mengenai dasar penelitian dan para siswa harus dapat membuat judul penelitian dan membuat proposal lengkap secara berkelompok.²²

(4) Bahasa

Kelas unggulan bahasa merupakan kelas unggulan yang fokus mempelajari 2 bahasa, yaitu Bahasa Inggris dan Bahasa Arab. Pak Ali Mahsun menjelaskan bahwa untuk program bahasa ada penambahan jam untuk *conversation* (Bahasa Inggris) dan *muhadasah* (Bahasa Arab) setiap minggu.²³

Hal ini sesuai dengan penjelasan Ibu Nur Uhdiah selaku guru kelas bahasa bahwa untuk kelas *conversation*, program bahasa mencakup *skill speaking* (praktik percakapan dan tanya jawab dalam Bahasa Inggris), *Listening*, *Reading*, dan *Writing*. Kelas bahasa lebih menekankan pada praktik kegiatan di kelas dengan

²² Observasi lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan pada tanggal 12 Januari 2023.

²³ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

percakapan Bahasa Inggris. Contohnya saat izin keluar kelas.²⁴

(5) Olahraga

Kelas unggulan olahraga merupakan kelas unggulan yang khusus dalam bidang olahraga. Pak Ali Mahsun menjelaskan bahwa kelas unggulan olahraga menekankan agar akan mendapat keterampilan khusus dalam bidang olahraga berbagai cabang.²⁵ Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Pak Udin Kasmudi selaku guru olahraga di MTs Negeri 1 Grobogan yaitu jenis program unggulan disesuaikan dengan bakat minat anak jadi tidak ada cabang lomba tertentu, semua cabang olahraga tergantung minat anak.²⁶

Hasil observasi peneliti terhadap kelas olahraga ditemukan hasil bahwa saat kelas olahraga semua siswa keluar dari

²⁴ Wawancara dengan Guru Kelas Bahasa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Nur Uhdiah pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 10.50 WIB.

²⁵ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

²⁶ Wawancara dengan Guru Kelas Olahraga MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Udin Kasmudi, S.Pd. pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 11.15 WIB.

kelas dan berkelompok dengan kelompok minatnya masing-masing.²⁷

b) Target program unggulan

Lembaga pendidikan mempunyai target dalam menyusun program pendidikan. Program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan mempunyai target yang disampaikan oleh Pak Ali Mahsun selaku Waka Kurikulum dan guru masing-masing program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, hasilnya sebagai berikut :

(1) Tahfidz

Kelas tahfidz ditargetkan untuk para siswa yang ingin menghafal Al-Qur'an. Pak Ali Mahsun menjelaskan bahwa target utama kelas tahfidz selama di MTs adalah bisa menghafal 10 juz dari kelas 7-9.²⁸ Gus Lukmi selaku guru kelas tahfidz mengungkapkan bahwa target dari program tahfidz bukan hanya hasil hafalan mencapai 10 juz dalam 3 tahun, namun yang ditekankan di sekolah adalah

²⁷ Observasi lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan pada tanggal 12 Januari 2023.

²⁸ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

semua hafalan harus bisa disimak. Beliau menambahkan bahwa MTs Negeri 1 Grobogan menerapkan program kelas tahfidz berbasis pesantren, jadi lebih ditekankan pada kualitas hafalan, bukan pada seberapa banyak hafalan.²⁹

Dari keterangan tersebut dapat diketahui bahwa target dari program kelas tahfidz di MTs Negeri 1 Grobogan adalah dapat menghafal 10 juz dalam 3 tahun dan hafalannya harus dapat disimak, karena setiap akhir semester hafalan akan diuji oleh penguji dari luar yang sudah hafal Al-Qur'an.

(2) Sains

Sains menambahkan jam pada pelajaran sains dan matematika. Target program kelas sains yang disampaikan oleh Pak Ali Mahsun yaitu membentuk siswa yang dapat bersaing dalam bidang riset dan teknologi. Oleh karena itu, setiap minggu diberi tambahan materi sains dan

²⁹ Wawancara dengan Guru Tahfidz MTs Negeri 1 Grobogan, Gus Luqmi Maulana Hazim, M.Hum. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 10.00 WIB.

matematika.³⁰ Pak Sisnodo selaku Koordinator Program Unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan mengatakan bahwa program kelas tahfidz bukan hanya ditarget untuk dapat bersaing dalam bidang sains dan teknologi, namun siswa juga dapat memahami dan menguasai sains dengan menggunakan teknologi serta dapat membuat laporan.³¹

Dengan demikian dapat diketahui bahwa target dari program kelas sains adalah berhubungan dengan perkembangan teknologi, para siswa ditargetkan untuk dapat bersaing dalam bidang sains dan teknologi.

(3) Riset

Program kelas riset merupakan program tuntutan dari Kemenag sebagai madrasah berbasis riset. Penjelasan dari Pak Ali Mahsun bahwa program riset di MTs Negeri 1 Grobogan sudah ada

³⁰ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

³¹ Wawancara dengan Guru Kelas Riset MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

sebelum ada tuntutan dari Kemenag. Mulanya kelas riset dan sains digabung, namun kemudian dipecah dengan harapan siswa dapat lebih spesifik dalam riset sehingga dapat memenuhi target program riset yaitu dapat melakukan riset dari awal sampai penelitian riset.³² Hal ini juga disampaikan oleh guru program kelas riset Pak Sisnodo yang menjelaskan bahwa dalam riset siswa dilatih untuk dapat meneliti dan membuat proposal penelitian.³³

Dengan demikian dapat diketahui bahwa kelas riset menargetkan para siswa untuk membuat proposal penelitian yang kemudian akan digunakan untuk melakukan penelitian.

(4) Bahasa

Program kelas bahasa di MTs Negeri 1 Grobogan fokus mempelajari 2 bahasa, yaitu Bahasa Inggris dan Bahasa

³² Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

³³ Wawancara dengan Guru Kelas Riset MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

Arab. Pak Ali Mahsun menjelaskan bahwa target untuk kelas bahasa adalah menguasai 2 bahasa tersebut, yaitu Bahasa Inggris dan Arab yaitu melalui pembelajaran *conversation* dan *muhadasah*.³⁴

Ibu Nur Uhdiah menjelaskan target dari program unggulan bahasa adalah dapat menerapkan Bahasa Inggris dalam kehidupan sehari-hari. Beliau menambahkan untuk target kelas 7 dan 8 adalah harus dapat menghafal 20-50 kata perminggu atau minimal 20 *expression* dan cara membaca serta pengucapannya, kelas 8 ditambah dengan praktik *conversation* dalam kelas, seperti dapat bertanya dan menjawab dan memahami serta memberi tanggapan. Untuk kelas 9 targetnya adalah bisa menerapkan Bahasa Inggris untuk kegiatan sehari-hari.³⁵

³⁴ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

³⁵ Wawancara dengan Guru Kelas Bahasa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Nur Uhdiah pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 10.50 WIB.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa target utama dalam program unggulan bahasa adalah dapat menerapkan Bahasa Arab dan Bahasa Inggris dalam kehidupan sehari-hari, minimal dalam pembelajaran di kelas bahasa.

(5) Olahraga

Dalam program kelas olahraga siswa ditekankan untuk dapat memiliki keterampilan khusus bidang olahraga dalam berbagai cabang. Hal ini disampaikan oleh Pak Sisnodo selaku Koordinator Program Unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan yaitu target program unggulan olahraga adalah dapat berprestasi dalam bidang olahraga.³⁶

Pak Udin Kasmudi menjelaskan bahwa program kelas olahraga tidak memiliki target prestasi karena anak usia SMP itu belum fokus pada prestasi, hanya pengembangan teknik dasar di cabang

³⁶ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

olahraga, fokus pada teknik dasar. Pak Udin Kasmudi juga menambahkan bahwa untuk cabang olahraga yang diajarkan sesuai dengan minat anak, dengan demikian bakat dan minat anak dapat dikembangkan.³⁷

Dengan demikian dapat diketahui bahwa program kelas unggulan olahraga untuk cabang olahraga yang diajarkan sesuai dengan minat dan bakat anak, sekolah memfasilitasi dengan SDM dan sarana dan prasarana. Target utamanya adalah untuk mengembangkan bakat siswa dalam bidang olahraga.

3) Strategi Kualitas Kinerja

Kualitas kinerja dalam diferensiasi produk pendidikan dapat dilihat dari capaian target program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan. Capaian target program unggulan berbeda-beda sesuai dengan bidang program unggulan masing-masing.

Gus Lukmi selaku guru kelas tahfidz menjelaskan bahwa capaian target untuk program

³⁷ Wawancara dengan Guru Kelas Olahraga MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Udin Kasmudi, S.Pd. pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 11.15 WIB.

tafhidz adalah menghafal 10 juz dalam 3 tahun, karena kemampuan anak berbeda-beda, sekitar 95% anak sudah memenuhi target. Ada anak yang berhasil mendapatkan 15 juz bahkan ada yang sudah khatam, namun ada juga anak yang hanya berhasil menghafal 8 atau 9 juz. Walaupun belum memenuhi target, siswa harus terus menjalankan hafalannya karena yang menjadi titik tekan dalam program unggulan tafhidz adalah hafalan harus bisa disimak.³⁸

Hal ini juga disampaikan oleh Pak Ali Mahsun yaitu program tafhidz menarget 10 juz 3 tahun. Nyatanya sudah ada yang khatam 30 juz, tetapi ada juga yang belum mencapai target. Jika ada siswa yang belum mencapai target dilakukan perlakuan khusus. Belum tercapainya target biasanya karena saat PPDB siswa ada yang sudah masuk di tafhidz ada yang belum.³⁹

Hal demikian juga dengan program unggulan bahasa, adanya target dalam program unggulan. Ibu Nur Uhdiah menyampaikan bahwa

³⁸ Wawancara dengan Guru Tafhidz MTs Negeri 1 Grobogan, Gus Luqmi Maulana Hazim, M.Hum. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 10.00 WIB.

³⁹ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

kemampuan anak dalam memahami materi berbeda-beda, ada anak yang sudah mempunyai dasar dalam Bahasa Inggris ada yang sama sekali belum bisa, jadi guru di kelas berusaha untuk memberi dorongan dengan memotivasi anak untuk berlatih menggunakan Bahasa Inggris bahkan untuk hal-hal kecil.⁴⁰

Untuk program unggulan riset, targetnya semua siswa harus bisa membuat proposal penelitian. Pak Sisnodo menjelaskan bahwa para siswa di kelas riset sudah diajarkan untuk membuat judul dan proposal. Capaian target dari program kelas riset sudah berhasil, para siswa sudah bisa membuat judul penelitian dan membuat proposal penelitian meskipun ada beberapa anak yang masih mengalami masalah dalam pembuatan judul dan proposal. Namun kelas unggulan riset sudah pernah mengirim proposal untuk lomba tingkat Nasional pada tahun 2020, dan setiap siswa yang kelas 9 harus mengumpulkan proposal.⁴¹

⁴⁰ Wawancara dengan Guru Kelas Bahasa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Nur Uhdiah pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 10.50 WIB.

⁴¹ Wawancara dengan Guru Kelas Riset MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

Pak Udin Kasmudi menjelaskan bahwa untuk program kelas olahraga lebih ditekankan pada pengembangan teknik dasar olahraga belum memiliki target dalam bidang prestasi. Namun tetap diupayakan untuk berlatih dengan maksimal. Contohnya ada lomba tekwondo, namun dari MTs Negeri 1 Grobogan tidak mempunyai SDM untuk melatih cabang tersebut, maka dicarikan pelatih dari luar, dan akhirnya bisa menjadi juara.⁴²

Dengan demikian dapat diketahui bahwa capaian target dalam setiap program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sudah memenuhi target walaupun masih ada beberapa siswa yang belum mencapai target. Namun dari pihak sekolah dan guru mengupayakan dan tetap memberi dukungan kepada para siswa dalam mencapai target tersebut.

4) Strategi Kesesuaian

Kesesuaian dalam diferensiasi produk pendidikan dapat dilihat dari kesesuaian program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan dengan kebutuhan masyarakat. Kesesuaian program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan penjelasan Pak Ali Mahsun yaitu program

⁴² Wawancara dengan Guru Kelas Olahraga MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Udin Kasmudi, S.Pd. pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 11.15 WIB.

unggulan yang ada di MTs Negeri 1 Grobogan awalnya diusulkan oleh wali murid dan masyarakat terutama untuk program tahfidz. Kemudian usulan tersebut diakomodasi, dan dari masyarakat menyanggupi untuk mengeluarkan biaya lebih untuk program unggulan.⁴³

Menurut penjelasan dari Pak Ali Mahsun dapat diketahui bahwa program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sudah sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Hal ini sesuai dengan penjelasan dari Pak Ali Muntohar selaku Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan, beliau mengatakan bahwa hadirnya program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan merupakan inisiasi masyarakat yang mempunyai anak berbakat dan keahlian tertentu. Misalnya bakat anak di olahraga, dibuka kelas olahraga, tahfidz sedang marak di masyarakat, maka dibuka kelas tahfidz, teknologi sedang bagus, maka dibuka kelas sains, dan sekolah juga menyediakan kelas reguler.⁴⁴

⁴³ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd., M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

⁴⁴ Wawancara dengan Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ahmad Ali Muntohar, S.Pd. pada Kamis, 19 Januari 2023 pukul 12.20 WIB.

Kesesuaian program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan juga disampaikan oleh orang tua siswa di kelas tahfidz, Ibu Su'udah yang menjelaskan bahwa program unggulan sesuai dengan kebutuhan masyarakat, terutama tahfidz dan sains yang banyak diminati oleh masyarakat. Beliau juga mengungkapkan bahwa di kelas teman putranya banyak berasal dari luar kota.⁴⁵

Dengan demikian dapat dikeahui bahwa program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan kebutuhan masyarakat dalam memberikan pendidikan kepada anaknya.

5) Strategi Daya Tahan

Strategi daya tahan dalam diferensiasi produk pendidikan dapat diketahui dari ketahanan lulusan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan menurut penjelasan dari Pak Ali Mahsun selaku Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan bahwa sekolah menekankan agar lulusan mendapat keterampilan khusus dalam bidang yang mereka minati.⁴⁶

⁴⁵ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Su'udah pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 10.40 WIB.

⁴⁶ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

Pak Sisnodo menyampaikan bahwa lulusan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan berdampak positif di sekolah lanjutan mereka. Di SMA mendapatkan nilai yang lebih bagus, bahkan guru SMA mengakui bahwa lulusan dari MTs Negeri 1 Grobogan mempunyai keahlian Bahasa Inggris lebih baik dari siswa lainnya. Lulusan dari program tahfidz rata-rata melanjutkan ke sekolah tahfidz lagi.⁴⁷

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa lulusan dari MTs Negeri 1 Grobogan dapat mempertahankan kemampuan yang di dapatkan di kelas unggulan di jenjang selanjutnya dan menjadi lebih unggul saat melanjutkan pendidikan.

6) Strategi Keandalan

Keandalan dalam pendidikan dapat dilihat dari kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan di MTs Negeri 1 Grobogan. Berdasarkan penjelasan dari Pak Ali Mahsun bahwa tenaga pendidik memiliki kualifikasi sesuai dengan mata pelajaran di program unggulan. Untuk program tahfidz dibimbing langsung oleh

⁴⁷ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

seorang Kyai yang sudah hafidz Qur'an dan langsung dilakukan di pondok pesantren.⁴⁸

Pak Sisnodo menjelaskan bahwa program unggulan khususnya program bahasa sering mendatangkan *native* (orang luar negeri) untuk memberikan materi tentang pendalaman bahasa di kelas bahasa, menambahi materi *conversation*.⁴⁹ Hal ini juga disampaikan oleh guru olahraga MTs Negeri 1 Grobogan Pak Udin Kasmudi dalam memberikan pelatihan olahraga untuk program unggulan olahraga, beliau menjelaskan bahwa ada suatu cabang olahraga yang membutuhkan pelatih dari luar sekolah, maka akan dicari pelatih untuk melatih bakat anak tersebut.⁵⁰

Kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan program unggulan di MTs Negeri Grobogan diperkuat dengan dokumen pengembangan kurikulum dan program kelas unggulan yang menyebutkan bahwa tersedianya

⁴⁸ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

⁴⁹ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

⁵⁰ Wawancara dengan Guru Kelas Olahraga MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Udin Kasmudi, S.Pd. pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 11.15 WIB.

guru yang memiliki kualifikasi yang sesuai dengan mata pelajaran.⁵¹

Tabel 4. 1 Daftar Pendidik MTs Negeri 1 Grobogan⁵²

No	Nama Guru	Mapel/Sertifikasi
1.	H. Suyitno, S.Pd.	Kepala Sekolah
2.	Mohamad Rif'an, S.Ag.	B. Inggris
3.	Sudarmano, S.Pd.,M.Si.	Matematika
4.	Muguh, S.Pd.	Matematika
5.	Sisnodo, M.Pd.	IPA
6.	H. Sucipto, S.Pd.,M.Si.	Penjaskes
7.	Drs. Supriyanto	Penjaskes
8.	Teguh Wiratmo, S.Pd.	Matematika
9.	Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd.	B. Inggris
10.	Ro'yatun, S.Pd.	Matematika
11.	Hartoyo, S.Pd.	Matematika
12.	Rusmini, S.Pd.	B. Inggris
13.	Ahmad Ali Muntohar, S.Pd.	Matematika
14.	Dra. Hj. Munfakiroh	Alqur'an Hadits
15.	Anik Damayanti, S.Pd.	IPA
16.	Istiqomah, S.Pd.	IPA
17.	Atikah, S.Pd.I	IPA
18.	Muslikan, S.Si.	Matematika
19.	Udin Kasmudi, S.Pd.	Penjaskes
20.	Nunik May Wulandari, S.Pd.	IPA
21.	Munif Syaifurrosad, S,Kom,M.M.	TIK

⁵¹ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

⁵² Dokumen SDM Guru dan Pegawai MTs Negeri 1 Grobogan, pada Selasa, 07 Februari 2023.

22.	M. Dliya'ulami', M.Pd.I.	B. Arab
23.	Nita Kurniawati, S.Pd.	B. Inggris
24.	Nuh Uhdiyah, S.Pd.	B. Inggris
25.	H. Husni Fuad, M.Pd.	B. Arab
26.	Luqmi Maulana Hazim, M.Hum.	Alqur'an Hadits
27.	M. Adibi Damas, S.Pd.	IPA
28.	Shidqil Mubarak, M.Pd.	B. Arab
29.	H. Aba Ahmad, S.H.I	Ka. TU
30.	Faqirul Izza	PT
31.	Futuhan Arif	PT
32.	Sudarli, A.Md.	PT

Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa kompetensi tenaga pendidik dan tenaga pendidikan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan mempunyai kualifikasi sesuai dengan bidangnya dalam pengajaran untuk program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sehingga para siswa mendapat pengajaran yang sesuai dengan minatnya.

7) Strategi Mudah Diperbaiki

Strategi mudah diperbaiki dalam diferensiasi produk pendidikan dilihat dari pemantauan program pendidikan dan pemantauan lulusan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan. Pemantauan program unggulan dan pemantauan lulusan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sebagai berikut :

a) Pemantauan Program Unggulan

Pemantauan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan dijelaskan oleh Pak Ali Mahsun bahwa pemantauan program unggulan jelas karena program unggulan berada di bawah kurikulum. Agar lebih maksimal maka pemantauan langsung diadakan koordinator program unggulan khusus dan bertanggung jawab untuk program unggulan agar penjaminan mutu dari program unggulan dapat tercapai. Bahkan dibentuk lagi koordinator program unggulan yang di sekolah lain tidak ada. Semua program unggulan di koordinasi oleh koordinator program unggulan.

Pemantauan program unggulan dilaksanakan setiap hari oleh guru, kurikulum, kesiswaan, dan humas yang bekerja sama dengan pihak luar. Di samping itu pemantauan juga dilaksanakan langsung oleh kepala sekolah dan komite. Pengawas sekolah diberi keleluasaan untuk memberikan arahan kepada program MTs Negeri 1 Grobogan.⁵³

⁵³ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

Pemantauan program unggulan juga disampaikan oleh Pak Sisnodo selaku Koordinator Program Unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan, menjelaskan bahwa setiap tahun ada evaluasi hasil lulusan. Setiap kelemahan diperbaiki dan disempurnakan. Misalnya program mengirim siswa ke Pare, membutuhkan biaya yang terlalu mahal, jadi dievaluasi untuk mengundang ke sekolah saja.⁵⁴

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa pemantauan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan dilakukan oleh guru, pemantauan juga dilakukan oleh kurikulum, kesiswaan, kepala sekolah, dan komite. Dan untuk memaksimalkan koordinasi program unggulan, dibentuk koordinaor program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan.

b) Pemantauan Lulusan Program Unggulan

Pemantauan lulusan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan dijelaskan oleh Pak Ali Mahsun yaitu lulusan dari lulusan dari

⁵⁴ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

program unggulan memberikan jejak lulusan, sebagian besar lulusan program unggulan melanjutkan sesuai dengan kelas unggulannya, kelas tahfidz melanjutkan ke tahfidz. Oleh karena itu, lulusan dipantau oleh pihak madrasah.⁵⁵

Hal ini sesuai dengan penjelasan Pak Sisnodo bahwa kelas unggulan tahfidz banyak yang melanjutkan ke sekolah tahfidz dan dari program lain misalnya bahasa, melanjutkan ke sekolah umum dan mendapat pujian dari guru karena kemampuan bahasanya lebih bagus dari siswa lain. Pak Sisnodo menjelaskan bahwa dari madrasah belum melakukan survei lulusan secara langsung, namun ada data lulusan yang diisi oleh siswa saat mengambil ijazah sekolah.⁵⁶

⁵⁵ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, M.Pd pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

⁵⁶ Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

Tabel 4. 2 Data Lulusan TA 2020/2021⁵⁷

NO	MELANJUTKAN	JUMLAH
1.	SMA/SMK	156
2.	MA	161
3.	Pesantren	20
Jumlah		337

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa lulusan dari program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan rata-rata melanjutkan ke sekolah yang sesuai dengan kelas program unggulannya.

8) Strategi Gaya

Gaya dalam program pendidikan dapat dilihat dari bagaimana model pembelajaran program pendidikan tersebut. Model pembelajaran di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai penjelasan dari Pak Ali Mahsun yaitu program unggulan mendapat tambahan 4 jam untuk pembelajaran. Model pembelajaran setiap program sebagai berikut :

a) Tahfidz

Pembelajaran kelas tahfidz dilaksanakan di pondok pesantren di sekitar

⁵⁷ Dokumentasi Data Lulusan dan Penerimaan Ijazah MTs Negeri 1 Grobogan pada Selasa, 07 Februari 2023

lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan.⁵⁸ Gus Lukmi menjelaskan bahwa model pembelajaran kelas tahfidz dilaksanakan di pondok pesantren. Saat di sekolah fokus kepada pembelajaran normal, dan saat di pondok murni pembelajaran tahfidz. Untuk waktu pembelajaran dilaksanakan saat sore setelah Ashar, pagi setelah Shubuh, Magrib, dan jam 9 malam.

Meskipun pembelajaran tahfidz dilaksanakan di pesantren, setiap akhir semester dan menjelang kelulusan ada ujian hafalan Al Qur'an. Hal ini menjadi letak kerja sama antara madrasah dengan pesantren dengan memanggil penguji dari luar yang sudah hafal Al Qur'an.⁵⁹

Dari hasil pengamatan peneliti di Pondok Pesantren As Salaf 2, peneliti mendapatkan informasi bahwa pondok tersebut hanya diisi oleh siswa program unggulan tahfidz dari MTs Negeri 1

⁵⁸ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd., M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

⁵⁹ Wawancara dengan Guru Tahfidz MTs Negeri 1 Grobogan, Gus Luqmi Maulana Hazim, M.Hum. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 10.00 WIB.

Grobogan. Pesantren hanya ditunjuk satu karena untuk memudahkan koordinasi.⁶⁰

b) Sains

Pak Ali Mahsun menjelaskan bahwa program sains pembelajarannya ditekankan kepada tambahan matematika dan sains setiap minggu, saat pembelajaran sains, semua siswa membawa Ipad atau handphone untuk menunjang pembelajaran di kelas sains.⁶¹ Di kelas sains juga mengadakan penelitian kepada makhluk hidup, seperti tumbuhan.

c) Riset

Pak Sisnodo menjelaskan bahwa model pembelajaran kelas riset siswa melakukan riset dari awal, dimulai dari menentukan judul, sampai latihan membuat proposal untuk penelitian. Dalam kelas riset ada tambahan mata pelajaran riset, dilatih bagaimana cara meneliti. Selama 1 bulan pembelajaran

⁶⁰ Observasi lingkungan Pondok Pesantren As Salaf 2 pada tanggal 12 Januari 2023.

⁶¹ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

dilaksanakan di *green house* untuk mengamati pertumbuhan tanaman.⁶²

Menurut hasil observasi peneliti di kelas riset bahwa siswa diharuskan mengirim judul penelitian yang akan digunakan untuk membuat proposal penelitian. Kemudian guru menjelaskan dasar-dasar istilah dalam penelitian seperti hipotesis, variabel, landasan teori, sampai daftar pustaka. Pada akhir pertemuan siswa ditugaskan untuk membuat proposal penelitian.⁶³

d) Bahasa

Model pembelajaran di kelas bahasa dijelaskan oleh Pak Ali Mahsun yaitu ada penambahan jam untuk *conversation* selama 2 jam dan 2 jam untuk muhadasah Bahasa Arab. Untuk memperdalam kemampuan ada program ke Pare bagi kelas program unggulan bahasa.⁶⁴

⁶² Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sisnodo, M.Pd. pada hari Kamis 12 Januari 2023, pukul 10.30 WIB.

⁶³ Observasi lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan pada tanggal 12 Januari 2023.

⁶⁴ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

Hal ini sesuai dengan penjelasan dari Ibu Nur Uhdiah bahwa untuk pembelajaran mulok tidak ada standar dari pemerintah. Pembelajaran muncul dari inspirasi sesuai situasi anak. Saat di kelas menggunakan 2 bahasa. Kadang Bahasa Inggris kemudian diterjemahkan ke Bahasa Indonesia karena kemampuan anak berbeda-beda. Pembelajaran mulok setelah sekolah. Pembagian dengan *muhadasah* dibagi dengan *conversation*.⁶⁵

Dari hasil observasi peneliti di kelas unggulan bahasa dapat diketahui bahwa dalam menyampaikan materi guru membuka pembelajaran dengan bahasa Inggris kemudian dilanjutkan dengan menyampaikan materi kepada siswa. Metode pembelajaran lebih ditekankan bagaimana melakukan kegiatan di kelas dengan percakapan bahasa Inggris. Contohnya izin ke luar kelas

⁶⁵ Wawancara dengan Guru Kelas Bahasa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Nur Uhdiah pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 10.50 WIB.

menggunakan bahasa inggris dan ekspresi. Cara buka tutup kelas pakai bahasa inggris.⁶⁶

e) Olahraga

Metode pembelajaran kelas olahraga dijelaskan oleh Pak Ali Mahsun bahwa pembelajarannya dilakukan di lapangan dengan berbagai cabang olahraga.⁶⁷ Pak Udin Kasmudi menjelaskan bagaimana pembelajaran di kelas olahraga. Cabang lomba yang dilakukan sesuai dengan minat peserta didik. Misalnya cabang yang diminati anak tidak ada pelatih, guru olahraga berusaha bergabung dengan klub luar untuk evaluasi kekurangan. Misalnya hanya 1 anak, diupayakan menyalurkan bakat anak itu, jika tidak ada pelatih atau guru olahraga tidak menguasai cabang olahraga, SDM diambilkan dari luar, kalau ada dilatih sendiri oleh guru olahraga. Begitu juga dengan sarana prasarana, jika sarana prasarana tidak ada, maka akan sewa dari luar, contoh ada bibit

⁶⁶ Observasi lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan pada tanggal 19 Januari 2023.

⁶⁷ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

anak renang, dari sekolah menyewakan kolam renang.⁶⁸

Berdasarkan hasil pengamatan penulis di kelas olahraga bahwa metode pembelajaran kelas olahraga dilakukan dengan membantu kelompok-kelompok siswa yang minat kepada cabang olahraga tertentu dan melaksanakan latihan olahraga bersama sesuai kelompoknya.⁶⁹

Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa model pembelajaran di setiap program unggulan berbeda-beda. Program unggulan merupakan mulok yang mendapat tambahan 4 jam setiap minggu untuk tambahan materi khusus program unggulan dan materinya disesuaikan dengan kebutuhan siswa.

9) Strategi Desain

Strategi desain dalam diferensiasi produk pendidikan dapat dilihat kurikulum program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan. Kurikulum program unggulan seperti yang dijelaskan oleh

⁶⁸ Wawancara dengan Guru Kelas Olahraga MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Udin Kasmudi, S.Pd. pada hari Kamis, 19 Januari 2023, pukul 11.15 WIB.

⁶⁹ Observasi lingkungan MTs Negeri 1 Grobogan pada tanggal 19 Januari 2023.

Pak Ali Mahsun selaku Waka Kurikulum di MTs Negeri 1 Grobogan bahwa sekolah sudah menerapkan IKM (Implementasi Kurikulum Merdeka) untuk kelas 7, perminggu hanya menerapkan 42 jam pembelajaran dan 6 jam untuk mulok dan mulok unggulan. Ada penambahan 4 pelajaran ekstra.

Setiap program unggulan mendapatkan tambahan program, untuk tahfidz setiap semester akan dikirim ke pesantren lain, semester kemarin dikirim ke Pati. Kemudian program bahasa mendapat tambahan program ke Pare. Untuk olahraga ada tambahan yaitu bekerja sama dengan pihak luar yaitu pelatih luar, dan sains serta riset bekerja sama dengan Kemenerian Riset sehingga para siswa dapat memahami pembelajaran dengan baik.⁷⁰

Kurikulum program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan tercantum dalam buku panduan pengembangan kurikulum dan program kelas

⁷⁰ Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd. pada hari Kamis, 12 Januari 2023, pukul 09.00 WIB.

unggulan.⁷¹ Struktur kurikulum program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sebagai berikut :

1) Kurikulum Program Kelas Tahfidz

Adapun struktur kurikulum program unggulan tahfidz adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 3 Struktur Kurikulum Kelas Tahfidz⁷²

No	Mapel	Jumlah Jam sesuai	Program Unggulan	Pelaksanaan	
		KMA		Pagi	Sore
1.	Qur'an Hadist.	2	2	2	
2.	Akidah Akhlaq	2	2	2	
3.	Fiqih	2	2	2	
4.	SKI	2	2	2	
5.	B. Arab	3	3	3	
6.	PPKn	3	3	3	
7.	B. Indo	6	6	6	
8.	MTK	5	5	5	
9.	IPA	5	5	5	
10.	IPS	4	4	4	
11.	B. Inggris	4	4	4	
12.	SBY	3	2	2	
13.	Penjas	3	2	2	
14.	PKY	2	1	1	
15.	B. Jawa	-	2	2	

⁷¹ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

⁷² Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

16.	BK	-	1	1	
17.	Tahfidz	-	10		10
Jumlah		46	52	46	10

2) Kurikulum Program Unggulan Sains dan Riset

Adapun struktur kurikulum program unggulan sains dan riset adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 4 Struktur Kurikulum Sains Riset⁷³

No	Mapel	Jumlah Jam sesuai	Program Unggulan	Pelaksanaan	
		KMA		Pagi	Sore
1.	Qur'an Hadist.	2	2	2	
2.	Akidah Akhlaq	2	2	2	
3.	Fiqih	2	2	2	
4.	SKI	2	2	2	
5.	B. Arab	3	3	3	
6.	PPKn	3	3	3	
7.	B. Indo	6	6	6	
8.	MTK	5	7	5	2
9.	IPA	5	7	5	2
10.	IPS	4	4	4	
11.	B. Inggris	4	4	4	
12.	SBY	3	2	2	

⁷³ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

13.	Penjas	3	2	2	
14.	PKY	2	1	1	
15.	B. Jawa	-	2	2	
16.	BK	-	1	1	
17.	Ngaji Kitab		2		2
Jumlah		46	52	46	6

3) Kurikulum Program Unggulan Bahasa

Adapun struktur kurikulum program unggulan bahasa adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 5 Struktur Kurikulum Kelas Bahasa⁷⁴

No	Mapel	Jumlah Jam sesuai	Program Unggulan	Pelaksanaan	
		KMA		Pa gi	So re
1.	Qur'an Hadist.	2	2	2	
2.	Akidah Akhlaq	2	2	2	
3.	Fiqih	2	2	2	
4.	SKI	2	2	2	
5.	B. Arab	3	5	3	2
6.	PPKn	3	3	3	
7.	B. Indo	6	6	6	
8.	MTK	5	5	5	
9.	IPA	5	5	5	
10.	IPS	4	4	4	
11.	B. Inggris	4	6	4	2

⁷⁴ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

12.	SBY	3	2	2	
13.	Penjas	3	2	2	
14.	PKY	2	1	1	
15.	B. Jawa	-	2	2	
16.	BK	-	1	1	
17.	Ngaji Kitab	-	2		2
	Jumlah	46	52	46	6

4) Kurikulum Program Unggulan Olahraga

Adapun struktur kurikulum program unggulan olahraga adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 6 Struktur Kurikulum Kelas Olahraga⁷⁵

No	Mapel	Jumlah Jam sesuai KMA	Program Unggulan	Pelaksanaan	
				Pagi	Sore
1.	Qur'an Hadist.	2	2	2	
2.	Akidah Akhlaq	2	2	2	
3.	Fiqih	2	2	2	
4.	SKI	2	2	2	
5.	B. Arab	3	3	3	
6.	PPKn	3	3	3	
7.	B. Indo	6	6	6	
8.	MTK	5	5	5	
9.	IPA	5	5	5	
10.	IPS	4	4	4	

⁷⁵ Dokumen *Best Practice* Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan TA 2019/2020

11.	B. Inggris	4	4	4	
12.	SBY	3	2	2	
13.	Penjas	3	6	2	4
14.	PKY	2	1	1	
15.	B. Jawa	-	2	2	
16.	BK	-	1		
17.	Ngaji Kitab	-	2		2
	Jumlah	46	52	46	6

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa kurikulum dari program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan diatur dalam buku panduan pengembangan kurikulum dan program kelas unggulan. Buku tersebut menjelaskan bahwa MTs Negeri 1 Grobogan menambah 6 jam untuk mulok dan mulok unggulan. Ada penambahan 4 pelajaran sesuai program unggulan masing-masing atau mulok unggulan, dan 2 jam untuk mulok. Setiap program unggulan mendapat tambahan program untuk menunjang pengetahuan dan keilmuan masing-masing kelas unggulan.

b. Minat Masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan

Untuk mendeskripsikan minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, peneliti menguraikannya

menjadi beberapa bagian yaitu kognisi, afeksi, konasi, dan aksi seperti yang dijelaskan sebagai berikut :

1) Kognisi

Minat masyarakat segi kognisi dapat dilihat dari perhatian masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan. Perhatian tersebut berupa keikutsertaan masyarakat dalam memberikan saran kepada sekolah dan pemantauan masyarakat dengan kegiatan yang ada di sekolah. Hal ini dijelaskan oleh Pak Ali Muntohar selaku Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan bahwa minat masyarakat kepada MTs Negeri 1 Grobogan lebih tinggi karena senantiasa memperbarui program-program yang disukai masyarakat. Media yang digunakan untuk memasarkan MTs Negeri 1 Grobogan salah satunya adalah dari media pondok pesantren. Di lingkungan sekolah banyak berdiri pondok pesantren yang mempunyai pengaruh tersendiri untuk memperkenalkan sekolah kepada masyarakat, oleh karena itu sekolah melakukan kerja sama dengan pondok pesantren di sekitar sekolah.

Selain pondok Pak Ali Muntohar juga menjelaskan bahwa media untuk memperkenalkan sekolah dan memberikan segala informasi kepada

masyarakat melalui *website* dan WA Grup.⁷⁶ WA Grup digunakan untuk memberikan informasi kepada wali murid informasi kegiatan yang dilakukan di sekolah, sehingga wali murid dapat mengikuti dan memperhatikan kegiatan dan informasi di sekolah.

Bapak Mustain menjelaskan bahwa beliau memantau informasi dari grup WA yang dibuat oleh sekolah. Grup WA tersebut berisi wali kelas dan wali murid, jadi orang tua dapat memantau perkembangan sekolah anak, dari mulai jadwal, pembangunan dan lainnya.⁷⁷ Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Su'udah bahwa beliau dapat memperhatikan perkembangan anaknya karena ada grup WA dengan wali kelas dan wali murid sehingga semua informasi mengenai kegiatan siswa bisa diakses di grup WA tersebut.⁷⁸

Orang tua juga aktif memberikan pendapat mereka. Berdasarkan penjelasan dari Bapak Ali Muntohar selaku Waka Humas MTs Negeri 1

⁷⁶ Wawancara dengan Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ahmad Ali Muntohar, S.Pd. pada Kamis, 19 Januari 2023 pukul 12.20 WIB.

⁷⁷ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Mustain pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 10.50 WIB.

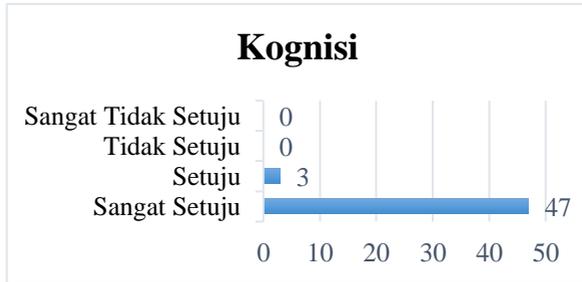
⁷⁸ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Su'udah pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 10.40 WIB.

Grobogan bahwa hadirnya beberapa program di sekolah seperti program unggulan merupakan inisiasi masyarakat yang mempunyai anak berbakat dalam keahlian tertentu.⁷⁹ Hal ini dapat membuktikan bahwa masyarakat mempunyai perhatian kepada MTs Negeri 1 Grobogan.

Kognisi atau perhatian masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan dapat dilihat dari bentuk perhatian khusus terhadap MTs Negeri 1 Grobogan, mengikuti perkembangan dan informasi kegiatan, dan peduli dengan kegiatan yang dilakukan di MTs Negeri 1 Grobogan. Peneliti membuat angket untuk mengetahui minat masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan salah satunya tentang perhatian masyarakat dengan responden masyarakat di sekitar MTs Negeri 1 Grobogan, berikut :

⁷⁹ Wawancara dengan Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ahmad Ali Muntohar, S.Pd. pada Kamis, 19 Januari 2023 pukul 12.20 WIB.

Diagram 4. 1 Minat Kognisi Masyarakat⁸⁰



Berdasarkan hasil tersebut terdapat 47 dari 50 responden dengan presentase 94% menyatakan bahwa sangat setuju sedangkan 3 lainnya menyatakan setuju dengan presentase 6%. Dari data tersebut diperoleh rata-rata 18.

Tabel 4. 7 Skala Minat Kognisi Masyarakat

NO	SKALA	INDIKATOR
1	$X < 16$	Rendah
2	$17 \leq X$	Sedang
3	$17 < X$	Tinggi

Dari perolehan rata-rata, dapat disimpulkan bahwa minat kognisi masyarakat di Ms Negeri 1 Grobogan adalah tinggi.

2) Afeksi

Minat masyarakat dari segi afeksi dapat dilihat dari kepuasan masyarakat dan meningkatnya jumlah peserta didik di MTs Negeri

⁸⁰ Dokumen angket minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, pada 12-18 Januari 2023

1 Grobogan. Pak Ali Muntohar selaku Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan menjelaskan bahwa masyarakat senang terhadap MTs Negeri 1 Grobogan, meskipun belum pernah melakukan survei kepuasan pelanggan secara formal, namun survei secara informal dengan masyarakat menunjukkan masyarakat senang terhadap MTs Negeri 1 Grobogan. Pak Ali Muntohar juga menyebutkan bahwa MTs Negeri 1 Grobogan diuntungkan dengan adanya pondok pesantren yang ada di sekitar sekolah, begitu juga dengan pondok pesantren karena rata-rata pondok pesantren menerima banyak santri dari MTs Negeri 1 Grobogan. Bahkan masyarakat sekitar sekolah juga merasa senang karena dapat menambah penghasilan masyarakat.⁸¹

Perasaan senang masyarakat dapat dibuktikan dengan peningkatan jumlah peserta didik dan kepuasan masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan. Pak Ali Muntohar menyebutkan bahwa terjadi peningkatan jumlah peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan dari tahun ke tahun.

⁸¹ Wawancara dengan Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ahmad Ali Muntohar, S.Pd. pada Kamis, 19 Januari 2023 pukul 12.20 WIB.

Tabel 4. 8 Jumlah Peserta Didik MTs Negeri 1 Grobogan⁸²

No.	Tahun	Jumlah
1.	2021	320
2.	2022	352

Bapak Mustain sebagai orang tua siswa menjelaskan bahwa beliau merasa senang dengan MTs Negeri 1 Grobogan karena yang bisa masuk di sana merupakan orang-orang pilihan, jumlah yang diterima di sekolah merupakan setengah dari jumlah pendaftar. Beliau juga menambahkan kegiatan ekstra yang diadakan di sekolah komplit dan anak bisa mengikuti semua kegiatan ekstrakurikuler tersebut.⁸³ Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Sumardi, beliau mengaku senang dengan MTs Negeri 1 Grobogan karena ekstrakurikuler di sekolah banyak dan dapat memberi pengalaman baru untuk para peserta didik.⁸⁴

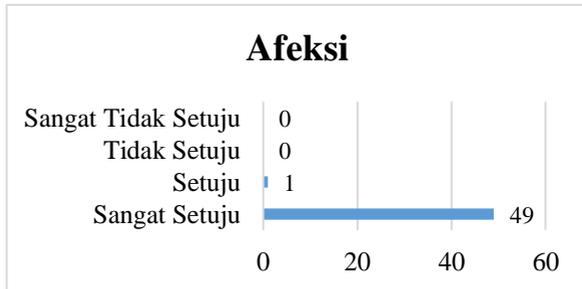
Dari hasil angket yang peneliti sebar untuk mengetahui minat masyarakat, diperoleh hasil sebagai berikut :

⁸² Dokumen Data Peserta Didik MTs Negeri 1 Grobogan TA 2021/2022 dan 2022/2023

⁸³ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Mustain pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 10.50 WIB.

⁸⁴ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Sumardi pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 13.10 WIB.

Diagram 4. 2 Minat Afeksi Masyarakat⁸⁵



Dari hasil tersebut diketahui minat afeksi ditunjukkan dengan 49 orang dari 50 responden dengan persentasi 98% yang menunjukkan bahwa masyarakat sangat setuju. Kemudian 1 orang dengan presentase 2% menunjukkan setuju.

Tabel 4. 9 Skala Minat Afeksi Masyarakat

NO	SKALA	INDIKATOR
1	$X < 13$	Rendah
2	$14 \leq X$	Sedang
3	$14 < X$	Tinggi

Dari data tersebut diperoleh hasil rata-rata 14, dapat disimpulkan bahwa minat afeksi masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan adalah tinggi.

3) Konasi

Minat masyarakat dari segi konasi dilihat dari kehendak masyarakat yang mendaftarkan anaknya

⁸⁵ Dokumen angket minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, pada 12-18 Januari 2023

ke MTs Negeri 1 Grobogan. Kehendak orang tua untuk mendaftarkan anaknya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan belum bisa dipastikan. Ibu Su'udah menyampaikan bahwa beliau belum tahu apakah di masa depan akan mendaftarkan anaknya di MTs Negeri 1 Grobogan. Beliau juga menjelaskan bahwa keputusan untuk anaknya selanjutnya tergantung anaknya, jika akan mengikuti kakaknya, maka akan didaftarkan di MTs Negeri 1 Grobogan.⁸⁶

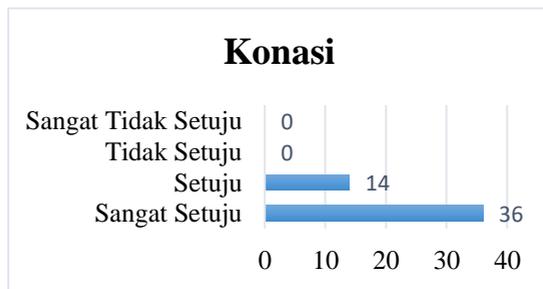
Hal ini juga disampaikan oleh Pak Mustain bahwa beliau untuk saat ini berfikir untuk mendaftarkan anaknya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan, namun karena putra beliau masih kecil dan jika ada sekolah yang lebih lengkap yaitu sekolah dan pondok pesantren ada di satu yayasan dan lebih dekat dengan rumah, mungkin beliau akan mendaftarkan putranya ke sekolah tersebut. Namun kembali lagi dengan keinginan putranya nanti.⁸⁷

⁸⁶ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Su'udah pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 10.40 WIB.

⁸⁷ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Mustain pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 10.50 WIB.

Dari hasil wawancara diperoleh hasil bahwa masyarakat mempunyai kehendak untuk mendaftarkan anak mereka yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan, namun keputusan tetap pada anak dari orang tua tersebut. Dari hasil penyebaran angket, peneliti menemukan hasil bahwa :

Diagram 4. 3 Minat Konasi Masyarakat⁸⁸



Hasil untuk konasi menunjukkan bahwa 36 dari 50 masyarakat dengan presentase 76% sangat setuju. Sisanya ada 14 masyarakat dengan presentase 24% menunjukkan bahwa masyarakat setuju.

Tabel 4. 10 Skala Minat Konasi Masyarakat

NO	SKALA	INDIKATOR
1	$X < 5$	Rendah
2	$6 \leq X$	Sedang
3	$6 < X$	Tinggi

⁸⁸ Dokumen angket minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, pada 12-18 Januari 2023

Dari data diperoleh rata-rata 7 yang menunjukkan bahwa minat konasi masyarakat tinggi.

4) Aksi

Minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan dilihat dari indikator aksi yaitu dengan masyarakat mendaftarkan putra mereka di MTs Negeri 1 Grobogan dan masyarakat merekomendasikan sekolah kepada keluarga, kerabat, tetangga, dan teman-teman mereka.

Hal ini sesuai dengan penjelasan dari Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ali Muntohar beliau menjelaskan bahwa masyarakat banyak merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan kepada orang lain, rata-rata jika kakak dari peserta didik sekolah di MTs Negeri 1 Grobogan, maka adik atau keluarga lain juga sekolah di MTs Negeri 1 Grobogan.⁸⁹

Ibu Fitriyah mengatakan bahwa beliau merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan kepada para tetangga dan teman-teman beliau.⁹⁰

⁸⁹ Wawancara dengan Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Ahmad Ali Muntohar, S.Pd. pada Kamis, 19 Januari 2023 pukul 12.20 WIB.

⁹⁰ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Ibu Fitriyah pada Senin, 16 Januari 2023 pukul 11.10 WIB.

Pak Mustain juga menyampaikan bahwa beliau merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan karena sekolah tersebut merupakan sekolah favorit dan bagus. Beliau juga menambahkan bahwa anak-anak yang sekolah di MTs Negeri 1 Grobogan merekomendasikan sekolahnya sendiri kepada teman-temannya sehingga banyak anak yang tertarik mendaftar di MTs Negeri 1 Grobogan.⁹¹ Dari hasil angket yang disebarakan peneliti, didapatkan hasil sebagai berikut :

Diagram 4. 4 Minat Aksi Masyarakat⁹²



Hasil untuk indikator aksi pada minat masyarakat ada 38 dari 50 dengan presentase 76% sangat setuju, sisanya menunjukkan setuju dengan dengan presentase 24%.

⁹¹ Wawancara dengan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan, Bapak Mustain pada Rabu, 18 Januari 2023 pukul 10.50 WIB.

⁹² Dokumen angket minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, pada 12-18 Januari 2023

Tabel 4. 11 Skala Minat Aksi Masyarakat

NO	SKALA	INDIKATOR
1	$X < 5$	Rendah
2	$6 \leq X$	Sedang
3	$6 < X$	Tinggi

Dari data diperoleh hasil rata-rata 7, yang dapat disimpulkan bahwa minat aksi masyarakat adalah tinggi.

B. Analisis Data

Analisis terhadap strategi diferensiasi produk pendidikan untuk menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan adalah sebagai berikut :

1. Strategi Diferensiasi Produk di MTs Negeri 1 Grobogan

Dari hasil yang dilakukan peneliti, strategi diferensiasi produk pendidikan yang diterapkan di MTs Negeri 1 Grobogan yaitu dengan membuka kelas program unggulan yang meliputi program kelas tahfidz, kelas sains, kelas riset, kelas bahasa, dan kelas olahraga. Program tersebut menjadi program yang diunggulkan di MTs Negeri 1 Grobogan dengan tujuan memaksimalkan potensi peserta didik dan mewujudkan pendidikan nasional lebih baik lagi dan mampu bersaing dengan madrasah lainnya.

Menurut tinjauan teori dijelaskan bahwa diferensiasi produk merupakan penciptaan produk atau citra produk

yang berbeda dengan dengan produk-produk yang sudah beredar dengan tujuan menarik minat konsumen.⁹³ Menurut Saputro diferensiasi merupakan serangkaian kegiatan untuk merancang keunikan untuk membedakan apa yang ditawarkan oleh perusahaan dengan sesuatu yang ditawarkan oleh pesaing.⁹⁴

Berdasarkan tinjauan teori di atas menyatakan bahwa strategi diferensiasi yang dilakukan oleh MTs Negeri 1 Grobogan bermanfaat bagi sekolah karena dapat menciptakan kesan dari masyarakat karena mempunyai program pendidikan yang berbeda dengan sekolah lain yang memiliki jenjang yang sama. Selain itu, MTs Negeri 1 Grobogan memiliki banyak prestasi sehingga menarik minat masyarakat serta mendapat citra yang baik di masyarakat.

Produk yang ditawarkan di MTs Negeri 1 Grobogan direalisasikan dengan bentuk kelas-kelas unggulan dengan menyesuaikan kebutuhan masyarakat. Lulusan dan target dari program unggulan disesuaikan dengan jenis program unggulan. Tujuan dari adanya program unggulan adalah untuk mengelompokkan dan mengembangkan potensi

⁹³ David Wijaya, "Pemasaran Jasa Pendidikan", Bumi Aksara : Jakarta, 2016, hlm. 59

⁹⁴ Indriyo Gitosudarmono, "Manajemen Pemasaran", BPFE : Yogyakarta, hlm. 176.

siswa. Dalam lingkup diferensiasi produk, berhasil menciptakan produk yang berbeda dengan yang ditawarkan oleh sekolah lain. Hal ini dikarenakan sekolah mampu menciptakan produk yang belum dimiliki oleh sekolah lain.

Dari penawaran manfaat tersebut, Produk yang ditawarkan dan direalisasikan dalam program unggulan kelas unggulan. Di MTs Negeri 1 Grobogan. Program ini merupakan bentuk keterampilan dan inovasi sekolah. Dalam lingkup diferensiasi produk, apa yang dilakukan sekolah masuk kepada indikator strategi diferensiasi yaitu strategi bentuk. Menurut Kotler dan Keller bentuk berdasarkan ukuran, bentuk, atau struktur fisik dari produk. Hal ini dikarenakan MTs Negeri 1 Grobogan menciptakan produk yang lebih khusus dan terperinci. Program unggulan memiliki ciri khas dan target setiap program unggulan. Ciri-ciri tersebut digunakan untuk memberikan variasi program pembelajaran. Menurut Kotler dan Keller termasuk pada produk yang diharapkan sesuai dengan harapan pelanggan.

Dari hasil penelitian di MTs Negeri 1 Grobogan dalam mengimplemenasikan strategi diferensiasi mampu menciptakan output atau lulusan yang berkompeten dan sesuai dengan visi, misi, dan tujuan madrasah. Lulusan dari MTS Negeri 1 Grobogan dari tahun ke tahun banyak

yang masuk ke sekolah lanjutan favoritnya dan pondok pesantren. Hal ini sesuai dengan teori mudah diperbaiki yaitu harapan umur produk dalam bertahan.

Hal demikian sesuai dengan hasil jurnal berjudul analisis penerapan strategi harga dan diferensiasi produk dalam keunggulan bersaing di Sekolah Alam Purwakarta yang melakukan diferensiasi produk untuk menciptakan keunggulan bersaing adalah dengan adanya program khas, adanya program pembinaan sumber daya manusia, menerapkan konsep belajar bersama alam untuk menggali pilar iman, ilmu dan leadership, serta menggunakan metode pembelajaran Bunda Bahasa Cinta.⁹⁵ MTs Negeri 1 Grobogan melakukan strategi diferensiasi dengan melakukan program kelas unggulan tahfidz, sains, riset, bahasa, dan olahraga yang ditujukan untuk memaksimalkan potensi anak dan meningkatkan minat masyarakat dengan demikian akan menciptakan keunggulan bersaing.

Dari hasil analisis di atas dapat disimpulkan bahwa strategi diferensiasi produk di MTs Negeri 1 Grobogan yaitu dengan membuka kelas unggulan yang berbeda dengan lembaga pendidikan lain. Strategi diferensiasi

⁹⁵ Rahma Ngaisah, dkk., "Analisis Penerapan Strategi Harga dan Diferensiasi Produk dalam Keunggulan Bersaing di Sekolah Alam Purwakarta", Eksisbank, (Vol. 4, No. 1, 2020), hlm. 19

mengembangkan berbagai macam program unggulan yang berbeda dengan lembaga pendidikan lain. Hal tersebut membuktikan bahwa MTs Negeri 1 Grobogan berhasil dalam menerapkan strategi diferensiasi produk.

Strategi diferensiasi memiliki indikator yaitu strategi bentuk, strategi fitur, strategi kualitas kinerja, strategi kesesuaian, strategi daya tahan, strategi keandalan, strategi mudah diperbaiki, strategi gaya, dan strategi desain yang dianalisis sebagai berikut :

a. Strategi Bentuk

Strategi bentuk diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan yaitu adanya kelas unggulan. Jenis program unggulan yang ada di MTs Negeri 1 Grobogan ada 5 jenis yaitu : kelas unggulan tahfidz, kelas unggulan sains, kelas unggulan riset, kelas unggulan bahasa, dan kelas unggulan olahraga. Semua kelas unggulan ada di kelas 7-9 di MTs Negeri 1 Grobogan.

Kemampuan lulusan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan yang disesuaikan dengan jenis program unggulan. Kelas tahfidz menghasilkan lulusan siswa hafal minimal 10 juz, kelas sains membentuk siswa yang dapat bersaing di bidang sains dan teknologi, kelas riset membentuk siswa yang dapat melakukan riset, kelas bahasa menghasilkan lulusan

yang menguasai Bahasa Arab dan Inggris, serta kelas olahraga membentuk siswa yang mempunyai keterampilan khusus dalam bidang olahraga.

Tujuan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan yaitu untuk mewujudkan pendidikan nasional menjadi lebih baik, dengan membentuk siswa agar mendapat keterampilan khusus dalam bidang unggulan, dan tujuan selanjutnya yaitu mengelompokkan dan mengembangkan siswa di MTs Negeri 1 Grobogan.

Dari tinjauan teori strategi bentuk ditandai dengan perbedaan produk yang didasarkan pada ukuran, bentuk atau struktur lain dari produk.⁹⁶ Berdasarkan pada pengamatan psikologi, seseorang lebih menyukai variasi barang dan jasa yang lebih besar. Pemakai sering menginginkan bahwa produk tidak identik dengan produk pemakai lain.⁹⁷ Pengertian tersebut dilihat berdasarkan produk pendidikan dapat dilihat dari jenis program diferensiasi, kemampuan lulusan, dan tujuan dari program diferensiasi.

⁹⁶ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

⁹⁷ Maria Widyastuti, “Strategi Diferensiasi : Mencapai Keunggulan Kompetitif yang Sustainable”, *Jurnal Bisnis Perspektif*, (Vol. 3, No. 2, tahun 2011), hlm. 110.

Berdasarkan tinjauan teori bahwa bentuk diferensiasi produk pendidikan yang ada di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas, perbedaan bentuk dan struktur pendidikan berupa program unggulan yang belum dimiliki oleh sekolah lain.

b. Strategi Fitur

Strategi fitur dalam diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dilihat dari ciri khas program unggulan yaitu sesuai dengan jenis program unggulan yang ada di sekolah. Ciri khas program tahfidz yaitu program bekerja sama dengan pesantren di sekitar sekolah. Kemudian untuk program sains difokuskan pada pembelajaran sains dan tambahan materi mtk serta sains setiap minggu. Untuk program riset mempunyai ciri khas yaitu siswa mendapat keterampilan melakukan riset dari awal, yaitu membuat judul penelitian. Kemudian untuk program bahasa yaitu siswa difokuskan untuk mempelajari Bahasa Arab dan Inggris, dan program olahraga memfokuskan siswa pada pembelajaran olahraga berbagai cabang olahraga.

Dilihat dari target setiap program unggulan disesuaikan dengan jenis program unggulan, untuk tahfidz targetnya adalah siswa dapat menghafal Al

Qur'an minimal 10 juz, untuk program sains targetnya adalah siswa dapat memahami sains dan teknologi, target program riset adalah siswa dapat melakukan penelitian dan membuat laporan serta proposal penelitian, untuk program bahasa targetnya adalah siswa dapat menguasai dan mempraktikkan Bahasa Arab dan Inggris dalam keseharian, dan target program olahraga adalah siswa dapat memiliki keterampilan khusus dalam berbagai cabang olahraga.

Menurut tinjauan teori diferensiasi strategi fitur ditandai dengan menawarkan produk dengan perbedaan karakteristik yang melengkapi fungsi dasar produk.⁹⁸ Tingkat diferensiasi menggambarkan variasi pada karakteristik produk dan jasa. Strategi ini mengutamakan pada persepsi konsumen, diantaranya kualitas, citra, dan inovasi.⁹⁹ Upaya untuk menjadi yang paling unggul dan mengenalkan fitur baru merupakan cara ampuh untuk bersaing.¹⁰⁰ Dalam produk pendidikan fitur dapat dilihat dari ciri khas diferensiasi produk dan target produk pendidikan.

⁹⁸ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, "Manajemen Pemasaran (Edisi 13)", (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

⁹⁹ Philip Kotler, Amstrong, "Strategi Marketing", (Salemba Empat : Jakarta, 2005), hlm. 350

¹⁰⁰ Thariz Baharmal Dejawata, "Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan", Jurnal Administrasi Bisnis, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 2

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa strategi fitur diferensiasi produk pendidikan yang dihasilkan MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas. Program unggulan merupakan ciri khas MTs Negeri 1 Grobogan yang tidak dimiliki oleh sekolah lain. Setiap jenis program unggulan juga memiliki ciri khas dan target masing-masing program.

c. Strategi Kualitas Kinerja

Strategi kualitas kinerja diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dapat dilihat dari capaian target program unggulan dengan target yang telah ditentukan oleh sekolah. Untuk capaian target program pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan berbeda-beda sesuai dengan program unggulan masing-masing.

Capaian target untuk program tahfidz sudah mencapai 95%, siswa sudah menghafal memenuhi target, namun ada beberapa siswa yang belum dapat memenuhi target. Untuk program unggulan riset siswa sudah memenuhi target, para siswa sudah dapat membuat proposal penelitian dan melakukan penelitian. Untuk program bahasa capaian target belum sepenuhnya maksimal, karena kemampuan anak dalam memahami materi Bahasa Arab dan Inggris berbeda-beda, dan untuk capaian target

olahraga sudah memenuhi target dari program olahraga.

Menurut tinjauan teori strategi kualitas kinerja diukur dengan efektifitas dan efisiensi suatu program atau kegiatan dalam mencapai tujuan.¹⁰¹ Kinerja produk diartikan sebagai karakteristik dasar produk, semakin tinggi produk semakin tinggi karakteristiknya.¹⁰² Kinerja produk yang menunjukkan lebih unggul dapat memberi dampak pembelian ulang, kesetiaan pelanggan, dan kesan positif dari konsumen.¹⁰³ Dalam produk pendidikan kualitas kinerja dapat dilihat dari capaian target dari produk pendidikan.

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa kualitas kinerja diferensiasi produk pendidikan yang dihasilkan MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas. Capaian target masing-masing program unggulan sudah memenuhi target walaupun beberapa siswa belum memenuhi target dan dapat meningkatkan minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan.

¹⁰¹ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

¹⁰² Philip Kotler, “Manajemen Pemasaran edisi 11 Jilid 1 dan 2”, (Index : Jakarta, 2005).

¹⁰³ Thariz Baharmal Dejawata, “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan”, Jurnal Administrasi Bisnis, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 3

d. Strategi Kesesuaian

Strategi kesesuaian diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dapat dilihat dari kesesuaian program unggulan dengan kebutuhan masyarakat. Proram unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan dalam pembuatannya menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Masyarakat memberikan saran kepada sekolah untuk membentuk program untuk anak yang berbakat agar dapat dikembangkan.

Dari tinjauan teori kesesuaian ditandai dengan menciptakan produk yang berbeda dengan menyesuaikan produk dengan keinginan individu. Kesesuaian ini digunakan untuk meningkatkan kemampuan mengindivisualisasikan penawaran produk kepada pelanggan¹⁰⁴. Konsumen mengharapkan produk memiliki mutu kesesuaian dengan standar atau spesifikasi yang tinggi. Mutu kesesuaian merupakan tingkat kesesuaian dalam pemenuhan unit yang diproduksi terhadap sasaran spesifikasi yang diharapkan.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

¹⁰⁵ Thariz Baharmal Dejawata, “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan”, Jurnal Administrasi Bisnis, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 2

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa kesesuaian diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas. Kesesuaian program unggulan dengan kebutuhan masyarakat dilihat dari banyaknya masyarakat yang mendaftarkan anaknya di MTs Negeri 1 Grobogan dan saran dari masyarakat mengenai pembukaan program unggulan.

e. Strategi Daya Tahan

Strategi daya tahan diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dapat dilihat dari ketahanan lulusan dari program unggulan dalam mempertahankan kemampuan dan pengetahuan dari program unggulan. Lulusan dari program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan sebagian besar melanjutkan ke sekolah yang dapat melanjutkan keilmuan dari program unggulan. Siswa kelas tahfidz melanjutkan ke sekolah yang memiliki program tahfidz untuk melanjutkan hafalannya.

Dari hasil tinjauan teori strategi daya tahan ditandai dengan kemampuan ketahanan dan harapan umur operasi produk dalam kondisi biasa atau penuh tekanan.¹⁰⁶ Produk yang memiliki kelebihan pada daya

¹⁰⁶ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

tahan dapat menyebabkan perhatian konsumen yang lebih besar dan akan membayar lebih pada produk yang diharapkan.¹⁰⁷ Daya tahan dalam produk pendidikan dapat dilihat dari bagaimana daya tahan lulusan dari suatu program pendidikan.

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa daya tahan diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas. Lulusan dari program unggulan dapat melanjutkan keilmuan dan pengetahuan yang diperoleh dari kelas program unggulan dan melanjutkan di jenjang yang lebih tinggi.

f. Strategi Keandalan

Strategi keandalan diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dapat dilihat dari kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan dalam memberikan pengetahuan kepada para siswa program unggulan. Kompetensi tenaga pendidik memiliki kualifikasi sesuai dengan mata pelajaran di program unggulan. Program tahfidz dibimbing langsung oleh seorang kyai di pondok pesantren, dan program bahasa ditambah dengan SDM lain yaitu

¹⁰⁷ Thariz Baharmal Dejawata, “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan”, *Jurnal Administrasi Bisnis*, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 2

mendatangkan *native* (orang luar negeri) untuk memberikan materi pendalaman bahasa kepada peserta didik, serta melatih siswa di bidang olahraga.

Dari tinjauan teori keandalan ditandai dengan menciptakan peluang dan jaminan bahwa produk tidak akan mengalami kegagalan atau malfungsi dalam periode waktu tertentu.¹⁰⁸ Untuk mendapatkan produk yang memiliki keandalan, konsumen akan rela membayar dengan nilai lebih.¹⁰⁹ Keandalan dalam produk pendidikan dapat dilihat dari kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan dari suatu program pendidikan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa keandalan diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas. Tenaga pendidik dan kependidikan di MTs Negeri 1 Grobogan memiliki kualifikasi sesuai dengan mata pelajaran di program unggulan sehingga dalam menyampaikan materi sesuai dengan kurikulum program unggulan.

¹⁰⁸ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

¹⁰⁹ Thariz Baharmal Dejawata, “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan”, Jurnal Administrasi Bisnis, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 2

g. Strategi Mudah Diperbaiki

Strategi mudah diperbaiki dalam diferensiasi produk pendidikan dilihat dari pemantauan program pendidikan dan lulusan program pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan. Untuk pemantauan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan, program unggulan berada di bawah kurikulum dan dibentuk koordinator program unggulan khusus yang bertanggung jawab untuk program unggulan agar penjaminan mutu dapat dicapai. Pemantauan juga dilakukan oleh guru, kepala sekolah, komite, dan lainnya untuk memberikan pengawasan kepada program unggulan.

Pemantauan lulusan program unggulan dilaksanakan pemantauan jejak lulusan, siswa mengisi data lulusan saat mengambil ijazah. Dari data tersebut dapat ditemukan bahwa lulusan program unggulan sebagian besar melanjutkan di sekolah lanjutan yang berhubungan dengan program unggulan.

Dari tinjauan teori mudah diperbaiki ditandai dengan kemudahan perbaikan suatu produk ketika produk tersebut tidak berfungsi atau gagal.¹¹⁰ Konsumen memilih produk yang mudah diperbaiki

¹¹⁰ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

karena alasan efisiensi waktu dan biaya.¹¹¹ Mudah diperbaiki dalam produk pendidikan dapat dilihat dari pemantauan program pendidikan dan pemantauan lulusan program pendidikan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa mudah diperbaiki dalam diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori. Pemantauan program unggulan dan pemantauan lulusan program unggulan dilakukan dengan baik sehingga dapat meningkatkan mutu sekolah dan meningkatkan minat masyarakat.

h. Strategi Gaya

Strategi gaya dalam diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dilihat dari model pembelajaran setiap program unggulan yaitu setiap program memiliki tambahan 4 jam pembelajaran khusus sesuai dengan program unggulan masing-masing. Program unggulan tahfidz mendapat tambahan materi di pondok pesantren, program sains mendapat tambahan mtk dan sains, kemudian program riset mendapat tambahan materi riset dan penelitian, kemudian bahasa mendapat tambahan *muhadasah* dan

¹¹¹ Thariz Baharmal Dejawata, “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan”, Jurnal Administrasi Bisnis, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 2

conversation, dan program olahraga mendapat tambahan materi olahraga di lapangan.

Menurut tinjauan teori gaya ditandai dengan membedakan penampilan dan rasa produk yang ditawarkan kepada pembeli.¹¹² Gaya memberikan pengaruh pada minat konsumen dengan menampilkan keunikan dan kinerja pada produk.¹¹³ Gaya dalam produk pendidikan dapat dilihat dari model pembelajaran dalam suatu program pendidikan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa gaya dalam diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas. Model pembelajaran program unggulan memberikan model pembelajaran dalam program unggulan sesuai dengan materi kelas unggulan, dan ditambah dengan jam khusus, sehingga dapat menambah pengetahuan siswa program unggulan. Namun tambahan materi untuk pembelajaran program unggulan belum ditetapkan oleh sekolah sehingga tambahan materi sesuai dengan keterampilan guru.

¹¹² Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

¹¹³ Thariz Baharmal Dejawata, “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan”, Jurnal Administrasi Bisnis, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 3

i. Strategi Desain

Strategi rancangan dalam diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan dilihat dari kurikulum yang diterapkan untuk program unggulan, yaitu menerapkan IKM dengan pembelajaran dan 6 jam untuk mulok dan mulok unggulan. Setiap program unggulan mendapat tambahan program, yaitu belajar di lembaga yang sesuai dengan program unggulannya.

Dari tinjauan teori, desain ditandai dengan rancangan tampilan, rasa, dan fungsi produk yang dirancang sesuai kebutuhan pelanggan.¹¹⁴ Desain merupakan faktor yang mempengaruhi keunggulan perusahaan, yaitu fitur yang mempengaruhi penampilan dan fungsi produk tertentu.¹¹⁵ Desain dalam produk pendidikan dapat dilihat dari kurikulum yang digunakan dalam program pendidikan.

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa rancangan dalam diferensiasi produk pendidikan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori di atas. Kurikulum yang diterapkan untuk program unggulan sesuai dengan peraturan pemerintah dan kurikulum

¹¹⁴ Philip Kotler., dan Kevin Lane Keller, “Manajemen Pemasaran (Edisi 13)”, (Erlangga : Jakarta, 2008), hlm. 8-10

¹¹⁵ Thariz Baharmal Dejawata, “Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan”, Jurnal Administrasi Bisnis, (Vol. 17, No. 2, 2014), hlm. 2

program unggulan dirancang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

2. Minat Masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan

Berdasarkan temuan peneliti di lapangan, dapat diketahui bahwa implementasi strategi diferensiasi produk pendidikan terhadap minat di MTs Negeri 1 Grobogan diketahui dengan indikator kognisi, afeksi, konasi, dan aksi masyarakat.

Dari tinjauan teori minat merupakan kecenderungan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan atau perbuatan, mengetahui sesuatu yang diinginkan, rasa suka dan ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa perintah siapapun.¹¹⁶

Dari hasil analisis adanya minat dari masyarakat dalam program diferensiasi produk ditandai dengan rasa perhatian atau kognisi masyarakat berupa rasa perhatian, peduli, dan selalu memperhatikan informasi dari sekolah. Kemudian dilihat dari afeksi adalah rasa senang masyarakat yang dibuktikan dengan meningkatnya jumlah peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan. Kemudian dilihat dari konasi yaitu kehendak yang dibuktikan dengan kehendak masyarakat menyekolahkan anaknya yang lain,

¹¹⁶ David Wijaya, “Pemasaran Jasa Pendidikan”, (Bumi Aksara : Jakarta, 2016), hlm. 164

dan aksi dilihat dari masyarakat yang mendafarkan anaknya sekolah dan merekomendasikan sekolah kepada orang lain.

Hal demikian sesuai dengan hasil jurnal berjudul analisis penerapan strategi harga dan diferensiasi produk dalam keunggulan bersaing di Sekolah Alam Purwakarta yang melakukan diferensiasi produk untuk menciptakan keunggulan bersaing adalah dengan adanya program khas.¹¹⁷ MTs Negeri 1 Grobogan melakukan diferensiasi produk pendidik dengan membuka program kelas unggulan yaitu kelas tahfidz, sains, riset, bahasa, dan olahraga yang bertujuan untuk menciptakan keunggulan bersaing dalam menarik minat masyarakat.

Berdasarkan analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa implementasi strategi diferensiasi produk pendidik ditujukan untuk memenangkan persaingan dalam dunia pendidik dengan berupaya menarik minat masyarakat. Minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan dilihat dari indikator yaitu kognisi, afeksi, konasi, dan aksi yang dianalisis sebagai berikut :

¹¹⁷ Rahma Ngaisah, dkk., “Analisis Penerapan Strategi Harga dan Diferensiasi Produk dalam Keunggulan Bersaing di Sekolah Alam Purwakarta”, Eksisbank, (Vol. 4, No. 1, 2020), hlm. 19

ide.¹¹⁸ Kognisi dibuktikan dengan kegiatan memperhatikan secara terus-menerus yang disertai dengan rasa senang dan diperoleh rasa kepuasan. Seseorang yang memiliki minat terhadap sesuatu cenderung memberi perhatian yang lebih besar terhadap hal tersebut.¹¹⁹ Kognisi mengacu pada hal yang dipikirkan seperti rasa percaya atau kepercayaan terhadap suatu produk.¹²⁰ Kognisi memiliki unsur yang berkaitan dengan pengetahuan dan informasi.¹²¹ Kognisi dapat dilihat dari rasa perhatian, mengikuti perkembangan dan informasi dari lembaga pendidikan.

Dari hasil analisis, minat masyarakat kepada MTs Negeri 1 Grobogan dari segi kognisi sudah sesuai karena masyarakat ikut serta dalam memberikan saran-saran kepada sekolah demi kebaikan sekolah. Namun, masyarakat kurang memperhatikan perkembangan informasi di sekolah, yaitu masyarakat

¹¹⁸ Selly Gusmentari, “Pengaruh Lingkungan, Persepsi Siswa tentang Keterampilan Mengajar Guru, dan Fasilitas Sekolah terhadap Minat Belajar Siswa Kelas V SD se-Kecamatan Membalong, Belitung”, Tesis, (UNJ : Yogyakarta, tahun 2019), hlm. 16

¹¹⁹ Hartono, “Bimbingan Karier”, (Kencana : Jakarta, 2016), hlm. 82-83

¹²⁰ Siti Aliyati., dkk, “Perilaku Konsumen : Teori dan Aplikasi pada Riset Pemasaran”, (Depok : Rajawali Pres, tahun 2018), hlm. 158

¹²¹ Dasman Yanuri, “Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya ke SMP dan MTs di Kecamatan Semidang Gumay Kabupaten Kaur”, *Al-Bahtsu*, (Vol. 1, No. 2, tahun 2016), hlm. 151

belum mengetahui seluruh jenis program unggulan yang ada di MTs Negeri 1 Grobogan.

b. Afeksi

Afeksi dapat dibuktikan dengan meningkatnya jumlah peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan dan kepuasan masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan. Dengan meningkatnya jumlah peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan membuktikan bahwa masyarakat merasa senang dan puas terhadap layanan sekolah. Dari hasil angket mengenai afeksi masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan menunjukkan bahwa masyarakat masyarakat sangat senang dan puas terhadap layanan dan program-program di MTs Negeri 1 Grobogan.

Dari tinjauan teori minat ditandai dengan rasa senang dan tertarik pada topik atau kegiatan tertentu. Seseorang yang merasa senang terhadap sesuatu akan terus mengikuti hal tersebut dengan antusias. Seseorang yang memiliki perasaan senang tidak ada paksaan untuk melakukan sesuatu.¹²² Minat muncul ketika seseorang berinteraksi dengan lingkungannya dan menimbulkan rasa suka terhadap hal tersebut. Hal ini dapat ditarik kesimpulan bahwa minat juga

¹²² Hartono, "Bimbingan Karier", (Kencana : Jakarta, 2016), hlm. 82-83

berkaitan dengan rasa suka terhadap suatu objek, peristiwa atau suatu hal tertentu yang terjadi dan berkaitan dengan individu di lingkungan sekitar.¹²³ Afeksi mengacu pada hal yang dirasakan seseorang mengenai stimulus yang bersifat emosional yang berupa perasaan senang, sedih, gembira, dan sebagainya.¹²⁴ Afeksi dapat dilihat dari rasa bangga, rasa percaya dan rasa puas terhadap sesuatu. Tingkat kepuasan masyarakat menjadi tolok ukur apakah sekolah bagus atau sebaliknya.

Dari hasil analisis minat masyarakat dari segi afeksi menjelaskan bahwa minat afeksi masyarakat terhadap sekolah sesuai dengan teori karena pihak sekolah dapat meyakinkan dan memberi layanan terbaik kepada peserta didik dan orang tua sehingga dapat merasakan puas yang dibuktikan dengan banyaknya peserta didik baru yang mendaftar di MTs Negeri 1 Grobogan.

¹²³ Selly Gusmentari, “Pengaruh Lingkungan, Persepsi Siswa tentang Keterampilan Mengajar Guru, dan Fasilitas Sekolah terhadap Minat Belajar Siswa Kelas V SD se-Kecamatan Membalong, Belitung”, Tesis, (UNJ : Yogyakarta, tahun 2019), hlm. 17

¹²⁴ Siti Aliyati., dkk, “Perilaku Konsumen : Teori dan Aplikasi pada Riset Pemasaran”, (Depok : Rajawali Pres, tahun 2018), hlm. 157

c. Konasi

Konasi atau kehendak masyarakat dibuktikan dengan orang tua merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan kepada kerabat dan saudara, serta memiliki kehendak untuk mendaftarkan anaknya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan. Namun belum bisa dipastikan karena beberapa alasan. Dari hasil angket mengenai kehendak masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan menunjukkan bahwa masyarakat memiliki kehendak untuk mendaftarkan putranya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan dan memiliki kehendak untuk merekomendasikan sekolah kepada kerabat dan temannya.

Dari tinjauan teori konasi ditandai dengan keinginan untuk melakukan suatu kegiatan. Keinginan tersebut berasal dari pengalaman afektif dari suatu kegiatan.¹²⁵ Sesuatu yang membuat seseorang tertarik terhadap objek berkaitan dengan rasa suka dan ketertarikan, yang menyebabkan objek tersebut menjadi penting baginya, dan membuatnya tertarik dan berusaha mendapatkannya.¹²⁶

¹²⁵ Hartono, "Bimbingan Karier", (Kencana : Jakarta, 2016), hlm. 82-83

¹²⁶ Selly Gusmentari, "Pengaruh Lingkungan, Persepsi Siswa tentang Keterampilan Mengajar Guru, dan Fasilitas Sekolah terhadap Minat Belajar Siswa Kelas V SD se-Kecamatan Membalong, Belitung", Tesis, (UNJ : Yogyakarta, tahun 2019), hlm. 17

Hasil analisis minat konasi masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori karena masyarakat memiliki ketertarikan terhadap MTs Negeri 1 Grobogan sehingga menyebabkan keinginan masyarakat untuk menyekolahkan anaknya dan keinginan merekomendasikan sekolah kepada orang lain.

d. Aksi

Aksi minat masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan dapat dilihat dari masyarakat yang mendaftarkan anaknya di MTs Negeri 1 Grobogan dan banyaknya orang tua yang merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan kepada kerabat dan tetangganya. Dari hasil angket mengenai aksi minat masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan menunjukkan bahwa masyarakat memiliki minat kepada MTs Negeri 1 Grobogan yaitu dengan mendaftarkan anaknya serta merekomendasikan sekolah kepada keluarga dan teman-temannya.

Dari tinjauan teori, aksi diwujudkan dengan tindakan melakukan suatu kegiatan yang diminati.¹²⁷ Hasil analisis menunjukkan bahwa minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan teori

¹²⁷ Hartono, "Bimbingan Karier", (Kencana : Jakarta, 2016), hlm. 82-83

dibuktikan dengan banyaknya masyarakat yang mendaftarkan dan merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan.

C. Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian yang telah peneliti lakukan, peneliti berusaha semaksimal mungkin untuk membuat hasil yang terbaik. Namun masih terdapat banyak kekurangan di dalamnya. Keterbatasan yang ada diantaranya :

1. Pengaturan jadwal wawancara yang kurang efektif disebabkan karena informan memiliki kesibukan lain.
2. Penelitian terbatas oleh waktu.
3. Keterbatasan peneliti dalam pengetahuan dalam membuat karya tulis ilmiah.

Meskipun penelitian ini ditemukan banyak keterbatasan dan kekurangan, hal ini bukan berarti hasil penelitian tidak valid.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah dilakukan penelitian dan analisis data penelitian tentang strategi diferensiasi produk pendidikan dalam menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi diferensiasi produk pendidikan yang diterapkan oleh MTs Negeri 1 Grobogan terdiri dari strategi bentuk, strategi fitur, strategi kualitas kinerja, strategi kesesuaian, strategi daya tahan, strategi keandalan, strategi mudah diperbaiki, strategi gaya, dan strategi desain yang dijelaskan sebagai berikut: 1) Strategi bentuk yaitu dengan membuka program kelas unggulan dengan jenis program unggulan yaitu kelas tahfidz, kelas sains, kelas riset, kelas bahasa, dan kelas olahraga. Setiap program unggulan bertujuan menciptakan lulusan yang sesuai dengan jenis program unggulan. 2) Strategi fitur, ciri khas dan target setiap program unggulan berbeda-beda. Ciri khas kelas tahfidz adalah menghafal Al Qur'an di pondok pesantren khusus dan menargetkan 10 juz 3 tahun. Kelas sains pembelajaran fokus pada pelajaran matematika dan IPA. Kelas riset membentuk siswa yang dapat melakukan riset dan penelitian. Kelas bahasa yaitu memfokuskan pada pembelajaran *conversation* dan *muhadasah*. Dan

kelas olahraga melatih siswa berbagai cabang olahraga. 3) Strategi kualitas kinerja, dilihat dari capaian target program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sudah memenuhi target walaupun ada beberapa yang belum mencapai target. 4) Strategi kesesuaian, yaitu program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan kebutuhan masyarakat dalam melaksanakan layanan pendidikan. 5) Strategi daya tahan, ketahanan lulusan dari program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan yang dapat mempertahankan kemampuan di sekolah lanjutannya. 6) Strategi keandalan yaitu kualifikasi tenaga pendidik di MTs Negeri 1 Grobogan sesuai dengan bidangnya dalam program unggulan. 7) Strategi mudah diperbaiki yaitu pemantauan lulusan yang dilakukan melalui data lulusan siswa dari tahun ke tahun, dan pemantauan program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan di bawah kurikulum dan dikoordinasi oleh koordinator program unggulan. 8) Strategi gaya yaitu model pembelajaran program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan berbeda-beda, sesuai dengan program unggulannya, diberi tambahan muatan unggulan yaitu 4 jam pembelajaran. 9) Strategi desain, kurikulum yang diterapkan untuk kelas 7 adalah kurikulum merdeka dan kurikulum 2013 untuk kelas 8 dan 9 Setelah dilakukan penelitian dan analisis data penelitian tentang strategi diferensiasi produk

pendidikan dalam menarik minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan, dapat disimpulkan sebagai berikut :

2. Minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan dapat dijelaskan dari sudut pandang kognisi, afeksi, konasi, dan aksi sebagai berikut :
 - 1) Dari segi kognisi minat masyarakat timbul karena masyarakat memperhatikan dan mengikuti informasi mengenai MTs Negeri 1 Grobogan sehingga masyarakat memberikan saran-saran untuk kebaikan sekolah.
 - 2) Dari segi afeksi minat masyarakat terhadap MTs Negeri 1 Grobogan berupa kepuasan masyarakat terhadap layanan yang diberikan oleh sekolah. Rasa puas tersebut menarik minat masyarakat dan meningkatkan peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan.
 - 3) Dari segi konasi, minat masyarakat timbul karena mendapatkan informasi dan merasa senang terhadap sekolah sehingga muncul keinginan untuk mendaftarkan anaknya di MTs Negeri 1 Grobogan.
 - 4) Dari segi aksi yaitu masyarakat mendaftarkan anaknya di MTs Negeri 1 Grobogan dan merekomendasikan sekolah kepada orang lain.

B. Saran

Sebagai subjek penelitian, peneliti ingin memberikan saran untuk pihak sekolah antara lain :

1. Dalam pembelajaran program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan. Sebaiknya sekolah menyusun rancangan materi pembelajaran program unggulan agar target yang akan dicapai peserta didik dalam program unggulan dapat dilakukan secara sistematis.
2. Dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap program unggulan, hendaknya pihak sekolah memberikan informasi secara detail atau mensosialisasikan kepada masyarakat macam-macam program unggulan sehingga masyarakat dapat lebih mengenal program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan. Sebagai media informasi, seharusnya media sosial lebih aktif dalam memberikan informasi.

C. Kata Penutup

Alhamdulillahirobbil 'alamin, puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku. Penulis menyadari terdapat banyak kekurangan dalam penulisan skripsi tentang “Strategi Diferensiasi Produk Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan”. Oleh karena itu, kritik dan saran yang mendukung sangat penting untuk penulisan kedepannya. Akhir kata semoga skripsi ini bermanfaat bagi khalayak. Atas segala kekurangan penulis memohon maaf dan terima kasih.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyati, Siti., dkk. Perilaku Konsumen : Teori dan Aplikasi pada Riset Pemasaran. Depok : Rajawali Pres. 2018.
- Assauri, Sofian. Manajemen Pemasaran. PT Raja Grafindo : Jakarta. 2007.
- Dejawata, Thariz Baharmal, Pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan, *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 17, No. 2, 2014.
- Faiqoh. *Education Marketing Strategies In Improving the Image of Education Institutions. Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*. Vol. 5, No. 2, 2020.
- Faizin, Imam. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah. *Jurnal Madaniyah*. Vol. 7, No. 2, 2017.
- Fathurrochman, Iwan., dkk, Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah Aliyah Riyadus Sholihin Musirawas, *Jurnal Islamic Education Manajemen*, Vol. 6, No. 1, 2021.
- Fitrah, Ahmad, Faktor-Faktor Penyebab Kurangnya Minat Orang Tua untuk Menyekolahkan Anaknya pada Madrasah Tsanawiyah Salubanga di Desa Muhajirin Kec. Suli Barat Kab. Luwu, Skripsi, 2011.
- Gitosudarmono, Indriyo. Manajemen Pemasaran. BPFE : Yogyakarta. 2014.
- Gusmenari, Selly. Pengaruh Lingkungan, Persepsi Siswa tentang Keterampilan Mengajar Guru, dan Fasilitas Sekolah terhadap Minat Belajar Siswa Kelas V SD se-Kecamatan Membalong, Belitung. Tesis UNJ : Yogyakarta, 2019.
- Hartono. Bimbingan Karier. Kencana : Jakarta. 2016.

- Kemenag RI. *Data Lembaga Kab/Kota Grobogan*. EMIS Direktorat Jendral Pendidikan Islam. diakses 28 Maret 2023.
- Kemendikbud. *Data Pokok Pendidikan*. Direktorat Jendral Pendidikan Anak Usia Dini, Pendidikan Dasar, dan Pendidikan Menengah. diakses 28 Maret 2023.
- Kotler, Philip, dan Amstrong. *Strategi Marketing, Salemba Empat* : Jakarta, 2005.
- Kotler, Philip, dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*, Erlangga : Jakarta. 2006
- Kotler, Philip., dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran, PT Macanan Jaya Cemerlang* : Klaten
- Kotler, Philip., dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran (Edisi 13)*. Erlangga : Jakarta. 2008.
- Kotler, Philip., dan Kevin Lane Keller. *Manajemen Pemasaran (Edisi 12)*. Erlangga : Jakarta. 2009.
- Lenti, Marsela., dkk. *Strategi Diferensiasi Produk LINE untuk Menarik Minat Konsumen, Journal Business Economics and Entrepreneurship*, (Vol. 2, No. 2, 2020).
- Margareta, Ririn Tiur Eka., dkk. *Strategi Pemasaran Sekolah dalam Peningkatan Minat Peserta Didik Berdasarkan Delta Model. Jurnal Manajemen Pendidikan*, Vol. 5, No. 1, 2018.
- Mundir, Abdillah, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Madrasah, Malia*, (Vol. 7, No. 1, tahun 2016).
- Ngaisah, Rahma., dkk. *Analisis Penerapan Strategi Harga dan Diferensiasi Produk dalam Keunggulan Bersaing di Sekolah Alam Purwakarta. Eksisbank*. Vol. 4, No. 1, 2020.
- Pangaribuan, Elsa Nida, *Implementasi Kebijakan Sistem Zonasi Penerimaan Peserta Didik Baru Jenjang SMP di*

- Kabupaten Gresik, Jurnal Universitas Negeri Surabaya. 2018.
- Prihati, Rani Putri, dan Iqbal Faza Ahmad. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru di MTsN 5 Sleman Yogyakarta, *Jurnal Evaluasi*, Vol. 4, No. 2, tahun 2020.
- Qahfi, M., dkk, Faktor yang Mempengaruhi Minat Peserta Didik Sekolah di Madrasah, *Jurnal Paedagogie*, Vol. 8, No. 1, 2020.
- Rahmawati, Weni Kurnia, Faktor-faktor yang mempengaruhi Minat Siswa Memilih Sekolah di SMA Nuris Jember, *Jurnal Bimbingan dan Konsep Terapan*, Vol. 03, No. 02, tahun 2019.
- Rakandana, Ipung Rakandana. Diferensiasi Jasa Pendidikan di Ma'had Tahfidz Al-Qur'an (MTA) Al-Amien Preduan Sumenep Madura. Tesis. Magister Manajemen Pendidikan Islam UIN Waliongo Semarang. 2018.
- Siyoto, Sandu., dan Ali Sodik. Dasar Metodologi Penelitian. Literasi Media Publishing : Yogyakarta. 2015
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan : Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Suryana, Metodologi Penelitian, Universitas Pendidikan Indonesia.
- Tihalmah, dan Chairi Agusna, Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Peningkatan Pelanggan di SMKN 1 Pasie Raya Aceh Jaya, *Jurnal Intelektualita Prodi MPI FTK UIN Ar-Raniry*, (Vol. 10, No. 1, tahun 2021).
- Wati, Yana Dwi Kurniya, dan Murtadlo. Strategi Diferensiasi dalam Pengembangan Lembaga Pendidikan Kejuruan

(SMK Negeri 5 Bojonegoro. *Jurnal Inspirasi Manajemen Pendidikan*, Vol. 9, No. 04, 2021.

Wati, Yana Dwi Kurniya., Murtadlo. Strategi Diferensiasi dalam pengembangan Lembaga Pendidikan Kejuruan (Studi Kasus di SMK N 5 Bojonegoro, *Jurnal Inspirasi Manajemen Pendidikan*, Vol. 9, No. 4, 2021.

Widyastuti, Maria, Strategi Diferensiasi : Mencapai Keunggulan Kompetitif yang Sustainable, *Jurnal Bisnis Perspektif*, Vol. 3, No. 2, tahun 2011.

Wijaya, David, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, Bumi Aksara : Jakarta. 2016.

Yayuri, Dasman. Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya ke SMP dan MTs di Kecamatan Semidang Gumay Kabupaten Kaur, *Jurnal al-Bahtsu*, Vol. 1, No. 2, tahun 2016.

LAMPIRAN

Lampiran 1

PEDOMAN PENCARIAN DATA

NO	RUMUSAN MASALAH	INDIKATOR	DATA	SUMBER	TEKNIK			
					O	W	D	Q
1.	Bagaimana minat masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan?	1. Kognisi	1.1 Perhatian	Masyarakat, Waka Humas		√		√
			1.2 Mengikuti Perkembangan			√		√
			1.3 mengikuti informasi			√		√
			1.4 Rasa Peduli			√		√
		2. Afeksi	2.1 Rasa Senang	Masyarakat, Waka Humas		√		√
			2.2 Rasa Bangga			√		√
			2.3 Percaya			√		√
			2.4 Rasa puas			√		√
		3. Konasi	3.1 Rencana mendaftar	Masyarakat, Waka Humas		√		√
			3.2 Rencana Merekomendasikan			√		√
		4. Aksi	4.1 Mendaftarkan ke sekolah	Masyarakat, Waka Humas		√		√
			4.2 Merekomendasikan kepada orang lain			√		√
2.	Bagaimana strategi diferensiasi produk jasa untuk menarik minat di MTs Negeri 1 Grobogan?	1. Bentuk	1.1 Jenis Program unggulan	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan.	√	√		
			1.2 Kemampuan lulusan			√		
			1.3 Tujuan program unggulan			√	√	
		2. Fitur	2.1 Ciri khas setiap program unggulan.	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan, Guru.	√	√		
			2.2 Target setiap program unggulan			√		
		3. Kualitas Kinerja	3.1 Capaian target program unggulan dari peserta didik	Waka Kurikulum, Penanggung jawab		√		

				Program Unggulan.				
		4. Kesesuaian	4.1 Kesesuaian program unggulan dengan kebutuhan masyarakat.	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan, Waka Humas, Masyarakat		√		
		5. Daya Tahan	5.1 Lulusan dari program unggulan.	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan		√		
		6. Keandalan	6.1 Kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan.	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan.		√	√	
		7. Mudah Diperbaiki	7.1 Pemantauan program unggulan	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan.		√		
			7.2 Pemantauan lulusan program unggulan	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan.		√	√	
		8. Gaya	8.1 Model Pembelajaran program unggulan	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan.		√	√	
		9. Desain	9.1 Kurikulum program unggulan	Waka Kurikulum, Penanggung jawab Program Unggulan.		√	√	

Lampiran 2

Transkrip Wawancara dengan Waka Kurikulum MTs Negeri 1 Grobogan

Waka Kurikulum : Pak Ali Mahsun, S.Pd.,M.Pd.

1. Apa saja jenis program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan?

Jenis program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan ada 5 program unggulan, yaitu : Tahfidz, Sains, Riset, Bahasa, dan Olahraga.

2. Bagaimana kompetensi lulusan yang dihasilkan dari program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Kompetensi lulusan yang dihasilkan dari program unggulan adalah :1) Tahfidz, membentuk siswa menghafal Al Qur'an minimal 10 juz dari kelas 7-9. 2) Sains, membentuk anak untuk dapat bersaing di bidang sains dan teknologi. 3) Riset, mampu melakukan riset dari awal karena merupakan tuntutan dari kemenag untuk mengadakan program riset. 4) Bahasa, siswa dapat menguasai dan mempraktikkan Bahasa Inggris dan Bahasa Arab dalam kehidupan sehari-hari. 5) Olahraga, siswa mempunyai keterampilan khusus dalam bidang olahraga dalam berbagai cabang.

3. Apakah tujuan dari program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Tujuan program unggulan adalah mewujudkan pendidikan nasional lebih baik lagi. Tujuan selanjutnya adalah untuk

memaksimalkan peserta didik agar anak mendapatkan keterampilan khusus dalam bidang tahfidz, sains, riset, bahasa (Arab dan Inggris), dan olahraga.

4. Apakah ciri khas masing-masing program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Ciri khas masing-masing program unggulan : 1) Tahfidz, bisa hafal 10 juz dari kelas 7-9 dan bekerja sama dengan pesantren dunia luar yang kita percayai. Karena di mts belum ada boardingnya, makanya kami kerja sama dengan pesantren di sekitar lingkungan sini. Tapi khusus untuk program tahfidz. 2) Sains, ada tambahan jam materi sains yaitu mtk dengan sainsnya, dilakukan perminggu. 3) Riset, diharapkan ada riset. Mampu melakukan riser dari awal. 4) Bahasa, Dalam program unggulan bahasa, siswa ditarget untuk bisa menguasai 2 bahasa, Bahasa Arab dan Bahasa Inggris sehingga ada penambahan jam (conversasi khususnya) yaitu setiap minggu ada 2 penambahan. 5) Olahraga, Menekankan agar anak-anak mendapatkan keterampilan khusus dalam bidang olahraga dalam berbagai cabang.

5. Apakah target masing-masing program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Target masing-masing program unggulan :

- a. Tahfidz : Tujuan utama targetnya selama di MTs bisa hafal 10 juz dari kelas 7-9. Tapi kenyataannya seperti lulusan kemarin bahkan sudah ada yang mencapai 30 juz.

Merupakan kerja sama dengan pesantren dunia luar yang kita percayai. Karena di MTs belum ada boardingnya, makanya kami kerja sama dengan pesantren di sekitar lingkungan MTs.

- b. Sains : Target membentuk anak untuk dapat bersaing di bidang sains dan teknologi.
- c. Riset : diharapkan ada riset. Siswa mampu melakukan riset dari awal, karena merupakan tuntutan dari Kemenag untuk mengadakan program riset. Meskipun dulu sebelum ada program Kemenag, riset sudah ada namun digabung dengan program sains tapi sekarang dipecah dengan harapan anak akan lebih spesifik dalam riset.
- d. Bahasa : dalam program unggulan bahasa, siswa ditarget untuk bisa menguasai 2 bahasa, yaitu Bahasa Arab dan Inggris.
- e. Olahraga : menekankan agar para siswa mendapatkan keterampilan khusus dalam bidang olahraga dalam berbagai cabang.

6. Bagaimana capaian target program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Capaian target program unggulan untuk tahfidz misalnya, target 10 juz. Namun ada yang sudah melebihi target. Ada yang sampai 30 juz, namun hanya ada yang sampai 3 juz. Jika tidak mencapai target, dilakukan perlakuan khusus. Biasanya

mereka ada yang masuk di tahfidz ketika di PPDB ada yang belum.

7. Bagaimana kesesuaian program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan dengan kebutuhan masyarakat?

Sangat sesuai. Bahkan program unggulan yang kita buat ini bukan berarti kita mengada-ada. Bahkan ini ketika awal dari pihak wali yang mengusulkan program unggulan. Terutama program tahfidz. Ini bahkan permintaan dari wali, dari masyarakat sekitar. Terus diakomodasi oleh wali dan mereka sanggup mengeluarkan biaya lebih. Misalnya untuk tahfidz harus mondok. Meskipun itu dekat dan itu perlu biaya lebih, jadi mereka sanggup.

8. Bagaimana lulusan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan (daya tahan)?

Sekolah menekankan agar anak-anak mendapatkan keterampilan khusus dalam bidang yang mereka minati.

9. Bagaimana kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Tahfidz diambilkan langsung dari seorang kyai. Karena langsung dari pondok pesantren di sini dan sudah al hafidz. Setiap semesteran mereka akan di uji oleh para hafidzoh yang ada di sekitar sini. Yang menguji saat uas adalah para hafid hafidzoh.

10. Bagaimana pemantauan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Pemantauan jelas. Karena seharusnya berada di bawah kurikulum. Agar lebih maksimal maka pemantauan langsung diadakan koordinator program unggulan khusus dan bertanggung jawab untuk program unggulan ini agar penjaminan mutu dari program unggulan dapat tercapai. Bahkan dibentuk lagi koordinator program unggulan yang di sekolah lain tidak ada. Semua program unggulan di koordinasi oleh koordinator program unggulan.

Dilakukan setiap hari pembelajaran di kelas. Program unggulan sifatnya tambahan. Dilakukan pemantauan setiap hari, oleh guru, kurikulum, dari kesiswaan, humas yang kerja sama dengan dunia luar. Disamping itu pemantauan juga langsung dari kepala sekolah dan komite. Bahkan dari pengawas kita berikan keleluasan untuk memberikan memberikan arahan dari pengawas.

11. Bagaimana pemantauan lulusan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Banyak sekali, bahkan kita sering kali akan memberikan jejak lulusan, yang ke MA. Sebagian besar yang program unggulan melanjutkan ke program unggulan juga. Program tahfidz melanjutkan di tahfidz juga, seperti MAN 2 Kudus banyak sekali yang ke sana. Oleh karena itu, setelah lulus mereka dipantau, anak ini melanjutkan ke jenjang selanjutnya selalu di pantau oleh pihak madrasah.

12. Bagaimana model pembelajaran program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Untuk program tahfidz sekolah bekerja sama dengan pesantren di sekitar lingkungan sini. Program sains pembelajarannya ditekankan kepada tambahan MTK dan sains. Program riset siswa melakukan riset dari awal, Sehingga ada penambahan jam (*conversaiton* khususnya) yaitu setiap minggu ada 2 penambahan. Ada 4 jam tambahan ekstra untuk kelas 8 dan 9 karena menggubakan kurikulum kurtilas. Penambahan ada di jam pagi. 2 jam conversesi dan 2 jam muhadasah bahasa arab. Melaksanakan pembelajaran khusus dalam bidang olahraga dalam berbagai cabang.

13. Bagaimana kurikulum program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Sekolah sudah menerapkan IKM, perminggu hanya menerapkan 42 jam pembelajaran dan 6 jam untuk mulok dan mulok unggulan. Ada penambahan 4 pelajaran ekstra. Untuk tahfidz ada tambahan lagi. Setiap semester akan dikirim tartil di pesantren lain. Mengirimkan anak ke Pati. Bahasa mengirimkan ke Pare. Merupakan tambahan. Olahraga kerja sama dengan dunia luar. Pihak traini. Riset bekerja sama dengan kementerian riset sehingga mereka dapat memahami pelajaran dengan sangat baik.

Lampiran 3

Transkrip Wawancara dengan Koordinator Program Unggulan MTs Negeri 1 Grobogan

Koordinator Program Unggulan : Pak Sisnodo, M.Pd.

1. Apa saja jenis program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan?

Program unggulan di MTs Negeri 1 Grobogan sudah ada sejak tahun 2005 dan bentuknya mengalami peningkatan. Awalnya hanya sebuah inovasi dari sekolah, namun sekarang dikuatkan dengan adanya KMA Nomor 14 Tahun 2019 tentang Pedoman Implementasi Kurikulum pada Madrasah yang merupakan panduan dalam mengimplementasi kurikulum di madrasah. KMA tersebut berisi tentang sekolah bebas membuat program unggulan. Program unggulan itu ada sains, tahfidz, bahasa, olahraga, riset.

2. Bagaimana kompetensi lulusan yang dihasilkan dari program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Program dalam 3 tahun menghafal 10 juz. Diuji setorannya. Sebagai nilai raport. Untuk bahasa ada mulok conversation. Bisa ngomong Bahasa Inggris dan Arab.

3. Apakah tujuan dari program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Tujuan program unggulan adalah mengelompokkan dan mengembangkan siswa di sekolah.

4. Apakah ciri khas masing-masing program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Tahfidz, pembelajaran tahfidz di pesantren yang ditunjuk. Dalam 1 smt target 2 juz. Sains, pembelajaran khusus ada digital. siswa membawa bawa ipad. Riset, SK madrasah unggulan riset. Jadi ada tambahan mapel riset. Dilatih cara meneliti. Bahasa ada mulok conversation. Bisa berbicara Bahasa Inggris dan Arab. Olahraga, dibentuk kelompok kelompok. Kelompok voli, silat.

5. Apakah target masing-masing program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Tahfidz, dalam 1 smt target 2 juz. Dalam 3 tahun 10 juz. Sains, dapat memanfaatkan teknologi dan keahlian dalam bidang sains. Riset, dilatih cara meneliti jadi siswa dapat meneliti dan membuat proposal. Bahasa targetnya bisa berbicara Bahasa Inggris dan Arab. Olahraga, berprestasi pada bidang olahraga.

6. Bagaimana capaian target program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Target tahfidz di pesantren yang ditunjuk. Dalam 1 smt target 2 juz. Dalam 3 tahun 10 juz. Bahkan kemarin ada yang hatam 30 juz.

7. Bagaimana kesesuaian program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan dengan kebutuhan masyarakat?

a. Sains, Anak yang ingin masuk ke kedokteran atau teknik masuk di sains.

- b. Tahfidz, Orang tua yang ingin anaknya menghafal al qur'an, masuk pesantren, dan ke kedokteran secara gratis, memasukkan anaknya di tahfidz. Sekarang banyak sekolah aliyah yang membuka kelas tahfidz, sehingga dapat menyambung pendidikan tahfidnya. Kuliah gratis pakai tahfidz, menjadi kyai, merupakan kebutuhan masyarakat.
- c. Bahasa, Anaknya ingin memperdalam bahasa, bahasa inggris, memasukkan anaknya ke bahasa. Bahasa merupakan hal yang penting. Masuk kuliah harus mumpuni dalam menguasai bahasa.
- d. Olahraga, Anak yang hobi olahraga, jadi atlet, olahragawan. Rata-rata yang masuk orang tuanya juga suka olahraga. Ingin anaknya berprestasi

8. Bagaimana lulusan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan (daya tahan)?

Dari mereka yang lulus berdampak positif. Di SMA lebih bagus nilainya. Guru SMA mengakui bahwa lulusan dari Jeketro bahasa inggrisnya lebih bagus. Tahfidz biasanya melanjutkan ke tahfidz lagi.

9. Bagaimana kompetensi tenaga pendidik dan kependidikan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Dulu di program bahasa sering mendatangkan *native* (orang luar negeri), misal dari Amerika. Kebetulan kuliah di Indonesia, sekarang susah cari. Kelas bahasa untuk tambahan mulok *conversation*.

10. Bagaimana pemantauan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Tiap tahun kita evaluasi hasil lulusan. Selalu kita perbaiki. Kelemahan kita sempurnakan. Kemarin kita mengirim ke Pare, karena biaya mahal selanjutnya kita akan mengundang saja ke sini. Dulu pernah mengundang ke sini. Kita berubah ubah mengikuti perkembangan. Kelas tahfidz ada tesnya. Di evaluasi. Kurangnya apa diperbaiki.

11. Bagaimana pemantauan lulusan program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Lulusan dari program tahfidz mencapai berapa juz, kemudian didata. Untuk mengetahui hasilnya, lulusan tahfidz banyak melanjutkan ke sekolah tahfidz. Program bahasa dapat informasi, ternyata dari mts yang bahasa, bahasa inggrisnya bagus. Survei langsung belum ada, berdasarkan data" yang kami peroleh. Tahfidz biasanya melanjutkan ke tahfidz lagi.

12. Bagaimana model pembelajaran program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Kelas unggulan, yang lain sudah pulang, mereka tambahan pelajaran 2 jam. Tahfidz tambahan di pondok. Olahraga tambahan di lapangan. Sains tambahan ipa. Riset mengadakan tambahan riset. Reguler standar. Tidak ada tambahan jam.

13. Bagaimana kurikulum program unggulan MTs Negeri 1 Grobogan?

Program kelas 7 sudah beda kurikulum.

Lampiran 4

Transkrip Wawancara dengan Waka Humas MTs Negeri 1 Grobogan

Waka Humas : Pak Ahmad Ali Muntohar, S.Pd

1. Bagaimana perhatian masyarakat kepada MTs Negeri 1 Grobogan? Media apa yang digunakan sekolah untuk memperkenalkan sekolah kepada masyarakat?

Minat masyarakat lebih tinggi. Karena kita senantiasa mengupgrade program yang disukai masyarakat. Diantaranya ada tahfidz. Medianya : pondok, website, dan wa grub. Kita bekerja sama dengan pondok. Pondok mempunyai pengaruh hampir semua.

2. Apakah masyarakat senang dengan MTs Negeri 1 Grobogan? Apakah sekolah melakukan survei kepuasan pelanggan?

Survei secara formal tidak ada. Survei secara informal menunjukkan masyarakat senang terhadap MTs. Kita diuntungkan dengan adanya pondok, dan pondok diuntungkan dengan adanya kita. Bahkan memberikan penghasilan tambahan ekonomi untuk masyarakat sekitar sekolah.

3. Apakah masyarakat merekomendasikan kepada orang lain tentang sekolah?

Masyarakat merekomendasikan sekolah terhadap orang lain. Rata-rata yang kakaknya sekolah di sini adiknya juga disekolahkan di sini.

4. Apakah program unggulan dibentuk sesuai dengan kebutuhan masyarakat?

Betul sekali. Hadirnya program unggulan merupakan inisiasi masyarakat yang mempunyai anak yang berbakat dan keahlian tertentu. Misal bakat anak di olahraga, dibuka kelas olahraga. Tahfidz sedang viral, maka dibentuk kelas tahfidz. Teknologi bagus, dibentuk kelas sains. Kami juga ada reguler.

5. Apakah peserta didik di MTs Negeri 1 Grobogan meningkat dari tahun ke tahun?

Peserta didik meningkat setiap tahun.

Lampiran 5

Transkrip Wawancara dengan Guru MTs Negeri 1 Grobogan

Guru Tahfidz : Pak Luqmi Maulana Hazim, M.Hum.

1. Ciri khas program unggulan

Program kelas tahfidz di sini berbasis pesantren. Berbeda antara program unggulan yang berbasis pesantren dan tidak berbasis pesantren. Kalau program tahfidz yang berbasis pesantren yg kita ajarkan di anak tahfidz sesuai pendidikan pesantren bukan semacam sekolah formal yang punya program tahfidz.

Kalau di sekolah murni pelajaran, kalo di pesantren murni pembelajaran tahfidz. Adapun di madrasah sendiri, walaupun tahfidz diajarkan di pesantren. Namun setiap akhir smt dan menjelang kelulusan ada semesteran hafalan Qur'an, ini yang menjadi letak kerja sama antara madrasah dan pesantren, dan kita panggilkan penguji dari luar yang hafal Quran yaitu bapak/ibu yang menghafal Qur'an, bukan yang mengajar tahfidz sendiri.

2. Target program unggulan

Program tahfidz target selama 3 tahun minimal 10 juz. Selain 10 juz, yang kami tekankan di sini adalah semua hafalan harus bisa disimak.

3. Capaian target program unggulan

Kalo di sini misalkan target 10 juz dalam 3 tahun, karena kemampuan anak berbeda ada yang mendapatkan 9 juz, ada

yang 8 juz, ada yang dapat 15 bahkan ada yang khatam. Tapi yang kami tekankan adalah hafalkan harus bisa di simak. Dalam rangka untuk menjaga hafalan. Makanya kadang anak yang tidak memenuhi target karena anak ini kemampuannya berbeda dengan anak lain.

Meskipun dia tidak sesuai target, karena yang menjadi titik tumpu adalah hafalan bisa disimak. Namun yang kami tekankan hafalan harus jalan. Kalau target 10 juz itu nomer 2. Apalagi ketika menjelang kelulusan. Tapi Alhamdulillah kami yang di sini 95% mencapai target bahkan lebih dan hafalannya bisa di simak. Itu yang menjadi perbedaan tahfidz berbasis pesantren dan tidak. Yang menjadi kekhawatiran kita dalam mengelola kelas tahfidz.

4. Model pembelajaran program unggulan

Kegiatan sore dan pagi, habis sholat shubuh. Sore ba'da sholat ashar. Maghrib, jam 9 malam juga ada. Pp As Salaf 2.

Guru Sains : Pak Sisnodo, M.Pd

1. Ciri khas program unggulan

Khusus ada digital. Anak-anak bawa ipad.

2. Target program unggulan

Target membentuk anak untuk dapat bersaing dibidang sains dan teknologi. Siswa dapat memahami dan menguasai sains dengan menggunakan teknologi dan membuat laporan.

3. Model pembelajaran program unggulan

Setiap pembelajaran mulok riset, siswa diberi tambahan materi mengenai sains dan MTK.

Guru Riset : Pak Sisnodo, M.Pd

1. Ciri khas program unggulan

Setiap murid yang lulus harus bisa membuat proposal.

2. Target program unggulan

Setiap murid harus bisa melakukan riset dari awal dan setiap murid yang lulus harus bisa membuat proposal.

3. Capaian target program unggulan

Sudah mengirim lomba proposal sampai tingkat nasional. Tahun 2020.

4. Model pembelajaran program unggulan

Jadi ada tambahan mapel riset. Dilatih cara meneliti. Ada lomba. Cabe yang diberi pupuk kandang dan tidak. Tahun lalu sains dan riset jadi 1. Sekarang sudah di pisah. Kelas 1 sudah membuat proposal. Selama 1 bulan mengukur di green house. Mengamati pertumbuhan tanaman.

Guru Bahasa : Ibu Nur Uhdiah, S.Pd

1. Ciri khas program unggulan

Muhadasah sama conversation

Untuk kelas *Conversation* mencakup *skill*: Speaking praktek2 percakapan, tanya jawab *in English*. *Listening*. *Reading* dan *Writing*.

Lebih di tekankan bagaimana melakukan kegiatan di kelas dengan percakapan bahasa Inggris. Contohnya izin ke luar kelas menggunakan bahasa Inggris dan ekspresi. Cara buka tutup kelas pakai bahasa Inggris.

Perbedaannya bisa terlihat antara siswa kelas bahasa dan reguler dari segi cara bacanya, ngomongnya, intonasinya.

2. Target program unggulan

Untuk standar kita tentukan perkelas kelas 7: harus hafal 30-50 kata perminggunya, atau minimal 20 expression dan cara membaca dan pengucapannya (karena tingkat dasar jadi lebih ditekankan ke *vocabnya* & ekspresi kesehariannya) Kalo kelas 8 sama ada *vocab* + *ekpression* + praktek Conversation Standarnya ya harus bisa bertanya dan menjawab. Memahami apa yang dituturkan oleh mitra tutur & memberi tanggapan. Kalau kelas 9 Standarnya bisa menerapkan English dalam kehidupan sehari-hari.

3. Capaian target program unggulan

Kemampuan anak berbeda-beda. Memotivasi anak untuk menggunakan bahasa Inggris bahkan untuk hal-hal terkecil.

4. Model pembelajaran program unggulan

Untuk mulok tidak ada standar dari pemerintah. Pembelajaran muncul dari inspirasi sesuai situasi anak. Saat di kelas menggunakan 2 bahasa karena kemampuan anak berbeda-beda. Pembelajaran mulok setelah sekolah. Pembagian dengan muhasadah dibagi dengan *conversation*.

Guru Olahraga : Pak Udin Kasmudi, S.Pd.

1. Ciri khas program unggulan

Program unggulan olahraga disesuaikan dengan bakat minat peserta didik. Jadi tidak ada cabang lomba tertentu semua tergantung minat anak.

2. Target program unggulan

Program ekstrakurikuler yang akan disalurkan pada lomba pada pobda. Penanggung jawabnya adalah guru olahraga.

3. Capaian target program unggulan

Untuk target prestasi tidak ada. Karena anak usia SMP belum masuk ke ranah prestasi, hanya mempermanenkan teknik dasar olahraga. Namun tetap diupayakan untuk berlatih maksimal.

4. Model pembelajaran program unggulan

Cabang lomba tertentu semua tergantung minat anak.

Misalnya tidak ada pelatih, kita bergabung dengan klub luar kita evaluasi kekurangannya apa. Misalnya hanya 1 anak, kita upayakan menyalurkan bakat anak itu. Misal SDM tidak ada kita ambilkan dari luar. Kalau ada kita latih sendiri. Misalnya sarpras tidak ada kita sewa dari luar. Jenis olahraga tidak ada ketentuan, kita selalu seleksi tidak ada ketentuan tinggi badan dll, karena sifatnya hanya menyalurkan. Karena anak usia SMP itu belum fokus pada prestasi, hanya pengembangan teknik dasar di cabor. Kalau sudah SMA harusnya sudah ke bidang prestasi. Kita hanya teknik dasar.

Lampiran 6

Transkrip Wawancara dengan masyarakat dan orang tua siswa MTs Negeri 1 Grobogan

Masyarakat 1 : Pak Musta'in

1. Bagaimana perhatian masyarakat terhadap sekolah?

Saya memantau informasi dari grup WA yang dibuat sekolah. Grup WA yang berisi wali kelas dan wali murid, jadi kami sebagai orang tua dapat memantau perkembangan sekolah anak, dari mulai jadwal, pembangunan, dan lainnya.

2. Bagaimana perasaan orang tua terhadap sekolah?

Saya senang karena yang masuk di sana termasuk orang-orang terpilih. Dulu pendaftaran ada sekotar 600 orang dan yang diterima 300. Kegiatan ekstra komplit, anak boleh mengikuti semua kegiatan kecuali kelas tahfidz hanya diwajibkan pramuka. Tahfidz fokus di pondok.

3. Apakah orang tua akan menyekolahkan anaknya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan?

Belum tahu. Mungkin bisa jadi iya. Namun saya punya pandangan sekolah lain yang lebih komplit dan dekat dengan rumah. Sekolahnya satu yayasan dengan pondok jadi lebih terjaga anaknya. Kalau menyekolahkan anak dekat, saat menjenguk anak jadi lebih dekat.

4. Apakah orang tua merekomendasikan sekolah kepada orang lain?

Merekomendasikan. Sekolahnya kan termasuk favorit se kabupaten dan bagus. Bahkan anak-anak yang merekomendasikan sendiri ke teman-temannya sehingga mereka tertarik masuk ke sekolah.

5. Apakah program unggulan di sekolah sesuai dengan kebutuhan masyarakat?

Sesuai. Program unggulan yang favorit saat ini kan tahfidz dan sains. Padahal program tahfidz dan sains sangat bertolak belakang. Sains harus dengan teknologu seperti hp, ipad, dll tapi kalau tahfidz tidak boleh sama sekali menggunakan hp.

Masyarakat 2 : Ibu Su'udah

1. Bagaimana perhatian masyarakat terhadap sekolah?

Setuju. Orang tua dapat memperhatikan perkembangan anak karena ada grub dengan wali kelas dan wali murid jadi semua informasi bisa di akses di grub WA. Jadi semua kegiatan siswa di infokan di WA grub.

2. Bagaimana perasaan orang tua terhadap sekolah?

Saya senang, karena di sekolah sudah menerapkan kurikulum dan ekstra kurikulumnya lengkap. Program di sekolah juga baik.

3. Apakah orang tua akan menyekolahkan anaknya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan?

Belum tahu, untuk saat ini iya. Namun nanti tergantung anak saya kalau mau mengikuti kakaknya ya saya masukkan ke sana.

4. Apakah orang tua merekomendasikan sekolah kepada orang lain?

Iya merekomendasikan. Banyak tetangga yang akan memasukkan anaknya ke sana.

5. Apakah program unggulan di sekolah sesuai dengan kebutuhan masyarakat?

Sesuai. Terutama program tahfidz dan sains yang banyak diminati masyarakat. Teman anak saya jarang yang dari Jeketro, kebanyakan dari luar kota.

Masyarakat 3 : Pak Sumardi

1. Bagaimana perhatian masyarakat terhadap sekolah?

Saya memperhatikan kegiatan anak saya di sekolah. Saya mendapat informasi tentang kegiatan anak saya di sekolah melalui grup WA, karena anak saya berada di pondok tidak boleh membawa hp.

2. Bagaimana perasaan orang tua terhadap sekolah?

Saya sangat senang dan bangga terhadap mts. Karena kegiatan di mts sangat banyak dan memberikan anak saya pengalaman baru. Misalnya mengikuti osis.

3. Apakah orang tua akan menyekolahkan anaknya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan?

Iya. Namun tergantung anak saya nanti. Anak saya sekarang senang di sana, dan menurut saya sekolahnya juga bagus. Karena ada pondok dan sekolah.

4. Apakah orang tua merekomendasikan sekolah kepada orang lain?

Saya merekomendasikan kepada teman-teman saya untuk mendaftarkan anaknya di MTs.

5. Apakah program unggulan di sekolah sesuai dengan kebutuhan masyarakat?

Sesuai. Di sana di masyarakat dibutuhkan ilmu agama, dan di sekolah mengajarkan ilmu agama. Selain itu banyak keterampilan yang diajarkan, jadi sangat sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Masyarakat 4 : Ibu Fitriyah

1. Apakah orang tua merekomendasikan sekolah kepada orang lain?

Saya merekomendasikan kepada teman-teman dan tetangga saya untuk mendaftarkan anaknya di MTs.

Lampiran 7

Dokumentasi



Wawancara dengan guru dan masyarakat serta pengisian angket



Hasil proposal kelas riset



Program tambahan ke Pare



Proses pembelajaran kelas riset Praktik *conversation* kelas bahasa



Proses pembelajaran dengan *Native*

UAS kelas tahfidz



Lomba Taekwondo

ANGKET PENELITIAN
Strategi Diferensiasi Produk Pendidikan dalam Menarik Minat Masyarakat di MTs
Negeri 1 Grobogan

Petunjuk dan keterangan pengisian angket :

1. Pilihlah salah satu alternatif jawaban yang sesuai dengan keadaan menurut anda.
2. Berilah tanda centang (✓) pada salah satu pilihan yang disediakan.
 Alternatif jawaban :
 SS : Sangat Setuju TS : Tidak Setuju
 S : Setuju STS : Sangat Tidak Setuju
3. Dalam memilih jawaban responden tidak perlu ragu, karena semua jawaban diterima.
4. Kerahasiaan identitas responden akan kami jamin terjaga.

MINAT MASYARAKAT DI MTS NEGERI 1 GROBOGAN

Nama : *mustain*

NO	PERNYAAAN	ALTERNATIF JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
Kognisi (Perhatian)					
1.	Saya menaruh perhatian khusus terhadap MTs Negeri 1 Grobogan.		✓		
2.	Saya mengikuti perkembangan MTs Negeri 1 Grobogan.		✓		
3.	Saya mencari dan mengikuti informasi terkait MTs Negeri 1 Grobogan		✓		
4.	Saya memperhatikan kegiatan yang dilaksanakan di MTs Negeri 1 Grobogan.		✓		
5.	Saya peduli dengan kegiatan yang dilaksanakan di MTs Negeri 1 Grobogan		✓		
Afeksi (Perasaan Senang)					
1.	Saya merasa senang terhadap MTs Negeri 1 Grobogan.	✓			
2.	Saya merasa bangga terhadap MTs Negeri 1 Grobogan.	✓			
3.	Saya percaya kepada MTs Negeri 1 Grobogan.	✓			
4.	Saya merasa puas dengan MTs Negeri 1 Grobogan.	✓			
Konasi (Kehendak)					
1.	Saya berencana mendaftarkan anak saya yang lain ke MTs Negeri 1 Grobogan.		✓		
2.	Saya berencana memberikan rekomendasi tentang MTs Negeri 1 Grobogan kepada keluarga, rekan, dan tetangga saya.		✓		
Aksi					
1.	Saya mendaftarkan anak saya di MTs Negeri 1 Grobogan.		✓		
2.	Saya merekomendasikan MTs Negeri 1 Grobogan kepada keluarga, rekan, dan tetangga saya.		✓		

Angket Minat Masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan

Lampiran 8

Surat Permohonan Riset



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN
Jalan Prof. Hamka Km.2 Semarang 50185
Telepon 024-7601295, Faksimile 024-7615387 www.walisongo.ac.id

Nomor: 141/Un.10.3/D1/TA.00.01/01/2023

11 Januari 2023

Lamp : -

Hal : Mohon Izin Riset

a.n. : Siska Afiana

NIM : 1903036064

Yth.

Kepala Sekolah MTs Negeri 1 Grobogan di
tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.,

Diberitahukan dengan hormat dalam rangka penulisan skripsi, atas nama mahasiswa:

Nama : Siska Afiana

NIM : 1903036064

Alamat : Desa Rajek 06/02, Kecamatan Godong, Kabupaten Grobogan

Judul skripsi : Strategi Diferensiasi Produk Pendidikan dalam Menarik Minat
Masyarakat di MTs Negeri 1 Grobogan

Pembimbing :

1. Dr. Fahrurrozi, M.Ag.

Sehubungan dengan hal tersebut mohon kiranya yang bersangkutan di berikan izin
riset dan dukungan data dengan tema/judul skripsi sebagaimana tersebut di atas
selama kurang lebih 7 hari, mulai tanggal 12 Januari 2023 sampai dengan tanggal 20
Januari 2023.

Demikian atas perhatian dan terkabulnya permohonan ini disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alikum Wr.Wb.



o. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

MAHFUD JUNAEDI

Tembusan :

Dekan FITK UIN Walisongo (sebagai laporan)

Lampiran 9

Surat telah Melakukan Riset



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN GROBOGAN
MADRASAH TSANAWIYAH NEGERI 1 GROBOGAN
KABUPATEN GROBOGAN

Jalan Raya Jeketro – Gubug Km 06.50 Kab. GroboGAN 58164
Telepon. (0292)533187

E-Mail : mtsjeketro@gmail.com, mtsjeketro@gmail.com Website : www.mtsnjeketro.sch.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 120 /Mts.11.15.01/TL.00/02/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 GroboGAN Kabupaten GroboGAN :

Nama : H. Suyitno, S.Pd
NIP : 196604291990021001
Pangkat / Golongan : Pembina Tk.I. IV/ b
Jabatan : Kepala
Unit Kerja : MTs Negeri 1 GroboGAN

Memberikan keterangan kepada :

Nama : Siska Afiana
NIM : 1903036064
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Jenjang : S1
Perguruan Tinggi : UIN Walisongo Semarang

Dasar Surat Dekan Fakultas Tarbiyah Dan Ilmu Keguruan UIN Walisongo Semarang, Nomor 141/Un.10.3/TA.00.01/01/2023, tanggal 11 Januari 2023, Perihal Permohonan izin Penelitian, dalam rangka menyelesaikan penulisan Skripsi " STRATEGI DIFERENSIASI PRODUK PENDIDIKAN DALAM MENARIK MINAT MASYARAKAT DI MTs NEGERI 1 GROBOGAN".

Mahasiswi tersebut benar – benar telah mengadakan penelitian di MTs Negeri 1 GroboGAN pada tanggal 12 Januari 2023 s.d 20 Januari 2023.

Demikian surat rekomendasi ini kami berikan dipergunakan sebagaimana mestinya.



GroboGAN, 07 Februari 2023

H. Suyitno, S.Pd
NIP. 196604291990021001

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Siska Afiana
2. Tempat, Tanggal Lahir : Grobogan, 20 Maret 2001
3. Alamat Rumah : Desa Rajek 06/02.
Kecamatan Godong, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah.
4. HP : 085641463132
5. Email : siskaafi20@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. MI Walisongo Rajek (Lulus Tahun 2012)
2. SMP Negeri 1 Godong (Lulus Tahun 2016)
3. SMK Negeri 1 Purwodadi (Lulus Tahun 2019)

Semarang, 01 Maret 2023



Siska Afiana

NIM. 1903036064