



YAYASAN PERIMA
PEDULI RISET & PENGABDIAN MASYARAKAT
KABUPATEN LANGKAT
JIA: JURNAL IDARAH AT-TA'LIM

Jl. Binjai No. 99, Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kec. Tanjung Pura, 20853
Email: idarabattalim212@gmail.com

Manajemen Pemasaran dan Pengelolaan Lembaga Pendidikan Islam pada Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Brandan

Siti Ayuni¹, Yusuf Abdullah², Muamar Al Qadri³

STAI Jam'iyah Mahmudiyah langkat, Indonesia^{1,2,3}

Email: sitiayuni3sitiayuni35@gmail.com

Abstract :

The purpose of this research is to obtain information or data related to: 1) Marketing management of Islamic educational institutions in Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Berandan. 2) Management of Islamic education institutions in Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Berandan. 3) Marketing management and management of Islamic education institutions at Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Berandan. The method used in this research is educational research using a field study approach (field research) by making observations at the research location. The methods used to collect data in this study are interviews, observations and documents to describe the data obtained. The results in this study stated that: 1) Planning of Educational Services Marketing Management the existence of educational services marketing planning activities in meetings held at MA Ubudiyah involving teachers, school principals, school committees, public relations, staff and also homeroom teachers in terms of attracting new students to study at MA Ubudiyah has been developed into a written and detailed plan in the school promotion programme or in marketing the mandrassa. 2) Implementation of Educational Services Marketing Management, the implementation of educational services marketing carried out has been well organised by personnel assigned duties and responsibilities in marketing educational services such as advertising using brochures, banners, pamphlets and promotion using word of mouth as well as through the creation of social media to show all activities in MA Ubudiyah. 3) Evaluation of Educational Services Marketing Management, this evaluation has been carried out by the school and planned and implemented in accordance with planning.

Keywords: *PTQ Extracurricular, Recitation of the Quran*

Abstrak :

Tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk mendapatkan informasi atau data terkait: 1) Manajemen pemasaran lembaga pendidikan Islam di Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Berandan. 2) Manajemen pengelolaan lembaga pendidikan Islam di Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Berandan. 3) Manajemen pemasaran dan pengelolaan lembaga pendidikan Islam di Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Berandan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kependidikan dengan menggunakan pendekatan studi lapangan (*field research*) dengan melakukan observasi di lokasi penelitian. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumen untuk mendeskripsikan data yang diperoleh. Hasil dalam penelitian ini dinyatakan bahwa : 1) Perencanaan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan adanya aktivitas perencanaan pemasaran jasa pendidikan dalam rapat yang diadakan di MA Ubudiyah yang melibatkan guru, kepla sekolah, komite sekolah, humas, staff dan juga wali kelas dalam hal menarik minat siswa baru untuk bersekolah di MA Ubudiyah tersebut sudah dikembangkan menjadi rencana tertulis dan terperinci dalam program promosi sekolah atau dalam memasarkan mandrasah tersebut. 2) Pelaksanaan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan, pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan sudah teroganisir dengan baik oleh para personil yang diberikan tugas dan tanggung jawab dalam pemasaran jasa pendidikan seperti periklanan dengan menggunakan brosur, spanduk, pamphlet dan promosi menggunakan mulut ke mulut juga melalui pembuatan media sosial untuk memperlihatkan semua kegiatan yang ada dimadrasah MA Ubudiyah. 3) Evaluasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan,



YAYASAN PERIMA
PEDULI RISET & PENGABDIAN MASYARAKAT
KABUPATEN LANGKAT
JIA: JURNAL IDARAH AT-TA'LIM

Jl. Binjai No. 99, Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kec. Tanjung Pura, 20853

Email: idarabattalim212@gmail.com

evaluasi ini telah dilakukan oleh pihak sekolah dan direncanakan serta dilaksanakan sesuai dengan perencanaan.

Kata Kunci: *Ekstrakurikuler PTQ, Seni Bacaan Tilawah Alquran.*

PENDAHULUAN

Manajemen pendidikan pada abad 21 memiliki peranan sangat penting dalam mentransformasikan masyarakat yang memiliki wawasan yang maju dan memiliki daya saing di era globalisasi. Manajer pendidikan memiliki sejumlah tanggung jawab untuk menyelesaikan isu yang mempengaruhi pembangunan masyarakat secara adil dan upaya pembangunan masa depan perekonomian bangsa. Oleh karena itu seorang manajer pendidikan dituntut kemampuannya untuk menyelesaikan berbagai persoalan seperti pemerataan pendidikan dan keragaman pendidikan. Kepala sekolah sebagai seorang manajerial harus memiliki tanggung jawab dalam mengemban amanah jabatannya.

Permasalahan sering muncul dalam manajemen pendidikan berawal dari sumberdaya manusia yang kurang berkompeten dalam dunia pendidikan sehingga menghasilkan output yang kurang baik. Hal ini dapat dilihat dari Pengelolaan lembaga pendidikan yang tidak mengedepankan mutu lulusan dan hanya berorientasi pada bagaimana memperoleh bantuan. Selain itu, kelengkapan sarana dan prasarana pendidikan masih jauh dari yang diharapkan dalam mendukung kualitas pendidikan. Dari sisi pemasaran lembaga pendidikan tidak terpenuhi karena tidak memiliki nilai jual yang menarik atas penyelenggaraan pendidikan yang dilakukan. Hal ini menunjukkan kurangnya menjaga amanah sebagai pengelola lembaga pendidikan.

Sifat amanah sangat penting dimiliki seorang kepala sekolah sebagai manajerial sehingga kerja akan lebih baik. Untuk memperoleh hasil yang maksimal, sudah saatnya kita tidak memandang pendidikan hanya menjadi masalah individu lembaga pendidikan formal semisal sekolah, melainkan juga menjadi masalah masyarakat keseluruhan yang harus di bingkai dalam manajemen pendidikan. "Dalam konteks perencanaan pendidikan sebagai bagian dari manajemen pendidikan, kiranya perlu meningkatkan efektivitas manajemen pendidikan persekolahan. Sebaiknya menjadikan manajemen berbasis sekolah sebagai inovasi manajemen pendidikan sebagai perangkat dalam upaya perbaikan pendidikan di Indonesia" (Siahaan, 2013).

Dalam pelaksanaannya, manajemen pendidikan harus lebih terbuka, *accountable* (dapat mempertanggung jawabkan semua program kegiatannya), mengoptimalkan partisipasi orang tua dan masyarakat serta dapat mengelola semua sumber daya yang tersedia di sekolah dan lingkungannya untuk digunakan seluas-luasnya bagi peningkatan prestasi siswa dan mutu pendidikan pada umumnya. Manajemen pemasaran dan pengelolaan lembaga pendidikan harus dilakukan secara profesional. Mengelola sekolah harus dilakukan secara profesional dan memahami manajemen dalam mengelolanya. Kemampuan ini menjadi penting demi keberlangsungan lembaga pendidikan yang dikelola. Seorang kepala sekolah harus memiliki kemampuan manajerial yang baik dalam mengelola lembaga pendidikan sehingga menjadi maju dan diminati oleh masyarakat untuk memasukkan anak mereka belajar di sekolah tersebut.



YAYASAN PERIMA
PEDULI RISET & PENGABDIAN MASYARAKAT
KABUPATEN LANGKAT
JIA: JURNAL IDARAH AT-TA'LIM

Jl. Binjai No. 99, Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kec. Tanjung Pura, 20853

Email: idarabattalim212@gmail.com

kemampuan dalam mempromosikan sekolah dengan menawarkan berbagai keunggulan dan kemampuan berinovasi untuk mengembangkan program sekolah harus dimiliki kepala sekolah agar sekolahnya memiliki daya saing yang tinggi dan diminati orang tua siswa. Keunggulan dari sekolah harus ditonjolkan agar menjadi ciri khas tersendiri. Penyelenggaraan pendidikan disekolah harus mampu memenuhi tuntutan terbaru dalam pengelolaan pendidikan berupa manajemen yang mampu memberdayakan teknologi komunikasi dan informasi secara maksimal. Konsep ini bertujuan untuk mendirikan, memberikan otoritas kepada sekolah memberdayakan teknologi komunikasi dan informasi untuk mengembangkan program sekolah dan mengelola sumber daya dan potensi yang ada di sekolah sehingga akan terwujud sekolah efektif, efisien dan bermutu.

Pemasaran lembaga pendidikan harus dimulai dari kualitas yang ditawarkan dalam bentuk layanan pendidikan baik fasilitas maupun tenaga pendidik yang mengajar. Guru yang hadir dalam lembaga pendidikan harus paham teknologi dan profesional dengan berbagai kreativitasnya. Manajemen yang digunakan sudah harus mampu mengembangkan teknologi informasi yang ada sehingga lebih mudah dalam mengelola pendidikan. Kepala sekolah juga harus mampu merubah cara perfikir guru, staf maupun peserta didik agar mampu berfikir kritis dan inovatif sehingga mampu memanfaatkan media informasi dan digital dengan baik untuk mendukung pembelajaran yang diberikan. Era digital dan informasi disatu sisi berdampak positif bagi dunia pendidikan karena memudahkan proses belajar mengajar bagi guru dan peserta didik. Namun harus ada kontrol yang baik dari kepala sekolah selaku pemegang kebijakan agar era digital dan informasi ini dapat dimanfaatkan dengan baik dalam manajemen pengelolaan sekolah.

Hasil observasi yang dilakukan masih terlihat bahwa manajemen pemasaran dan pengelolaan yang dilakukan oleh madrasah belum maksimal dimana promosi madrasah dengan berbagai kegiatan intra maupun ekstra tidak dilakukan. Madrasah belum mampu membuat ciri keunggulan dari madrasah lainnya. Sosialisasi baik ditingkat sekolah menengah pertama maupun dimasyarakat tidak dilakukan. Kualitas layanan sarana dan prasarana belum memenuhi kebutuhan belajar mengajar secara keseluruhan. Guru yang mendidik belum semua memenuhi kualifikasi sebagai tenaga pendidik profesional. Selain itu, sekolah lainnya yang sama jenjangnya berdekatan dan saling bersaing dalam mempromosikan sekolah. Hal ini merupakan tantangan yang dihadapi madrasah dalam proses pemasaran dan pengelolaan madrasah.

METODOLOGI PENELITIAN

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kependidikan dengan menggunakan pendekatan studi lapangan (*field research*) dengan melakukan observasi di lokasi penelitian (Moleong, 2005). Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumen untuk mendeskripsikan data yang diperoleh.



YAYASAN PERIMA
PEDULI RISET & PENGABDIAN MASYARAKAT
KABUPATEN LANGKAT
JIA: JURNAL IDARAH AT-TA'LIM

Jl. Binjai No. 99, Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kec. Tanjung Pura, 20853

Email: idarabattalim212@gmail.com

Subyek yang merupakan sumber informasi penelitian ialah kepala sekolah sebagai pimpinan di sekolah. Selain itu, guru khususnya yang mengajar agama dan peserta didik serta kepala tata usaha yang semuanya berjumlah 6 orang sebagai subyek penelitian. Hal ini dilakukan sebab mereka merupakan sumber informasi untuk memperoleh data penelitian ini. Teknik mengumpulkan data penelitian ialah pendekatan studi lapangan (*field research*) yakni peneliti melakukan observasi dilokasi penelitian. Kemudian dengan wawancara dan melakukan penelitian dokumen yang ada dan melakukan dokumentasi setiap kegiatan penelitian. Uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan yaitu: 1. Credibility, 2. Deperdability, 3. Confirmability.

TEMUAN DAN HASIL PENELITIAN

1. Perencanaan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan

Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Brandan yang berdiri pada tahun 1979 dan baru mendapatkan pengakuan dari Departemen Agama Republik Indonesia pada tahun 1982. Madrasah Ubudiyah Pangkalan Brandan adalah sebuah madrasah dijenjang atas di bawah naungan yayasan Ubudiyah Pangkalan Brandan yang terletak di Langkap Langkat. Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Brandan ini dalam memasarkan sekolahnya tentunya mempunyai visi dan misi yang tentunya sangat di pegang teguh oleh madrasah tersebut, visi dan misi sekolah Ubudiyah ini salah satunya adalah menyelenggarakan pendidikan yang berkualitas, kreatif dan inovatif tentunya juga memberikan siswa dengan life skill maupun spesifik life skill dan tidak lupa memperteguh keimanan kepada Allah SWT dan mengingatkan ibadah serta akhlaqul karimah.

Dalam menghadapi perjalannannya MA Ubudiyah Pangkalan Brandan ini tentu bukanlah hal yang mudah untuk menjaga eksistensinya sebagai pendidikan yang berwawasan global, karena dalam tingkat persaingan dunia pendidikan menuntut setiap pemasar sekolah untuk mampu melaksanakan kegiatan manajemen pemasaran yang efektif dan efisien. Perencanaan manajemen pemasaran madrasah di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan dilakukan berdasarkan kegiatan dan fakta yang ditemui peneliti. Kegiatan atau data yang peneliti ambil dari hasil observasi dan wawancara mengungkapkan bahwa pada saat merencanakan manajemen pemasaran jasa pendidikan untuk menarik minat siswa di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan Langkat, mereka membuat rencana seperti promosi sekolah dengan promosi sekolah seperti: mengadakan pertemuan dengan orang tua dan lulusan pondok pesantren, penyebaran brosur dan promosi MA Ubudiyah Pangkalan Brandan.

Mengetahui perencanaan manajemen pemasaran terlebih dahulu, mengetahui manajemen pemasaran jasa pendidikan apa yang dilakukan dan dijalankan, maka dari itu pentingnya Manajemen pemasaran pendidikan di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan



YAYASAN PERIMA
PEDULI RISET & PENGABDIAN MASYARAKAT
KABUPATEN LANGKAT
JIA: JURNAL IDARAH AT-TA'LIM

Jl. Binjai No. 99, Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kec. Tanjung Pura, 20853

Email: idarabattalim212@gmail.com

Promosi Proses implementasi, perencanaan dan terakhir evaluasi. Dari evaluasi ini diketahui sejauh mana keberhasilan manajemen pemasaran.

2. Pelaksanaan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan Bnagsalsari Langkat

Setelah diadakannya perencanaan manajemen pemasaran madrasah, langkah selanjutnya adalah bagaimana pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk menarik minat siswa di MA Ubudiyah yang telah ditetapkan untuk dilakukan atau dilaksanakan perencanaan tersebut. Pada perencanaan manajemen pemasaran ini dilakukan berbagai tahap perencanaan, perencanaan tersebut ada berbagai cara yang akan dilakukan kepala sekolah juga waka kesiswaaan dan juga humas yang turut andil mensukseskan perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk menarik minat siswa di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan agar bias berjalan dengan efektif dan efisien.

Dalam perencanaan manajemen pemasaran jasa pendidikan di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan Langkat perencanaan yang pertama seperti membuat brosur pihak sekolah membuat brosur yang berisi tentang visi misi sekolah tujuan dan lain-lain. Madrasah Aliyah Ubudiyah Pangkalan Brandan ini dalam memasarkan sekolahnya tentunya mempunyai visi dan misi yang tentunya sangat di pegang teguh oleh madrasah tersebut, visi dan misi sekolah Ubudiyah ini salah satunya adalah menyelenggarakan pendidikan yang berkualitas, kreatif dan inovatif tentunya juga memberikan siswa dengan life skill maupun spesifik life skill dan tidak lupa memperteguh keimanan kepada Allah SWT dan mengingatkan ibadah serta akhlaqul karimah.

Dengan adanya brosur tersebut masyarakat atau calon pendaftar mengetahui tujuan visi dan misi serta jurusan apa saja yang terdapat di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan, perencanaan pemasaran menggunakan brosur tersebut juga dimulai sejak lama dan sedikit banyak nya menuai hasil. Brosur tersebut tidak hanya diberikan kepada masyarakat sekitar akan tetapi brosur tersebut diberikan kepada santri dan siswa yang berada di pondok pesantren Ubudiyah tersebut, karena santri dan siswa akan ikut serta memberikan brosur tersebut kepada wilayah masyarakat sekitar rumah satri terebut. Setelah membuat brosur Madrasah Ubudiyah Pangkalan Brandan ini juga memiliki akun media sosial guna agar masyarakat mengetahui kegiatan apa saja yang dilakukan di sekolah, setiap kegiatan, lomba dan sebagainya akan terupdate di media social MA Ubudiyah ini. Jadi seluruh masyarakat atau yang ingin mengetahui apa saja kegiatan sekolah di madrasah tersebut akan lebih mudah untuk mengetahu nya. Tidak hanya media social, pihak sekolah melakukan atau mengadakan pertemuan wali murid agar pihak sekolah juga mengetahui apa saja keinginan atau ada masukan terhadap madrah dari wali murid tersebut, jadi peretemuan wali murid itu juga penting bagi pihak sekolah untuk perencanaan manajemen pemasaran madrasah.



YAYASAN PERIMA
PEDULI RISET & PENGABDIAN MASYARAKAT
KABUPATEN LANGKAT
JIA: JURNAL IDARAH AT-TA'LIM

Jl. Binjai No. 99, Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kec. Tanjung Pura, 20853

Email: idarabattalim212@gmail.com

Selain menggunakan brosur, media sosial dan juga adanya pertemuan wali murid sekolah atau MA Ubudiyah Pangkalan Brandan ini setiap tahun meningkat dengan jumlah peserta didiknya. Karena apa setiap madrasah atau sekolah harus mempunyai atau memiliki citra yang baik bagi masyarakat dan sekolah dan MA Ubudiyah ini harus dan mengetahui bagaimana pola harmonisasi antar masyarakat dan antar madrasah. Maka dari itu MA Ubudiyah ini harus tetap menjaga pola harmonisasi dan tetap menjaga citra baik nama madrasah tersebut, dengan itu salah satu perencanaan juga dalam strategi pemasaran jasa pendidikan untuk menarik minat siswa baru di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan.

3. Evaluasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan

Rangkaian terakhir proses penyusunan manajemen pemasaran jasa pendidikan di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan dari perencanaan sampai pelaksanaannya adalah evaluasi. Evaluasi manajemen pemasaran dilakukan pada akhir suatu rencana dalam sebuah organisasi maupun lembaga. Evaluasi dilakukan untuk mengukur dan mengetahui tingkat keberhasilan dalam mencapai suatu tujuan. Pada proses evaluasi ini juga dilakukan pengambilan keputusan selanjutnya mengenai suatu rencana apakah tetap dengan perencanaan sebelumnya atau berganti manajemen yang lain.

Pada evaluasi manajemen pemasaran jasa pendidikan dilakukan oleh suatu lembaga pendidikan untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan yang dicapai selama proses pendidikan berlangsung. Pada tahap evaluasi ini, manajemen pemasaran yang dilakukan dimulai dengan perencanaan pelaksanaan dan terakhir evaluasi ini telah dilakukan oleh pihak sekolah dan direncanakan serta dilaksanakan sesuai dengan perencanaan. Yang terpenting dalam memasarkan madrasah ini adalah bagaimana MA Ubudiyah dapat terus memiliki citra baik di masyarakat sekitar maupun di luar. Pada tahap evaluasi ini, kami mengukur keberhasilan setiap rencana yang dibuat oleh sekolah atau madrasah. Pada tahap evaluasi ini strategi pemasaran jasa pendidikan di MA Ubudiyah ini sudah berjalan baik dengan adanya atau dengan meningkatnya jumlah peserta didik setiap tahunnya. Tetapi tidak hanya mengandalkan setiap rencana tersebut, pihak sekolah akan terus mengevaluasi setiap tahunnya apa saja hambatan dan kekurangan yang akan diperbaiki kedepannya agar strategi pemasaran jasa pendidikan di MA Ubudiyah Pangkalan Brandan ini akan terus diasah dan ditingkatkan pemasarannya.

SIMPULAN

1. Perencanaan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan adanya aktivitas perencanaan pemasaran jasa pendidikan dalam rapat yang diadakan di MA Ubudiyah yang melibatkan guru, kepala sekolah, komite sekolah, humas, staff dan juga wali kelas dalam hal menarik minat siswa baru untuk bersekolah di MA Ubudiyah tersebut sudah dikembangkan menjadi



YAYASAN PERIMA
PEDULI RISET & PENGABDIAN MASYARAKAT
KABUPATEN LANGKAT
JIA: JURNAL IDARAH AT-TA'LIM

Jl. Binjai No. 99, Kelurahan Pekan Tanjung Pura, Kec. Tanjung Pura, 20853

Email: idarabattalim212@gmail.com

rencana tertulis dan terperinci dalam program promosi sekolah atau dalam memasarkan madrasah tersebut.

2. Pelaksanaan Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan, pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan sudah teroganisir dengan baik oleh para personil yang diberikan tugas dan tanggung jawab dalam pemasaran jasa pendidikan seperti periklanan dengan menggunakan brosur, spanduk, pamphlet dan promosi menggunakan mulut ke mulut juga melalui pembuatan media sosial untuk memperlihatkan semua kegiatan yang ada dimadrasah MA Ubudiyah.
3. Evaluasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan, evaluasi ini telah dilakukan oleh pihak sekolah dan direncanakan serta dilaksanakan sesuai dengan perencanaan. Yang terpenting dalam memasarkan madrasah ini adalah bagaimana MA Ubudiyah dapat terus memiliki citra baik di masyarakat sekitar maupun di luar. Pada tahap evaluasi ini, kami mengukur keberhasilan setiap rencana yang dibuat oleh sekolah atau madrasah.

REFERENSI

- Alma Buchari dan Ratih Hurriyati, (2018). *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*. Bandung: Alfabeta.
- Cushway Barry, (2016). *Human Resource Management, Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Gramedia.
- Departemen Agama RI, (2010). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: Pustaka Assalam.
- Daryanto dan Muljo Rahardjo. (2012). *Model Pembelajaran Inovatif*, Yogyakarta: Gava Media.
- Fannah Siti, (2023). *Strategi pengelolaan lembaga Pendidikan Islam di era revolusi industri 4.0*, Tesis: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Hamdani. (2012). *Strategi Belajar Mengajar*, Bandung: Pustaka Setia.
- Herabuddin, (2013). *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*, Bandung: Pustaka Setia.
- Heryati Yeti dan Mumuh Muhsin, (2014). *Manajemen Sumber Daya Pendidikan*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Kamus besar Bahasa Indonesia, (2020). Direktorat Pendidikan dan Pengajaran Republik Indonesia, Jakarta: Dirjen Diknas.
- Lexy J. Moleong, (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Rosdakarya.
- Mulyasa E. (2015). *Menjadi guru Profesional*, (Bandung: Remaja Rosdakarya.