

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Analisis Calon Peserta Didik SDIT Insan Mandiri Kendari**

Setiap lembaga organisasi memiliki cara tersendiri dalam melakukan sosialisasi sekolah dalam proses penerimaan peserta didik baru. Sebelum melakukan kegiatan sosialisasi sekolah, pihak lembaga pendidikan baiknya melakukan analisis pemasaran sekolah terlebih dahulu yang meliputi merumuskan segmentasi calon peserta didik, menentukan target calon peserta didik dan menentukan posisi pasar calon peserta didik, sehingga dapat menjadi acuan dalam pelaksanaan sosialisasi sekolah nantinya.

Begitupun SDIT Insan Mandiri Kendari yang merupakan lembaga pendidikan yang terus tumbuh dan berkembang dalam melakukan persaingan pemasaran lembaga pendidikan. Maka dari itu SDIT Insan Mandiri Kendari sangat perlu melakukan analisis pemasaran sebelum melakukan proses penerimaan peserta didik baru agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai dengan sebaik mungkin terutama dalam hal penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari yang dilakukan setiap tahunnya.

##### **4.1.1.1 Segmentasi Calon Peserta Didik SDIT Insan Mandiri Kendari**

Untuk mendapatkan hasil yang optimal sesuai dengan kebutuhan, lembaga pendidikan harus menyegmentasi siswanya menjadi beberapa kategori berdasarkan faktor sosial ekonomi, psikologis, geografis, demografis, dan perilaku. Adapun hasil wawancara peneliti dengan Bapak

Edi Asran, S.Pd selaku kepala sekolah dan juga penanggung jawab langsung proses pemasaran PPDB mengenai siapa yang terlibat dalam segmentasi calon peserta didik SDIT Insan Mandiri ini, beliau mengemukakan bahwa:

“Jadi yang membuat segmentasi pasar ini adalah kepala sekolah dan dewan pembina dan juga terdiri dari beberapa orang pengurus yayasan yang mumpuni di bidang itu dan tentu kami juga melibatkan guru-guru yang tergabung dalam kepanitiaan yaa dalam melakukan segmentasi pasar ini”.

Hal ini sejalan dengan apa yang dijelaskan ibu Hafely S.Pd, selaku anggota panitia PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari, bahwa:

“Iya untuk segmentasi pasar itu pasti melibatkan guru-guru atau panitia dan juga Kepala Sekolah yaa, kemudian pihak yayasan juga pasti terlibat dalam hal ini karena pada saat awal didirikannya sekolah ini pihak yayasan itu yang mengetahui betul kira-kira bagaimana nantinya bentuk pemasaran sekolah di daerah tersebut mengenai peminatnya dan lain sebagainya, pasti telah dipikirkan sejak awal”.

Kemudian dalam wawancaranya Ibu Arini Khoirotunnisa S.Ak, selaku bendahara PPDB Insan Mandiri Kendari, menjelaskan bahwa:

“Pembuat segmentasi pasar di sekolah kami itu sendiri yaa, para pembina yayasan yaitu yang mendirikan Insan Mandiri itu pada awalnya mereka sudah memikirkan sekolah ini didirikan dengan melihat kebutuhan masyarakat sekitar. Nahh tapi untuk kesininya itu kami juga dari panitia sama-sama melihat situasi kira-kira segmentasi pasar seperti apa yang bisa kami masuki”.

Dari hasil penelitian, maka diperoleh data bahwa segmentasi calon peserta didik di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan oleh dewan pembina yayasan, beberapa orang pengurus yayasan, kepala sekolah, dan juga guru-guru yang terlibat dalam kepanitiaan proses penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari. Segmentasi calon peserta didik ini dilakukan langsung oleh pihak lembaga pendidikan untuk mengetahui

bagaimana bentuk sosialisasi yang akan dilakukan kedepannya agar mendapatkan hasil yang optimal sesuai dengan kebutuhan sekolah.

Segmentasi calon peserta didik dilakukan dengan cara mengelompokkan pasar berdasarkan segmentasi geografis, demografis, psikografis dan perilaku. Segmentasi calon peserta didik ini, dapat memiliki segmen yang berbeda-beda, segmentasi ini dapat ditetapkan berdasarkan situasi, kondisi dan potensi pasar jasa pendidikan setempat yang sesuai dengan karakteristik produk jasa pendidikan yang ditawarkan dan juga dapat dilihat berdasarkan kebutuhan sosialisasi jasa pendidikan sekolah tersebut.

Dalam hal ini bapak Edi Asran, S.Pd (Kepala Sekolah) mengatakan bahwa:

“Jadi yang pertama untuk segmen yang dilakukan oleh sekolah itu wilayah tentunya yaa. Jadi karena sekolah ini berada di wilayah lepo lepo maka targetnya adalah warga disekitaran lepo lepo kemudian sekitaran kampus baru karena dekat juga dengan kampus baru, sekitaran kantor gubernur, dan secara keseluruhan atau secara umum berada di kecamatan Baruga, Jadi kecamatan Baruga, bagian Kambu juga bisa karena ini juga wilayahnya cukup dekat kebetulan kami juga berada di pinggiran Baruga yang berbatasan dengan Kambu. Jadi Baruga dan Kambu InshaAllah bisa menjadi wilayah yang kita tuju, karena bagaimana pun akses atau kedekatan kita dengan stakeholder atau masyarakat itu sangat penting. Selanjutnya, tentu dia muslim karena sekolah ini adalah sekolah yang berbasis pembelajaran atau berbasis Islam dalam proses pembelajarannya maka target pasar kita yang selanjutnya adalah masyarakat kita yang beragama muslim yang berada di wilayah yang saya sebutkan tadi. Kemudian selanjutnya adalah keluarga tentu yang memiliki anak yang usia SD, apakah itu keluarga baru atau keluarga yang memiliki anak tentunya yang berusia SD ini tentunya yang menjadi sasaran kita karenanya nanti pengelompokkan umur itu nanti penting. Umumnya atau kebanyakan itu orang tua yang memiliki anak SD itu antara 20 tahun sampai dengan 40 tahun itu umumnya, maksudnya segmentasi yang besar tadi itu ada di umur itu. Jadi itu juga termasuk segmentasi pasar yang dilakukan oleh sekolah. Kemudian selanjutnya lagi adalah karena sekolah ini adalah sekolah swasta maka tentu disana ada konsekuensi budget yang harus ditanggung oleh orang tua mulai dari pendaftarannya, biaya bulannya, dan seterusnya, karenanya segmentasi ekonomi dari pasar ini kami batasi yaa dari ekonomi menengah sampai ekonomi ke atas yaa, jadi

menengah ke atas. Jadi kita tidak bisa memungkiri bahwa sekolah ini membutuhkan bantuan dari orang tua untuk proses kelangsungan belajar mengajar, penggajian guru, dan lain sebagainya”.

Kemudian dalam wawancara selanjutnya disampaikan oleh Ibu Novianti, S.Pd (Ketua Panitia), beliau menjelaskan bahwa:

“Seperti yang saya jelaskan di awal, kita kan mencari yang dekat dekat terlebih dahulu berarti masuk dalam segmentasi geografis yaa. Selanjutnya termasuk juga segmentasi demografis karena tentu TK TK Islam yang menjadi tujuan utama pemasaran sekolah kami berhubung Insan Mandiri sendiri merupakan sekolah yang berbasis Islam kan tetapi memang secara umum yaa kita datangi yang terdekat dahulu di daerah kecamatan Baruga dan kecamatan Kambu tentunya”.

Dalam pemaparan selanjutnya yang disampaikan oleh Ibu Devi Suci Munira, S.Pd (Sekertaris PPDB) menjelaskan bahwa:

“Segmentasi pasar yang dilakukan oleh Insan Mandiri Kendari yang paling utama adalah terkait lingkup geografis atau batas wilayahnya. Jadi, sasaran peserta didik kami adalah taman kanak-kanak dan anak usia sekolah dasar yang berlokasi seputaran Lepo-Lepo”.

Dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa SDIT Insan Mandiri Kendari melakukan segmentasi calon peserta didik sebelum mempromosikan lembaga pendidikannya. Segmentasi calon peserta didik ini memiliki beberapa segmentasi diantaranya yaitu segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku. SDIT Insan Mandiri Kendari sendiri menggunakan pendekatan segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku sebelum mempromosikan lembaga pendidikannya.

Segmentasi geografis didasarkan pada tempat atau lokasi pangsa pasar pendidikan. Saat ini, segmentasi geografis SDIT Insan Mandiri Kendari mengarah pada dua wilayah yaitu wilayah Kecamatan Baruga yakni

di daerah lepo lepo dan sekitarnya dan juga Kecamatan Kambu. Segmentasi geografis ke beberapa wilayah yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari diharapkan mampu mendapatkan peserta didik sesuai dengan kebutuhan yang ada dan juga agar lembaga pendidikan ini bisa lebih di kenal di berbagai wilayah. Selain itu, segmentasi demografis juga di terapkan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari dalam melakukan segmentasi pasar sebelum mempromosikan lembaga pendidikannya.

Segmentasi pasar berdasarkan umur, jenis kelamin, besarnya keluarga, siklus hidup keluarga, penghasilan, pekerjaan, pendidikan, agama, ras, dan kebangsaan disebut sebagai segmentasi demografis. Segmentasi demografis yang dilakukan SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu dengan melihat agama calon peserta didik. SDIT Insan Mandiri Kendari merupakan sekolah swasta yang berbasis Islam, sehingga calon peserta didik yang beragama muslim tentu menjadi target sasaran dalam melakukan promosi. Selain itu usia atau umur juga masuk dalam segmentasi demografis yang dilakukan SDIT Insan Mandiri kendari, usia masyarakat yang menjadi sasaran SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu orang tua calon peserta didik yang berada sekitar usia 20 sampai 40 tahun, karena memang kebanyakan orang tua yang usia seperti itu yang memiliki anak usia sekolah dasar.

Segmentasi psikografis juga di terapkan di SDIT Insan Mandiri Kendari, yang mana dalam segmentasi psikografis ini kelas sosial menjadi salah satu segmennya. SDIT Insan Mandiri Kendari melakukan segmentasi psikografis ini berdasarkan sosial ekonomi calon peserta didik yaitu dengan melihat penghasilan orang tua calon peserta didik. Seperti yang dijelaskan di

awal, bahwa SDIT Insan Mandiri Kendari merupakan sekolah swasta sehingga pembiayaannya akan banyak di bebaskan kepada orang tua peserta didik, sehingga penghasilan keluarga juga penting dan menjadi hal yang harus di perhatikan sebelum melakukan promosi.

Membedakan pasar menjadi kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan, atau respons konsumen terhadap sebuah produk dikenal sebagai segmentasi perilaku atau tingkah laku. Segmentasi perilaku yang dilakukan SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu dengan membentuk kepercayaan masyarakat terhadap SDIT Insan Mandiri Kendari melalui layanan jasa yang bermutu. Sehingga masyarakat yang selalu mengharapkan hasil yang sangat baik dapat ditetapkan sebagai segmen pasar masyarakat yang menyenangi produk yang bermutu tinggi. Hal ini dapat diartikan bahwa calon wali murid peserta didik mau atau mampu melakukan apapun termasuk mengeluarkan biaya yang besar ataupun jarak antara rumah ke sekolah yang jauh tidak menjadi masalah demi mendapatkan jasa Pendidikan yang terbaik bagi anaknya.

Segmentasi calon peserta didik ini dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu untuk memudahkan dalam melakukan promosi, sehingga lembaga pendidikan bisa memilih atau menentukan bentuk promosi seperti apa yang akan dilakukan kedepannya. Selain itu, juga untuk memudahkan dalam menentukan sasaran pemasarannya karena dengan adanya segmentasi calon peserta didik ini lembaga pendidikan bisa menentukan sasaran pasar yang akan dituju. Dan yang selanjutnya, dengan adanya segmentasi calon peserta didik ini juga bisa menjadi pembanding

dengan competitor yang ada di sekitar sekolah, utamanya yang ada di wilayah kecamatan Baruga dan juga di wilayah kecamatan Kambu, karena bagaimanapun dikedua wilayah ini cukup banyak sekolah swasta yang juga berbasis Islam.

#### 4.1.1.2 Penetapan Target Calon Peserta Didik SDIT Insan Mandiri Kendari

Target pasar calon peserta didik yang akan diterima yaitu berjumlah 50 orang calon peserta didik. Hal ini ditentukan berdasarkan jumlah kelas yang tersedia di SDIT Insan Mandiri Kendari, 50 orang calon peserta didik ini akan dibagi kedalam dua kelas dan masing-masing kelas berjumlah 25 peserta didik. Namun dalam proses PPDB ditahun ajaran 2022/2023 calon peserta didik yang mendaftar berjumlah 44 calon peserta didik, sehingga target dari 50 orang calon peserta didik tidak terpenuhi. Hal ini disebabkan oleh beberapa factor yaitu banyaknya sekolah sekolah pesaing yang berada disekitar SDIT Insan Mandiri Kendari dan karena SDIT Insan Mandiri Kendari merupakan sekolah baru sehingga belum banyak dikenal oleh masyarakat dan belum memiliki alumni, hal ini juga menjadi pertimbangan bagi orang tua calon peserta didik. Hal ini disampaikan oleh bapak Edi Asran, S.Pd (Kepala Sekolah) dalam wawancaranya menyampaikan bahwa:

“Jadi kami mentargetkan itu adalah dua kelas di mana satu kelasnya di isi oleh 25 orang siswa, berarti secara keseluruhan total siswa yang akan diterima di insan mandiri adalah 50 orang. Kemudian mengapa tahun ini targetnya tidak terpenuhi itu kerana yang pertama memang sekolah disekitaran Insan Mandiri itu memang betul betul banyak. Sekolah ini juga masih perlu pemasaran yang banyak untuk bisa menawarkan lebih jauh terkait dengan program programnya , kemudian keunggulannya karena sekolah kita ini masih tergolong sekolah yang baru. Dan sekolah kami juga belum ada lulusannya, jadi wajarlah kalau masyarakat

lebih banyak memilih kesekolah sekolah lain, itu juga menjadi salah satu faktornya”.

#### 4.1.1.2. Penetapan Posisi Calon Peserta Didik SDIT Insan Mandiri Kendari

Setelah dilakukan segmentasi dan penentuan target pasar, hal yang perlu dilakukan selanjutnya adalah penentuan posisi pasar atau *positioning*. Penetapan posisi pasar calon peserta didik mengacu pada tindakan terhadap diferensiasi di dalam pikiran para konsumen. Diferensiasi, juga dikenal sebagai penentuan posisi pasar, yaitu melakukan sesuatu yang berbeda dari pesaing lainnya untuk menciptakan kesan yang baik di mata masyarakat terhadap organisasi. Institusi pendidikan harus mampu memberikan penawaran dan keunggulan unik untuk membedakan diri dari pesaingnya.

Dalam penetapan posisi pasar calon peserta didik, di awal berdirinya SDIT Insan Mandiri Kendari hal pertama yang dilakukan oleh pihak sekolah adalah melakukan analisis atau survey untuk mengetahui kebutuhan masyarakat dalam hal pendidikan. Hal ini dilakukan untuk membuat design rancangan SDIT Insan Mandiri Kendari yang memiliki basic Islam tetapi memiliki hal yang berbeda serta keunggulan yang berbeda dengan sekolah sekolah Islam yang lainnya, berdasarkan analisis masalah dan kebutuhan yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam hal ini adalah orang tua calon peserta didik. Dalam hal ini Kepala Sekolah SDIT Insan Mandiri Kendari bapak Edi Asran, S.Pd menjelaskan:

“Jadi waktu itu yang kita lakukan adalah kita mengumpulkan data data kemudian kita juga survey di sekitar lokasi tempat kita akan



mendirikan sekolah untuk melihat seperti apa kecenderungan dari pasar kita. Kemudian juga dilapangan itu kita belajar untuk mengetahui kebutuhan masyarakat seperti apa masalah masalah masyarakat seperti apa begitu. Sehingga kita bisa membuat rancangan sekolah kita itu memiliki basic Islam sama dengan sekolah yang sudah ada tetapi nanti ada sesuatu yang berbeda dengan sekolah sekolah Islam yang lain berdasarkan tadi analisis masalah dan kebutuhan yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam hal ini adalah orang tua calon peserta didik”.

Dalam hal promosi, sebuah lembaga pendidikan harus bisa memberikan keunggulan kepada pengguna jasa pendidikan yang tidak dimiliki oleh lembaga pendidikan lain. Dalam hal ini Ibu Nur Azmi, S.P selaku panitia PPDB menjelaskan hal terkait keunggulan yang dimiliki oleh SDIT Insan Mandiri Kendari, sebagai berikut:

“Iya, jadi dalam menentukan posisi pasar itu tentu kita harus tau dulu yaa apa yang dibutuhkan oleh calon peserta didik saat ini. Nahh apalagi sekarang sudah banyak sekali sekolah sekolah swasta yang berbasis Islam sehingga kita juga harus memiliki perbedaan yang menjadi daya tarik bagi calon peserta didik. Nahh di Insan Mandiri Kendari sendiri calon peserta didik harus mengikuti OKS dan juga MIR (Multiple Intelligence Research) di mana kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui kecenderungan belajar calon peserta didik apakah dia cenderung belajarnya melalui, kinestetik, atau linguistic, atau special, atau naturalist, dan lain sebagainya sehingga pengkelasannya nanti itu berdasarkan model belajar siswa itu tadi yaa, seperti itu. Selain itu juga di sekolah kami banyak kegiatan kegiatan yang bisa jadi tidak semua sekolah memiliki kegiatan ini seperti assembly, market day, outing class, fun class meeting dan juga di sekolah kami juga sistemnya full day sehingga ada kegiatan ekstrakurikuler dengan berbagai macam kelas seperti kelas memanah, kempo, Bahasa Arab, Bahasa Inggris, Nasyid, Calistung, ITQ, Pramuka, dan Matematika yang bisa dipilih oleh para siswa”.

Dalam wawancara yang lain ibu Novianti, S.Pd selaku ketua panitia PPDB menjelaskan bahwa:

“Yah jadi target sekolah kita itu ketika peserta didik lulus dari SDIT Insan Mandiri Kendari mereka harus hafal minimal 2 juz yaa, dan juga akan ada beasiswa prestasi bagi siswa yang telah hafal 2 juz Al-Qur’an itu. Kemudian di Insan Mandiri juga

sebelum calon peserta didik itu masuk di kelas atau sebelum melakukan pengkelasan, calon peserta didik itu kan di observasi terlebih dahulu melakukan OKS atau observasi kematangan siswadan MIR (Multiple Intelligence Research). Jadi dari hasil MIR itu nanti akan membantu kami dalam melakukan pengekelasan calon siswa. Nahh jadi keunggulan keunggulan seperti itu yang menjadi pembeda dari sekolah sekolah lain. Dan tentu keunggulan keunggulan seperti itu yang bisa menarik para wali calon peserta didik tentunya”.

Selanjutnya wawancara yang dilakukan bersama dengan Ibu

Hafely, S.Pd selaku panitia PPDB, menjelaskan bahwa:

“Iya jadi di sekolah kami itu ada program MIR atau Multiple Intelligence Research, dan saya pikir untuk program MIR ini belum ada di Kota Kendari yaa hanya ada di sekolah kami. Sehingga ini yang menjadi keunggulan bagi sekolah kami. MIR ini kami laksanakan pada saat sebelum calon peserta didik aktif belajar dalam kelas. Jadi MIR ini merupakan metode untuk mengetahui kecerdasan anak, sehingga untuk pengeklasan calon peserta didik itu diklasifikasikan berdasarkan cara belajar anak, misalnya ada kelas kinestetik, kemudian linguistik, dan lain sebagainya. Selain itu juga di sekolah kami itu yang menjadi program unggulan lainnya adalah ITQ yaitu Iqra’ Tahfidz Qur’an dimana cara belajar Al-Qur’an siswa itu menggunakan metode ummi, dan juga para siswa diharapkan bisa menghafal Al-Qur’an minimal 2 juz saat lulus dari Insan Mandiri Kendari, dan Alhamdulillah sampai saat ada siswa kelas 5 yang telah hafal sampai 3 juz”.

Kemudian hasil wawancara yang disampaikan oleh Ibu Arini

Khoirotunnisa selaku bendahara PPDB, beliau menjelaskan:

“Nahh berkenaan dengan posisi pasar atau branding yaa ini. Seperti yang kita ketahui bersama yaa banyak sekolah sekolah itu yang lagi marak sekarang itu tentang bully begitu yaa, kemudian panas atau fasilitasnya yang kurang begitu, jadi sekolah kami itu bagaimana mengambil pasar itu adalah dengan memanfaatkan fenomena itu. Jadi bagaimana mengatasi ini? Nahh disekolah kami itu ada tagline yaitu “sekolah sayang teman” atau bebas bully, kemudian kami juga memfasilitasi kelas full AC, seperti itu dan seterusnya. Terkhusus kalau untuk sekolah islam terpadu gitu yaa (SDIT) pasti mereka itu dalam hal ini orang tua akan berfikir bahwa sekolah ini akan melahirkan hafidz hafidz Qur’an, nahh dari situ juga bisa menjadi branding kita bahwa kalau sekolah di sekolah kami ini akan dapat target hafalan sekian juz, sekolah

kami itu minimal hafal 2 juz yaa sampai lulus sampai kelas 6. Nahh adalagi yang lebih menarik, di sekolah kami itu siswa barunya itu di test, jadi pas sudah, seperti yang sudah saya jelaskan diawal tadi ketika selesai proses penerimaan peserta didik baru, daftar ulangnya itu sekaligus dengan mengikuti observasi tadi itu yaitu *Multiple Intelligence Research*”.

Berdasarkan hasil temuan dapat disimpulkan bahwa SDIT Insan Mandiri Kendari memiliki beberapa keunggulan yang menjadi pembeda dengan lembaga pendidikan yang lain, diantaranya yaitu adanya *Multiple Intelligence Research (MIR)* atau kecerdasan majemuk. Di SDIT Insan Mandiri Kendari sendiri, para calon peserta didik harus mengikuti test *MIR* untuk kemudian dilakukan pengkelasan berdasarkan kecerdasan yang dimiliki oleh peserta didik, selanjutnya pada proses belajar mengajar nantinya guru akan mengajar berdasarkan gaya belajar peserta didik.





**EDUCATIONAL NEUROSCHOOL**  
*the best school for student development*

Kawasan Ayodhya Residence, Jade 7. Jl. MH. Thamrin. Cikokol, Kota Tangerang 15117



**Pengkelasan Siswa SDIT Insan Mandiri Kendari**  
**Tahun Pelajaran 2023 - 2024**

Kelas : 1 A

Wali kelas :

NO	NAMA SISWA	SEX	CARA TERBAIK BELAJAR
1.	ADELLA KEYSA SALSABILA	P	Pembelajar Logis matematis
2.	ANDINI GAZALA PRASRAYA SUWIRIANTO	P	Pembelajar Logis matematis
3.	ADZKIA PUTRI AMALIA	P	Pembelajar Logis matematis
4.	ANNASYA ADRENA	P	Pembelajar Logis matematis
5.	KHAIZZAN AL GHIFAHRI T	L	Pembelajar Logis matematis
6.	NEIRA SHAFIKAH	P	Pembelajar Logis matematis
7.	RAESAH FASHIHATUL MUSFIRA	P	Pembelajar Logis matematis
8.	AZKAIRA FILANTRODI KURNIAWAN	L	Pembelajar spasial visual
9.	AZZAHRA MALAYEKA R	P	Pembelajar spasial visual
10.	HANIN DHIYA SHEZAN KIRANA	P	Pembelajar spasial visual
11.	REVA SULISTYANAH HAQ	L	Pembelajar spasial visual
12.	SOFIA ZHAFIRA MAKKULAU	P	Pembelajar spasial visual
13.	UMAR ROIS ARTANBIL	L	Pembelajar spasial visual
14.	MUHAMMAD KHAIRULLAH ABIDZAR	L	Pembelajar Individual
15.	KEENAN ALFATIH JAYADIPRAJA	L	Pembelajar Kinestetik
16.	LA ODE MUHAMAD HAMAS AL FATIH	L	Pembelajar Kinestetik
17.	MUHAMMAD GALANG APTA PUTRA YASRIL	L	Pembelajar Kinestetik
18.	MUHAMMAD MAHER AL AFAIQ	L	Pembelajar Kinestetik
19.	NADHIRA S	P	Pembelajar Kinestetik
20.			

**Keterangan :**

Perempuan : 10 siswa  
Laki : 9 siswa  
Jumlah : 19 siswa

Tangerang, 8 Juli 2023

Islamic Neuroschool

Alamsyah Said  
Analisis

Selain MIR yang menjadi keunggulan SDIT Insan Mandiri lainnya yaitu adanya program Iqra' Tahfidz Qur'an (ITQ) dengan adanya ITQ ini para siswa diharapkan dapat menghafal minimal dua Juz setelah lulus dari SDIT Insan Mandiri Kendari. Program ITQ di SDIT Insan Mandiri Kendari menggunakan metode ummi yang memiliki kurikulum pembelajaran tersendiri dan pembelajaran ITQ ini wajib diikuti oleh seluruh siswa dan masuk dalam jadwal pelajaran setiap harinya. Selanjutnya, SDIT Insan Mandiri Kendari juga memiliki program program tahunan lainnya seperti assembly, market day, fun class meeting, field trip,

outing class, kemah Qur'an, dan program ekstrakurikuler dengan berbagai macam pilihan kelas sehingga masyarakat dalam hal ini wali murid calon peserta didik tertarik untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Insan Mandiri Kendari.



**Gambar Program kegiatan SDIT Insan Mandiri Kendari**

Berdasarkan hasil uraian diatas maka proses analisis calon peserta didik di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melalui tabel dibawah ini:

No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan
1.	Segmentasi Calon Peserta Didik	Segmentasi calon peserta didik yang dilakukan di SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku.
2.	Penetapan Target Calon Peserta Didik	Target Calon Peserta Didik dalam proses penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu berjumlah 50 orang calon peserta didik, hal ini ditentukan berdasarkan jumlah kursi yang tersedia di SDIT Insan Mandiri Kendari.
3.	Penentuan Posisi Pasar Calon Peserta Didik	Penentuan posisi pasar calon peserta didik di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan dengan cara memperlihatkan keunggulan-keunggulan sebagai pembeda dari sekolah lain. Keunggulan yang dimiliki SDIT Insan Mandiri Kendari diantaranya yaitu pengkelasan yang dilakukan menggunakan metode <i>Multiple Intelligence Research</i> ,

		adanya program ITQ, kegiatan ekstrakurikuler dengan berbagai macam pilihan kelas, assembly, field trip, outing class dan maket day.
--	--	---

#### **4.1.2 Perencanaan Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Insan Mandiri Kendari**

Sebagian besar sekolah sudah menerapkan program pemasaran pendidikan, bahkan menjadi hal yang wajib. Perencanaan adalah kunci keberhasilan setiap kegiatan atau program. SDIT Insan Mandiri Kendari juga melakukan perencanaan untuk mengawali kegiatan sosialisasi dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru setiap tahunnya.

Hal yang pertama dilakukan oleh panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari dalam perencanaan sosialisasi adalah mengadakan rapat untuk membahas persiapan, program kerja, anggaran yang dibutuhkan dan juga kegiatan apa saja yang akan dilakukan nantinya pada saat pelaksanaan PPDB sehingga kegiatan ini terarah dan jelas, sehingga memudahkan panitia dalam pelaksanaannya.

##### **4.1.2.1. Situasi pemasaran Lembaga Pendidikan**

Dalam kegiatan perencanaan sosialisasi sekolah, panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari juga melakukan analisis dengan melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini untuk mendapatkan peluang peluang dan juga untuk mengetahui tantangan – tantangan seperti apa yang akan dihadapi pada saat pelaksanaan sosialisasi lembaga pendidikan.

Panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari melihat persaingan antar lembaga pendidikan saat ini semakin atraktif dan kompetitif, dan juga banyaknya pesaing dengan munculnya sekolah sekolah swasta di sekitar SDIT Insan Mandiri Kendari, sehingga suatu lembaga pendidikan harus bisa menampilkan sesuatu yang menarik, sesuatu yang beda, sesuatu yang unik yang sifatnya tentu dari semua itu masyarakat bisa menerima, yang paling penting adalah uniknya bisa diterima oleh masyarakat, perbedaanya bisa diterima, sehingga dengan itu masyarakat (orang tua calon peserta didik) mau mendaftarkan anaknya di Insan Mandiri. Hal ini disampaikan oleh bapak Edi Asran, S.Pd dalam wawancaranya menyampaikan bahwa:

“Yaa tentu memiliki tantangan tersendiri ya ditengah begitu banyaknya sekolah sekolah swasta, sekolah Islam yang mulai banyak dikota Kendari maka situasi pemasaran kita juga ini harus lebih terarah, terukur, efektif, efisien, dan memang betul betul kena target yang sudah kita buat dan sudah kita rancang seperti itu. Karena memang sekolah sekolah lain pun akan tentu melakukan hal yang sama mereka memasarkan dan lain sebagainya maka pintar pintarnya suatu sekolah untuk bisa melihat peluang yang ada sehingga itu dia bisaditerima oleh masyarakat yang ada di sekitar atau masyarakat yang sudah di targetkan, tentu harus bisa menampilkan sesuatu yang menarik, sesuatu yang beda, sesuatu yang unik, dan sifatnya tentu dari semua itu orang tua bisa menerima, yang paling penting adalah uniknya bisa mereka terima, perbedaanya bisa mereka terima, sehingga dengan itu mereka mau mendaftarkan anaknya di Insan Mandiri”.

#### 4.1.2.2. Analisis Peluang dan Tantangan

Untuk mengetahui peluang dan tantangan yang akan dihadapi dalam sosialisasi sekolah, dan juga untuk menetapkan strategi yang akan diambil dalam melakukan sosialisasi, panitia PPDB melakukan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats). Hasil analisis SWOT

yang dilakukan panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari sebagai berikut:

1. *Strengths* (Kekuatan)

- Guru – guru yang masih muda dan energik dari berbagai latar belakang keilmuan.
- Biaya sekolah masih terjangkau bagi masyarakat.
- Pendekatan/ metode mengajar guru yang bervariasi
- Bekerjasama dengan Insan Mandiri Jakarta dalam merumuskan kurikulum khas sekolah Islam Terpadu
- Memiliki program rutin sekolah seperti morning talk, home visit, outing class, super camp, field trip, assembly, dan lain-lain.
- Memiliki program peningkatan spiritual seperti ITQ (Iqra' Tahfidz Qur'an), pembiasaan sholat dhuha dan sholat wajib, bacaan doa-doa harian, dan lain – lain.
- Kegiatan ekstrakurikuler terprogram dengan baik sehingga potensi siswa dapat berkembang sesuai dengan bakat dan minat.
- Menggunakan Multiple Intelligence/test kecerdasan majemuk dalam pengelompokan peserta didik.
- Memiliki letak geografis yang strategis.

2. *Weaknesses* (Kekurangan)

- Keterbatasan ruang kelas dan fasilitas lainnya.



- SDIT Insan Mandiri Kendari belum dikenal masyarakat secara luas.
- Belum terakreditasi.
- Belum memiliki alumni.

### 3. *Opportunity* (Peluang)

- Kesadaran masyarakat mengenai sekolah swasta yang berkualitas
- Trend masyarakat yang memilih menyekolahkan anaknya di sekolah yang berbasis Islam
- Adanya dukungan dari pemerintah
- Kemajuan teknologi dapat dimanfaatkan untuk proses pembelajaran dan sosialisasi
- Pengembangan BTN disekitar sekolah yang sedemikian masif

### 4. *Threats* (Ancaman)

- Adanya persaingan antar lembaga pendidikan
- Lembaga pendidikan lain memegang pangsa pasar terbesar

Hasil analisis SWOT diatas sejalan dengan hasil wawancara dengan bapak Edi Asran, S.Pd selaku Kepala Sekolah menyampaikan bahwa:

“Kami di tahun 2019 pada saat berdirinya sekolah ini pihak yayasan dan tim marketing itu membuat analisis SWOT untuk mengetahui lingkungan sekitar sehingga kami bisa mendapatkan peluang. Peluang itu memang tidak serta merta kita dapat begitu saja yaa, harus banyak banyak melakukan riset dan melihat peluang disekitar kita. Salah satu peluang yang sekolah kita dapatkan itu wilayah yaa, wilayah yang cukup strategis di mana di daerah sekitar sekolah kami itu tidak berdekatan dengan sekolah sekolah pesaing, dan juga banyak pasangan keluarga yang punya

anak usia TK yang siap masuk SD, kemudian juga banyak keluarga juga yang membutuhkan sekolah Islam terpadu sebagai alternatif bagi mereka yang tidak ingin mendaftarkan anaknya ke sekolah umum”.

Dalam wawancara yang lain di sampaikan oleh Ibu Devi Suci Munira, S.Pd selaku sekretaris, menyampaikan bahwa:

“Peluang yang kami dapatkan pertama yaitu karena sekolah kami itu sekolah Islam yaa, jadi otomatis pembelajaran mengenai agama itu lebih di perdalam, seperti yang kita ketahui saat ini banyak orang tua murid yang antusias mendaftarkan anaknya ke sekolah sekolah swasta seperti sekolah Islam dengan harapan anaknya bisa mendapatkan pendidikan agama yang lebih”

Selanjutnya di jelaskan oleh Ibu Hafely S.Pd selaku panitia PPDB yang dalam wawancaranya beliau mengatakan bahwa:

“Tentunya ancaman itu akan selalu ada dalam melakukan promosi, sekarang kita melihat bahwa di sekolah negeri saja itu frekuensi siswanya mulai menurun, karena di era sekarang itu banyak wali murid yang mendaftarkan anaknya ke sekolah Islam, nahh mengenai hal ini bisa menjadi peluang dan juga ancaman bagi kami sekolah Islam yaa, akan jadi ancaman ketika kami tidak melakukan inovasi inovasi yang baru, bisa jadi sekolah kami tidak akan di lirik oleh masyarakat atau oleh wali murid calon peserta didik ketika kami tertinggal atau tidak mampu bersaing dengan sekolah sekolah Islam yang lain. Jadi dengan keunggulan keunggulan yang sekolah kami miliki saat ini masih sangat perlu melakukan inovasi inovasi kedepannya”.

#### 4.1.2.3. Penetapan Strategi sosialisasi

Langkah selanjutnya dalam perencanaan sosialisasi sekolah yaitu menetapkan strategi sosialisasi yang akan digunakan dalam pelaksanaan sosialisasi sekolah. Adapun hasil wawancara peneliti dengan bapak Edi Asran, S.Pd selaku Kepala Sekolah SDIT Insan Mandiri Kendari, beliau menjelaskan:

“Yaa jadi strategi yang direncanakan oleh sekolah antara lain membuat promosi yang lebih efektif, tertarget, terukur, dan tentunya bisa dievaluasi. Salah satunya misalkan melakukan sosialisasi melalui media sosial baik itu melalui platform facebook, kemudian tiktok, kemudian instagram, maupun juga melalui surat kabar, baik itu yang berbentuk online maupun surat kabar cetak. Kemudian membuat flyer yang disebar melalui whatsapp orang tua, dan dari sana orangtua bisa menceritakan kepada tetangganya, keluarganya, kepada saudaranya yang lain. Jadi promosi dari mulut ke mulut. Kemudian kita juga melakukan promosi ke TK TK sekitar baik itu dalam bentuk pembagian brosur kepada orang tua yang disana, pemasangan spanduk, ataupun melalui sosialisai langsung dan yang selanjutnya adalah membuat brosur-brosur, spanduk-spanduk yang kemudian di pasang di tempat tempat yang strategis, dan TK TK khusus yang menjadi target sosialisasi sekolah Insan Mandiri”.

Dalam wawancara yang lain dilakukan dengan Ibu Novianti, S.Pd selaku ketua panitia PPDB, beliau menjelaskan bahwa:

“Jadi strategi yang akan kita lakukan itu melakukan promosi melalui social media seperti facebook, whatsapp, instagram, dan tiktok. Youtube juga ada, tapi belum kami gunakan untuk sosialisasi PPDB ini. Selain itu kami juga melakukan promosi secara offline yaitu melalui penyebaran brosur, memasang spanduk juga. Jadi kita pasanganya itu di titik titik yang strategis yang di lihat banyak orang seperti di pertigaan kampus dan dititik titik yangbisa di lihat orang dan tentu dalam ukuran yang besar yaa. Kemudian seperti tadi juga, melakukan sosialisasi secara langsung ke TK TK terdekat lingkup kecamatan Baruga, Andonohu, dan Kambu. Dan kita juga bekerja sama dengan yayasan dalam melakukan proses sosialisasi PPDB tentunya, jadi kita ada grup dengan yayasan yaa, informasi mengenai PPDB juga kita share ke grup yayasan nanti orang yayasan juga akan membantu share ke media sosialnya. Kemudian kita juga bekerja sama dengan wali murid yaa, jadi wali murid juga ikut menshare informasi kepada keluarganya mengenai PPDB ini”.

Selanjutnya hasil wawancara peneliti dengan Ibu Nur Azmi, S.P selaku panitia PPDB, menjelaskan bahwa:

“Yang pertama brosur pasti, itu kita pakai sosialisasi ke TK TK atau kita bagikan ke orangtua murid, siapa tau mereka punya kenalan, selain itu juga kami lakukan secara online, yang kedua spanduknahh untuk spanduk ini paling yang kita tonjolkan itu nama sekolah dengan waktu pendaftaran. Selanjutnya itu yang

paling banyak pengaruhnya yaitu melalui media sosial karena dia bisa menjangkau lebih banyak dan lebih luas pastinya, lewat media sosial kami sendiri atau tim marketing sendiri atau orangtua murid juga itu bisa bantu mempromosikan atau memasarkan jadi metodenya itu like comment share kalau di facebook yaa, agar tetap berada di timeline yang tertatas, tetap bisa terlihat, tidak tenggelam degan konten konten yang lain seperti itu, kemudian kita juga menggunakan youtube, instagram, dan juga tiktok”.

Dari wawancara di atas peneliti menyimpulkan bahwa strategi yang akan di terapkan dalam proses sosialisasi sekolah yaitu strategi promosi dengan menggunakan media social dan media cetak, strategi lock-in dengan bekerja sama dengan TKIT Insan Mandiri Kendari, strategi personal selling dengan melakukan sosialisasi langsung, strategi diferensiasi dengan menonjolkan keunggulan yang dimiliki, dan stratgi keunggulan bersaing.

#### 4.1.2.4. Penyusunan Program Kerja

Program kerja merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam melakukan sosialisasi lembaga pendidikan. Dengan adanya program kerja maka lembaga pendidikan dapat menentukan langkah yang tepat untuk mencapai tujuannya. Dalam hal ini, panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari juga membuat program kerja sebelum melakukan sosialisasi.

#### **Program Kerja Panitia Sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari**

NO	NAMA	TUGAS KEPANITIAAN	URAIAN TUGAS
1	Edi Asran, S.Pd	Penanggung Jawab	- Merencanakan dan mengawasi pelaksanaan sosialisasi dalam proses PPDB dan bertanggung Jawab atas Kelancaran

			pelaksanaan seleksi PPDB
2	Novianti, S.Pd	Ketua	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengkoordinir anggota panitia sosialisasi PPDB sesuai dengan tugasnya masing-masing</li> <li>- Menerima Pendaftaran</li> <li>- Menerima Pendaftaran Ulang</li> </ul>
3	Devi Suci Munira, S.Pd	Sekretaris	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menginventarisir Kegiatan sosialisasi PPDB</li> <li>- Menerima Pendaftaran</li> <li>- Membuat Peringkat hasil seleksi PPDB</li> <li>- Membuat Pelaporan hasil seleksi PPDB</li> </ul>
4	Muhammad Jamil, M.Humdan Khari s Indra Perdana, S.Sos	Perlengkapan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memasang iklan sosialisasi</li> <li>- Mendokumentasi semua kegiatan sosialisasi PPDB</li> <li>- Merencanakan dan mendata peralatan perlengkapan yang dibutuhkan serta mengupayakan pengadaannya dengan sebelumnya mengadakan koordinasi dengan seksi lain yang terkait.</li> <li>- Bertanggung jawab atas pemeliharaan/perawatan peralatan perlengkapan sosialisasi PPDB</li> <li>- Mengadakan dan mendistribusikan perlengkapan PPDB</li> <li>- Menerima Pendaftaran Ulang</li> </ul>
5	Arini Khoirotunnisa, S.Ak	Bendahara	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima Pendaftaran</li> <li>- Mengatur Keuangan dan Konsumsi</li> <li>- Menerima Pendaftaran Ulang</li> </ul>
6	Ahmad Priyanto, S.Pd	Anggota	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerima Pendaftaran</li> <li>- Melakukan sosialisasi sosialisasi PPDB</li> <li>- Membagikan brosur</li> <li>- Melaksanakan OKS dan MIR</li> <li>- Membantu memetakan kecerdasan siswa</li> </ul>
7	Mantasia, Al-Hafidzoh	Anggota	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengatur denah ruang OKS dan MIR</li> <li>- Menerima Pendaftaran Ulang</li> </ul>

8	Hafely, S.Pd	Anggota	- Membuat konten konten kegiatan
9	Nur Rahmi Yusuf, S.Pd	Anggota	
10	Irawati Limpong, S.Pd	Anggota	
11	Wa Ode Safitra, SP.	Anggota	
12	Jannatul Ma'wa Syamsul, S.Pd	Anggota	
13	Endang Sulastri, S.Pd	Anggota	
14	Ervita Sari, S.Pd	Anggota	
15	Nindi Andriani, S.Pd	Anggota	
16	Sukmawati Samsu Alam K., S.Ag	Anggota	
17	Junarti, S.Pd	Anggota	

18	Nur Azmi, S.P	Anggota	
19	Abdurrahman S.	Keamanan	- Menjaga keamanan Lingkungan sekolah saat PPDB
20	Erlin	Kebersihan	- Menjaga dan memelihara kebersihan Lingkungan sekolah saat PPDB
21	Erhy	Kebersihan	

#### 4.1.2.5. Penyusunan Anggaran sosialisasi

Setelah menyusun program kerja sosialisasi PPDB, hal yang dilakukan selanjutnya yaitu penyusunan RAB atau Rencana Anggaran Belanja yang akan di gunakan dalam proses PPDB. Rencana anggaran belanja ini di buat oleh wakil kepala sekolah bidang kesiswaan yang bertanggung jawab sebagai ketua panitia PPDB. Dalam penyusunannya dirinci kegiatan yang akan dilakukan seperti pembuatan spanduk dan pembuatan brosur kemudian ditentukan jumlah dan harganya seperti harga pasar yang ada saat ini. Selain itu, hal yang perlu dibiayai lainnya yaitu biaya transportasi untuk sosialisasi ke TK TK dan juga promosi melalui platfrom media sosial yang berbayar. Sehingga semua dianalisis dalam bentuk RAB. Selanjutnya RAB tersebut kemudian diajukan kepada kepala sekolah untuk dipelajari, ditambahkan atau dikurangi poin poin yang mungkin tidak penting lalu kemudian disetujui oleh kepala sekolah dan

dilanjutkan kepada bendahara. SDIT Insan Mandiri sendiri membutuhkan biaya lebih dari 10 juta untuk melakukan promosi atau sosialisasi PPDB. Hal ini di paparkan oleh Ibu Novianti, S.Pd selaku ketua panitia PPDB menyampaikan bahwa:

“Ya jadi pertama itu kita melihat dulu keungangan sekolah, seberapa banyak yang bisa kita gunakan untuk PPDB. Contoh sebesar apa baliho yang akan kita cetak, atau sebanyak apa brosur yang akan kita cetak itu tergantung keuangan sekolah. Kemudian setelah itu panitia membuat rencana anggaran belanja (RAB) yang kemudian di ajukan kepada kepala sekolah. Nahh jika sudah mendapatkan persetujuan dari kepala sekolah, barulah anggaran tersebut bisa cair dari bendahara, seperti itu. Dan untuk jumlahnya sekitar 10 juta ke atas, karena buat spanduk saja itu hari kisan dua ratusan, kemudian cetak brosur, peralatann OKS dan untuk gaji panitia juga kan. Jadi yaa kisan 10 sampai 20 juta keatas”.

Kemudian diperjelas oleh Bapak Edi Asran, S.Pd selaku Kepala Sekolah menyampaikan bahwa:

“Jadi caranya panitia PPDB ini nanti, membuat sebuah RAB yaa. Jadi ada kegiatan yang akan dilakukan apa saja misalnya pembuatan spanduk, kemudian berapa jumlah spanduknya, kemudian ditentukan harga spanduk seperti harga pasar yang ada saat ini. Nah kemudian kegiatan membuat baliho, kemudian membuat brosur, kemudian transport misalnya untuk sosialisasi ke TK TK kemudian promosi melalui platfrom media sosial, ini target terukur misalnya satu hari satu konten dan itu berbayar begitu. Sehingga semua dianalisis dalam bentuk rancangan anggaran belanja. Yaa jadi panitia membuat seperti itu kemudian diajukan kepada kepala sekolah untuk dipelajari, ditambahkan atau dikurangi poin poin yang mungkin tidak penting seperti itu. Lalu kemudian di acc oleh kepala sekolah dan dilanjutkan kepada bendahara, selanjutnya kemudian nanti melakukan kerja sesuai dengan rencana kerja dan anggran yang telah dibuat.

Dalam wawancara lainnya Ibu Arini Khoirotunnisa, S.Ak selaku

bendahara PPDB menyampaikan bahwa:

“kita menentukan yang namanya RAB atau Rancangan Anggaran Belanja, jadi di situ di kegiatan itu ataudi RAB itu kita rinci kegiatan apa saja yang akan kita lakukan selama proses sosialisasi dan kita tentukan juga biaya biaya standarnya. Jadi seperti



misalnya buat spanduk, kita butuh spanduk berapa, di titik mana saja akan di pasang, ukuran spanduknya berapa kali berapa, nahh itu semua harus dirinci sekalian dengan harga standarnya yaa. Kemudian flampet, flyer itukan setiap berapa bulan ada pembaruan yaa, itu juga di rincikan biayanya. Kemudian kalau biaya promosi yang offline misalnya ada sosialisasi sosialisasu ke sekolah sekolah TK itu pasti ada uang transport bagi tim yang melakukan sosialisasi tersebut begitu yaa. Jadi memang semuanya harus di rincikan dalam bentuk RAB sehingga semuanya jelas rincian biayanya, begitu yaa. Dan untuk biaya yang diperlukan itu kisaran 10 juta lebih yaa untuk sosialisasi PPDB tahun ini.”

Berdasarkan hasil uraian diatas maka proses perencanaan sosialisasi sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melalui tabel dibawah ini:

No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan
1.	Situasi pemasaran Lembaga Pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banyaknya persaingan antar lembaga pendidikan</li> <li>- Memanfaatkan media social untuk melakukan sosialisasi</li> </ul>
2.	Analisis Peluang dan tantangan	<p>Panitia sosialisasi PPDB melakukan analisis SWOT untuk mengetahui peluang dan tantangan yang akan di hadapi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Peluang :               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kesadaran masyarakat mengenai sekolah swasta yang berkualitas</li> <li>2. Trend masyarakat yang memilih menyekolahkan anaknya di sekolah yang berbasis Islam</li> <li>3. Adanya dukungan dari pemerintah</li> <li>4. Kemajuan teknologi dapat dimanfaatkan untuk proses pembelajaran dan pemasaran</li> <li>5. Pengembangan BTN disekitar sekolah yang sedemikian masif</li> </ol> </li> <li>- Masalah/Ancaman:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya persaingan antar lembaga pendidikan</li> <li>2. Lembaga pendidikan lain memegang pangsa pasar terbesar</li> </ol> </li> </ul>
3.	Penetapan Strategi	Strategi sosialisasi yang akan ditetapkan antara

	sosialisasi	lain strategi promosi, strategi lock-in, strategi keunggulan bersaing, strategi personal selling dan strategi diferensiasi.
4.	Penyusunan Program Kerja	<p>Program Kerja panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penanggung Jawab Merencanakan dan mengawasi pelaksanaan sosialisasi dalam proses PPDB dan bertanggung Jawab atas Kelancaran pelaksanaan seleksi PPDB.</li> <li>- Ketua       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengkoordinir anggota panitia sosialisasi PPDB sesuai dengan tugasnya masing-masing</li> <li>2. Menerima Pendaftaran</li> <li>3. Menerima Pendaftaran Ulang</li> </ol> </li> <li>- Sekertaris       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menginventarisir Kegiatan sosialisasi PPDB</li> <li>2. Menerima Pendaftaran</li> <li>3. Membuat Peringkat hasil seleksi PPDB</li> <li>4. Membuat Pelaporan hasil seleksi PPDB</li> </ol> </li> <li>- Bendahara       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menerima Pendaftaran</li> <li>2. Mengatur Keuangan dan Konsumsi</li> <li>3. Menerima Pendaftaran Ulang</li> </ol> </li> <li>- Perlengkapan       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memasang iklan sosialisasi</li> <li>2. Mendokumentasi semua kegiatan sosialisasi PPDB</li> <li>3. Merencanakan dan mendata peralatan perlengkapan yang dibutuhkan serta mengupayakan pengadaannya dengan sebelumnya mengadakan koordinasi dengan seksi lain yang terkait.</li> <li>4. Bertanggung jawab atas pemeliharaan/perawatan peralatan perlengkapan sosialisasi PPDB</li> <li>5. Mengadakan dan mendistribusikan perlengkapan sosialisasi PPDB</li> </ol> </li> <li>- Anggota       <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menerima Pendaftaran</li> </ol> </li> </ul>

		<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Melakukan sosialisasi sosialisasi PPDB</li> <li>3. Membagikan brosur</li> <li>4. Melaksanakan OKS dan MIR</li> <li>5. Membantu memetakan kecerdasan siswa</li> <li>6. Mengatur denah ruang OKS dan MIR</li> <li>7. Menerima Pendaftaran Ulang</li> <li>8. Membuat konten konten kegiatan</li> </ol> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Keamanan Menjaga keamanan lingkungan sekolah saat PPDB</li> <li>- Kebersihan Menjaga dan memelihara kebersihan lingkungan sekolah</li> </ul>
5.	Penyusunan Anggaran sosialisasi	<p>Anggaran sosialisasi disusun dengan membuat Rencana Anggaran Belanja (RAB) yang disusun oleh Ketua sosialisasi PPDB. Dalam penyusunannya dirinci kegiatan yang akan dilakukan kemudian ditentukan jumlah dan harganya seperti harga pasar yang ada saat ini. Selanjutnya RAB tersebut kemudian diajukan kepada kepala sekolah untuk dipelajari, ditambahkan atau dikurangi poin poin yang mungkin tidak penting lalu kemudian disetujui oleh kepala sekolah dan dilanjutkan kepada bendahara.</p>

#### 4.1.3 Implementasi Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Insan Mandiri Kendari

Mengubah strategi dan rencana pemasaran menjadi tindakan untuk mencapai sasaran adalah proses yang dikenal sebagai implementasi pemasaran. Ini memerlukan tindakan yang menarik semua orang atau semua aktivitas serta struktur organisasi formal yang dapat memainkan peran penting dalam implementasi perencanaan pemasaran. Mengalokasikan, mengawasi, mengorganisasi, dan berinteraksi dengan

fungsi-fungsi, program, dan kebijakan pemasaran di tingkat tingkat diperlukan untuk pelaksanaan yang efektif.

#### 4.1.3.1 Pengorganisasian Kegiatan Sosialisasi

Pengorganisasian manajemen pemasaran di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan melalui pembagian tugas yang sesuai dengan kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki, dan melibatkan seluruh guru, staff, pihak yayasan dan juga melibatkan wali murid SDIT Insan Mandiri Kendari. Dalam penyusunan kepanitiannya di bentuk langsung melalui SK yang di keluarkan oleh kepala sekolah selaku penanggung jawab proses sosialisasi PPDB ini, adapun susunan kepanitiannya terdiri dari wakil kesiswaan sebagai ketua panitia, kemudian sekretaris, bendahara, anggota, dan dalam hal ini staff juga dilibatkan sebagai anggota keamanan dan kebersihan.

Kepanitian ini ditentukan oleh kepala sekolah berdasarkan kompetensi atau kemampuan guru-guru, misalnya ketua panitia yaitu wakil kepala sekolah bidang kesiswaan hal ini dikarenakan kesiswaan yang memahami dan mengerti mengenai program-program sekolah itu, contoh lain misalnya bagi guru yang memiliki komunikasi yang baik diberikan tugas untuk melakukan sosialisasi langsung ke sekolah sekolah TK. Hal sesuai dengan hasil wawancara yang disampaikan oleh ibu Novianti, S.Pd selaku ketua panitia, menjelaskan bahwa:

“Untuk pembentukan panitia itu kepala sekolah langsung yang membuat SK nya dan membentuk kepanitiannya yang diketuai oleh waka kesiswaan, dan juga melibatkan guru guru”.

Hasil wawancara selanjutnya yang di lakukan oleh peneliti dengan ibu Hafely S.Pd selaku anggota panitia PPDB menjelaskan:

“Yang terlibat dalam proses PPDB itu pastinya kepala sekolah yaa, kemudian juga dewan guru dan juga staff dan kami juga meminta bantuan kepada pihak yayasan dan beberapa wali murid atau komite sekolah”.

Selanjutnya wawancara yang dilakukan dengan bapak Edi Asran, S.Pd selaku kepala sekolah mengenai susunan kepanitiaan, beliau menyampaikan bahwa:

“Susunan panitianya yang pertama ada penanggung jawabnya, dalam hal ini Kepala sekolah, kemudian setelah itu dibawah kepala sekolah ada ketua panitia kemudian ada bendaharanya, kemudian ada sekertarisnya, kemudian ada tim khusus untuk melakukan sosialisasi kemudian ada tim khusus untuk resepsionis. Jadi ada yang memasarkan ada juga yang standby di resepsionis. Selanjutnya Kalau pembentukan panitia itu kita lihat berdasarkan kompetensi atau kemampuan guru, jadi misalnya kayak ketua panitia itu dari kesiswaan, karena memang beliau yang selama ini banyak bergelut dengan siswa, jadi bisa lebih mengerti juga tentang program-program sekolah, jadi nanti kalau ditanya oleh orang tua siswa, apa program – program sekolah? Dia sudah tidak kagok lagi karena di sudah mengerti bagaimana menanganisiswa. Jadi itu berdasarkan kemampuan guru, contoh lagi yang punya komunikasi yang baik misalnya itu bisa kita utus untuk sosialisasi ke sekolah sekolah”.

#### **Susunan Kepanitiaan Sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari**

Penanggung Jawab : Edi Asran, S.Pd  
Ketua Panitia : Novianti, S.Pd  
Sekertaris : Devi Suci Munira, S.Pd  
Bendahara : Arini Khoirotunnisa, S.Ak  
Perlengkapan : Muhammad Jamil, M.Hum  
Kharis Indra Perdana, S.Sos

Anggota : Ahmad Priyanto, S.Pd  
Mantasia Al-Hafidzhoh  
Hafely, S.Pd  
Nur Rahmi Yusuf, S.Pd  
Irawanti Limpong, S.Pd  
Wa Ode Safitra, S.P  
Jannatul Ma'wa Syamsul, S.Pd  
Endang Sulsatri, S.Pd  
Ervita Sari, S.Pd  
Nindi Andriani, S.Pd  
Sukmawati Samsu Alam Kuta, S.Pd  
Junarti, S.Pd  
Nur Azmi, S.P  
Keamanan : Abdurrahman  
Kebersihan : Erhy  
Erlin

#### 4.1.3.2. Pengarahan Kegiatan sosialisasi

Dalam implementasi sosialisasi PPDB di perlukan juga pengarahan agar segala kegiatan yang menyimpang akan terdeteksi dan pimpinan dapat memberikan motivasi untuk menghasilkan sesuatu yang sesuai dengan harapan. Pengarahan pada kegiatan sosialisasi PPDB di SDIT Insan Mandiri Kendari ini dilakukan oleh Kepala Sekolah selaku penanggung jawab kegiatan. Pengarahan ini rutin dilakukan saat rapat kepanitiaan, dalam pengarahan yang dilakukan oleh Kepala Sekolah

diantaranya yaitu berkaitan dengan tugas masing-masing panitia seperti penyediaan perlengkapan sosialisasi, pembuatan video sosialisasi, pelatihan untuk proses multiple intelligence dan observasi kematangan siswa. Selain itu jadwal melakukan sosialisasi dan selanjutnya adalah pengarahan yang berkaitan dengan standarisasi pelayanan, dalam hal ini panitia dijelaskan bagaimana melayani pendaftar ketika ada yang mendaftar, apa penjelasannya bagaimana cara menjelaskannya dan sebagainya. Hal ini disampaikan oleh Bapak Edi Asran, S.Pd selaku Kepala Sekolah, beliau menyampaikan bahwa:

“Jadi yang pertama adalah berkaitan dengan jobdeskripsi masing masing, kan dibentuk kepanitiaan, kemudian ada jobdesknya masing masing, ada yang misalkan menyediakan alat kampanyenya baik itu brosurnya, spanduknya, atau balihonya, kemudian ada juga yang menyediakan konten, jadi kemarin kita minta dari setiap kelas untuk membuat konten konten lalu kita upload dalam bentuk gambar, ataupun video. Pengarahan selanjutnya itu berkaitan dengan time schedulnya atau waktu waktunya, misalkan dari tanggal sekian sampai tanggal sekian itu kita kampanye, kampanyenya lewat media social. Yang pertama itu kita awali dengan bagi bagi brosur dulu, kemudian nanti ada media social, kemudian melalui spanduknisasi, lalu sosialisasi ke TK TK itu time schedulnya semua dibuat itu yang kemudian diarahkan atau diberikan ke guru guru atau panitia. Selanjutnya adalah yang diarahkan itu berkaitan dengan standarisasi pelayanan, ketika ada yang mendaftar, apa penjelasannya, dan bagaimana cara menjelaskannya, dan sebagainya”.

#### 4.1.3.3. Pengkoordinasian Kegiatan Sosialisasi

Dalam melakukan implementasi sosialisasi PPDB perlu diadakan koordinasi yang baik dan berkelanjutan antar panitia, hal ini dilakukan agar tujuan dari pemasaran sekolah dapat tercapai secara efektif dan efisien. Bentuk koordinasi yang dilakukan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam kepanitiaan PPDB ini yaitu dilakukan secara langsung melalui rapat

panitia yang dilakukan secara berkelanjutan. Dalam rapat tersebut panitia berkoordinasi mengenai jadwal pelaksanaan sosialisasi, strategi yang akan digunakan dalam melaksanakan sosialisasi, dan juga masing masing panitia menyampaikan sejauh mana progress yang telah dilaksanakan dan progress yang akan dilakukan kedepannya, sehingga dapat dikoordinasikan dan dikomunikasikan berkaitan dengan hal hal yang masih kurang dan perlu diperbaiki kedepannya.

Selain itu bentuk koordinasi maupun komunikasi antar panitia juga dilakukan melalui grup whatsapp. Grup whatsapp ini dibentuk untuk mempermudah komunikasi antar panitia, jika ada informasi mengenai sosialisasi PPDB ataupun hal-hal lain yang berkaitan dengan PPDB maka hal tersebut bisa langsung dikomunikasikan melalui grup. Jadi, panitia sosialisasi PPDB selalu melakukan koordinasi ataupun komunikasi sebelum mengambil keputusan dalam melakukan sosialisasi PPDB. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan bapak Edi Asran, S.Pd selaku Kepala Sekolah menyampaikan bahwa:

“Nahh biasanya kita melakukan rapat panitia, kemudian setelah rapat pembagian tugas kemudian nanti ada rapat evaluasi. Pada saat rapat evaluasi inilah kemudian nanti antar tim ini akan melaporkan seberapa progress dari kegiatannya masing masing. Sehingga nanti bisa kita koordinasikan bisa kita komunikasikan juga berkaitan dengan apa yang harus diperbaiki, apa yang masih kurang dan apa yang akan dilakukan kedepannya”.

Dalam wawancara lainnya yang dilakukan dengan Ibu Novianti, S.Pd selaku ketua PPDB menjelaskan bahwa:

“Untuk bentuk koordinai yang kami lakukan itu, kami membuat grup whatsapp kepanitiaan, jadi selain kami komunikasi langsung secara offline melalui rapat, kami juga melakukan komunikasi secara online. Jadi untuk informasi atau ada hal yang perlu di



bahas, kami biasa juga membahas lewat grup tersebut. Jadi kami selalu melakukan komunikasi atau koordinasi sebelum mengambil keputusan, jadi kalau ada hal hal yang belum di ketahui sebelumnya bisa dikomunikasikan melalui grup whatsapp ataupun secara langsung saat rapat.”

#### 4.1.3.4. Pelaksanaan Kegiatan Sosialisasi

Setelah menyelesaikan semua rencana sebelumnya, langkah berikutnya adalah melakukan kegiatan sosialisasi. Tujuan dari kegiatan sosialisasi ini adalah untuk memberi tahu orang lain tentang sekolah ini sehingga mereka lebih tertarik untuk mendaftarkan anak mereka ke SDIT Insan Mandiri Kendari. Pelaksanaan sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan sejak bulan Desember 2022 hingga bulan Juli 2023. Sejak bulan Desember 2022 panitia PPDB sudah mulai memasang spanduk, menyebar brosur, dan melakukan sosialisasi melalui media sosial. Adapun waktu pendaftaran peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari buka mulai tanggal 02 Januari s/d 31 Maret 2023, namun jika kuota belum terpenuhi, maka akan dibuka pendaftaran untuk gelombang kedua yaitu dari tanggal 01 April 2023 s/d 30 Juni 2023.

Pernyataan di atas sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan bersama bapak Edi Asran, S.Pd selaku penanggung jawab, beliau menjelaskan bahwa:

“Jadi kita melakukan sosialisasi itu sejak bulan Desember. Jadi pembentukan kepanitiaan sejak bulan November, kemudian Desember itu kepanitiaan sudah mulai proses berjalan. Mulai dari pembuatan konten – konten, persiapan brosur, spanduk, baliho, dan lain sebagainya untuk dipasang. Jadi kita mulai itu dari bulan Desember. Untuk waktu pendafrannya kami membuka dua gelombang yaitu gelombang pertama dimulai dari bulan Januari samapai bulan Maret, dan gelombang kedua dimulai dari bulan April hingga Juli ”

Dalam pelaksanaan sosialisasinya SDIT Insan Mandiri mengimplementasikan beberapa strategi, yaitu strategi promosi, strategi *lock – in*, strategi *personal selling*, strategi keunggulan bersaing, dan strategi *diferensiasi*.

#### 4.1.3.5. Strategi Kegiatan Sosialisasi

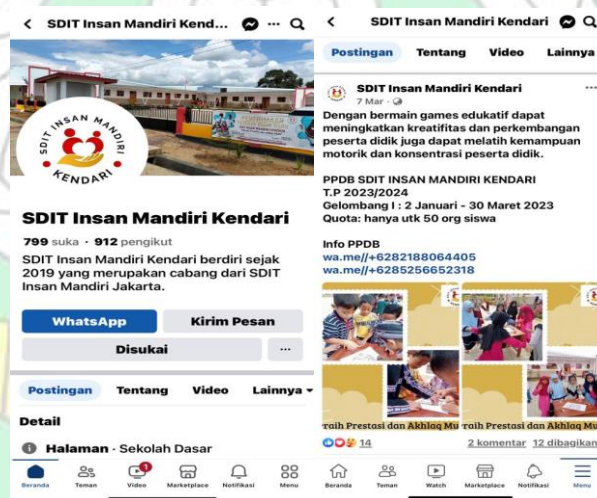
Strategi pemasaran pendidikan adalah penentuan tujuan dan sasaran suatu sistem kegiatan organisasi. Tujuannya adalah untuk menarik dan memuaskan pelanggan pendidikan dengan merencanakan dan menetapkan harga, promosi, dan mendistribusikan jasa. SDIT Insan Mandiri Kendari menerapkan 6 strategi dalam melakukan sosialisasi penerimaan peserta didik baru yaitu strategi promosi, strategi lock-in, strategi keunggulan bersaing, strategi *personal selling*, dan strategi *diferensiasi*.

##### 4.1.3.5.1. Strategi Promosi

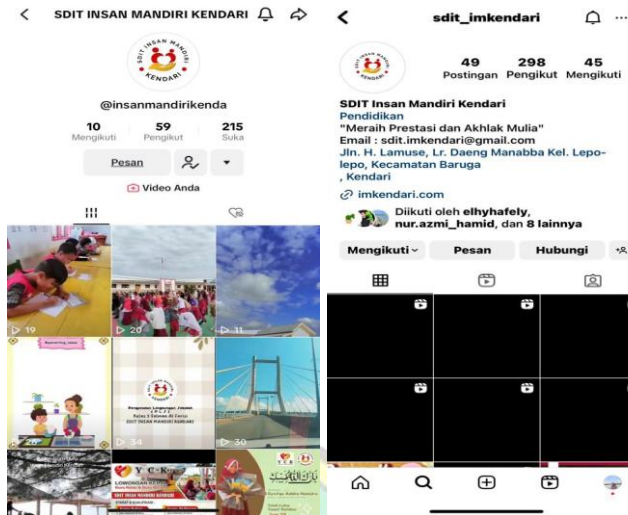
Dalam melaksanakan kegiatan sosialisasi penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari ada beberapa strategi yang dijalankan, untuk mengimplementasi strategi yang telah direncanakan diantaranya yaitu strategi promosi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti bahwa strategi promosi dilaksanakan SDIT Insan Mandiri Kendari untuk memasarkan, memperkenalkan, mempengaruhi dan menarik minat masyarakat atau calon peserta didik baru yang menjadi tujuan utama dalam proses sosialisasi, sehingga memberikan dampak pada meningkatnya jumlah peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri

Kendari. Strategi promosi sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari dilaksanakan secara offline maupun online melalui media sosial.

SDIT Insan Mandiri Kendari memiliki beberapa akun media sosial yang sangat membantu dalam melakukan sosialisasi sekolah yaitu instagram, facebook, tiktok, youtube, dan juga whatsapp. Di fanpage facebook, akun instagram, dan juga tiktok yang dimiliki SDIT Insan Mandiri Kendari di upload video video dan gambar kegiatan peserta didik yang berkaitan dengan program akademik sekolah maupun program nonakademik sekolah, flyer atau poster mengenai PPDB, ucapan hari-hari besar dengan memberikan informasi mengenai pendaftaran peserta didik baru dengan metode *like*, *comment*, dan *share*.



**Gambar Sosialisasi Sekolah melalui Akun Facebook**



### Gambar Sosialisasi Sekolah melalui Akun Tiktok dan Instagram

Selanjutnya SDIT Insan Mandiri Kendari juga memanfaatkan aplikasi whatsapp untuk melakukan sosialisasi. Dengan aplikasi whatsapp, panitia PPDB membagikan info mengenai pendaftaran PPDB dengan cara membagikan poster atau flyer ke grup – grup kelas dan juga cerita whatsapp masing masing panitia. Selain panitia, wali murid juga terlibat dalam sosialisasi yang dilakukan sekolah secara online ini dengan merepost kembali postingan - postingan mengenai PPDB di akun media social masing - masing.



### Gambar Poster Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

Strategi promosi yang tidak kalah pentingnya adalah yang dilakukan melalui media cetak yaitu melalui pemasangan spanduk dan penyebaran brosur. Promosi dalam bentuk ini sangat umum dijumpai karena banyak yang menggunakannya. Selain udah dilakukan, informasi yang dilakukan dapat dengan mudah menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Spanduk adalah media yang digunakan oleh pihak SDIT Insan Mandiri Kendari biasanya akan dipasang di jalan-jalan besar, yang ada disekitaran Kota Kendari yang ramai dilewati oleh banyak masyarakat sehingga mudah terlihat dan terbaca atas informasi atau pengumuman yang disampaikan.



Gambar Brosur Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)



Gambar Pemasangan Spanduk di Tempat Tempat Strategis

#### 4.1.3.5.2. Strategi *Lock-in*

Dalam mengimplementasikan strategi pemasaran selain jenis strategi diatas ada juga dalam bentuk *lock-in strategy*. *Lock in strategy* yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu dengan melakukan kerjasama dengan sekolah TKIT Insan Mandiri Kendari dengan memberikan keuntungan khusus bagi calon peserta didik yang berasal dari TKIT Insan Mandiri Kendari. Dan juga bekerja sama dengan wali murid SDIT Insan Mandiri Kendari. Keuntungan yang didapatkan yaitu adanya pemotongan biaya pendaftaran jika mendaftar di SDIT Insan Mandiri Kendari bagi alumni TKIT Insan Mandiri Kendari dan juga bagi calon peserta didik yang memiliki saudara sebagai murid di SDIT Insan Mandiri Kendari.

#### 4.1.3.5.3. Strategi Keunggulan Bersaing

Strategi selanjutnya yang digunakan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam melakukan sosialisasi penerimaan peserta didik baru yaitu strategi keunggulan bersaing. Dalam menghadapi persaingan antar lembaga pendidikan yang semakin kompetitif, suatu lembaga pendidikan harus terus belajar dan melakukan inovasi agar tidak kalah dengan para pesaingnya. SDIT Insan Mandiri Kendari mengimplementasikan strategi keunggulan bersaing ini dengan cara mengikutsertakan para peserta didiknya berkompetisi di tingkat kota, tingkat provinsi maupun tingkat nasional. Dari kompetisi-kompetisi yang diikuti, para peserta didik SDIT Insan Mandiri Kendari berhasil mendapatkan juara baik ditingkat Kota,

tingkat provinsi, ataupun tingkat nasional, diantaranya yaitu menjuarai perlombaan Kempo tingkat nasional, menjuarai lomba nasyid tingkat provinsi, menjuarai lomba ranking I tingkat Kota, dan menjuarai beberapa lomba lainnya. Dari hasil temuan diatas menunjukkan bahwa SDIT Insan Mandiri Kendari mampu bersaing dengan sekolah sekolah lainnya, sehingga hal ini kemudian yang menjadi bagian dari mempromosikan atau memperkenalkan SDIT Insan Mandiri Kendari ke masyarakat.

#### 4.1.3.5.4. Strategi Diferensiasi

Diferensiasi adalah Sekolah harus memiliki produk atau jasa dengan kualitas dan fitur yang membedakannya dari pesaing dalam strategi diferensiasi. Diferensiasi SDIT Insan Mandiri Kendari terletak pada pembekalan keislaman dan pembentukan akhlaq mulia. Hal ini sesuai dengan tagline SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu “Meraih Prestasi dan Akhlaq Mulia”. SDIT Insan Mandiri Kendari merupakan sekolah Islam sehingga sekolah ini menyeimbangkan antara pelajaran keagamaan dan pelajaran umum.

Pelajaran keagamaan ini dilakukan melalui pembiasaan kegiatan keislaman seperti melakukan muroja'ah, sholat dhuha, sholat dzuhur, pembentukan karakter, dan juga melalui ITQ (*Iqra' Tahfidz Qur'an*). dengan adanya ITQ ini para siswa diharapkan dapat menghafal minimal dua Juz setelah lulus dari SDIT Insan Mandiri Kendari. Program ITQ di SDIT Insan Mandiri Kendari menggunakan metode ummi yang memiliki kurikulum pembelajaran tersendiri dan pembelajaran ITQ ini wajib diikuti oleh seluruh siswa dan masuk dalam jadwal pelajaran setiap harinya.

Selain itu, hal lainnya yang menjadi pembeda dari sekolah pesaing yaitu menerapkan metode *Multiple Intelligence Research* (MIR) atau kecerdasan majemuk. MIR merupakan teori yang ditemukan oleh Howard Gardner, seorang psikolog modern tahun 1983, di Universitas Harvard. Teori ini menjelaskan bahwa setiap siswa memiliki kecerdasan yang berbeda beda yaitu kecerdasan *spasial, naturalist, musical, logical mathematic, interpersonal, intrapersonal, linguistic, dan kinestetik*. Di SDIT Insan Mandiri Kendari sendiri, para calon peserta didik harus mengikuti test MIR untuk kemudian dilakukan pengkelasan berdasarkan kecerdasan yang dimiliki oleh peserta didik, selanjutnya pada proses belajar mengajar nantinya guru akan mengajar berdasarkan gaya belajar peserta didik. Dari hasil temuan di atas maka dapat disimpulkan bahwa SDIT Insan Mandiri Kendari menerapkan strategi diferensiasi dalam pemasaran penerimaan peserta didik baru yaitu dengan cara menonjolkan program – program unggulan yang berbeda dan tidak dimiliki oleh sekolah pesaing lainnya, yaitu program ITQ dan program *Multitple Intelligence Research*.

#### 4.1.3.5.5. Strategi *Personal Selling*

*Personal selling* adalah model strategi dengan cara melakukan komunikasi secara langsung (tatap muka) antara produsen dan konsumen untuk memperkenalkan produk atau jasa guna membentuk pemahaman masyarakat atau calon peserta didik terhadap layanan jasa yang ditawarkan di SDIT Insan Mandiri Kendari.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan, peneliti menemukan bahwa dalam menarik minat calon peserta didik, SDIT Insan



Mandiri Kendari telah melakukan kegiatan *personal selling* dengan cara mendatangi secara langsung sekolah sekolah TK untuk melakukan pemasaran, diantaranya yaitu di TKIT Insan Mandiri Kendari, di RA Riyadotussolihin, TK Kuncup Pertiwi, TK Ibnu Abbas, dan beberapa sekolah TK yang berada di sekita Kecamatan Kambu dan Baruga. Dalam sosialisasinya panitia PPDB menyampaikan mengenai segala hal yang berkaitan dengan pendaftaran PPDB dan juga program program unggulan yang dimiliki oleh SDIT Insan Mandiri. Selain panitia juga melibatkan peserta didik dalam melakukan *personal selling* yaitu melalui kegiatan *assembly* (pentas seni) yang diikuti oleh seluruh peserta didik SDIT Insan Mandiri Kendari. Dalam kegiatan *assembly* ini, SDIT Insan Mandiri Kendari mengundang sekolah sekolah TK untuk ikut menyaksikan, sehingga dengan adanya kegiatan *assembly* ini secara langsung dapat memperkenalkan SDIT Insan Mandiri Kendari kepada masyarakat luas.

Pernyataan di atas sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan bapak Edi Asran, S.Pd selaku kepala sekolah, beliau menyampaikan bahwa:

“Jadi bentuk pelaksanaan pemasarannya tadi melalui platfom media sosial, kemudian melalui sosialisasi langsung melalui bagi bagi brosur di TK TK terdekat, kemudian juga ada pemasangan spanduknisasi, pemasangan baliho, dan juga tadi melalui berita yaa, baik itu media online maupun media cetak yaa, yang membantu dalam proses pemasaran sekolah.”

Hal ini sejalan dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Arini Khoirotunnisa, S.Ak selaku bendahara PPDB, dalam wawancaranya menjelaskan:

“Mengenai bentuk pelaksanaan pemasarannya itu ada yang offline dan online, kalau onlinenya berarti melalui berbagai macam media sosial begitu yaa, berbagai macam platform media sosial, baik media sosial sekolah maupun berkolaborasi dengan media sosial setiap guru dan tenaga kependidikan sekolah. Jadi, setiap orang itu menshare konten-konten apa yang telah dibuat, atau merepost kembali konten yang telah dishare melalui media sosial sekolah. Kemudian untuk offline itu ada juga kegiatan melalui bagi bagi brosur di TK TK dan kami juga menyediakan brosur di meja resepsionis jadi ketika ada orang tua calon peserta didik yang datang untuk bertanya tanya atau hanya sekedar meminta brosur, kami juga menyediakan, selanjutnya da sosialisasi di TK TK terdekat, dan pemasangan spanduk dan juga baliho di tempat tempat yang strategis.”

Dalam pemaparan lain yang disampaikan oleh Ibu Novianti, S.Pd selaku ketua PPDB menyampaikan bahwa:

“Untuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri itu kami melakukannya secara offline dan online, dimana offlinenya itu kami menyebarkan informasinya ke orangtua, dengan tujuan orangtua tersebut bisa menginformasikan ke keluarganya atau tetangganya, kemudian kami juga melakukan sosialisasi secara langsung ke sekolah sekolah TK. Nahh untuk onlinenya sendiri kami menshare informasinya itu melauai social media yaitu via whatsapp, instagram, facebook dan tiktok. Nahh dimana bentuknya ini kami biasanya mengupload beberapa kegiatan sekolah dengan #penerimaanpesertadidikbaru seperti itu.”

Selanjutnya hasil wawancara lain yang disampaikan oleh Ibu WaOde Safitrah, S.P selaku anggota panitia PPDB menjelaskan bahwa:

“Baik yang pertama itu kami melakukan pemasaran atau promosi itu melalui dua cara yaa, melalui online dan offline. Untuk onlinenya sendiri itu kami lakukan dengan cara menshare informasi arau konten konten video atau gambar gambar mengenai kegiatan kegiatan di SDIT Insan Mandiri Kendari melalui akun media social yang kami miliki yaitu instagram, whatsapp, facebook, dan juga tiktok. Kemudian kalau untuk offlinenya itu kami lakukan melalui sosialisasi secara langsung ke sekolah sekolah TK dengan menjelaskan system dan juga program program unggulan yang sekolah kami miliki, kemudian memasang baliho atau spanduk di tempat tempat yang strategis, dan membagikan brosur. Kemudian disini kami juga melibatkan orang tua murid, untuk membagikan info mengenai PPDB kepada keluarga maupun tentangga mereka.”

Berdasarkan hasil uraian diatas maka implementasi sosialisasi PPDB di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melalui table dibawah ini:

No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan
1.	Pengorganisasian Kegiatan sosialisasi	Pengorganisasian sosialisasi PPDB di SDIT Insan Mandiri Kendari dibentuk melalui SK yang dibuat langsung oleh Kepala Sekolah dan melibatkan seluruh guru, staff, dan juga pihak yayasan.
2.	Pengarahan Kegiatan sosialisasi	Pengarahan kegiatan sosialisasi PPDB dilakukan oleh Kepala Sekolah melalui rapat. Dalam rapat tersebut Kepala Sekolah memberikan pengarahan yang berkaitan dengan tugas masing-masing panitia seperti penyediaan perlengkapan sosialisasi, pembuatan video sosialisasi, pelatihan untuk proses multiple intelligence dan observasi kematangan siswa, pengarahan berkaitan dengan jadwal melakukan sosialisasi dan pengarahan yang berkaitan dengan standarisasi pelayanan.
3.	Pengkoordinasian Kegiatan sosialisasi	Pengkoordinasian kegiatan sosialisasi PPDB dilakukan antar panitiasecara berkelanjutan melalui rapat dan juga melalui grup whatsapp. Dalam rapat tersebut masing masing panitia menyampaikan progress yang telah dilaksanakan dan akan dilakukan kedepannya sehingga dapat dikoordinasikan dan

		dikomunikasikan berkaitan dengan hal hal yang masih kurang dan perlu diperbaiki kedepannya.
4.	Pelaksanaan Kegiatan sosialisasi	Pelaksanaan sosialisasi penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan sejak bulan Desember sampai dengan bulan Juli. Adapun pendaftaran peserta didik baru di buka selama dua gelombang.
5.	Strategi sosialisasi	Strategi yang diimplementasikan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam melakukan social penerimaan peserta didik baru yaitu strategi promosi, strategi <i>lock-in</i> , strategi <i>diferensiasi</i> , strategi <i>personal selling</i> , dan strategi keunggulan bersaing.

#### **4.1.4. Pengendalian/Pengawasan Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Insan Mandiri Kendari**

Pengendalian atau pengawasan adalah proses yang menentukan seberapa baik suatu program kerja berjalan dan mencapai tujuan. Proses ini harus dilakukan oleh organisasi yang ingin memajukan program kerjanya. Hal itu juga berlaku bagi panitia penerimaan peserta didik baru SDIT Insan Mandiri Kendari.

##### **4.1.4.1. Menilai, Mengukur dan Mengevaluasi Hasil Pelaksanaan**

Bentuk evaluasi yang dilakukan panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu dengan mengadakan rapat evaluasi yang dilakukan secara berkelanjutan. Dalam rapat evaluasi tersebut dilaporkan mengenai program kerja yang telah dilakukan dan juga yang akan dilakukan selanjutnya. Dalam hal ini masing masing panitia

menyampaikan tugas yang telah dilakukan seperti pemasangan spanduk, pembuatan video, penyebaran brosur, dan juga sosialisasi secara langsung ke sekolah TK. Panitia juga menyampaikan kesulitan atau kendala yang di alami dalam melakukan sosialisasi sehingga dapat di evaluasi bersama dan dicarikan solusi sebagai bentuk tindak lanjut dari permasalahan tersebut.

Selain itu, bentuk evaluasi atau pengawasan lainnya yaitu dengan membuat absensi jadwal piket PPDB yang akan bertugas di meja resepsionis dan juga penanggung jawab PPDB dalam hal ini kepala sekolah mewajibkan kepada seluruh panitia PPDB untuk memposting ulang video video atau gambar mengenai PPDB, dan bentuk pengawasannya yaitu dengan mewajibkan kepada seluruh panitia untuk melaporkannya melalui grup whatsapp yang telah dibentuk.

Pernyataan di atas diperoleh panitia dari hasil wawancara dengan bapak Edi Asran, S.Pd selaku kepala sekolah, menjelaskan bahwa:

“Jadi bentuk pengawasannya atau evaluasinya adalah tadi melalui rapat panitia yang dilaksanakan secara konsisten, continue yaa seperti itu. Kemudian juga melalui grup yang ada yakni grup guru yaa secara umum. Jadi disana kita akan evaluasi berkaitan dengan share, like, komen tadi. Jadi misalnya ada panitia sudah membuat sebuah konten lalu kita sudah upload di beberapa media social, tugas guru yang lain adalah share, like, komen yaa. Disitu nanti kita akan evaluasi siapa yang sudah share, like, komen, lalu mereka berkewajiban untuk melaporkan apakah mereka telah melaksanakan itu atau tidak. Jadi itu merupakan salah satu bentuk pengawasan juga evaluasi yang dilakukan oleh sekolah. Nahh biasanya juga diakhir setelah kegiatan proses PPDB telah berakhir nanti kita evaluasi, berapa nihh siswa yang telah kita dapatkan, apa saja yang harus kita perbaiki lagi di tahun selanjutnya.”

Hasil wawancara lain yang dilakukan dengan ibu Hafely, S.Pd selaku anggota panitia PPDB, menjelaskan bahwa:

“Sebenarnya kalau bentuk evaluasinya itu kita lakukan setiap kali rapat. Jadi ketika kita melakukan rapat pertama itu pasti ada evaluasinya yang membahas mengenai tugas tugas yang telah dilaksanakan, dan kemudian merencanakan kembali atau membahas kembali program kerja yang akan kita laksanakan dan tentu akan di evaluasi juga pada rapat selanjutnya. Selain itu juga ada grup whatsapp yang selalu aktif untuk memantau perkembangan pelaksanaan selama proses PPDB.”

Selanjutnya diperkuat dengan hasil wawancara yang diperoleh panitia dengan ibu Novianti, S.Pd selaku ketua panitia menjelaskan bahwa:

“Untuk bentuk pengawasan yang dilakukan itu, kami menyediakan absen untuk yang piket PPDB itu sendiri, Terus untuk absensi piket PPDB juga itu harus di isi, kemudian bentuk pengawasan yang lain itu kalau untuk yang online kepala sekolah mewajibkan setiap panitia untuk mengirimkan video mengenai kegiatan sekolah untuk di upload di social media dengan #penerimaanpesertadidikbaru jadi dari situlah akan ada format yang dikirimkan di grup whatsapp mengenai video apa yang akan di share. Lalu kepala sekolah membuat polling bagi panitia yang sudah menshare dan belum. Nahh dari situ ditau siapa yang sudah dan belum share sehingga nantinya akan terus dilakukan evaluasi.”

#### Evaluasi Sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari

No	Kegiatan	Evaluasi	Keterangan
1.	Jadwal piket sosialisasi PPDB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat jadwal piket panitia sosialisasi PPDB</li> <li>- Memberikan arahan berkaitan dengan pelayanan sosialisasi PPDB</li> </ul>	Sudah terlaksana
2.	Jadwal pembuatan video	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat jadwal pembuatan video dan caption</li> <li>- Mengupload video sesuai dengan jadwal yang ditentukan</li> </ul>	Sudah terlaksana
3.	Sosialisasi ke Sekolah TK	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberikan pengarahan untuk panitia yang akan melakukan sosialisasi</li> </ul>	Sudah terlaksana

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan persiapan dengan maksimal agar dapat melakukan sosialisasidengan maksimal</li> </ul>	
4.	Penyebaran Brosur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brosur dibagikan saat melakukan sosialisasi</li> <li>- Brosur dibagikan pada kegiatan assembly</li> <li>- Brosur dibagikan saat wisuda TKIT Insan Mandiri</li> </ul>	Sudah terlaksana
5.	Pemasangan Spanduk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menentukan titik – titik strategis pemasangan spanduk:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Depan SDIT IMK</li> <li>2. Depan TKIT IMK</li> <li>3. Pertigaan Kampus</li> <li>4. Depan lorong Sekolah</li> <li>5. Lorong Wanggu Permai</li> <li>6. BTN Kendari Permai</li> </ol> </li> <li>- Memasang spanduk tepat waktu sesuai jadwal yang ditentukan.</li> </ul>	Sudah terlaksana
6.	sosialisasi melalui media sosial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Panitia wajib merepost konten sosialisasi PPDB di medial sosial masing masing</li> <li>- Mengecek panitia yang belum memposting melalui grup whatsapp</li> </ul>	Sudah terlaksana
7.	Pendaftaran PPDB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up kembali pendaftar calon peserta didik baru</li> <li>- Membuat grup whatsapp wali murid calon peserta didik baru</li> </ul>	Sudah terlaksana
8.	Pelaksanaan OKS dan MIR	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyiapkan perlengkapan MIR dan OKS</li> <li>- Memberikan pengarahan sebelum melakukan MIR</li> <li>- Melakukan simulasi MIR</li> </ul>	Sudah terlaksana

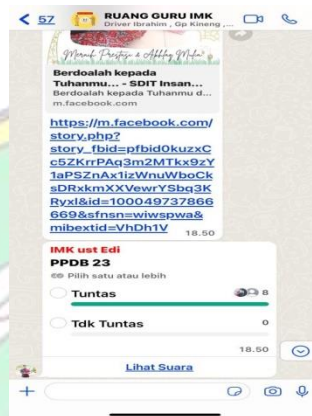
DAFTAR HAZIB PIKET PPDB  
TA. 2023-2024

Tanggal 8.../08.../2023

No	Nama	Hari						Keterangan
		Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu	
1	Mahmut, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
2	Sobanawati, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
3	Hana, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
4	Niswani, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
5	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
6	Prasasti, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
7	Yusuf, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
8	Hafely, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
9	Nur Hafidha Yusuf, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
10	Yusuf, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
11	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
12	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
13	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
14	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
15	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
16	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
17	Fitriah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

Notes:  
Piket dimulai pukul 14.00 - 16.00  
Absen di isi dengan memberi centang (✓) pada jam piket 14.00 (Datarang) dan 16.00 (Padang)  
Apabila sudah selesai datang atau report piket, diharapkan untuk memulainya dengan tanda silang yang sesuai.

**Gambar Absensi Picket Panitia Sosialisasi PPDB**



**Gambar Bentuk Pengawasan Melalui Grup Whatsapp**

4.1.4.2. Mencari dan Mengevaluasi Masalah Serta Memberikan Tindakan Korektif

Panitia penerimaan peserta didik baru SDIT Insan Mandiri Kendari juga menghadapi beberapa kendala atau permasalahan dalam proses pelaksanaan PPDB. Berikut hasil wawancara dengan ibu Hafely, S.Pd selaku anggota panitia PPDB berkaitan dengan kendala yang dihadapi selama proses PPDB, beliau menjelaskan bahwa:

“Karena kita masih sekolah baru yaa SDM nya juga masih sedikit yaa dalam hal ini adalah guru, jadi kesulitannya disitu dalam pembagian tugasnya, masih ada ketimpangan dalam pembagian tugas seperti itu. Kemudian berbicara tentang SDM tentunya kita masih kekurangan seperti videografer, ataupun bagaimana cara mengambil gambar yang baik, memang semua orang bisa mengambil gambar tapi untuk menghasilkan enggel yang baik itu tidak semua orang bisa dan itu menjadi salah satu hambatan dalam pelaksanaan promosi sekolah kami.”



Selanjutnya hasil wawancara dengan ibu Novianti, S.Pd selaku ketua panitia PPDB menjelaskan bahwa:

“Nahh untuk hambatan hambatan yang dihadapi oleh panitia PPDB itu dalam proses PPDB di Insan Mandiri Kendari hambatannya yaitu kami terkendala di waktu untuk berkunjung ke sekolah sekolah TK. Dimana jam sekolahnya itu semua sama yaa, apalagi TK ini kan pulangnyanya jam 10. Nahh sedangkan kami itu kepanitiaan ini mengajar juga disekolah, jadi biasanya terkendala disitu. Selain itu, kami juga terkendala di tenaga laki laki, nahh karena di sekolah kami itu masih sangat sedikit guru ikhwan, jadi biasanya untuk pemasangan spanduk spanduk itu kami memerlukan tenaga lebih. Nahh itu juga yang menjadi salah satu kendala dalam proses PPDB.”

Dan hasil wawancara dengan bapak Edi Asran, S.Pd selaku kepala sekolah menjelaskan bahwa:

“Ya, jadi yang pertama karena kami banyak menggunakan tadi yaa mulai dari media social, media social kan harus tampilannya menarik, video yang kita sajikan menarik yaa, kemudian bias dimengerti, bisa diterima oleh masyarakat. Nahh kendalanya adalah kadang kadang tidak semua panitia itu memiliki keahlian untuk mengedit atau editing video. Termasuk juga pengambilan angel yang tepat, angel yang benar, angel yang bagus begitu yaa. Jadi tidak semua panitia itu mengerti tentang itu, sehingga ini juga kadang kadang menjadi hambatan dari panitia PPDB dalam sosialisasi, harusnya tanggal sekian sudah upload video, tapi tadi belum selesai proses pengambilan gambar, kemudian editingnya juga belum selesai, akhirnya jadi terhambat, ini salah satunya. Kemudian yang kedua memang karena di sekolah Insan Mandiri itu guru laki laki itu sangat sedikit, sehingga ini juga kadang kadang menjadi kendala. Karena kami kekurangan orang dalam pemasangan baliho dan spanduk di tempat tempat strategis.”

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, kendala yang dialami oleh panitia PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu berkaitan dengan sosialisasi yang dilakukan secara online. SDIT Insan Mandiri Kendari sendiri tidak memiliki orang yang ahli dalam pengemabilan video atau gambar yang nantinya akan digukan dalam proses sosialisasi. Mengenai hal ini kepala sekolah memanfaatkan guru guru atau panitia

dalam pengeditan video sehingga terkadang waktu memposting konten tersebut lewat dari jadwal yang telah ditentukan. Selain itu juga, kepanitiaan PPDB ini kekurangan tenaga laki laki untuk pemasangan spanduk, sehingga harus meminta bantuan dari pihak luar sekolah. Dan karena panitia PPDB juga memiliki tugas sebagai guru yang harus mengajar setiap harinya, sehingga kepanitiaan PPDB kesulitan dalam mengatur jadwal untuk melakukan sosialisasi secara langsung di sekolah sekolah TK. Kendala-kendala seperti ini yang kemudian menjadi hal yang perlu di evaluasi dan dicarikan solusi dalam melakukan sosialisasi sekolah SDIT Insan Mandiri Kendari.

Berdasarkan hasil uraian diatas maka pengendalian/pengawasan sosialisasi sekolah dalam proses PPDB di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melauai table dibawah ini:

No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan
1.	Menilai, mengukur dan mengevaluasi hasil pelaksanaan	Evaluasi hasil pelaksanaan sosialisasi PPDB dilakukan melalui rapat panitia, dalam rapat evaluasi tersebut dilaporkan mengenai program kerja yang telah dilakukan dan juga yang akan dilakukan selanjutnya. Dalam hal ini masing masing panitia menyampaikan tugas yang telah dilakukan dan kesulitan atau kendala yang di alami dalam melakukan sosialisasi sehingga dapat di evaluasi bersama dan dicarikan solusi sebagai bentuk tindak lanjut dari permasalahan tersebut.
2.	Mencari dan mengevaluasi masalah	Masalah yang ditemui dalam melaksanakan sosialisasi PPDB yaitu: 1. Tidak memiliki orang yang ahli dalam pembuatan video

		2. Jadwal sosialisasi yang masih bentrok 3. Kekurangan SDM (panitia ikhwan) sehingga kesulitan dalam pemasangan spanduk
3.	Mengambil tindakan korektif	Solusi dari permasalahan permasalahan yang dihadapi saat melakukan sosialisasi: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan guru – guru dalam pembuatan video</li> <li>2. Membuat jadwal dengan melihat jam mengajar guru</li> <li>3. Meminta bantuan dari pihak luar dalam pemasangan spanduk.</li> </ol>

## 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan paparan data dan hasil penelitian, pembahasan penelitian ini dimaksudkan untuk memberi penjelasan terhadap hasil penelitian sesuai dengan teori yang digunakan. Pembahasan hasil penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

### 4.2.1 Analisis Calon Peserta Didik SDIT Insan Mandiri Kendari

Temuan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai analisis calon peserta didik di SDIT Insan Mandiri Kendari menunjukkan bahwa SDIT Insan Mandiri Kendari melakukan analisis sosialisasi melalui segmentasi calon peserta didik, penentuan target calon peserta didik (*targeting*) dan penentuan posisi pasar (*positioning*) calon peserta didik.

#### 4.3.1.1 Segmentasi calon peserta didik SDIT Insan Mandiri Kendari

Segmentasi calon siswa adalah pengelompokan pasar dari yang heterogen menjadi homogen. Sebuah lembaga pendidikan dapat dibagi menjadi beberapa kelompok, yang memungkinkan lebih banyak fokus

dalam mengalokasikan sumber daya untuk memenuhi kebutuhan organisasi. Pengurus yayasan, kepala sekolah, dan guru-guru yang terlibat dalam kepanitiaan sosialisasi proses penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari melakukan segmentasi calon peserta didik secara langsung. Tujuan dari segmentasi ini adalah untuk mengetahui cara terbaik untuk melakukan sosialisasi di masa depan untuk memenuhi kebutuhan sekolah. Dalam pasar yang sangat beragam, karakteristik apa yang paling penting bagi pengguna pendidikan harus ditentukan. Pasar biasanya dapat diklasifikasikan menurut demografi, geografi, psikografi, dan perilaku.

Segmentasi calon peserta didik di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan melalui segmentasi geografis yaitu berdasarkan wilayah, segmentasi demografis berdasarkan usia dan agama, segmentasi psikografis berdasarkan kelas social, dan segmentasi perilaku berdasarkan sikap. Hal ini tersebut sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Kotler dan Scheff (1997) yang menjelaskan bahwa segmentasi pasar adalah sebuah proses dalam pembagian pasar, menjadi beberapa kelompok pelanggan yang memiliki karakteristik kebutuhan yang sama, sehingga dapat dijadikan target pasar yang harus dicapai oleh lembaga pendidikan dengan strategi pemasarannya.

Kotler (1988) menyatakan bahwa beberapa dasar digunakan untuk menentukan komponen utama segmentasi pasar: segmentasi geografis, demografis, psikografis, dan perilaku.

#### 4.3.1.2 Penetapan Target Calon Peserta Didik SDIT Insan Mandiri Kendari

*Targeting* adalah menetapkan target calon peserta didik yang akan dituju. Penentuan target pasar (*targeting*) merupakan proses membidik pasar yang telah dipilih dalam proses analisa segmentasi pasar sebelumnya. *Targeting* ini bertujuan untuk mempermudah mencapai segmen yang ingin diraih dan memberikan kepuasan yang lebih kepada pelanggan.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa target pasar calon peserta didik yang akan diterima di SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu berjumlah 50 orang calon peserta didik. Hal ini ditentukan berdasarkan jumlah kelas yang tersedia di SDIT Insan Mandiri Kendari, 50 orang calon peserta didik ini akan dibagi kedalam dua kelas dan masing-masing kelas berjumlah 25 peserta didik. Namun dalam proses PPDB ditahun ajaran 2022/2023 calon peserta didik yang mendaftar berjumlah 44 calon peserta didik, sehingga target dari 50 orang calon peserta didik tidak terpenuhi. Hal ini disebabkan oleh beberapa factor yaitu masih terbatasnya sarana dan prasarana di SDIT Insan Mandiri Kendari, banyaknya sekolah sekolah pesaing yang berada disekitar SDIT Insan Mandiri Kendari dan karena SDIT Insan Mandiri Kendari merupakan sekolah baru sehingga belum banyak dikenal oleh masyarakat dan belum memiliki alumni, hal ini juga menjadi pertimbangan bagi orang tua calon peserta didik. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Setiawan (2018) yang menjelaskan bahwa penetapan target perolehan peserta didik baru disesuaikan dengan kuota atau daya tampung

ruang kelas yang dimiliki sekolah berdasarkan pertimbangan sarana dan prasarana yang dimiliki guna menunjang kegiatan belajar mengajar.

#### 4.3.1.3. Penetapan Posisi Pasar (*Positioning*) Calon Peserta Didik SDIT Insan Mandiri Kendari

Penentuan posisi pasar, juga dikenal sebagai diferensiasi, adalah cara sebuah merek membuat perbedaan di pikiran pelanggan. Melakukan tindakan ini dengan cara yang berbeda dari pesaing lainnya sehingga dapat mempertahankan posisi yang baik di segmen pasar terhadap perusahaan. (Keegan dan Green, 2008).

Tujuan utama penempatan ini adalah untuk menempatkan program sekolah di mata pengguna jasa dengan cara yang membuatnya memiliki kesan yang berbeda di mata pengguna jasa dibandingkan dengan lembaga pesaing, membuat pengguna jasa pendidikan tertarik untuk memilih lembaga tersebut sebagai tempat anak-anak mereka bersekolah. Berdasarkan hasil penelitian, diferensiasi yang dilakukan SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu dengan menunjukkan program – program unggulan yang dimiliki oleh sekolah di antaranya yaitu mengadakan MIR (*Multiple Intelligence Research*). MIR merupakan teori yang ditemukan oleh Howard Gardner, seorang psikolog modern pada tahun 1983, di Universitas Harvard. Teori ini menjelaskan bahwa setiap siswa memiliki kecerdasan yang berbeda beda yaitu kecerdasan spasial, naturalist, musical, logical mathematic, interpersonal, intrapersonal, linguistic, dan kinestetik. Di SDIT Insan Mandiri Kendari sendiri, para calon peserta didik harus mengikuti test MIR untuk kemudian dilakukan pengkelasan

berdasarkan kecerdasan yang dimiliki oleh peserta didik, selanjutnya pada proses belajar mengajar nantinya guru akan mengajar berdasarkan gaya belajar peserta didik.

Selain MIR yang menjadi keunggulan SDIT Insan Mandiri lainnya yaitu adanya program Iqra' Tahfidz Qur'an (ITQ) dengan adanya ITQ ini para siswa diharapkan dapat menghafal minimal dua Juz setelah lulus dari SDIT Insan Mandiri Kendari. Program ITQ di SDIT Insan Mandiri Kendari menggunakan metode ummi yang memiliki kurikulum pembelajaran tersendiri dan pembelajaran ITQ ini wajib diikuti oleh seluruh siswa dan masuk dalam jadwal pelajaran setiap harinya.

Selanjutnya, SDIT Insan Mandiri Kendari juga memiliki program program tahunan lainnya seperti assembly, dimana kegiatan assembly ini diadakan untuk menyalurkan bakat para siswa di bidangnya masing masing, selain itu ada program market day dalam program market day ini para siswa dilatih bagaimana cara untuk berwirausaha, kemudian ada kegiatan kemah Qur'an dalam kegiatan ini SDIT Insan Mandiri Kendari mengadakan kemah untuk para peserta didik dengan memperbanyak belajar Al-Qur'an, kegiatan fun class meeting, field trip, outing class, dan kegiatan – kegiatan lainnya. SDIT Insan Mandiri Kendari juga mempunyai program ekstrakurikuler dengan berbagai macam pilihan kelas seperti kelas matematika, Bahasa Arab, Bahasa Inggris, kempo, panahan, nasyid, calistung, dan pramuka. Hal ini kemudian yang menjadi pembeda dari lembaga pendidikan yang lain, sehingga masyarakat dalam hal ini wali

murid calon peserta didik tertarik untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Insan Mandiri Kendari.

Dari penjelasan diatas, SDIT Insan Mandiri Kendari memetakan posisi pasar menjadi tiga bagian yaitu sekolah yang mengutamakan agama seperti sekolah ICM, sekolah salafi, dan sekolah Hizbut Tahrir, sekolah yang mengutamakan pendidikan akademik dan agamanya seperti SDIT Al-Qalam, SD Insan Unggul, SD Insan Tama, dan Al-Fath, dan sekolah yang mengutamakan pendidikan yaitu sekolah sekolah negeri. SDIT Insan Mandiri Kendari sendiri menetapkan posisi pasarnya berada di tengah yang mana sekolah ini mengutamakan pendidikan akademik dan juga agamanya sehingga program – program yang ditawarkan berkaitan dengan pendidikan dan agama.

Hal ini sejalan dengan temuan penelitian Prastowo (2022) yang menjelaskan bahwa penempatan harus menjadi ciri khas produk jasa pendidikan yang membedakannya dari pesaing. Misalnya, institusi pendidikan yang menunjukkan dirinya sebagai institusi pendidikan yang menghasilkan gelar yang bersifat religius dan profesional Jadi, ketika melakukan promosi dan penawaran kepada pasar, positioning ini lah yang paling penting. Positioning pada jasa pendidikan harus diintegrasikan dengan setiap stakeholder lembaga pendidikan agar dapat memperkuat positioning yang ditawarkan kepada target pasar.

Berdasarkan hasil uraian diatas maka temuan penelitian analisis calon peserta didik di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melalui tabel dibawah ini:



No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan	Analisis Hasil Temuan
1.	Segmentasi Calon Peserta didik	Segmentasi calon peserta didik yang dilakukan di SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku.	Dalam menentukan segmentasi calon peserta didik, terdapat beberapa dasar yang menjadi acuan untuk menentukan variable utamanya yaitu segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis dan segmentasi perilaku.
2.	Penetapan Target Calon Peserta Didik	Target calon peserta didik dalam proses penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu berjumlah 50 orang calon peserta didik, hal ini ditentukan berdasarkan jumlah kursi yang tersedia di SDIT Insan Mandiri Kendari.	Hasil temuan menunjukkan bahwa target calon peserta didik yang akan diterima di SDIT Insan Mandiri kendari yaitu berjumlah 50 calon peserta didik, namun dalam proses PPDB ditahun ajaran 2022/2023 calon peserta didik yang mendaftar berjumlah 44 calon peserta didik, sehingga target dari 50 orang calon peserta didik tidak terpenuhi. Hal ini disebabkan oleh beberapa factor yaitu masih terbatasnya sarana dan prasarana di SDIT Insan Mandiri Kendari, banyaknya sekolah sekolah pesaing yang berada disekitar SDIT Insan Mandiri Kendari dan karena SDIT Insan Mandiri Kendari merupakan sekolah baru sehingga belum banyak dikenal oleh masyarakat dan belum memiliki alumni.
3.	Penentuan Posisi Pasar calon peserta didik	Penentuan posisi pasar di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan dengan	Hasil temuan menunjukkan bahwa penentuan posisi pasar di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan dengan cara

		<p>cara memperlihatkan program – program unggulan sebagai pembeda dari sekolah lain. Keunggulan yang dimiliki SDIT Insan Mandiri Kendari diantaranya yaitu pengkelasan yang dilakukan menggunakan metode <i>Multiple Intelligence Research</i>, adanya program ITQ, kegiatan ekstrakurikuler dengan berbagai macam pilihan kelas, assembly, field trip, outing class dan maket day.</p>	<p>memperlihatkan program-program unggulan sebagai pembeda dari sekolah lain. Dengan menunjukkan keunggulan lembaga pendidikan membangun identitas merek melalui keunggulan yang dimilikinya yang membedakan produk jasanya dibandingkan dengan pesaing di dalam benak konsumen. Oleh karena itu, SDIT Insan Mandiri Kendari memosisikan sekolahnya ditengah tengah yaitu sekolah yang mengutamakan pendidikan dan agamanya.</p>
--	--	---	--

#### 4.2.2 Perencanaan Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Insan Mandiri Kendari

Perencanaan adalah langkah pertama dalam melakukan suatu kegiatan. Tanpa perencanaan, akan sulit untuk mencapai hasil yang diinginkan. Semua hal yang berkaitan dengan pekerjaan dibahas pada tahap perencanaan. Misalnya menganalisis peluang dan masalah yang akan dihadapi saat pelaksanaan sosialisasi nantinya, strategi seperti apa yang akan digunakan, penyusunan program kerja, dan anggaran kegiatan. Oleh karena itu SDIT Insan Mandiri Kendari juga melakukan tahapan perencanaan sebelum memulai atau melakukan proses sosialisasi sekolah.

Berdasarkan hasil penelitian, perencanaan yang dilakukan SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu melalui rapat internal antara guru-guru untuk membahas mengenai peluang dan masalah yang akan dihadapi saat pelaksanaan sosialisasi nantinya, strategi seperti apa yang akan digunakan, penyusunan program kerja, dan anggaran kegiatan.

Hal pertama yang dilakukan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam kegiatan perencanaan sosialisasi sekolah yaitu melakukan analisis dengan melihat situasi sosialisasi lembaga pendidikan saat ini. SDIT Insan Mandiri Kendari melihat bahwa persaingan sosialisasi lembaga pendidikan saat ini semakin kompetitif, persaingan ini semakin terlihat jelas ketika memasuki tahun ajaran baru, banyak pemasangan spanduk, pamflet, brosur yang berisi tentang hasil prestasi yang telah mereka raih, program unggulan yang mereka miliki, serta visi misi dari lembaga tersebut yang di tempel di pinggir jalan atau dibagikan ke masyarakat, terlebih di era digitalisasi saat ini penggunaan media sosial memberikan dampak yang sangat besar bagi dunia pendidikan begitu pula dalam sosialisasi lembaga pendidikan, hal ini kemudian dapat menjadi peluang bagi SDIT Insan Mandiri Kendari. Pada saat ini kemajuan Teknologi Informasi telah memberikan dampak yang sangat besar di berbagai bidang baik di bidang ekonomi, budaya, politik, bahkan sampai di bidang pendidikan (Hasbi, 2017). Selain itu panitia juga melihat banyaknya pesaing dengan munculnya sekolah sekolah swasta di sekitar SDIT Insan Mandiri Kendari, sehingga suatu lembaga pendidikan harus bisa menampilkan sesuatu yang menarik, sesuatu yang beda, sesuatu yang unik

yang sifatnya tentu dari semua itu masyarakat bisa menerima, yang paling penting adalah uniknya bisa diterima oleh masyarakat, perbedaanya bisa diterima, sehingga dengan itu masyarakat (orang tua calon peserta didik) mau mendaftarkan anaknya di Insan Mandiri.

Dalam perencanaan sosialisasi, suatu lembaga pendidikan juga harus tau peluang peluang seperti apa yang akan didapatkan dan juga masalah seperti apa yang akan dihadapi kedepannya, untuk mengetahui hal itu panitia sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan prosedur sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor penentu kesuksesan yang dimiliki oleh perusahaan yakni kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal (Blocher, 2011).

Kegiatan analisis di SDIT Insan Mandiri Kendari berfokus pada keberadaan institusi dalam menghadapi persaingan sekolah. Perolehan siswa baru di SDIT Insan Mandiri Kendari sangat dipengaruhi oleh munculnya sekolah baru dan program keahlian baru yang dibuat oleh lembaga pendidikan negeri dan swasta. Untuk merencanakan dengan baik, institusi pendidikan harus menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal. Hal ini sejalan dengan N. G. Cherkunova (2016), yang menyatakan bahwa analisis pasar, yang didasarkan pada studi pemasaran baik secara kelembagaan maupun individu, harus digunakan oleh institusi pendidikan untuk membuat strategi pemasaran yang ideal.

Selanjutnya SDIT Insan Mandiri Kendari juga menganalisis hal apa yang bisa menjadi ancaman dalam proses PPDB nantinya. Dalam hal

ini SDIT Insan Mandiri Kendari melihat bahwa ketika suatu lembaga pendidikan tidak mampu bersaing dengan lembaga pendidikan lainnya atau tidak mampu menunjukkan eksistensinya maka hal ini yang akan menjadi ancaman dalam proses PPDB nantinya. Oleh karena itu, suatu lembaga pendidikan harus terus melakukan inovasi inovasi dan mengikuti perkembangan zaman agar tidak tertinggal dengan sekolah lain dan bisa menarik minat masyarakat.

Lembaga pendidikan harus memiliki kemampuan untuk berinovasi dan bekerja sama untuk maju dan berkembang. Akan tertinggal jauh ke belakang jika tidak mampu berinovasi dan bekerja sama. Sebaliknya, institusi pendidikan akan memiliki kemampuan untuk menghasilkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang mampu mengadvokasi, mengembangkan, dan mewujudkan tujuan nasional, yaitu pendidikan manusia. Menjadikan manusia pembelajar bukanlah hal yang mudah. Sistem pendidikan harus dapat disesuaikan dengan perkembangan zaman. (Natalia dkk, 2021).

Setelah mengetahui situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini langkah selanjutnya adalah SDIT Insan Mandiri Kendari menentukan strategi sosialisasi yang akan digunakan dalam pelaksanaan sosialisasi sekolah. Dari hasil penelitian strategi yang akan digunakan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam proses sosialisasi PPDB yaitu strategi promosi, strategi lock-in, strategi diferensiasi, strategi keunggulan bersaing, dan strategi personal selling melalui social media berupa facebook, instagram, tiktok, whatsapp, youtube, dan melalui media cetak, melakukan sosialisasi

secara langsung ke sekolah sekolah TK terdekat, dan juga melibatkan wali murid dalam proses pelaksanaan sosialisasi PPDB. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Ramadania (2021) yang menyatakan bahwa melakukan promosi sekolah melalui media sosial merupakan salah satu strategi dalam marketing pendidikan.

Hasil penelitian di atas juga sejalan dengan hasil penelitian Sintasari & Afifah (2022) yang menjelaskan bahwa Dengan dukungan dari berbagai media sosialisasi, seperti benner, spanduk, flayer, umbul-umbul, dan media cetak lainnya, promosi pendidikan akan berhasil. Selain itu, media elektronik yang dapat digunakan untuk sosialisasi jasa pendidikan termasuk laptop atau komputer, handphone, televisi, dan radio. Pemasaran produk pendidikan sekarang dapat dilakukan melalui platform media sosial yang semakin berkembang, seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan Zoom Meeting, serta yang lainnya.

Setelah menentukan strategi sosialisasi yang akan digunakan dalam sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari, dalam perencanaan sosialisasi juga perlu dilakukan penyusunan program kerja, agar kegiatan dalam sosialisasi dapat berjalan dengan baik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program kerja panitia sosialisasi PPDB dibuat berdasarkan tugas masing masing panitia, program kerja panitia sosialisasi PPDB sama seperti apa yang sudah berjalan sebelumnya. Tugas utamanya yakni melakukan promosi dan melayani pertanyaan calon wali murid SDIT Insan Mandiri Kendari. Hal ini sejalan dengan pendapat Riyanto (2018) mengemukakan program kerja sekolah dapat diartikan

sebagai proses perencanaan terhadap semua hal yang berhubungan dengan penyelenggaraan pendidikan di suatu sekolah untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien

Dalam merencanakan sosialisasi perlu dilakukan perhitungan berapa anggaran yang diperlukan untuk pelaksanaan kegiatan sosialisasi yang direncanakan. Perhitungan anggaran ini penting dilakukan karena akan berpengaruh terhadap kelancaran jalannya proses PPDB. Berdasarkan hasil penelitian, SDIT Insan Mandiri Kendari membuat rencana anggaran belanja untuk mengetahui anggaran yang diperlukan. SDIT Insan Mandiri Kendari memerlukan biaya lebih dari 10 juta untuk kegiatan PPDB ini.

Rencana anggaran belanja ini di buat oleh wakil kepala sekolah bidang kesiswaan yang bertanggung jawab sebagai ketua panitia PPDB. Dalam penyusunannya dirinci kegiatan yang akan dilakukan seperti pembuatan spanduk dan pembuatan brosur kemudian ditentukan jumlah dan harganya seperti harga pasar yang ada saat ini. Selain itu, hal yang perlu dibiayai lainnya yaitu biaya transportasi untuk sosialisasi ke TK TK dan juga promosi melalui platform media sosial yang berbayar. Sehingga semua dianalisis dalam bentuk RAB. Selanjutnya RAB tersebut kemudian diajukan kepada kepala sekolah untuk dipelajari, ditambahkan atau dikurangi poin poin yang mungkin tidak penting lalu kemudian disetujui oleh kepala sekolah dan dilanjutkan kepada bendahara. Hal ini sejalan dengan teori yang disampaikan oleh Zelman, Warren, dkk dalam Sabri (2021) menjelaskan bahwa anggaran (*budget*) adalah dokumen hasil

perencanaan (*planning*) menggambarkan rangkaian rencana kegiatan yang akan dilakukan oleh suatu organisasi atau unit-unitnya dimasa yang akan datang beserta nilai seluruh jenis sumbernya (*resources*) yang dibutuhkan dan dinyatakan dalam bentuk uang.

Berdasarkan hasil uraian diatas maka temuan penelitian mengenai perencanaan sosialisasi sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melalui tabel dibawah ini:

No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan	Analisis Hasil Temuan
1.	Situasi pemasaran Lembaga Pendidikan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banyaknya persaingan antar lembaga pendidikan</li> <li>- Memanfaatkan media social untuk melakukan sosialisasi</li> </ul>	Persaingan pemasaran lembaga pendidikan saat ini semakin kompetitif, persaingan ini semakin terlihat jelas ketika memasuki tahun ajaran baru. Selain dari pada itu, di era digitalisasi saat ini penggunaan media sosial memberikan dampak yang sangat besar bagi dunia pendidikan begitu pula dalam pemasaran lembaga pendidikan, hal ini kemudian dapat menjadi peluang bagi SDIT Insan Mandiri Kendari.
2.	Analisis Peluang dan Tantangan	Panitia sosialisasi PPDB melakukan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan dan kekurangan yang dimiliki, dan peluang dan masalah yang akan di hadapi	Kegiatan analisis di SDIT Insan Mandiri Kendari diarahkan kepada eksistensi kelembagaan menghadapi kompetisi antar sekolah. Dengan adanya analisis SWOT ini dapat memudahkan panitia dalam menentukan strategi yang akan digunakan sehingga SDIT Insan Mandiri Kendari mampu bersaing dengan sekolah lain dalam melakukan sosialisasi PPDB. Analisis SWOT merupakan



			prosedur sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor penentu kesuksesan yang dimiliki oleh perusahaan yakni kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal
3.	Penetapan Strategi sosialisasi	Strategi sosialisasi yang ditetapkan dan akan dilakukan dalam sosialisasi PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari yaitu melalui online dengan menggunakan media sosial dan offline dengan menggunakan media cetak dan sosialisasi.	sosialisasi lembaga pendidikan akan mendapatkan hasil yang memuaskan apabila didukung dengan berbagai media. Strategi yang akan digunakan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam proses sosialisasi PPDB secara online yaitu melalui social media berupa facebook, instagram, tiktok, whatsapp, youtube, dan secara offline melalui media cetak seperti brosur, spanduk, baliho, melakukan sosialisasi secara langsung ke sekolah sekolah TK terdekat, dan juga melibatkan wali murid dalam proses pelaksanaan sosialisasi PPDB.
4.	Penyusunan Program Kerja	Hasil penelitian menunjukkan bahwa program kerja panitia sosialisasi PPDB dibuat berdasarkan jabatan masing masing panitia.	Program kerja ini dibuat dan disepakati bersama sebagai pedoman bagi panitia dalam melakukan sosialisasi PPDB. program kerja sekolah dapat diartikan sebagai proses perencanaan terhadap semua hal yang berhubungan dengan penyelenggaraan pendidikan di suatu sekolah untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien
5.	Penyusunan Anggaran sosialisasi	Anggaran sosialisasi PPDB di SDIT Insan Mandiri Kendaridiusun	Dalam penyusunannya dirinci kegiatan yang akan dilakukan kemudian ditentukan jumlah dan harganya seperti harga

		<p>dengan membuat Rencana Anggaran Belanja (RAB) yang disusun oleh Ketua panitia sosialisasi PPDB.</p>	<p>pasar yang ada saat ini. Selanjutnya RAB tersebut kemudian diajukan kepada kepala sekolah untuk dipelajari, ditambahkan atau dikurangi poin poin yang mungkin tidak penting lalu kemudian disetujui oleh kepala sekolah dan dilanjutkan kepada bendahara. Dengan adanya penyusunan anggaran ini dapat membuat kegiatan lebih terarah dan mengurangi pemborosan.</p>
--	--	--	--

#### **4.2.3 Implementasi Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Insan Mandiri Kendari**

Implementasi adalah tindakan yang dilakukan oleh suatu organisasi dengan cara yang direncanakan, terorganisir, dan terarah untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Implementasi adalah tindakan atau upaya untuk menerapkan semua rencana dan kebijaksanaan yang telah direncanakan dan ditetapkan dengan melengkapi segala kebutuhan dan alat yang diperlukan. Implementasi juga merupakan proses rangkaian kegiatan tindak lanjut setelah program atau kebijaksanaan ditetapkan, termasuk pengambilan keputusan, langkah strategis, dan langkah-langkah yang diperlukan. Fungsi-fungsi pemasaran, program pemasaran, dan kebijakan sosialisasi harus diatur, dipantau, diorganisasi, dan berinteraksi secara efektif.

Berdasarkan hasil penelitian, pengorganisasian manajemen pemasaran di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan melalui pembagian tugas yang sesuai dengan kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki, dan melibatkan seluruh guru, pihak yayasan dan juga melibatkan wali murid SDIT Insan Mandiri Kendari.. Hal ini sejalan dengan pendapat Hasibuan (2001) yang menjelaskan bahwa Pengorganisasian adalah suatu proses penentuan, pengelompokan, dan pengaturan berbagai aktivitas yang diperlukan untuk mencapai tujuan, menempatkan orang-orang pada setiap aktivitas tersebut, memberikan alat-alat yang diperlukan, dan menetapkan wewenang yang secara relatif diberikan kepada setiap orang yang bertanggung jawab untuk melakukan aktivitas tersebut.

Struktur organisasi yang jelas diperlukan dalam mengoperasikan program sehingga tenaga pelaksana dapat terbentuk dari sumber daya manusia yang kompeten dan berkualitas. Begitupun SDIT Insan Mandiri Kendari pada proses PPDB, dalam struktur kepanitiannya dibagi ke dalam beberapa divisi yang terdiri dari wakil kesiswaan sebagai ketua panitia, kemudian sekretaris, bendahara, anggota, dalam hal ini staff juga dilibatkan sebagai anggota keamanan dan kebersihan. Dalam penyusunan kepanitiannya di bentuk langsung melalui SK yang di keluarkan oleh kepala sekolah selaku penanggung jawab proses PPDB ini. Hal ini sejalan dengan pendapat Sutarto dalam Muljawan (2019) yang menjelaskan bahwa proses pengorganisasian menghasilkan struktur organisasi. Struktur organisasi adalah kerangka hubungan satuan-satuan organisasi yang di

dalamnya terdapat pejabat, tugas serta wewenang yang masing-masing mempunyai peranan tertentu dalam kesatuan yang utuh.

Pengarahan pada kegiatan sosialisasi PPDB di SDIT Insan Mandiri Kendari ini dilakukan oleh Kepala Sekolah selaku penanggung jawab kegiatan. Pengarahan ini rutin dilakukan saat rapat kepanitiaan, dalam pengarahan yang dilakukan oleh Kepala Sekolah diantaranya yaitu berkaitan dengan tugas masing-masing panitia seperti penyediaan perlengkapan sosialisasi, pembuatan video sosialisasi, pelatihan untuk proses multiple intelligence dan observasi kematangan siswa. Selain itu jadwal melakukan sosialisasi dan selanjutnya adalah pengarahan yang berkaitan dengan standarisasi pelayanan, dalam hal ini panitia dijelaskan bagaimana melayani pendaftar ketika ada yang mendaftar, apa penjelasannya bagaimana cara menjelaskannya dan sebagainya. Pengarahan sosialisasi ini dilakukan oleh Kepala sekolah dengan memberi bimbingan, saran, ataupun perintah agar tugas dari masing masing panitia dapat dilaksanakan dengan baik dan benar-benar dapat mencapai tujuannya.

Dalam melakukan implementasi sosialisasi sekolah perlu diadakan koordinasi yang baik dan berkelanjutan antar panitia, hal ini dilakukan agar tujuan dari sosialisasi sekolah dapat tercapai secara efektif dan efisien. Bentuk koordinasi yang dilakukan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam kepanitiaan PPDB ini yaitu dilakukan secara langsung melalui rapat panitia yang dilakukan secara berkelanjutan, dan juga melalui grup whatsapp. Adanya koordinasi antar panitia ini dilakukan untuk

mendapatkan kesepakatan bersama dalam melakukan sosialisasi PPDB. Hal ini sejalan dengan pendapat Stoner (2011) yang menjelaskan bahwa koordinasi adalah proses penyatupaduan sasaran-sasaran dan kegiatan-kegiatan dari unit-unit yang terpisah (bagian atau bidang fungsional) dari suatu organisasi untuk mencapai tujuan organisasi secara efisien.

Pengembangan perusahaan memerlukan penggunaan manajemen dan strategi untuk tetap eksis di bidangnya. Manajemen yang baik, efektif, dan efisien akan membuat perusahaan berjalan sedemikian rupa, dan strategi yang diterapkan akan membantu perusahaan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Pelaksanaan kegiatan penerimaan peserta didik baru merupakan rutinitas dan kewajiban yang dijalankan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari setiap tahunnya. Pelaksanaan sosialisasi di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan melalui strategi promosi, strategi *lock-in*, strategi *diferensiasi*, strategi keunggulan bersaing, dan strategi *personal selling*.

Dalam kenyataannya, persaingan antar lembaga pendidikan dalam memperebutkan calon peserta didik baru, setiap lembaga pendidikan memiliki cara tersendiri. Dalam pelaksanaannya sosialisasi sekolah SDIT Insan Mandiri Kendari selain dilakukan secara *offline* juga dilakukan secara *online*. Di era digital seperti saat ini, SDIT Insan Mandiri Kendari memanfaatkan teknologi informasi semaksimal mungkin dalam rangka memberikan informasi yang akurat kepada masyarakat luas. Panitia PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari melakukan sosialisasi (penyebaran informasi) secara *online* kepada masyarakat dengan menggunakan

berbagai media sosial yang ada seperti menggunakan *Youtube*, *instagram*, *whatsapp*, *tik tok* dan *facebook* yang bisa diakses dengan mudah oleh masyarakat dengan menggunakan perangkat elektronik seperti handphone dan komputer. Dalam akun media sosial tersebut di upload video video dan gambar kegiatan peserta didik yang berkaitan dengan program akademik sekolah maupun program nonakademik sekolah, flyer atau poster mengenai PPDB, ucapan hari-hari besar dengan memberikan informasi mengenai pendaftaran peserta didik baru. Dalam jurnal penelitian Hendra Junawa dan Nurdin Laugu (2020) dijelaskan bahwa media *Youtube* adalah platform yang menduduki posisi paling populer di Indonesia. Presentase penggunaan median sosial *Youtube* mencapai 88% dan disusul oleh *Whatsapp* sebesar 84%, *Facebook* 82% dan *instagram* 79%. Hal ini membuktikan bahwa perlunya SDIT Insan Mandiri Kendari mendesai promosi di media sosial semenark mungkin agar dapat menarik minat masyarakat. Dalam penelitian selanjutnya oleh Nur Sobihatul Fajri dan Novan Ardy Wiyani (2019) menjelaskan bahwa komputer dan internet menjadi media utama yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan pemasaran sekolah berbasis ICT (*Information and Communication Technology*). Ini karena kegiatan pemasaran sekolah berbasis ICT dilakukan menggunakan media sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan *whatsapp*, serta *website* sekolah. Manfaat yang dapat diperoleh dari hal ini adalah adanya budaya kerja *paperless* serta calon peserta didik baru maupun masyarakat bisa mengakses informasi informasi serta melakukan pendaftaran secara *online*.

Adapun pelaksanaan strategi promosi yang dilakukan secara offline yaitu melalui penyebaran brosur dan juga pemasangan spanduk. Dalam jurnal penelitian yang lain Beny Sintasari dan Nailatul Afifah (2022) menjelaskan bahwa pemasaran jasa pendidikan akan mendapatkan hasil yang memuaskan apabila didukung dengan berbagai macam media pemasaran, seperti melalui media cetak yang berupa benner, spanduk, flayer, umbul – umbul dan lainnya.

Adapun strategi lainnya yang diimplementasikan dalam melakukan sosialisasi PPDB yaitu strategi *lock-in*. Sistem lock-in memungkinkan sekolah untuk mengunci pelanggan melalui sistem kontrak dengan ahli atau lembaga tertentu. Sebagai contoh, sekolah dapat mengunci SD seayasan melalui kontrak atau perjanjian. Untuk memfasilitasi dan mewujudkan sistem lock-in dalam situasi ini, diperlukan tenaga kerja yang berpengalaman. Sistem jenjang karir juga dapat diterapkan oleh sekolah. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian Tyagita (2016), yang menemukan bahwa komponen penting dari keberhasilan pemasaran adalah kegiatan yang membentuk hubungan baik dengan alumni, orang tua, panitia, daerah, dan penduduk setempat.

Strategi lainnya yang diterapkan dalam melakukan sosialisasi PPDB yaitu strategi *diferensiasi*, dalam melaksanakan strategi diferensiasi SDIT Insan Mandiri Kendari melakukan diferensiasi melalui program program yang ditawarkan, diantaranya yaitu program ITQ dan *Multiple Intelligence Research*. Sebuah institusi pendidikan, yaitu sekolah, akan dibentuk melalui proses manajemen yang menghasilkan strategi

diferensiasi atau pembeda. Ikon juga dapat menarik perhatian konsumen, pelanggan, atau calon siswa dan wali murid. Untuk meringankan beban dan memudahkan sekolah dalam proses PPDB. Jika menarik perhatian pelanggan benar-benar efektif, biaya akan dikurangi dan waktu akan dihabiskan untuk sosialisasi ke sekolah-sekolah untuk menarik lebih banyak siswa. Diferensiasi adalah pendekatan untuk membuat produk berbeda dari pesaing, bahkan lebih dari mereka. Ini memungkinkan pelanggan untuk menilai hasilnya, dan nilai yang diharapkan dapat mempengaruhi pilihan dan kepuasan pelanggan. (Sula, 2004).

Strategi keunggulan bersaing juga diterapkan dalam melaksanakan sosialisasi peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari. Dalam hal ini peserta didik SDIT Insan Mandiri Kendari mampu bersaing dan juga banyak mendapatkan prestasi di tingkat kota, Provinsi, maupun tingkat Nasional. Tingginya persaingan antar Lembaga Pendidikan justru mendorong sumber daya internal untuk terus meningkatkan kreativitas dan prestasi bagi pengembangan Lembaga Pendidikan dibanding para pesaingnya. Hal inilah yang kemudian menciptakan karakteristik suatu Lembaga Pendidikan. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Kholik & Laeli, 2022) yang menjelaskan bahwa strategi keunggulan bersaing digunakan untuk mendapatkan keunggulan bersaing secara berkelanjutan. Strategi ini memandang bahwa organisasi bersaing berdasarkan sumber daya dan kemampuan yang dimilikinya. Perbedaan sumber daya dan kemampuan organisasi dengan organisasi pesaing akan



memberikan keuntungan kompetitif untuk mempertahankan keunggulan maupun untuk dapat bertahan di tengah-tengah persaingan.

Selain strategi yang telah dijelaskan diatas, SDIT Insan Mandiri Kendari juga melakukan strategi sosialisasi dengan memanfaatkan guru-guru untuk melakukan sosialisasi langsung ke sekolah sekolah TK. Kemudian juga melibatkan peserta didik dalam kegiatan *assembly* dan mengundang siswa- siswa TK agar dapat terjalin kerja sama, dan juga melibatkan wali murid peserta didik untuk menyebarkan informasi mengenai SDIT Insan Mandiri Kendari kepada saudara maupun kerabat. Strategi ini disebut strategi *personal selling*. *Personal selling* merupakan penyajian secara lisan oleh suatu organisasi kepada satu atau beberapa orang dengan tujuan agar barang atau jasa yang ditawarkan dapat dipahami dengan baik (Assauri, 2014).

Strategi pemasaran dapat menjadi cara baru bagi sekolah untuk mencapai tujuan mereka. Sekolah, sebagai lembaga non-profit dan bagian penting dari kelembagaan, berusaha untuk melakukan hal-hal yang baik untuk masyarakat secara keseluruhan daripada menciptakan kekayaan ekonomi (Jihaduddin, 2015). Sekolah harus mempertimbangkan apa yang telah, sedang, dan belum dilakukan untuk meningkatkan layanan mereka kepada pelanggan pendidikan. Sekolah dapat meningkatkan minat pelanggan, termasuk minat siswa, dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat. Sekolah yang disukai pelanggan dan memiliki sumber daya manusia yang berkualitas akan tetap eksis dan meningkatkan kualitas pendidikan.

Berdasarkan hasil uraian diatas maka temuan penelitian mengenai implementasi sosialisasi sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melalui tabel dibawah ini:

No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan	Analisis Hasil Temuan
1.	Pengorganisasi Kegiatan sosialisasi	Pengorganisasian sosialisasi PPDB di SDIT Insan Mandiri Kendari dibentuk melalui SK yang dibuat langsung oleh Kepala Sekolah dan melibatkan seluruh guru, staff, dan juga pihak yayasan.	Pengorganisasian ditentukan oleh kepala sekolah berdasarkan kemampuan setiap panitia. Pengorganisasian adalah proses penyusunan dan pengaturan individu sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab sehingga hubungan antara mereka terlihat jelas dan mereka dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.
2.	Pengarahan Kegiatan sosialisasi	Pengarahan kegiatan sosialisasi PPDB dilakukan oleh Kepala Sekolah melalui rapat. Dalam rapat tersebut Kepala Sekolah memberikan pengarahan yang berkaitan dengan tugas masing-masing panitia pengarahan berkaitan dengan jadwal melakukan sosialisasi dan pengarahan yang berkaitan dengan standarisasi pelayanan.	Kepala sekolah bertanggung jawab atas pengarahan sosialisasi ini dengan memberi bimbingan, saran, dan perintah agar tugas-tugas panitia dilaksanakan dengan baik dan mencapai tujuannya.
3.	Pengkoordinasian Kegiatan sosialisasi	Pengkoordinasian kegiatan sosialisasi PPDB dilakukan antar panitiasecara berkelanjutan	Panitia sosialisasi PPDB berkolaborasi melalui pertemuan langsung dan grup WhatsApp. Diharapkan bahwa koordinasi ini akan memungkinkan persepsi atau

		<p>melalui rapat dan juga melalui grup whatsapp. Dalam rapat tersebut masing masing panitia menyampaikan progress yang telah dilaksanakan dan akan dilakukan kedepannya sehingga dapat dikoordinasikan dan dikomunikasikan berkaitan dengan hal hal yang masih kurang dan perlu diperbaiki kedepannya dan melalui koordinasi ini dapat disepakati bersama mengenai solusi dari permasalahan tersebut.</p>	<p>pendapat dari masing-masing panitia untuk bersatu dan mencapai kesepakatan tentang hasil proyek. Proses penyatupaduan tujuan dan kegiatan dari unit yang berbeda (bagian atau bidang fungsional) dari sebuah organisasi untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dikenal sebagai koordinasi.</p>
4.	Pelaksanaan Kegiatan sosialisasi	<p>Pelaksanaan sosialisasi penerimaan peserta didik baru di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan sejak bulan Desember sampai dengan bulan Juli. Adapun pendaftaran peserta didik baru di buka selama dua gelombang.</p>	<p>Diperlukan untuk menetapkan waktu atau jadwal yang tepat untuk melaksanakan suatu kegiatan. Proses perencanaan dan pelaksanaan serta tindakan harus menyadari jumlah waktu yang akan dihabiskan untuk kegiatan tertentu, terutama untuk meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan produktivitas.</p>
5.	Strategi Sosialisasi	<p>Strategi yang diimplementasikan SDIT Insan Mandiri Kendari dalam melakukan social</p>	<p>Strategi pemasaran dapat menjadi cara baru bagi sekolah untuk mencapai tujuan mereka. Sekolah, sebagai bagian penting dari</p>

		penerimaan peserta didik baru yaitu strategi promosi, strategi <i>lock-in</i> , strategi <i>diferensiasi</i> , strategi <i>personal selling</i> , dan strategi keunggulan bersaing	kelembagaan, berusaha untuk melakukan hal-hal yang baik untuk masyarakat secara keseluruhan daripada menghasilkan uang.
--	--	--	---

#### 4.2.4 Pengendalian/Pengawasan Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Insan Mandiri Kendari

Pengawasan adalah tahap terakhir dari setiap tindakan. Dengan melakukan pengawasan, kita dapat mengetahui apa yang harus diperbaiki, apa yang harus dirubah, hambatan apa yang ditemui, dan solusi apa yang harus diterapkan. Pengendalian, juga dikenal sebagai pengawasan, adalah proses yang mengevaluasi kinerja program kerja dan pencapaian tujuan. Suatu organisasi yang ingin mencapai kemajuan dalam program kerjanya harus melakukan pengendalian dan pengawasan. Ini juga berlaku untuk panitia penerimaan peserta didik baru SDIT Insan Mandiri Kendari. Penelitian menunjukkan bahwa panitia PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari mengendalikan dengan mengadakan rapat evaluasi secara teratur. Dalam rapat evaluasi tersebut, program kerja yang telah dilaksanakan dan yang akan dilaksanakan dibahas. Selain itu, ada metode pengendalian atau pengawasan tambahan, seperti menjadwalkan piket PPDB di meja resepsionis dan mewajibkan penanggung jawab PPDB untuk memposting ulang video atau gambar tentang PPDB. Dalam kasus lain, kepala sekolah

mewajibkan seluruh panitia untuk melaporkannya melalui grup WhatsApp yang telah dibuat.

Hal tersebut sejalan dengan pendapat Wibowo (2006) dalam Berlianada yang mengatakan bahwa Pengendalian juga dikenal sebagai pengawasan, adalah upaya untuk memantau kinerja panitia pelaksanaan pemasaran pendidikan dan memastikan bahwa semua hal berjalan sesuai rencana. Hal ini juga sejalan dengan pendapat machali & Hamid (2017) yang menjelaskan bahwa evaluasi sebenarnya adalah suatu proses yang sistematis dan berkelanjutan untuk menentukan kualitas (nilai dan arti) sesuatu, berdasarkan pertimbangan dan standar tertentu yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan.

Berdasarkan hasil uraian diatas maka temuan penelitian mengenai pengendalian/pengawasan sosialisasi sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari dapat dipetakan melalui tabel dibawah ini:

No	Aspek Kegiatan	Hasil Temuan	Analisis Hasil Temuan
1.	Pengendalian pemasaran Sekolah	Evaluasi hasil pelaksanaan sosialisasi PPDB dilakukan melalui rapat panitia, dalam rapat evaluasi tersebut dilaporkan mengenai program kerja yang telah dilakukan dan juga yang akan dilakukan selanjutnya. Dalam hal ini masing masing panitia menyampaikan tugas yang telah dilakukan dan kesulitan atau kendala yang di alami dalam melakukan sosialisasi	pengendalian atau pengawasan merupakan suatu aktivitas kegiatan untuk meyakinkan bahwa semua hal berjalan seperti seharusnya dan memonitor kinerja panitia pelaksanaan sosialisasi pendidikan tersebut.

		sehingga dapat di evaluasi bersama dan dicarikan solusi sebagai bentuk tindak lanjut dari permasalahan tersebut.	
--	--	--	--

