

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Segmentasi Pasar (*Segmentation*) di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan

Segmentasi pasar adalah membagi pasar menjadi kelompok pembeli yang dibedakan menurut tingkah laku, kebutuhan, atau karakteristik yang mungkin membutuhkan produk berbeda. Segmentasi ini bertujuan untuk memahami segmen-segmen pasar yang akan dijadikan target sasaran untuk pelanggan. Selain itu, penetapan segmentasi pasar pendidikan dapat meningkatkan jasa pendidikan, membenahi pangsa pasar, melakukan komunikasi dan promosi yang lebih baik, dan memperkuat citra lembaga pendidikan dalam pandangan masyarakat.

1. Segmentasi Geografi

Segmentasi geografi merupakan identifikasi berdasarkan besarnya wilayah, iklim, kepadatan penduduk, atau kondisi fisik pasar. Sesuai dengan pernyataan Waka Humas Ibu Muzdalifah yang menyatakan bahwa:

Lokasi sekolah yang strategis yg dimana letaknya berada di ibukota kabupaten Konawe Selatan salah satu alasan orang tua lebih memilih menyekolahkan anaknya di SDIT ini. (Tgl 1 Maret 2023)

Begitu pula wawancara dengan kepala sekolah, Bapak Nurdin, S.Pd. yang mengatakan bahwa:

Kalau secara geografis SDIT Insanul Faiz ini sudah bagus karena lokasinya tidak terlalu dekat dengan jalan raya, jadi tidak terganggu dengan kebisingan suara kendaraan. Anak-anak juga lebih aman saat bermain di halaman sekolah. (Tgl 28 Februari 2023)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa SDIT Insanul Faiz melakukan segmentasi dengan tepat yang mana melihat kondisi pasar dengan memperhatikan kebutuhan masyarakat melalui segmentasi geografis yang tepat.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, sekolah menghadap arah Utara berbatasan langsung dengan sebuah jalan poros Andoolo dengan lalu lintas kendaraan yang cukup sibuk. Tapi kesibukan lalu lintas kendaraan yang menimbulkan suara bising tersebut tidak mengganggu aktivitas belajar mengajar di dalam sekolah (CL,No.1).

2. Segmentasi Psikografi

SDIT Insanul Faiz adalah lembaga pendidikan berbasis islam dengan membiasakan siswa siswinya melakukan kebiasaan yang mampu membentuk karakter mereka. Hal ini tentunya menjadi daya tarik di mata masyarakat. Seperti yang disampaikan oleh bapak kepala sekolah SDIT Insanul Faiz bahwa:

Saat ini, masyarakat mulai melihat keunggulan nilai-nilai religi yang tidak ada di lembaga pendidikan umum. Mereka sadar akan pentingnya pendidikan dengan kualitas unggul saja tidak cukup, tetapi harus dibarengi dengan pendidikan akhlak peserta didiknya. (Tgl 28 Februari 2023)

Kemudian wawancara dengan orang tua siswa yaitu Ibu Yanti beliau mengatakan bahwa:

Alasan menyekolahkan anak saya di SDIT ini adalah bisa mendapat pelajaran agama lebih banyak, kegiatan pembelajaran lebih padat, kurikulum pendidikan yang lengkap, kegiatan pembelajaran lebih intens, lingkungan yang kental dengan religi. (Tgl 6 Maret 2023)

Dari hal tersebut, SDIT Insanul Faiz mencoba memperbaiki dan meningkatkan kualitas peserta didiknya melalui program yang mereka tawarkan kepada masyarakat. Kemudian, masyarakat akan tertarik menyekolahkan anaknya di SDIT Insanul Faiz.

Segmentasi psikografi yang dilakukan SDIT Insanul Faiz adalah melihat dari masyarakat sekitar gaya hidup yang religius dan memiliki keinginan kuat agar anaknya diajar di sekolah berbasis Islam.

4.1.2 Penentuan Sasaran (*Targetting*) di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan

Langkah kedua setelah melakukan segmentasi yaitu *targetting*. *Targetting* yaitu menentukan target pasar sasaran yang didasarkan dari hasil segmentasi, hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi segmen pasar jasa pendidikan tertentu dari permintaan pelanggan. Penentuan target sasaran bertujuan untuk menarik jumlah calon siswa yang akan mendaftar di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan. Dalam hal ini, segmen pasar tunggal (*single segment concentration*) menjadi konsentrasi utama yang akan dijadikan sasaran target pasar dengan menyadari keterbatasan yang dimiliki. Karena SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan merupakan sekolah berbasis Islam, maka dalam menentukan target siswa dari kalangan TK baik dibawah naungan yayasan Insanul Faiz ataupun yang lain tidak banyak mengalami kendala.

Dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti lokasi sekolah sangatlah strategis dengan jumlah TK/RA disekitar memang cukup banyak sehingga pihak SDIT lebih fokus untuk memilih target yang terdekat. (CL, No. 1)

Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh ketua yayasan Bapak Ashari Abuhair, SPd.I yang mengatakan bahwa:

Untuk menentukan target pasaran, pihak sekolah menjadikan lulusan TKIT Insanul Faiz sebagai sasaran utama, maksudnya kami lebih prioritaskan untuk lulusan TKIT karena kuota penerimaan siswa baru terbatas hanya 25 orang, namun kami juga tetap menerima TK/RA dari luar. Siswa yang mendaftar pun lebih banyak dari TKIT Insanul Faiz. (Tgl 27 Februari 2023)

Dari penjelasan yang diberikan oleh ketua yayasan, hal ini menyatakan bahwa target sasaran sudah ditetapkan dengan jelas yaitu untuk kalangan lulusan TKIT Insanul Faiz, juga tetap menerima dari TK/RA sekitar.

Dalam penentuan target pasaran ini, SDIT Insanul Faiz tidak mengalami kendala yang berarti. Hal ini dikarenakan lagi karena dampak positif dari letak sekolah yang strategis ditambah hubungan dan kepercayaan masyarakat yang baik kepada masyarakat. Sebagaimana pendapat yang sama disampaikan juga oleh Ibu Musdalifah selaku Waka Humas bahwa:

Kepercayaan masyarakat terhadap SDIT, saya kira masih bagus. Hal ini dibuktikan dengan jumlah pendaftar setiap tahun yang bisa dikatakan stabil atau bahkan meningkat. Kemudian, banyaknya jumlah TK/RA yang berada di kecamatan Andoolo, maka sekolah tidak mengalami banyak kesulitan dalam menentukan target calon peserta didik. (Tgl 1 Maret 2023)

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh penulis, maka dapat disimpulkan bahwa penentuan target pasar sasaran adalah siswa siswi di TK/RA terdekat se kecamatan Andoolo dan kepada lulusan TKIT Insanul Faiz.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, sebagian besar siswa SDIT Insanul Faiz merupakan lulusan dari TKIT Insanul Faiz dan sebagian lagi berasal dari TK/RA sekitar kecamatan Andoolo, kecamatan Palangga, dan kecamatan Baito.

SDIT Insanul Faiz menerima siswa lulusan TKIT Insanul Faiz maupun dari TK/RA terdekat dari kecamatan Andoolo dengan batasan umur masuk 6 tahun saat mendaftar. (CL. No.7)

DAFTAR SISWA SDIT IF KELAS 1 (satu)										
NO	NAMA SISWA	L	P	NISN	Tempat lahir	tgl lahir	NIK	Agama	Alamat	Kelas
1	A. NUR NAZMADINA KHAERYANI ARWAN	P		0131170759	KENDARI	2015-08-23	7405038300150001	Islam	ALANGGA	Kelas 1
2	ABYAN GIBRAN MAULANA	L			ALANGGA	2015-10-28	7405012830150002	Islam	ALANGGA	Kelas 1
3	AIJENG LARASATI PUSPA NINGTYAS	P		5157720469	LALOBAD	2015-09-28	7405036809150001	Islam	PUNINGGAPU	Kelas 1
4	ALESHA ANAWILA GAVAPUTRI	P		5152924312	KENDARI	2015-10-28	74050466010150001	Islam	DESA SANGGI-SANGGI	Kelas 1
5	ALFAH NURSALEBAH RIZQAH	P		5158084892	BOMBANA	2015-12-29	7406116912150001	Islam	ALANGGA	Kelas 1
6	ANDINI HASYA KURNIAWAN	P		5158015811	KENDARI	2015-09-03	7405084309150001	Islam	POTORO	Kelas 1
7	ANITA KHAENJUL NISA	P		5155454883	BAHA	2015-05-03	7401164305150002	Islam	POTORO	Kelas 1
8	BILQIS ALMAISI NAJWA	P		5164609368	ANDOOLO	2016-01-26	7405036601160001	Islam	POTORO	Kelas 1
9	BIMA ERLANGGA	L		5167848958	ANDOOLO UTAMA	2016-04-13	7405173304160001	Islam	ANDOOLO UTAMA	Kelas 1
10	DAVINA LABIQ MAHABAH	P		5154638236	PALANGGA	2015-08-28	74050668010150001	Islam	WAWONGGURA	Kelas 1
11	DIALAL LUWAL KIRAM	L		5168227075	ALANGGA	2016-01-07	7405086701160001	Islam	ALANGGA	Kelas 1
12	MUH. KHAN NUR	L		5163602395	KENDARI	2016-03-26	7405042603150001	Islam	DESA SANGGI-SANGGI	Kelas 1
13	MUHAMMAD KAUFAR	L		5157186421	BAITU	2015-09-13	7405201309150001	Islam	SAMBAHULE	Kelas 1
14	MUHAMMAD ALZAM FATH	L		5156610974	ALENGGE AGUNG	2015-08-06	7405030602150001	Islam	ALENGGE AGUNG	Kelas 1
15	MUHAMMAD ZIGAN ALYATIN	L		5169550045	POTORO	2016-01-23	7405013201160001	Islam	POTORO	Kelas 1
16	MUSHA A. ARIODIA INARA	P		5158874064	UNAAHA	2015-09-12	7405035708150002	Islam	POTORO	Kelas 1
17	MUKRI KHARI ZAFRAN	L		5154608640	KONAWE SELATAN	2015-12-23	7405032112150001	Islam	ATAKU	Kelas 1
	Jumlah									

DAFTAR SISWA SDIT IF KELAS 4 (Empat)										
NO	NAMA SISWA	L	P	NISN	Tempat lahir	tgl lahir	NIK	Agama	Alamat	Kelas
1	ADITYA NAUFAL PRATAMA	L		5138061838	ALANGGA	2013-12-25	7405032512130002	Islam	JL. POROS ALAI	Kelas 4
2	AFIFAH NADIA KHAIIRIYAH	P		5125322495	KENDARI	2012-07-25	7405206507120001	Islam	TOLUHE	Kelas 4
3	AUSYA BALQIS ALFATUNNIZA	P		5126078618	KENDARI	2012-11-21	7405036111120001	Islam	ALENGGE AGUNG	Kelas 4
4	DAFFA PRATAMA ARIFFIN	L		0122119043	PALANGGA	2012-05-22	7405082205120001	Islam	RAMBU RAMBU	Kelas 4
5	DIZAKKIYAH MU'AZARAH	P		5123371627	POTORO	2012-09-02	7405174203120001	Islam	POTORO	Kelas 4
6	FAHMI RIFKYAN NAUFAL	L		5129202807	WAWONGGURA	2012-04-24	7408092404120001	Islam	POROS WAWO	Kelas 4
7	FRYCHEL THERESYA LOPULALAN	P		5137765252	KENDARI	2013-05-05	7471014505130002	Islam	KIAEA	Kelas 4
8	MUH. SONIANGKA BARANI ADISAN	L		0132734153	KENDARI	2013-03-26	7471072603130001	Islam	BTN BUKIT SAH	Kelas 4
9	NASYA MU'ASYIRAH	P		5135403344	POTORO	2013-04-11	7405034304130001	Islam	POTORO	Kelas 4
10	RAIDA RIFAYA	P		5124409839	TOLI-TOLI	2012-03-16	7405165608120001	Islam	ANDOOLO	Kelas 4
11	LIFAURA NUR AFIFAH	P		51359319913	POTORO	2013-06-27	7405036701130001	Islam	POTORO	Kelas 4
	Jumlah									

Gambar 1. Data tempat tinggal siswa

4.1.3 Penentuan Posisi Pasar (*Positioning*) di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan

Positioning merupakan hal yang penting untuk dilakukan oleh lembaga pendidikan. Posisi jasa pendidikan bertujuan untuk membedakan sekolah satu dengan sekolah lainnya. Untuk meningkatkan pelayanan kepada pemakai jasa

pendidikan atau masyarakat, setiap lembaga pendidikan dapat menentukan posisi jasa pendidikan sesuai dengan keunggulan yang dimiliki.

SDIT Insanul Faiz memiliki beberapa keunggulan yang ditawarkan kepada pelanggan jasa pendidikan. Hal ini perlu mendapat perhatian dan perlu dikembangkan secara bertahap. Keunggulan yang dimiliki SDIT Insanul Faiz ini menjadi ciri khusus membedakan dengan sekolah lain. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Nurdin selaku Kepala Sekolah yang mengatakan bahwa:

Sekolah kita merupakan satu-satunya SDIT di ibukota Kabupaten Konawe Selatan, kami memiliki kurikulum keislaman seperti Tahsin dan Tahfidz dan pembiasaan adab Islami serta Sholat Berjamaah. (Tgl 27 Februari 2023)

Pendapat lain juga diterangkan oleh Ibu Musdalifah bahwa:

Keunggulan SDIT Insanul Faiz yang menjadikan ciri khasnya bisa kita ketahui bersama yaitu ada program unggulan Tahsin dan Tahfidz dan pembelajaran bahasa Arab, selain itu kami juga membiasakan siswa siswi SDIT Insanul Faiz di setiap pagi sebelum proses belajar mengajar dimulai dengan berdo'a, dzikir pagi dan beberapa surat pendek. (Tgl 1 Maret 2023)

Dari wawancara tersebut maka peneliti menyimpulkan bahwa keunggulan sekolah sebagai berikut; Pertama, program unggulan. Program Unggulan yang ditawarkan SDIT Insanul Faiz adalah Program Tahsin dan Tahfidz. Kedua, program pembiasaan karakter. Peserta didik setiap pagi dilatih untuk berdo'a, dzikir pagi dan hafalan surat pendek. Ketiga, kurikulum keislaman bahwa sekolah mempunyai mata pelajaran khusus yang lebih banyak mengenai kajian keagamaan.

SDIT Insanul Faiz merupakan salah satu diantara 7 sekolah Dasar di Kecamatan Andoolo. Merek sekolah SDIT Insanul Faiz tetap harus dipertahankan untuk bisa memperoleh siswa. Maka untuk bisa bertahan ditengah tingginya

persaingan, maka sekolah harus menentukan strategi penentuan posisi pasar persaingan. SDIT Insanul Faiz perlu melakukan identifikasi dengan lima pilihan strategi penentuan posisi pasar persaingan.

1) Perbedaan struktur

SDIT Insanul Faiz merupakan sekolah yang berstatus swasta, maka sekolah perlu mengetahui perbedaan struktur antar SD swasta dengan SD negeri. Berikut ini merupakan perbedaan pengelolaan yang dilakukan antara sekolah berstatus negeri dengan berstatus swasta:

No	Ruang Lingkup Pengelolaan SD	Swasta	Negeri
1	Status Kepemilikan	Sekolah yang dimiliki perorangan atau sekelompok masyarakat dalam bentuk yayasan organisasi	Milik umum dan dibiayai oleh negara dari pemerintah pusat atau pemerintah daerah
2	Pungutan SPP (Sumbangan Penunjang Pendidikan)	Dana BOS belum bisa mencukupi sehingga sebagian sekolah memungut SPP baik dari tingkat SD,SMP, maupun	Tidak dipungut SPP Mulai dari jenjang SD, SMP, SMA

		SMA/SMK. Besaran SPP pun bervariasi sesuai dengan kesepakatan bersama antara Yayasan dan masyarakat (wali murid)	
3	Pendidik & Tenaga Kependidikan	Pendidik dan tenaga pendidik adalah pegawai swasta dibawah naungan yayasan	Mayoritas berstatus pegawai negeri dan jika kekurangan tenaga pengajar sekolah diperbantukan dengan guru honorer.
4	Sarana dan Prasarana	Prasarana belajar dan mengajar relative lebih baik	Sarana belajar dan mengajar relative standar saja

2) Perbedaan Kurikulum

SDIT adalah bentuk satuan pendidikan dasar yang memberikan program pendidikan 6 tahun berdasarkan kurikulum nasional yang dibarengi dengan sistem pendekatan Islami. Berdasarkan hasil

wawancara dengan Bapak Nurdin selaku kepala sekolah, mengatakan bahwa:

Kami menggunakan kurikulum pendidikan nasional yang diintegrasikan dengan kurikulum keagamaan dan kearifan lokal. Sekolah Islam Terpadu menerapkan pendekatan penyelenggaraan dengan memadukan pendidikan umum dan pendidikan agama. Dengan pendekatan ini, semua mata pelajaran dan semua kegiatan tidak lepas dari bingkai ajaran dan pesan Islam. (Tgl 27 Februari 2023)

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dapat disimpulkan bahwa kurikulum yang dikembangkan sekolah tetap mengacu pada kurikulum pendidikan nasional, namun sekolah melakukan pengembangan sesuai dengan nilai-nilai Islam yang menjadi dasar pendidikan.

JADWAL BELAJAR SD ISLAM TERPADU INSANUL FAIZ SEMESTER 2022/2023 (1A)			
No	HARI	SENIN	SELASA
1	JAM	Kegiatan Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran
1	07.00 - 07.30	Apel dan Majelis pagi	Apel dan Majelis pagi
2	07.30 - 07.45	Zikir Pagi	Zikir Pagi
3	07.45 - 08.30	Tahsin dan Muroja'ah	Tahsin dan Muroja'ah
4	08.30 - 09.40	Tematik	Tematik
5	09.40 - 10.20	Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami	Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami
6	10.20 - 11.50	Tematik	Matematika
7	11.50 - 12.40	Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami	Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami
8	12.40 - 13.40	Bahasa Inggris	Bahasa Arab
9	13.40 - 15.00	Tahsin dan tahfidz	PAI
10	15.00 - 16.00	Hadits + Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami	Hadits + pembiasaan Ibadah dan Adap Islami
No	HARI	KAMIS	JUM'AT
1	JAM	Kegiatan Pembelajaran	Kegiatan Pembelajaran
1	07.00 - 07.30	Apel dan Majelis pagi	Apel pagi
2	07.30 - 07.45	Zikir Pagi	Senam Pagi
3	07.45 - 08.30	Tahsin dan Muroja'ah	Jum'at Bersih
4	08.30 - 09.40	Tematik	Tahsin
5	09.40 - 10.20	Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami	Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami
6	10.20 - 11.50	Matematika	PJOK
7	11.50 - 12.40	Pembiasaan Ibadah dan Adap Islami	Muhasabah
8	12.40 - 13.40	Pemuka + Inersifitas	
9	13.40 - 15.00	Tahsin dan tahfidz	
10	15.00 - 16.00	Hadits + pembiasaan Ibadah dan Adap Islami	

Potora, 15 Juli 2022
Mengetahui
Kepala Sekolah SDIT IF
Muhammad Nurdin
MUHAMMAD NURDIN, S.Pd.1

Gambar 2. Mata Pelajaran SDIT Insanul Faiz

Berdasarkan gambar di atas, dapat disimpulkan bahwa pelajaran yang diberikan berupa pendidikan dasar umum dan pendidikan agama. Pelajarannya antara lain Tematik, Bahasa Arab, Bahasa Inggris, Matematika, PAI, PJOK. Sementara pelajaran lainnya yang berkaitan

dengan keislaman yang terdiri dari Tahsin dan murojaah hafalan, Pembiasaan Ibadah dan Adab Islami, Bahasa Arab, dan Hadist. Dengan cukup padatnya pelajaran dan mengajarkan keterpaduan nilai Islam dalam kehidupan sehari-hari, maka konsep SDIT adalah *full day school*, yaitu siswa berada di sekolah hingga sore hari. Mereka tak hanya belajar dalam kelas, tapi juga melaksanakan solat wajib dan sunnah secara berjamaah

3) Perbedaan Gaya Metode Belajar dan Mengajar

Kegiatan utama sebuah sekolah yaitu adanya kegiatan belajar dan mengajar, setiap sekolah pasti memiliki cara yang berbeda dalam melakukan gaya belajar dan mengajar. Inovasi dan perbedaan tersebut selain karena adanya peran dari kepala sekolah dan tim kurikulum, juga adanya acuan dari kurikulum yang digunakan.

4) Perbedaan Filosofi dan Agama

Bentuk kurikulum yang menjadi ciri khas SDIT Insanul Faiz yaitu menanamkan pendidikan keagamaan sejak dini. Sebagaimana wawancara dengan ketua yayasan Insanul Faiz, Bapak Ashari Abuhair, S.Pd.I yang mengatakan bahwa:

Sekolah berusaha menanamkan dan mengenalkan pendidikan agama Islam karena memang sekolah ini menerapkan sistem Islam Terpadu. Jadi sekolah berupaya untuk meningkatkan dan memaksimalkan dari segi pengembangan moral dan nilai-nilai agama Islam. Siswa dibiasakan setiap pagi melakukan dzikir pagi, dan setelah pembelajaran tahsin melakukan sholat dhuha secara berjamaah. (Tgl 27 Februari 2023)

Perbedaan agama yang diterapkan oleh SDIT Insanul Faiz bukan semata-mata menjadikan sekolah ini sebagai pusat keagamaan melainkan sekolah ini tetap menjadi jati diri yaitu sebagai lembaga pendidikan, hanya saja memang sekolah ini menerapkan kurikulum keagamaan seperti ada program pembiasaan sholat dhuha, sholat wajib secara berjamaah, dan tahsin dan tahfidz Al-Qur'an.

Menurut hasil yang diperoleh dari narasumber yang telah dipaparkan, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam membentuk posisi pasar jasa pendidikan di mata masyarakat, SDIT Insanul Faiz dituntut untuk mampu menunjukkan keunggulannya melalui program unggulan, kegiatan pembiasaan karakter siswa maupun kegiatan ekstrakurikuler.

4.1.4 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan

Bauran pemasaran biasa dikenal sebagai alat-alat yang digunakan dalam menerapkan strategi pemasaran. Bauran pemasaran menjadi salah satu hal penting dalam pemasaran. Jika suatu lembaga atau perusahaan ingin mensukseskan kegiatan pemasaran, maka perlu melakukan analisis dengan bauran pemasaran. Dalam keadaannya, SDIT Insanul Faiz dalam menjalankan strategi pemasaran selain segmentasi, *targetting* dan *posistioning* juga menggunakan bauran pemasaran. Penjelasannya adalah sebagai berikut.

1. Produk (*Product*)

Dalam konteks pendidikan, kata produk disini maksudnya adalah sesuatu yang ditawarkan kepada pelanggan berupa reputasi, prospek dan variasi pilihan. SDIT Insanul Faiz sebagai salah satu lembaga pendidikan swasta menawarkan beberapa produk yang diberikan kepada pelanggan pendidikan. Keberhasilan pemasaran pendidikan sangat berkaitan erat dengan produk yang ditawarkan sekolah. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan Bapak Ashari Abuhair bahwa:

Dalam mensukseskan pemasaran sekolah hal yang harus diperhatikan itu adalah sekolah tersebut mampu memproduksi lulusan-lulusan yang bermutu dan berkualitas. Tujuannya adalah agar masyarakat lebih memandang sekolah jika lulusan yang dihasilkan adalah lulusan yang unggul. (Tgl 27 Februari 2023)

Hal serupa juga dikatakan oleh Bapak Nurdin S.Pd.I, selaku kepala sekolah:

Dalam memasarkan sekolah hal yang terpenting adalah produk yang kita tawarkan atau program apa yang dimiliki sekolah untuk menghasilkan siswa yang berkualitas, maka produk yang ditawarkan oleh sekolah meliputi program tahsin dan tahfidz, pembiasaan adab-adab Islami, program unggulan siswa seperti peringatan hari besar Islam dan Nasional, Mabit, *market day*, dan *parenting day* bagi orang tua siswa. (Tgl 28 Februari 2023)

Untuk menghasilkan siswa yang berkualitas dan berkhlaqul karimah, berikut beberapa program sekolah yang ditawarkan kepada calon siswa baru:

a) Tahsin dan Tahfidz

Program ini bertujuan untuk melatih siswa dalam membaca Al-Qur'an dengan benar, serta ditambah dengan setoran hafalan wajib

yaitu juz 30. Lulusan SDIT Insanul Faiz diwajibkan menyelesaikan hafalan minimal 5 Juz. Setiap tahun juga diadakan wisuda tahfidz bagi siswa SDIT Insanul Faiz dan digabung bersama siswa TKIT Insanul Faiz.

Berdasarkan hasil observasi siswa SDIT Insanul Faiz setiap pagi sebelum proses belajar mengajar dimulai melakukan program pembelajaran tahsin dan pada siang hari setelah sholat dzuhur menyeter hafalan kepada guru mereka. Siswa kelas I-IV digabung dan dibagi menjadi empat kelas mengaji dengan diajar oleh masing-masing guru wali kelas. Program tahsin dan tahfidz berjalan dengan baik. Para siswa/i selalu semangat saat pembelajaran tahsin maupun saat menyeter hafalan.(CL No.4)



Gambar 3. Pelaksanaan Wisuda Tahfidz

b) Pembiasaan Ibadah dan Adab Islami

Program ini bertujuan untuk menumbuhkan kebiasaan siswa-siswi untuk melaksanakan ibadah sunnah, seperti program sholat

dhuha yang setiap pagi dilakukan sebelum dimulainya jam belajar mengajar, shalat dhuhur, dan shalat Ashar sebelum pulang. Siswa diwajibkan dzikir pagi dan membaca do'a sebelum dan sesudah melakukan sesuatu. Selain itu siswa juga diharuskan memiliki hafalan hadist dan doa sehari-hari.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, setiap pagi siswa dibiasakan shalat dhuha dan dzikir pagi, membaca doa sebelum dan sesudah melakukan sesuatu, dan melaksanakan shalat Dzuhur dan Ashar berjamaah.(CL.No.5)



Gambar 4. Membaca Doa setelah shalat berjamaah

c) Peringatan Hari Besar Islam dan Nasional

Kegiatan peringatan hari besar yang dilakukan sekolah yaitu lomba peringatan Hari Kemerdekaan Indonesia (HUT RI), Pawai Muharram, Hari Pahlawan, dan peringatan Isra' Mi'raj. Kegiatan seperti ini berguna untuk mengenalkan ke siswa siswi terkait hari besar keagamaan.



Gambar 5. Pawai Tahun Baru Islam

d) *Market Day*

Market day juga merupakan salah satu kegiatan untuk mengenalkan SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan kepada masyarakat di sekitar sekolah. Kegiatan tersebut merupakan kegiatan rutin yang dilakukan oleh SDIT Insanul Faiz yang bertujuan untuk menumbuhkan dan menciptakan interaksi antar siswa, serta menumbuhkan dan menciptakan interaksi antar siswa, serta menumbuhkan kemampuan wirausaha siswa. Selain itu, kegiatan tersebut juga merupakan salah satu upaya sekolah untuk memperkenalkan SDIT Insanul Faiz kepada masyarakat yang ada di sekitar lingkungan sekolah.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, kegiatan market day mengundang masyarakat dari luar untuk ikut berpartisipasi dalam kegiatan ini. Para orang tua dan masyarakat sekitar pun antusias untuk mendatangi stand-stand jualan siswa, bahkan pegawai kantor di sekitar sekolah juga ikut berpartisipasi. (CL, No.8)



Gambar 6. kegiatan Market Day

e) Mabit (Malam Bina Iman dan Taqwa)

Kegiatan Mabit merupakan salah satu kegiatan unggulan di SDIT Insanul Faiz yang digabung dengan TKIT Insanul Faiz. Kegiatan ini dimaksudkan selain membina kemandirian siswa sekaligus pembentukan karakter serta menjaga semangat ibadah.

Berdasarkan observasi peneliti, SDIT Insanul Faiz telah melakukan pembinaan karakter melalui kegiatan Malam Bina Iman dan Taqwa (Mabit). Kegiatan ini berjalan dengan baik dan sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat oleh pihak sekolah. Adapun nilai-nilai yang terimplementasi dalam kegiatan Mabit yakni religius, disiplin, tanggung jawab, gotong royong, mandiri, nasionalis, dan peduli. Hasil dari kegiatan Mabit ini yaitu sangat membantu peserta didik dalam mengamalkan nilai-nilai karakter yang baik dan memberi dampak yang positif terhadap karakter peserta didik dan mendapat dukungan yang baik dari para orang tua. (CL. No.9)



Gambar 7. Kegiatan Malam Bina Iman dan Taqwa

f) *Parenting Day* Orang Tua Siswa

Kegiatan Parenting adalah kegiatan pemberian materi kepada orang tua siswa tentang bagaimana mendidik anak di rumah. Hal tersebut penting agar apa yang disampaikan oleh guru di sekolah juga sejalan dengan yang disampaikan orang tua.

Peran orang tua sangat berpengaruh dalam pertumbuhan dan perkembangan anak, karena melalui orang tua anak pertama kali belajar dan mengenal segala sesuatunya. Perilaku dan nilai-nilai yang ditanamkan orangtua kepada anak merupakan landasan bagi perkembangan kepribadian dan tingkah laku anak selanjutnya. Proses interaksi yang diterima akan dijadikan dasar oleh anak untuk berinteraksi diluar rumah, termasuk di sekolah dan masyarakat. Oleh karena itu, orang tua harus meningkatkan kemampuannya dalam mendidik dan mengasuh anak agar tumbuh berkarakter positif dan berbudaya prestasi, serta menjadi orang tua yang berkelas.



Gambar 8. Kegiatan Parenting Day

g) *Outing Class*

Kegiatan *outing class/outbound* diadakan bukan hanya sekedar bermain saja, tapi juga untuk melatih keberanian dan kemandirian anak serta melatih tingkat kecerdasan anak. Selain itu *outbound* juga melatih psikomotorik anak agar lebih cepat menyesuaikan diri dengan lingkungan alam bebas dan mencintai alam, dan tentunya akan menambah ketaqwaan kepada Allah dengan melihat berbagai ciptaan Allah.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, para siswa lebih bersemangat saat belajar di luar kelas, dan meningkatkan motivasi belajar siswa, karena tidak hanya sekedar belajar namun juga sambil bermain.(CL. No.10)



Gambar 9. Kegiatan Outbound

2. Harga (*Price*)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk. Untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan oleh suatu lembaga pendidikan, maka dibutuhkan adanya harga. Dalam hal ini, SDIT Insanul Faiz menentukan kepada konsumen dengan melihat kondisi sosial ekonomi masyarakat dan kebutuhan guru.

Sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Bapak Nurdin bahwa:

Untuk penentuan biaya pendidikan kami melihat pada aspek ekonomi masyarakat dan kebutuhan guru-guru. Dan hal tersebut juga sudah disepakati oleh orang tua murid dalam rapat. (Tgl 28 Februari 2023)

Pendapat mengenai penetapan harga di SDIT Insanul Faiz juga disampaikan oleh salah satu orang tua siswa sebagai berikut.

Di SDIT Insanul Faiz, terbilang tidak mahal. Menurut saya biaya pembayarannya sudah pas dan dapat dijangkau oleh orang tua siswa dengan pelayanan pendidikannya yang bagus. (Tgl 7 Maret 2023)

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka disimpulkan penetapan harga/biaya yang ditetapkan oleh pihak sekolah terbilang terjangkau atau cukup dengan pelayanan dan fasilitas yang SDIT Insanul Faiz berikan.

No	Rincian	Nominal
1	Pendaftaran	-
2	Biaya pendidikan	200.000
3	Makan	300.000

Tabel 2. Rincian Biaya Sekolah

3. Lokasi (*Place*)

Dalam konteks jasa pendidikan, *place* berarti lokasi sekolah berada. Lokasi sekolah sedikit lebih banyak menjadi referensi calon pelanggan dalam menentukan pilihannya. Lokasi yang strategis, nyaman dan mudah dijangkau akan menjadi daya tarik sendiri. Terbukti dari banyaknya wali murid yang menyekolahkan anaknya ke SDIT Insanul Faiz, mengingat lokasi sekolah yang strategis dan mudah dijangkau.

Seperti yang diungkapkan oleh salah satu guru SDIT Insanul Faiz Ibu Musdalifah selaku waka Humas bahwa:

SDIT Insanul Faiz lokasinya strategis karena berada di tengah-tengah ibukota kabupaten Konawe Selatan, sehingga ini menjadi salah satu alasan orang tua untuk menyekolahkan anaknya di sekolah ini. (Tgl 1 Maret 2023)

Hal yang sama juga disampaikan oleh orang tua siswa, ibu Yanti yang mengatakan:

Selain dari program unggulan tersebut, alasan saya juga karena lokasi SDIT Insanul Faiz yang strategis dan mudah dijangkau. (Tgl 6 Maret 2023)

Hal ini menjadikan nilai tambahan bagi sekolah serta keuntungan tersendiri bagi madrasah karena lokasinya yang sangat strategis.

Berdasarkan hasil observasi peneliti bahwa Sekolah terletak di ibukota kabupaten Konawe Selatan yaitu Kelurahan Potoro, Kecamatan Andoolo yang merupakan lokasi strategis dan mudah dijangkau. Sekolah dekat dengan pusat perkantoran dan banyak TK/RA di sekitar SDIT Insanul Faiz. (CL. No.1)

4. Promosi (*promotion*)

Promosi adalah kegiatan memperkenalkan penjualan produk di pasaran sehingga akan berinteraksi langsung dengan masyarakat. Promosi bertujuan memberikan informasi dan meyakinkan konsumen akan manfaat produk yang dihasilkan. Dalam konteks pendidikan, kegiatan promosi berfungsi memberitahu kepada pelanggan (calon siswa maupun wali murid) terkait dengan jasa pendidikan yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan.

Dalam hal ini dijelaskan oleh ibu Musdalifah selaku Waka Humas mengungkapkan bahwa:

Kegiatan promosi sekolah kami lakukan dengan penyampaian brosur sekolah, penyampaian profil sekolah terhadap orang tua, memasang spanduk, dan yang utama menggunakan sosial media untuk mengenalkan keunggulan sekolah. (Tgl 1 Maret 2023)

Kegiatan promosi SDIT Insanul Faiz dikelola oleh Waka Humas/Kesiswaan yang dipandu secara terpusat oleh ketua yayasan, serta dukungan dari para tenaga pendidik di sekolah. Berikut ini adalah kegiatan promosi SDIT Insanul Faiz.

a. Periklanan

- 1) Brosur menjadi salah satu media cetak yang digunakan untuk mempromosikan sekolah ke masyarakat. Setelah menyebarkan brosur biasanya 5 bulan sebelum penerimaan siswa baru. Penyebaran brosur dilakukan di sekitar lingkungan sekolah dan perumahan. Isi informasi yang tertera pada brosur meliputi: lokasi sekolah, program unggulan, foto kegiatan siswa, dan

lain-lain. Sekolah juga memperbarui brosur setiap tahun, hal ini bertujuan untuk menarik minat siswa baru dan masyarakat.



Gambar10. Brosur

2) Spanduk SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan hanya digunakan sebagai media promosi.



Gambar 11. Spanduk

Kelebihannya yaitu menarik banyak perhatian, biaya terjangkau, tahan lama, dan penempatannya fleksibel secara

geografis sedangkan kelemahannya yang terjadi dilapangan adalah sekolah hanya memasang satu spanduk di depan gerbang sekolah.

- 3) Sosial media yang digunakan sekolah untuk melakukan pemasaran yang paling sering digunakan atau aktif adalah facebook dan whatsapp. Di sosial media tersebut sebagai wadah sekolah dalam menjalin komunikasi dengan para orang tua siswa dan mengenalkan sekolah ke masyarakat melalui kegiatan-kegiatan unggulan yang diunggah ke sosial media.



Gambar 12. Akun Sosial Media SDIT Insanul Faiz

Berdasarkan hasil observasi peneliti, promosi yang dilakukan SDIT Insanul Faiz yaitu dengan membuat spanduk, menyebar brosur melalui sosial media yang utama yaitu *Facebook* dan *Whatsapp*. Pelaksanaan promosi SDIT Insanul Faiz sudah berjalan dengan baik. Semua kegiatan yang dilaksanakan sekolah dipublikasikan ke media sosial untuk mengenalkan sekolah kepada masyarakat, seperti program unggulan dan kegiatan tabligh akbar yang mengundang berbagai tamu dari luar.

Namun promosi belum maksimal karena belum adanya website sekolah itu sendiri.(CL. No.7)

b. Hubungan Masyarakat

Pihak eksternal sekolah atau masyarakat merupakan khalayak penting bagi sebuah kemajuan sekolah apalagi jika dikaitkan dengan strategi pemasaran sekolah. Pihak eksternal yang biasanya memiliki keterkaitan baik langsung maupun tidak langsung dengan sekolah adalah masyarakat, media pemerhati pendidikan, pemerintah dan lembaga swadaya masyarakat.

Sesuai dengan pemaparan Ibu Musdalifah selaku waka humas. Beliau menuturkan bahwa:

Sekolah SDIT Insanul Faiz menjalin hubungan baik dengan warga sekitar perumahan dan perkampungan khususnya tokoh masyarakat setempat. Tujuannya untuk meminta izin ke pihak warga setempat agar memaklumi apabila ada kegiatan sekolah yang mungkin mengganggu. (Tgl 1 Maret 2023)

Hal senada seperti yang diutarakan bapak Nurdin S.Pd.I, beliau menuturkan bahwa:

Selain menjalin hubungan baik dengan warga sekitar, sekolah juga menjalin komunikasi yang baik dengan pihak keamanan di sekitar lingkungan sekolah untuk mengawasi dan menjaga keamanan. Para murid di sekolah juga dibiasakan untuk melakukan infaq setiap hari Jum'at dan uang infaq yang sudah terkumpul banyak biasanya sekolah akan memberikan infaq ke masjid terdekat.(Tgl 28 Februari 2023)

Manajemen humas sekolah dikendalikan oleh waka humas serta dibantu oleh kepala sekolah. SDIT Insanul Faiz menyadari pentingnya melakukan kegiatan kemasyarakatan yang bertujuan membangun

sebuah komunikasi dan hubungan yang baik antara sekolah dengan pihak eksternal. Serta dengan terwujudnya kegiatan masyarakat yang baik maka akan menunjang kegiatan pemasaran karena citra sekolah benar-benar baik dimasyarakat.

Kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat juga salah satu promosi karena terlibatnya masyarakat atau orang luar, seperti membuka bazar, acara hari besar Islam, dan mengadakan pengajian akbar dengan mengundang masyarakat sekitar.



Gambar 13. Pamflet Pengajian Akbar

c. Dari Mulut ke Mulut

Informasi bukan hanya melalui sosial media, lewat mulut ke mulut bahkan bisa membuat perubahan. Berdasarkan wawancara dengan salah satu orang tua siswa, ibu Yanti mengemukakan bahwa:

anak saya selama bersekolah di SDIT Insanul Faiz ini mengalami perubahan kebiasaan yang tadinya malas menjadi lebih rajin, seperti rajin beribadah rajin muroja'ah, banyak mengetahui do'a do'a harian dan akhlaknya semakin baik.(Tgl 6 Maret 2023)

Wali murid akan menceritakan pengalaman anaknya selama bersekolah di SDIT Insanul Faiz, seperti prestasi di sekolah, kegiatan yang dilakukan sehari-hari, perubahan kebiasaan menjadi baik, keadaan dan suasana di sekolah, proses belajar mengajar. Informasi dari mulut ke mulut menyebar dengan besar atas menceritakan pengalaman wali murid ke orang lain.

Promosi seperti ini biasanya bentuk dari terwujudnya mutu pelayanan yang baik kepada para siswa dan orang tua siswa, ketika mereka merasakan kepuasan akan layanan yang diberikan sekolah, para orang tua siswa akan berpartisipasi mempromosikan sekolah ke teman, keluarga, tetangga dan ke lingkungan perumahan setempat.

Tidak hanya orangtua siswa, tetapi seluruh warga sekolah juga terlibat melakukan promosi dari mulut ke mulut. Kepala sekolah dan guru yang berkewajiban melakukan promosi ini karena merekalah yang mengetahui setiap informasi sekolah.

5. Orang (*people*)

Orang (*people*) dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses penyampaian jasa pendidikan seperti kepala sekolah, guru maupun siswa. Sumber daya pendidik dan kependidikan yang dimiliki oleh sekolah menjadi hal yang penting dalam proses pemberian layanan pendidikan kepada para siswa khususnya.

a) Kepala sekolah

Kepala sekolah merupakan orang yang bertanggung jawab akan maju mundurnya sebuah sekolah, maka kepala sekolah harus memahami setiap perkembangan dan kebutuhan sekolah serta ancaman-ancaman yang mungkin akan merusak kegiatan pemasaran sekolah.

Berikut ini beberapa program kepala sekolah dalam mempertahankan pemasaran sekolah:

- 1) Menjadikan SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan sebagai wadah pendidikan yang terbaik. Dengan memberikan program unggulan bagi siswa untuk membentuk generasi yang cerdas dan taat dalam ibadah dan amal sholeh. Meskipun sarana dan prasarana sekolah masih seadanya namun kepala sekolah tetap memperhatikan prasarana yang wajib ada di dalam sebuah sekolah, seperti buku-buku bacaan, dan Al-Qur'an.
- 2) Memberikan pendidikan dan pelatihan pada guru. Setiap tahun guru-guru akan diinformasikan oleh kepala sekolah untuk mengikuti program pelatihan dalam rangka peningkatan kualitas keterampilan, pengetahuan dan sikap. Kepala sekolah juga memperhatikan setiap proses kegiatan belajar dan mengajar yang sesuai dengan kurikulum pendidikan nasional, yaitu kurikulum SDIT yang diintegrasikan dengan kurikulum pendidikan agama dan kearifan lokal.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, kepala sekolah SDIT Insanul Faiz mempunyai hubungan yang baik dengan guru-guru dan masyarakat, serta kemampuan manajemen yang baik, terutama dalam manajemen keuangan, sehingga tercipta sekolah dengan iuran SPP terjangkau dengan kualitas yang sangat baik.(CL. No.12)

b) Guru

Guru memiliki tugas diantaranya: mencatat absensi siswa setiap hari, melaksanakan piket menjaga waktu sholat bagi siswa, mencatat setiap hari dan mingguan nilai siswa.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Nurdin S.Pd.I, beliau menuturkan bahwa:

Setiap semester guru-guru mengikuti pelatihan peningkatan kapasitas guru dan pelatihan kurikulum yang diselenggarakan oleh JSIT (Jaringan Sekolah Islam Terpadu) wilayah Sulawesi Tenggara.(Tgl 28 Februari 2023)

Selain itu, Bapak Ashari Abuhair selaku ketua yayasan menambahkan bahwa:

Beberapa persyaratan yang ditetapkan pihak sekolah atau yayasan untuk merekrut guru kelas diantaranya muslim/muslimah, mampu membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar, komunikatif, mampu bekerja tim, menyenangi dunia pendidikan anak, dan pendidikan terakhir S1.(Tgl 27 Februari 2023)

Hal tersebut dibenarkan oleh Ibu Nita yang merupakan salah satu guru kelas, beliau mengungkapkan bahwa:

Proses perekrutan guru kelas dilakukan oleh pihak sekolah atau yayasan dengan menanyakan ke keluarga, teman kerabat, atau ke tetangga di sekitar lingkungan sekolah dengan syarat-syarat yang sudah ditetapkan.(Tgl 2 Maret 2023)

SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan benar-benar memperhatikan setiap SDM sekolah, karena SDM sekolah merupakan pihak yang terlibat langsung untuk memberikan proses penyampaian jasa ke para pelanggan jasa pendidikan. Dalam memperhatikan kesejahteraan para tenaga pendidik, pihak yayasan memberikan gaji pokok yang sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku.



Gambar 14. Pelatihan Peningkatan Kualitas Guru

6. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Bukti Fisik (*Physical Evidence*) adalah lingkungan fisik tempat jasa diciptakan dan langsung berinteraksi dengan konsumennya. Bukti fisik di SDIT Insanul Faiz ini meliputi fasilitas sarana prasarana guna menunjang proses pembelajaran. Sarana dan prasarana di SDIT Insanul Faiz bisa dibilang cukup baik walaupun masih dengan bangunan seadanya namun masih mampu memfasilitasi peserta didiknya. Selain itu pelayanan di SDIT Insanul Faiz juga terbilang ramah dan santun, seperti yang disampaikan oleh Ibu Ani bahwa:

Walaupun masih dengan bangunan yang seadanya, saya rasa sarana dan prasarana yang disediakan sekolah sudah bisa dibilang cukup bagus dan menampung kebutuhan siswa, serta pelayanan bagi siswa dan orang tua disana juga sangat ramah.(Tgl 7 Maret 2023)

Bapak Nurdin S.Pd.I juga menambahkan bahwa:

Dilihat dari sarana prasarana yang ada memang kita masih terbatas dan seadanya, tetapi insya Allah sudah cukup baik dan kami akan selalu berusaha dalam meningkatkan sarana prasarana sekolah dan berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada segenap siswa

Dapat disimpulkan dari observasi yang saya lakukan bahwa kondisi sarana fisik di SDIT Insanul Faiz masih seadanya namun sudah cukup baik dan pihak sekolah selalu berusaha meningkatkan kualitasnya.(CL. No.2)

7. Proses (*Process*)

Proses adalah prosedur atau mekanisme dalam rangkaian aktivitas untuk menyampaikan jasa dari produsen ke konsumen. Proses pelayanan jasa menjadi sebuah rangkaian kegiatan yang akan dinikmati oleh siswa selama bersekolah di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan. Saat wawancara, Bu Nita selaku guru wali kelas mengatakan bahwa:

Menggunakan metode ceramah, dan metode-metode lain sesuai dengan pembelajaran yang saya berikan, kadang menggunakan sound, alat peraga, dan lain-lain. (Tgl 2 Maret 2023)

Metode ceramah merupakan metodologi pembelajaran dengan cara menyampaikan informasi pembelajaran kepada siswa-siswi secara lisan, bukan hanya metode ceramah saja, metode tanya jawab juga digunakan oleh pihak sekolah. Metode tanya jawab ialah seseorang

yang menyampaikan suatu informasi melalui interaksi antara guru dan siswa, metode ini bahkan suatu cara untuk menyampaikan pelajaran sekolah dengan cara guru memberikan pertanyaan yang sudah dipelajari sebelumnya.



Gambar 15. Siswa membaca buku

Berdasarkan hasil observasi peneliti, proses belajar mengajar dimulai dengan membaca do'a, membaca surah-surah pendek, dan dzikir pagi, kemudian guru memberikan waktu kepada siswa membaca buku sirah nabi kemudian menceritakan kisah tersebut di depan.(CL. No.11)

4.2 Pembahasan

4.2.1 Segmentasi Pasar (*segmentation*)

Berdasarkan hasil penelitian di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan segmentasi pasar dalam meningkatkan jumlah peserta didik ditemukan bahwa sekolah melakukan segmentasi geografi dan segmentasi psikografi. Segmentasi secara geografis SDIT Insanul Faiz melakukan segmentasi dengan tepat yang

mana melihat kondisi pasar dengan memperhatikan kebutuhan masyarakat melalui segmentasi geografis yang tepat.

Hal ini sesuai dengan pendapat Sholihin (2019) dalam memasuki suatu segmen pasar, pemasar perlu memperhatikan beberapa langkah yaitu: 1) Menetapkan pelengkap atau atribut yang dianggap penting dan mengidentifikasi segmen pasar yang berbeda; 2) Menentukan luas dari segmen pasar; 3) Menentukan merek-merek yang ada di pasar; 4) Mencari peluang dari segmen pasar yang belum dilayani oleh kompetitor dan mencari hubungan berbagai segmen pasar geografis, demografis, dan psikografis.

Segmentasi pada lembaga pendidikan dapat menjelaskan posisi sekolah ditengah beragam pengguna jasa pendidikan yang memiliki perbedaan dan ketertarikan dengan beberapa program layanan yang tersedia di sekolah tersebut. SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan menyediakan layanan program unggulan yang beragam sesuai dengan kebutuhan siswa yang bisa mengasah minat dan bakat. Dengan segmentasi yang tepat lembaga dapat menempatkan sumber daya yang dimiliki dengan efektif dan efisien.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Hermawan Kartajaya dalam bukunya *On Segmentation* Seri 9 Elemen Marketing yang menjelaskan bahwa *Segmentation* merupakan metode bagaimana melihat pasar secara kreatif, artinya lembaga pendidikan perlu melihat segmentasi sebagai seni mengidentifikasi dan memanfaatkan beragam peluang yang muncul di pasar. Teori yang diterapkan yaitu sebagai berikut:

- a. *Segmentation* sesuai keunggulan kompetitif lembaga. Peran segmentasi dapat memungkinkan untuk lebih fokus dan memudahkan untuk mengalokasikan sumber daya lembaga.
- b. *Segmentation* untuk mendapatkan insight. Hal ini perlu diperhatikan karena tidak mungkin masuk ke segmen pasar tetapi sumber daya madrasah tidak mampu bersaing dengan lembaga pendidikan lain.
- c. *Segmentation* untuk memudahkan mempersiapkan langkah-langkah berikutnya. Bila kurang tepat dalam melakukan segmentasi maka lembaga bisa menghadapi kesulitan. Akibatnya keunggulan dan nilai lembaga kurang terlihat oleh masyarakat pengguna jasa dan akan berakibat pada pengguna jasa yang bingung dalam memilih program yang ditawarkan lembaga.
- d. *Segmentation* menjadi faktor kunci dalam mengalahkan pesaing dengan memandang pasar dari sisi unik dan cara yang berbeda. Ada beberapa cara dalam memandang pasar yaitu *static attribute segmentation*, *dynamic attribute segmentation*, dan *individual attribute segmentation* (Zamroni dan Kelana, 2019).

Segmentasi pasar merupakan proses membagi pasar menjadi kelompok konsumen serupa dan memilih kelompok yang paling tepat untuk dilayani oleh perusahaan. Pasar terdiri dari banyak pembeli dengan perbedaan pendapatan, sikap, keinginan, dan perilaku membelinya. Perbedaan ini disebabkan adanya kebutuhan dan keinginan yang unik, sehingga setiap konsumen adalah pasar tersendiri. Organisasi dapat menanggapi pasar dengan cara mengabaikan

perbedaan antara kebutuhan pelanggan dan pilihan pelanggan melalui sebuah pendekatan pemasaran massal atau menyesuaikan perbedaan itu menggunakan pendekatan segmentasi pasar. Lembaga pendidikan menggunakan pendekatan segmen pasar karena pelanggan jasa pendidikan memiliki kebutuhan yang berbeda-beda.

Segmentasi pasar bertujuan untuk membagi pelanggan atau pemangku kepentingan yang berbeda ke dalam kelompok yang lebih homogen guna mengidentifikasi kebutuhan, keinginan, serta faktor-faktor yang mempengaruhi kebutuhan dan keinginan. Segmentasi pasar merupakan hal yang penting bagi sekolah saat ini.

Untuk mengetahui pasar secara jelas, lembaga pendidikan perlu melihat pasar yang akan dituju. Ketika melakukan pemasaran jasa pendidikan lembaga harus mengetahui pasar yang akan menjadi calon pengguna jasa pendidikan, sebab mengenal pasar terlebih dahulu bisa menentukan kelangsungan lembaga pendidikan kedepannya. Secara tipikal segmentasi merupakan proses memanfaatkan peluang.

4.2.2 Penentuan Pasar Sasaran (*targetting*)

Berdasarkan hasil penelitian di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan target utama yang ditentukan SDIT Insanul Faiz yaitu TK sekecamatan Andoolo khususnya TK dalam yayasan yang sama. Penentuan target (*targeting*) merupakan salah satu strategi pemasaran sederhana selain *segmenting* dan *positioning* (Indrajaya dalam Ririn, 2018). Penentuan target pemasaran merupakan salah satu aspek yang menentukan keberhasilan tujuan pemasaran. Penentuan target

pemasaran pada setiap tingkat pendidikan berbeda. Pada tingkat SD/ sederajat, penentuan target pemasaran berdasarkan lokasi/ jarak tempuh. Sedangkan pada tingkat SMP /sederajat, penentuan target pemasaran tidak hanya berdasarkan lokasi/jarak tempuh tetapi lebih pada kebutuhan siswa dan pelanggan lainnya. Selain itu, sebagai sekolah swasta yang mendapatkan kebebasan dalam menentukan target pemasaran harus memaksimalkan kesempatan ini (Margareta, etc.al, 2018).

Targeting merupakan proses membidik pasar yang telah dipilih dalam proses analisa segmentasi pasar sebelumnya (Aini,2020). *Targeting* dilakukan karena dalam pemasaran mengajarkan bahwa tidak mungkin semua pasar dapat dipuaskan secara bersamaan dengan satu program, jadi harus fokus memilih pasar (Nurawani,2021).

4.2.3 Penentuan Posisi Pasar (*positioning*)

Berdasarkan hasil penelitian di SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan ada beberapa program dan pelayanan jasa yang ditawarkan oleh SDIT Insanul Faiz diantaranya adalah Program Tahsin dan Tahfidz. Kedua, program pembentukan karakter melalui pembiasaan adab Islami, peserta didik setiap pagi dilatih untuk berdo'a, dzikir pagi dan hafalan surat pendek. Ketiga, kurikulum keislaman.

Hal ini sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Hermawan Kartajaya dalam bukunya *On Positioning* Seri 9 Elemen Marketing yang menjelaskan bahwa untuk membangun strategi yang tepat dalam memenangkan persaingan antar lembaga pendidikan, madrasah harus menampilkan keunggulan yang

dimiliki, dimana program-program yang ditawarkan madrasah itu benar-benar berkualitas dan bermutu yaitu melalui:

- a. *Positioning* yang digunakan lembaga pendidikan harus bisa meyakinkan masyarakat bahwa program yang ditawarkan benar-benar bagus dan berkualitas, sehingga nantinya pengguna jasa yakin memilih lembaga tersebut sebagai tempat anaknya bersekolah.
- b. *Positioning* harus memberikan keunggulan kompetitif lembaga, karena hal ini menjadi poin utama untuk meningkatkan kredibilitas lembaga pendidikan yang dikelola.
- c. *Positioning* harus mempunyai keunikan tersendiri agar nantinya pengguna jasa pendidikan dapat mendiferensiasikan dari lembaga pesaing, sehingga bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi pengguna jasa pendidikan.
- d. *Positioning* harus berkelanjutan dan relevan dengan kebutuhan yang akan dihadapi oleh lembaga sebagai tantangan perubahan dalam lingkungan pendidikan (Kartajaya, 2004).

Strategi *positioning* merupakan strategi dalam pemasaran yang terdiri dari metode atau cara-cara untuk memasarkan lembaganya kepada masyarakat. *Positioning* merupakan usaha menanamkan citra dan menciptakan kesan atau persepsi yang positif dibenak pengguna jasa pendidikan sehingga program yang ditawarkan memiliki keunikan dibanding lembaga lain.

Tujuan pokok strategi *positioning* ini adalah menempatkan atau memposisikan program madrasah di benak pengguna jasa dengan sedemikian

rupa, agar program tersebut memiliki kesan lebih unik di hati pengguna jasa dibandingkan dengan lembaga pesaing, sehingga pengguna jasa pendidikan bisa tertarik untuk memilih lembaga tersebut sebagai tempat anaknya sekolah.

Dalam *positioning* lembaga pendidikan perlu menampilkan keunggulan yang dimiliki lembaga tersebut kepada pelanggan. Fokus utama *positioning* adalah persepsi pelanggan, bukan sekedar produk fisik atau jasa yang dihasilkan. Keunggulan produk atau jasa yang patut ditampilkan menurut Kotler harus memenuhi tujuh kriteria yaitu: penting, berbeda, unggul, dapat dikomunikasikan, harga terjangkau, serta menguntungkan.

Dalam strategi pemasaran sekolah untuk menguasai benak pengguna jasa pendidikan lembaga harus bisa memilih strategi mana yang paling tepat untuk lembaganya. Dalam hal ini SDIT Insanul Faiz Konsel memakai strategi *positioning* melalui keyakinan, keunggulan, keunikan, serta berkelanjutan/relevan.

Tujuan adanya strategi *positioning* itu sendiri adalah untuk mempermudah masyarakat atau pengguna jasa dalam memilih lembaga pendidikan mana yang akan dipilih untuk menyekolahkan anaknya *positioning* itu sendiri berperan sebagai penghubung antara program yang dimiliki madrasah dengan calon pengguna jasa pendidikan.

4.2.4 Bauran Pemasaran (*marketing mix*)

Bauran pemasaran biasa dikenal sebagai alat-alat yang digunakan dalam menerapkan strategi pemasaran. Bauran pemasaran menjadi salah satu hal penting dalam pemasaran. Jika suatu lembaga atau perusahaan ingin mensukseskan kegiatan pemasaran, maka perlu melakukan analisis dengan bauran pemasaran.

Dalam keadaannya, SDIT Insanul Faiz Konawe Selatan dalam menjalankan strategi pemasaran selain *sementasi*, *targetting* dan *posistioning* juga menggunakan bauran pemasaran.

Menurut David Wijaya, dalam dunia pemasaran jasa pendidikan juga merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari bauran pemasaran yang terdiri dari *product*, *price*, *place*, *promotion*, *people*, *physical evidence*, dan *process* (Mahmud, etc.al, 2022). Berdasarkan hasil penelitian strategi bauran pemasaran di SDIT Insanul Faiz yaitu:

- a. *Product* (produk) Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Dalam konteks jasa pendidikan, produk adalah jasa yang ditawarkan. Tidak hanya fasilitas dan pelayanan kepada pelanggan jasa pendidikan, tetapi dapat berupa reputasi, prospek masa depan siswa setelah belajar di sekolah tersebut untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi atau terjun ke masyarakat. Sekolah yang banyak diminati oleh masyarakat atau pelanggan jasa pendidikan adalah sekolah yang memberikan produk pelayanan yang baik, berkualitas dan relevan. Dalam hal ini SDIT Insanul Faiz telah mampu memberikan pelayanan yang cukup baik, bukan hanya bagi siswa, melainkan bagi orang tua siswa dengan menjalin komunikasi mengenai kemajuan sekolah dan prestasi siswa.

- b. *Price* (Harga) yang digunakan di SDIT Insanul Faiz. Berdasarkan hasil penelitian mengenai harga yang digunakan di SDIT Insanul Faiz bahwa dalam upaya mempromosikan sekolah yakni bertujuan untuk menaikkan citra sekolah dengan melakukan berbagai cara melihat pasar, kemudian kesesuaian harga dan biaya sekolah, peningkatan mutu sumber daya manusia, dengan menampilkan bukti nyata yakni sarana dan prasarana yang menunjang, dan mutu pelayanan yang baik.
- c. *Place* (tempat) yang digunakan di SDIT Insanul Faiz. Memilih lokasi sekolah merupakan nilai penting yang harus dipertimbangkan oleh sebuah institusi untuk menunjang proses promosi atau pemasaran dan layanannya. Letak sekolah SDIT Insanul Faiz sudah sangat strategis, dimana terletak di pusat ibukota kabupaten Konawe Selatan yang mudah dijangkau.
- d. *Promotion* (promosi). Dalam pelaksanaan formulasi pemasaran sekolah, Promosi bertujuan untuk menyampaikan apa-apa saja hal yang dapat mereka peroleh dari sekolah. Disisi lain juga bertujuan promosi adalah supaya calon pelanggan jasa pendidikan yakin atas manfaat produk yang ditawarkan sehingga memilih sekolah tersebut. Berdasarkan hasil penelitian secara umum promosi jasa pendidikan yang dilakukan SDIT Insanul Faiz adalah kegiatan pengenalan mengenai profil sekolah, program-program dan prestasi yang ada. Sedangkan untuk bentuk promosinya bisa dengan berbagai cara. Dalam melakukan kegiatan promosi, SDIT Insanul Faiz melakukan

berbagai langkah upaya, diantaranya yaitu meningkatkan kualitas pendidikan. Kemudian upaya selanjutnya yaitu melakukan peningkatan kualitas layanan pendidikan karena sekolah menyadari sebelum melakukan promosi, hal terpenting yang perlu dilakukan adalah memastikan kualitas pelayanan jasa pendidikan yang ditawarkan sekolah kepada masyarakat atau pasar sasaran jasa pendidikan.

Bauran pemasaran itu Ilmu Pengetahuan dan teknologi sekarang menurut masyarakat untuk melakukan perubahan mengikuti perkembangan pendidikan saat ini sehingga dapat mampu bersaing pada dunia kerja yang lebih kompeten. Bagi masyarakat untuk menuntut ilmu serta melatih kemampuan agar menjadi sumber daya manusia yang berkualitas di bidangnya, sekolah yang berorientasi pada dunia kerja dan salah satu tujuannya memberikan bekal siap kerja pada siswa sebagai tenaga kerja yang terampil (Tangkilisan,etc.al, 2014).

