

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PENDIDIKAN  
DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT  
TERHADAP LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM  
(STUDI KASUS DI SDIT DARUL FALAH SUKOREJO PONOROGO)**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

Bella Silvia Woroningrum

NIM. 18170021

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM  
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
Juni, 2022**

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PENDIDIKAN  
DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT  
TERHADAP LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM  
(STUDI KASUS DI SDIT DARUL FALAH SUKOREJO PONOROGO)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri  
Maulana Malik Ibrahim Malang untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Guna  
Memperoleh Gelar Strata Satu Sarjana Pendidikan (S. Pd)



**Oleh:**

Bella Silvia Woroningrum

NIM. 18170021

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM  
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
Juli, 2022**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PENDIDIKAN  
DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT  
TERHADAP LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM  
(STUDI KASUS DI SDIT DARUL FALAH SUKOREJO PONOROGO)**

**Oleh:**

Bella Silvia Woroningrum

NIM. 18170021

Telah disetujui dan disahkan pada tanggal: 20 Mei 2022

Oleh:

Dosen Pembimbing

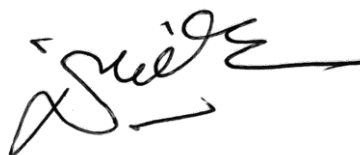


**Fantika Febry Puspitasari, M.Pd**

**NIP. 19920205 201903 2 015**

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Maulana  
Malik Ibrahim Malang



**Dr. Nurul Yaqien, S.Pd.I., M.Pd**

**NIP. 197811192006041001**

HALAMAN PENGESAHAN


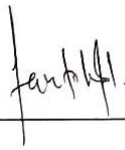
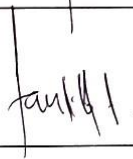

STRATEGI BAURAN PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM  
MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT  
TERHADAP LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM  
(STUDI KASUS DI SDIT DARUL FALAH SUKOREJO PONOROGO)  
SKRIPSI

Dipersiapkan dan disusun oleh  
Bella Silvia Woroningrum (18170021)  
Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 16 Juni 2022 dan dinyatakan  
**LULUS**

Serta diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana Pendidikan (S.Pd)

**Panitia Ujian**

**Tanda Tangan**

Ketua Sidang <b><u>Dr. Muhammad Amin Nur, MA</u></b> NIP. 19750123 200312 1 003	:	
Sekretaris Sidang <b><u>Fantika Febry Puspitasari, M. Pd</u></b> NIP. 19920205 201903 2 015	:	
Pembimbing <b><u>Fantika Febry Puspitasari, M. Pd</u></b> NIP. 19920205 201903 2 015	:	
Penguji Utama <b><u>Dr. M. Fahim Tharaba, M. Pd</u></b> NIP. 19801001 200801 1 016	:	

Mengesahkan,

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



**Dr. H. Nur'Ali, M.Pd**

NIP. 19630403 199803 1 001

## HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, puji syukur tiada henti saya ucapkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW beserta seluruh keluarga dan sahabatnya.

Sebagai tanda bakti, hormat dan terima kasih yang mendalam, skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orang tua saya, sosok malaikat tanpa sayap yang selalu tulus memanjatkan do'a-do'a terbaik untuk buah hatinya, tak kenal lelah dan tak pernah kurang dalam memberikan kasih sayangnya. Beliau adalah Bapak saya (Woto) dan Ibu saya (Rumkanah). Lembaran ini tak akan cukup untuk mengungkapkan terima kasih kepada kedua orang tua saya, karena semua ini tentang rasa syukur yang tak pernah henti digumamkan.

Adikku tersayang (Luthfia Ayu Berlian) yang menjadi semangat dan motivasi agar saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini dan kepada sanak keluarga yang selalu memberikan dukungan positif.

Untuk dosen pembimbing saya Ibu Fantika Febry Puspitasari, M. Pd yang dengan sabar membantu, memotivasi, mengamalkan ilmunya dan mengarahkan saya dari awal hingga skripsi ini dapat rampung tepat waktu. Serta seluruh Bapak/ Ibu Dosen yang telah berkenaan memberikan ilmu dan jasanya hingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir strata satu di jenjang perguruan tinggi.

Untuk teman-teman seperjuangan Program Studi MPI 2018 UIN Maulana Malik Ibrahim Malang dan teman-teman yang telah kebersamai saya dalam berproses di dunia perkuliahan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Semoga segala jasa dan perjuangan menjadi amal jariyah dan bisa manfaat barakah untuk kehidupan dunia-akhirat kita semua. Aamiin

## MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٥) إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا (٦)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan” (QS. Al-Insyirah: 5-6)

Fantika Febry Puspitasari, M.Pd  
Dosen Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

---

**NOTA DINAS PEMBIMBING**

Malang, 20 Mei 2022

Hal : Skripsi Bella Silvia Woroningrum

Lamp :

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maliki Malang

Di Malang

*Assalamualaikum Wr. Wb*

Sesudah melakukan beberapa kali bimbingan, baik dari segi isi, bahasa maupun teknik penulisan, dan setelah membaca skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Bella Silvia Woroningrum

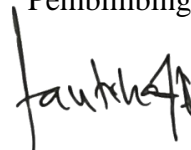
NIM : 18170021

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Judul Skripsi : “Strategi Bauran Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus Di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo)”

*Wassalamualaikum Wr. Wb*

Pembimbing



**Fantika Febry Puspitasari, M.Pd**  
**NIP. 199202052019032015**

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar rujukan.

Malang, 20 Mei 2022

Yang membuat pernyataan,



Bella Silvia woroningrum  
NIM.18170021



## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur senantiasa kami ucapkan kehadiran Allah Subhanahu wa Ta'ala karena berkat segala rahmat, petunjuk, dan karunia-Nya saya dapat menyelesaikan tugas akhir S1 (Strata-1) atau skripsi di Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Penelitian skripsi ini tidak akan berjalan baik tanpa bantuan dari beberapa pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung terselesaikannya tugas akhir ini. Diantaranya:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A, selaku Rektor UIN Mualana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Ali, M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Mualana Malik Ibrahim Malang
3. Bapak Dr. Nurul Yaqien, S.Pd., M.Pd, selaku ketua Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Fantika Febry Puspitasari, M. Pd selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingannya dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai.
5. Ibu Devi Pramitha, M.Pd.I, dan staf lainnya di Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang mengingatkan dan membantu memproses keperluan akademik selama perkuliahan.

6. Bapak Dr. M. Fahim Tharaba, M.Pd, selaku wali dosen saya di Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
7. Segenap dosen di Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah ikhlas mendidik dan menyalurkan ilmu pengetahuan selama ini.
8. Ustadzah Anisatul Mufatikhah, S.Pd selaku kepala sekolah di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo
9. Seluruh Guru, Staff serta subjek lain di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian skripsi serta memberikan data dan informasi tentang penelitian yang dilakukan.
10. Bapak Woto dan Ibu Rumkanah selaku orang tua peneliti yang yang tidak pernah lelah menyayangi, mendidik dan mendukung cita-cita luhur anak-anaknya serta do'a yang tiada henti.
11. Adikku tersayang Luthfia Ayu Berlian yang menjadi salah satu motivasi untuk segera menuntaskan skripsi.
12. Teman-teman mahasiswa Manajemen Pendidikan Islam angkatan 2018 yang telah bersama-sama berjuang, sharing dan saling support ketika mengenyam pendidikan di perkuliahan.
13. Teman-teman di berbagai Organisasi Mahasiswa, baik intra (HMJ-MPI dan DEMA-FITK), maupun ekstra (PMII Rayon Kawah Chondrodimuko) serta

komunitas lainnya yang telah memberi banyak pengalaman yang menginspirasi untuk menjadi pribadi yang lebih baik.

14. Senior-senior yang telah memberi energi positif, memotivasi agar hal buruk yang pernah dialami jangan sampai terjadi kembali dan memberi strategik dalam menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan sesuai dengan pengalaman.
15. Serta pihak-pihak yang turut membantu dan memberikan dukungan selama proses penyusunan SKRIPSI yang tidak bisa saya sebut satu per satu. Semoga Allah membalas kebaikan mereka dengan sebaik-baiknya balasan, Aamiin.

Segala upaya telah dilakukan untuk menyusun laporan ini, namun tidak mustahil apabila dalam laporan ini masih terdapat kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, diharapkan kritik dan saran yang dapat dijadikan masukan dalam menyempurnakan laporan penelitian skripsi ini.

Malang, 20 Mei 2022

Bella Silvia Woroningrum

NIM. 18170021

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam skripsi ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 tahun 1987 dan No. 0543/b/U/1987 yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

### A. Huruf

ا	=	A	ز	=	z	ق	=	q
ب	=	B	س	=	s	ك	=	k
ت	=	T	ش	=	ys	ل	=	l
ث	=	ST	ص	=	hs	م	=	m
خ	=	J	ض	=	ld	ن	=	n
ح	=	H	ط	=	ht	و	=	w
ح	=	hk	ظ	=	hz	ه	=	h
د	=	d	ع	=	‘	ء	=	‘
ذ	=	zd	غ	=	hg	ي	=	y
ر	=	r	ف	=	f			

### B. Vokal Panjang

Vokal (a) panjang = â

Vokal (i) panjang = î

Vokal (u) panjang = û

### C. Vokal Diftong

او = wa

اي = ya

او = u

اي = i

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
MOTTO .....	vi
NOTA DINAS PEMBIMBING .....	vii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN .....	viii
KATA PENGANTAR .....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN .....	xii
DAFTAR ISI .....	xiii
DAFTAR TABEL .....	xvii
DAFTAR GAMBAR .....	xviii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xix
ABSTRAK .....	xx
ABSTRACT .....	xxi
املخص .....	xxii
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Konteks Penelitian .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	9
D. Manfaat Penelitian .....	9
E. Originalitas Penelitian .....	11
F. Definisi Istilah .....	19
F. Sistematika Pembahasan .....	21
BAB II .....	22
KAJIAN TEORI .....	22

A. Landasan Teori .....	22
1. Pengertian Strategi Pemasaran Pendidikan.....	22
2. Bauran Pemasaran.....	24
a. Pengertian Bauran Pemasaran.....	24
b. Konsep Bauran Pemasaran.....	25
3. Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam .....	34
a. Pengertian Minat Masyarakat.....	34
b. Pengertian Lembaga Pendidikan Islam .....	36
c. Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam .....	40
d. Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam .....	41
B. Kerangka Berfikir Penelitian .....	50
BAB III.....	50
METODOLOGI PENELITIAN .....	51
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	51
B. Kehadiran Peneliti .....	52
C. Lokasi Penelitian .....	52
D. Data dan Sumber Data.....	53
E. Teknik Pengumpulan Data .....	53
F. Teknik Analisis Data .....	58
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	60
BAB IV.....	62
PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN.....	62
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	62
1. Profil SDIT Darul Falah .....	62
2. Sejarah Singkat SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo .....	63
3. Visi, Misi dan Tujuan .....	65

4. Struktur Organisasi Sekolah .....	68
5. Keadaan Peserta Didik di SDIT Darul Falah .....	70
6. Keadaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan SDIT Darul Falah .....	72
7. Sarana dan Prasarana SDIT Darul Falah .....	73
8. Program Unggulan dan Life Skill di SDIT Darul Falah.....	75
9. Prestasi Peserta Didik di SDIT Darul Falah .....	75
B. Paparan Data Hasil Penelitian .....	78
1. <i>Product</i> (Produk) .....	79
2. <i>Price</i> (Harga) .....	82
3. <i>Place</i> (Tempat) .....	85
4. <i>Promotion</i> (Promosi) .....	89
5. <i>People</i> (Orang).....	97
6. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	103
7. <i>Process</i> (Proses).....	105
BAB V .....	113
PEMBAHASAN.....	113
A. Pembahasan Hasil Penelitian.....	113
1. <i>Product</i> (Produk.....	113
2. <i>Price</i> (Harga) .....	115
3. <i>Place</i> (Tempat) .....	116
4. <i>Promotion</i> (Promosi) .....	117
5. <i>People</i> (Orang).....	118
6. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	120
7. <i>Process</i> (Proses).....	121
B. Kerangka Hasil Penelitian.....	123
BAB VI.....	123
PENUTUP .....	124

A. Kesimpulan.....	124
B. Saran .....	126
DAFTAR PUSTAKA.....	128



## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1: Originalitas Penelitian .....	17
Tabel 4. 1: Data Peserta Didik SDIT Darul Falah Tahun 2021/2022.....	70
Tabel 4. 2: Jumlah Peserta Didik SDIT Darul Falah 6 Tahun Terakhir .....	71
Tabel 4. 3: Jumlah Peserta Didik Sekolah Kompetitor .....	72
Tabel 4. 4: Keadaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan di SDIT Darul Falah.....	72
Tabel 4. 5: Data Sarana Prasarana SDIT Darul Falah .....	74
Tabel 4. 6: Jadwal Kegiatan Belajar Mengajar.....	108
Tabel 4. 7: Struktur Kurikulum SDIT Darul Falah .....	110

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1: Struktur Organisasi Sekolah .....	69
Gambar 4. 2: Letak Geografis SDIT Darul Falah .....	87
Gambar 4. 3: Brosur PPDB SDIT Darul Falah .....	91
Gambar 4. 4: Spanduk .....	92
Gambar 4. 5: Kunjungan ke TK .....	94
Gambar 4. 6: Akun Media Sosial SDIT Darul Falah .....	96
Gambar 4. 7: Pamflet Prestasi Peserta Didik.....	102

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Instrumen Observasi .....	131
Lampiran 2 Instrumen Wawancara Kepala Sekolah, WAKA Marketing, dan Ketua PSB .....	132
Lampiran 3 Instrumen Wawancara Wali Murid.....	134
Lampiran 4 Instrumen Wawancara Siswa SDIT Darul Falah .....	135
Lampiran 5 Foto Hasil Dokumentasi.....	136
Lampiran 6 Surat Izin Penelitian .....	146
Lampiran 7 Surat Keterangan Penelitian.....	147
Lampiran 8 Biodata Mahasiswa .....	148

## ABSTRAK

Woroningrum, Bella Silvia. 2022. **Strategi Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Masyarakat terhadap Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo)**. Skripsi, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: Fantika Febry Puspitasari, M. Pd

---

Bauran pemasaran merupakan penggabungan variabel-variabel pemasaran yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran. Variabel-variabel bauran pemasaran yang dimaksud adalah *Product*, *Place*, *Price*, *Promotion*, *People*, *Process*, dan *Physical evidence*. Salah satu tujuan pemasaran dalam lingkup pendidikan yaitu untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam sehingga dapat memenangkan persaingan antar lembaga pendidikan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) *Product* (produk) apa saja yang ditawarkan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (2) Penetapan *price* (harga) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (3) Keadaan *place* (tempat) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (4) *Promotion* (promosi) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (5) Keadaan *people* (orang) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (6) *Physical evidence* (bentuk fisik) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah dan (7) *process* (proses) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah dengan cara mengumpulkan data, mereduksi data yang tidak relevan, menyajikan data dan menarik kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, (1) *Product* (produk), SDIT Darul Falah menawarkan produk berupa berbagai program unggulan dan *life skill*, (2) *Price* (harga), biaya yang ditetapkan oleh SDIT Darul Falah yaitu uang pendaftaran senilai Rp. 5.430.000 untuk putra dan Rp. 5.380.000 untuk putri, (3) *Place* (tempat), SDIT Darul Falah terletak dilokasi yang strategis, mudah dijangkau oleh masyarakat, jalan menuju sekolah mudah di akses, (4) *Promotion* (promosi), promosi yang dilakukan di SDIT Darul Falah melalui brosur, baliho, media sosial (facebook, instagram, whatsapp), kerjasama dengan TK dan bantuan wali murid, (5) *People* (orang), kualifikasi akademik tenaga pendidik, Dari ke 49 guru ini 2 diantaranya berijazah S2, 40 guru berijazah S1, 5 guru berijazah MA, 1 guru berijazah SMA, dan 1 guru berijazah SMK, (6) *Physical evidence* (bukti fisik), sarana dan prasarana di SDIT Darul Falah memadai dan menunjang kegiatan proses belajar mengajar, (7) *Process* (proses), proses pembelajaran berjalan dengan efektif dan efisien dengan pedoman kurikulum terpadu yaitu K13, kurikulum Al-Qur'an dan kurikulum madin.

Kata Kunci: Strategi Bauran Pemasaran, Minat Masyarakat, SDIT Darul Falah

## ABSTRACT

Woroningrum, Bella Silvia. 2022. **Marketing Mix Strategy in Increasing Public Interest in Islamic Educational Institutions (Case Study at SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo)**. Thesis, Department of Islamic Education Management, Faculty of Tarbiyah and Teacher Training. State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang. Thesis Supervisor: Fantika Febry Puspitasari, M.Pd.

---

Marketing mix is a combination of marketing variables used to achieve marketing objectives. The marketing mix variables in question are Product, Place, Price, Promotion, People, Process, and Physical evidence. One of the marketing objectives in the scope of education is to increase public interest in Islamic educational institutions so that they can win the competition between educational institutions.

This study aims to find out: (1) what products are offered in increasing public interest in SDIT Darul Falah, (2) determining prices in increasing public interest in SDIT Darul Falah, (3) situation of place in increasing public interest in SDIT Darul Falah, (4) Promotion carried out to increase public interest in SDIT Darul Falah, (5) The condition of people in increasing public interest in SDIT Darul Falah, (6) Physical evidence in increasing public interest in SDIT Darul Falah and (7) the process carried out in increasing public interest in SDIT Darul Falah.

This study uses a qualitative approach with a descriptive method. Data collection techniques in this study through interviews, observation and documentation. Data analysis used is by collecting data, reducing irrelevant data, presenting data and drawing conclusions.

The results show that, (1) Product, SDIT Darul Falah offers products in the form of various superior programs and life skills, (2) Price, the fee set by SDIT Darul Falah is registration fee of Rp. 5,430,000 for men and Rp. 5,380,000 for girls, (3) Place, SDIT Darul Falah is located in a strategic location, easily accessible by the community, the road to school is easy to access, (4) Promotion, promotions carried out at SDIT Darul Falah through brochures, billboards, social media (facebook, instagram, whatsapp), collaboration with TK and parental assistance, (5) People, academic qualifications of educators, Of these 49 teachers 2 of them have a master's degree, 40 teachers have an undergraduate degree, 5 teachers with an MA certificate, 1 teacher with a high school certificate, and 1 teacher with a vocational certificate, (6) Physical evidence, facilities and infrastructure at SDIT Darul Falah are adequate and support the teaching and learning process activities, (7) Process, process learning runs effectively and efficiently with integrated curriculum guidelines, namely K13, Al-Qur'an curriculum and Madin curriculum.

Keywords: Marketing Mix Strategy, Community Interest, SDIT Darul Falah

## املخص

وارانعروم، بيلا سيلفيا. 2022. استراتيجية المزيج التسويقي في زيادة الاهتمام العام بالمؤسسات التعليمية الإسلامية (دراسة حالة في مدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة سوكارجو بونوروجو). البحث الجامعي، برنامج دراسة إدارة التربية الإسلامية، كلية التربية وتدريب المعلمين، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. المشرفة: فانتিকা فبيري بوسبيتاساري الماجستير.

المزيج التسويقي هو مزيج من المتغيرات التسويقية المستخدمة لتحقيق أهداف التسويق. متغيرات المزيج التسويقي المعنية هي المنتج والمكان والسعر والترويج والأشخاص والعملية والأدلة المادية. يتمثل أحد أهداف التسويق في نطاق التعليم في زيادة الاهتمام العام بالمؤسسات التعليمية الإسلامية حتى تتمكن من الفوز بالمنافسة بين المؤسسات التعليمية.

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة: (1) ما هي المنتجات المعروضة لزيادة الاهتمام العام بمدرسة دار الفلاح الابتدائية المتكاملة إيلام ، (2) تحديد الأسعار في زيادة الاهتمام العام بمدرسة دار الفلاح الابتدائية المتكاملة ، (3) وضع وضع (مكان) في زيادة الاهتمام العام بمدرسة دار الفلاح الابتدائية المتكاملة ، (4) الترويج (الترويج) الذي تم تنفيذه لزيادة الاهتمام العام بمدرسة دار الفلاح الابتدائية المتكاملة ، (5) حالة الناس (الناس) في تحسين اهتمام المجتمع بمدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة ، (6) الأدلة المادية (الشكل المادي) في زيادة الاهتمام العام بمدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة و (7) العمليات المنفذة لزيادة الاهتمام العام بمدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة فلاح.

تستخدم هذه الدراسة المنهج النوعي مع المنهج الوصفي. تقنيات جمع البيانات في هذه الدراسة من خلال المقابلات والملاحظة والتوثيق. يتم تحليل البيانات المستخدمة من خلال جمع البيانات وتقليل البيانات غير ذات الصلة وتقديم البيانات واستخلاص النتائج

أظهرت النتائج أن (1) منتج مدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة تقدم منتجات على شكل برامج متفوقة ومهارات حياتية متنوعة ، (2) الرسوم التي حددتها مدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة هي رسوم تسجيل 5,430,000. للبنين و 5380.000 للبنات ، (3) تقع مدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة في موقع استراتيجي ، يسهل الوصول إليها من قبل المجتمع ، والطريق إلى المدرسة يسهل الوصول إليه ، (4) التزيينات ، والعروض الترويجية المنفذة في مدرسة دار

الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة من خلال الكتيبات واللوحات الإعلانية ووسائل التواصل الاجتماعي فيسبوك، إنستراجم، واتاب، التعاون مع رياض الأطفال ومساعدة الوالدين ، (5) أشخاص ، المؤهلات الأكاديمية للمعلمين ، من بين هؤلاء المعلمين 49، 2 منهم حاصل على درجة الماجستير ، 40 معلمًا حاصلون على درجة جامعية ، 5 مدرسين حاصلين على شهادة ماجستير ، مدرس واحد حاصل على شهادة الثانوية العامة ، ومعلم واحد حاصل على شهادة مهنية ، (6) الأدلة المادية والمرافق والبنية التحتية في مدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة كافية ودعم أنشطة عملية التدريس والتعلم ، (7) العملية (العملية) تعمل عملية التعلم بشكل فعال وكفاء مع إرشادات المناهج المتكاملة ، وهي (k13)، والمناهج القرآنية ، ومناهج مدائن.

الكلمات المفتاحية: استراتيجية المزيج التسويقي ، مصلحة المجتمع ، مدرسة دار الفلاح الابتدائية الإسلامية المتكاملة

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Konteks Penelitian**

Terjadinya arus globalisasi menimbulkan beberapa perubahan dalam aspek kehidupan, tidak terkecuali pada aspek pendidikan baik itu pendidikan umum ataupun pada pendidikan yang berbasis agama Islam. Di era globalisasi saat ini, tentu terjadi persaingan pada kualitas dan juga mutu pada pendidikan, oleh karenanya pendidikan dituntut mampu mengimbangi kemajuan zaman yang semakin kompetitif. Tidak dipungkiri jika pendidikan dipandang sebagai alat yang strategi dalam upaya meningkatkan standar kehidupan masyarakat. Pendidikan membuat masyarakat menjadi lebih cakap, cerdas, berkualitas, bermoral dan berbudi pekerti serta mampu bergaul dengan baik di kalangan masyarakat.<sup>1</sup> Pendidikan merupakan aspek yang sangat penting untuk menjamin kelangsungan hidup suatu bangsa dan negara, karena pendidikan merupakan suatu cara untuk meningkatkan dan mengembangkan kualitas sumber daya manusia sekaligus sebagai penentu keberhasilan pembangunan. Keberhasilan suatu bangsa sangat ditentukan oleh keberhasilan dalam memperbaiki dan memperbarui sektor pendidikan, sekaligus merupakan salah satu barometer majunya suatu bangsa, dimana bangsa yang mempunyai sumber daya manusia yang baik dan mampu bersaing adalah bangsa yang maju dalam aspek pendidikannya.

---

<sup>1</sup> Engkoswara & Komariah, *Administrasi Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 1.



Untuk mendapatkan pendidikan masyarakat bebas memilih tempat menimba ilmu yang berkualitas, baik pendidikan dengan pengetahuan umum maupun pendidikan dengan pengetahuan agama yang banyak bermunculan pada saat ini seperti Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT), Madrasah Ibtidaiyah (MI) dan Madrasah Ibtidaiyah Negeri (MIN). Dengan berbagai varian pendidikan tersebut, banyak sekolah yang berlomba-lomba menawarkan produk-produk unggulannya kepada masyarakat.

Dewasa ini, pemasaran tidak hanya dilakukan oleh *corporate* dalam memasarkan produknya, melainkan juga perlu dilakukan oleh lembaga pendidikan. Lembaga pendidikan memerlukan pemasaran untuk memenangkan kompetisi dengan lembaga pendidikan lainnya. Jika pemasaran jasa pendidikan terus dilakukan maka lembaga pendidikan tersebut akan dikenal oleh masyarakat luas. Sehingga akan lebih mudah untuk mendapatkan input peserta didik baru. Pemasaran jasa pendidikan juga diperlukan untuk menunjukkan eksistensi sekolah agar tidak ditinggalkan oleh pelanggan jasa pendidikan. Salah satu cara agar lembaga pendidikan diminati oleh calon pelanggan jasa pendidikan adalah dengan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, hal ini dilakukan melalui kegiatan pemasaran jasa pendidikan. Dengan demikian, apa yang ditawarkan pemasaran sesuai dengan apa yang diterima oleh pengguna jasa bahkan melebihi harapan para pemangku kepentingan.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Suvidian Elytasari, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan untuk Meningkatkan Kepercayaan (Trust) Stakeholder di TK Amal Insani Depok Yogyakarta”, Jurnal Warna, Vol. 1 No. 1, (Juni, 2017), 118.

Dalam dunia pendidikan pemasaran yang di tawarkan yaitu pelayanan jasa bagi masyarakat yang masuk lembaga tersebut. Penyelenggara layanan pendidikan dituntut untuk lebih profesional dalam pengelolaan sekolah. Tidak hanya dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, tetapi juga faktor tuntutan pasar yang semakin kritis.<sup>3</sup> Sumber daya manusia sebagai salah satu komponen pada lembaga pendidikan harus mampu mengelola sistem yang dapat memaksimalkan komponen-komponen lain yang dianggap penting dalam pemasaran, sehingga konsep pemasaran pendidikan dapat terealisasi dengan baik.

Pemasaran dalam dunia pendidikan terkadang dimaknai hanya sebatas menggaet banyak peserta didik dengan berbagai cara. Sedangkan substansi dari pemasaran merupakan bagaimana kemampuan produsen yaitu lembaga pendidikan menggali, merasakan, menangkap, dan menetapkan kebutuhan konsumen.<sup>4</sup> Banyak orang awam yang kurang mengerti apa esensi dari pemasaran dalam dunia pendidikan yang mengira bahwa pemasaran hanyalah bentuk komersialisasi pendidikan, padahal itu tidak terjadi dalam dunia pendidikan dan berbeda dengan pemasaran dalam dunia bisnis yang merupakan lembaga profit (mencari keuntungan). Sekarang istilah pemasaran sudah masuk dalam lingkup pendidikan guna meningkatkan mutu yang baik dan berkualitas.

---

<sup>3</sup> Fatah Syukur, “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi di SD Nasima Semarang*”, Jurnal Intelegensia, Vol. 04 No. 2, (Juli-Desember, 2016), 118.

<sup>4</sup> Jamal Ma'mur Asmani, *Manajemen Efektif Marketing Sekolah*, Cet. I, (Yogyakarta: DIVA Press, 2015), hlm. 6.

Pemasaran jasa pendidikan berfungsi dalam untuk menarik minat konsumen/pelanggan pendidikan. Sekolah mempunyai pelanggan pendidikan yaitu siswa dan orang tua sebagai bagian dari masyarakat. Namun tak jarang jika banyak lembaga pendidikan yang masih belum optimal dalam melakukan kegiatan pemasaran jasa pendidikan. Hal ini dibuktikan oleh adanya berbagai kasus sekolah dengan minat peserta didik yang minim sampai terdapat sekolah yang tidak mencukupi standar jumlah siswa sehingga terpaksa ditutup. Sebagai contoh studi kasus pada enam SD di Kota Ponorogo yang meliputi, SDN 1 Poko Jambon, SDN Mangunsuman Siman, SDN 1 Glinggang Sampung, SDN Patihan Kidul Siman, SDN Karang Lor Sukorejo dan SDN 2 Duri Slahung. Seiring dengan ditutupnya enam sekolah tersebut, siswa yang sebelumnya masih mengikuti kegiatan belajar di SD yang ditutup akan dipindah ke sekolah lain sesuai keinginannya. Contoh kasus yang demikian merupakan bukti bahwa kurangnya minat masyarakat pada lembaga pendidikan yang salah satu penyebabnya adalah sekolah masih belum mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal pendidikan sehingga masyarakat kurang menaruh kepercayaan untuk menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut.

Di masa seperti sekarang ini lembaga pendidikan terus berkembang serta semakin maju baik dalam bidang teknologi maupun sains. Orang tua ikut andil dalam menentukan pendidikan bagi anaknya sebagai bekal untuk kehidupan yang akan datang. Orang tua juga harus selektif dalam memilih sekolah sebagai tempat pendidikan kedua setelah keluarga, dengan tidak hanya mementingkan

kehidupan duniawi saja tanpa mempertimbangkan kebutuhan di akhirat. Peran orang tua sangat menentukan bagi perkembangan spiritual anak dengan meletakkan landasan pendidikan agama bahkan ajaran Islam yang memerintahkan kepada orang tua untuk mendidik anaknya dengan beriman dan berintegritas.

Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Darul Falah Sukorejo Ponorogo memberikan pendidikan alternatif pada tingkat dasar bagi orang tua untuk mengembangkan potensi putra-putrinya secara optimal, baik potensi intelektual maupun potensi spiritual dengan berdasarkan ajaran Islam. Selain itu juga berperan dalam meningkatkan perkembangan peserta didik sesuai dengan tujuan pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi informasi dan budaya yang berpedoman pada ajaran Islam. SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo yang berdiri sejak tahun 2004 telah mendapatkan kepercayaan dari masyarakat sekitar, terbukti selama beberapa tahun terakhir jumlah peserta didik di SDIT Darul Falah lebih banyak dibandingkan peserta didik sekolah lain di wilayah Sukorejo.

Berbeda dengan Sekolah Dasar pada umumnya, SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo memadukan kurikulum nasional dengan mata pelajaran yang berlandaskan nilai-nilai keislaman yang disebut dengan Islam Terpadu (IT). Sekolah ini mampu menarik minat masyarakat karena dianggap nilai agama pada zaman sekarang memanglah suatu kebutuhan yang mutlak dalam kehidupan.

Tak sedikit orang tua yang berminat untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah dikarenakan sekolah ini juga mempunyai beberapa program unggulan dan juga *life skill* (keterampilan hidup). Selain memadukan kurikulum nasional dengan mata pelajaran Islam terpadu, SDIT Darul Falah juga menawarkan berbagai fasilitas yang sesuai dengan standar operasional pendidikan serta berorientasi pada kepuasan pelanggan. Program *life skill* untuk mengembangkan bakat dan minat siswa pada bidang non akademik terfasilitasi oleh sekolah. Terlebih lokasi sekolah yang strategis dan dapat dijangkau serta jauh dari keramaian kota sehingga kegiatan belajar mengajar dapat lebih kondusif.

SDIT Darul Falah memberikan hasil yang baik atau mutu yang baik, terbukti dengan berbagai prestasi yang telah diraih, beberapa prestasi tersebut diantaranya sebagai juara 2 olimpiade matematika level I tingkat Nasional, juara harapan 2 lomba sempoa tingkat Nasional, juara 2 lomba sempoa tingkat nasional, medali emas *Hong Kong International Mathematical Olympiad* (HKIMO) 2020 dan masih banyak lagi.

Strategi pemasaran jasa pendidikan harus tetap dilakukan agar selalu menarik minat masyarakat sekitar dan membuat reputasi yang baik untuk lembaga pendidikan Islam. Dengan adanya sumber daya manusia yang memadai, kepala sekolah beserta guru dan karyawan yang saling bekerja sama serta gencarnya kegiatan promosi yang dilakukan oleh sekolah membuat

masyarakat yaitu orang tua siswa lebih mempertimbangkan untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah daripada di sekolah lain.

Strategi bauran pemasaran terdiri dari 7P yaitu, Product (produk) jasa apa yang ditawarkan, Price (harga) berapa biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pelayanan jasa, Place (tempat) dimana tempat/lokasi jasa itu diberikan, Promotion (promosi) bagaimana promosi dilakukan, People (SDM) kualitas, kualifikasi, dan kompetensi yang dimiliki oleh orang yang terlibat dalam pemberi jasa, Physical Evidence (bukti fisik) sarana prasarana yang menunjang kegiatan pembelajaran, dan Process (proses) bagaimana proses pemberian layanan jasa (Zeithamal, 2009). Ketujuh elemen tersebut tidak hanya digunakan oleh organisasi laba, akan tetapi juga digunakan oleh organisasi nirlaba khususnya lembaga pendidikan.

Penelitian ini akan mengkaji bagaimana strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperoleh data empiris tentang bauran pemasaran sebagai strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.

Berdasarkan pada uraian yang telah dipaparkan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Bauran Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo)”**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pembahasan yang terdapat dalam konteks penelitian di atas, maka penelitian ini memfokuskan pada strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam studi kasus di sekolah dasar Islam terpadu yang akan diuraikan dengan rumusan masalah sebagai berikut:

1. *Product* (produk) apa saja yang ditawarkan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah ?
2. Bagaimana penetapan *price* (harga) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah?
3. Bagaimana keadaan *place* (tempat) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah?
4. Bagaimana *promotion* (promosi) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah?
5. Bagaimana keadaan *people* (orang/sumber daya manusia) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah?
6. Bagaimana *physical evidence* (bentuk fisik) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah?
7. Bagaimana *process* (proses) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah?

### **C. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah yang telah disebutkan di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui *Product* (produk) apa saja yang ditawarkan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah
2. Untuk mengetahui penetapan *price* (harga) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah
3. Untuk mengetahui keadaan *place* (tempat) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah
4. Untuk mengetahui *promotion* (promosi) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah
5. Untuk mengetahui keadaan *people* (orang/sumber daya manusia) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah
6. Untuk mengetahui *physical evidence* (bentuk fisik) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah
7. Untuk mengetahui *process* (proses) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis seperti yang dibahas berikut ini:

1. Manfaat Teoritis



- a. Memberikan kontribusi pemikiran tentang strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan islam
- b. Menambah pengetahuan serta wawasan tentang bagaimana strategi bauran pemasaran dalam lingkup pendidikan Islam

## 2. Manfaat Praktis

### a. Bagi Lembaga Pendidikan

Memberikan masukan kepada lembaga yang berkaitan tentang bagaimana strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan islam utamanya di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo, selain itu untuk bahan referensi dalam menghadapi berbagai hambatan dan tantangan yang berkaitan dengan strategi pemasaran pendidikan di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo

### b. Bagi Perguruan Tinggi

Memperkaya hasil penelitian civitas akademik dan sebagai bahan kajian serta referensi penelitian

### c. Bagi Peneliti

Menambah pemahaman peneliti tentang strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam

### d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai referensi tambahan, perbandingan dan pengembangan bagi peneliti selanjutnya dalam mengembangkan ilmu pengetahuan terutama dalam bidang strategi pemasaran pendidikan

#### **E. Originalitas Penelitian**

Pada bagian ini, peneliti membuat daftar hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan dan kemudian merangkumnya. Hal ini diperlukan untuk menghindari adanya pengulangan kajian yang sama, dengan demikian akan diketahui apa saja yang membedakan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu.

Banyak penelitian yang membahas mengenai strategi bauran pemasaran pendidikan, namun fokus penelitiannya tentu berbeda-beda. Dalam penelitian ini akan membahas strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang ada kaitannya dengan tema yang diangkat, dimana peneliti akan mengambil sebanyak lima kajian untuk ditelaah:

1. Syafiur Rahman, tesis dengan judul *Strategi pemasaran jasa pendidikan madrasah dalam meningkatkan kompetensi lulusan di MAN 3 kota Cirebon*. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) yang bersifat kualitatif, dengan menggunakan pendekatan ilmu tentang strategi pemasaran pendidikan. Penelitian yang dilakukan menggunakan sumber data primer dan sekunder, dengan perolehan data melalui mekanisme wawancara, observasi dan dokumentasi data, serta menganalisis rangkaian data melalui tahapan

reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data. Kemudian untuk memperdalam hasil penelitian, peneliti juga menggunakan teknologi analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: Pertama, MAN 3 Kota Cirebon menerapkan dua pendekatan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kemampuan lulusannya, yaitu: (a) pemasaran langsung dan (b) pemasaran tidak langsung. Pelaksanaan pemasaran MAN adalah untuk (a) merumuskan strategi bersaing dengan menentukan segmentasi pasar, tujuan dan positioning; (b) merumuskan strategi pemasaran dengan menggunakan teori bauran pemasaran.<sup>5</sup>

2. Dio Dio Diaulhaq, skripsi dengan judul “Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pendidikan Terhadap Kepuasan Peserta Didik di SD NU Kanjeng Sepuh Sidayu Gresik”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yakni menggunakan teknik pengumpulan data dengan kuesioner (skala likert), observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan simple random sampling yakni mengambil sampel secara acak. Hasil penelitian menyebutkan bahwa hasil prosentase ideal bauran pemasaran pendidikan memperoleh nilai sebesar 87.8%. Sehingga dapat dikategorisasikan dalam kategori baik. Sedangkan hasil prosentase ideal kepuasan peserta didik memperoleh nilai sebesar 90.7% sehingga termasuk dalam kategori baik. Hasil analisis pengaruh bauran pemasaran (marketing mix) pendidikan terhadap kepuasan peserta didik di

---

<sup>5</sup> Syafiur Rahman, Skripsi: “Strategi pemasaran jasa pendidikan madrasah dalam meningkatkan kompetensi lulusan di MAN 3 kota Cirebon” (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015)

SD NU Kanjeng Sepuh Sidayu Gresik menunjukkan taraf signifikansi sebesar  $0.000 < 0.05$  dan R square sebesar 0.636 serta nilai persamaan yang menunjukkan nilai positif sehingga dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif bauran pemasaran (marketing mix) pendidikan terhadap kepuasan peserta didik yaitu sebesar 63.6%.<sup>6</sup>

3. Chaerul Rofik, Skripsi dengan judul “Pengaruh Faktor-faktor Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Siswa Memilih Sekolah Di SMP Islam Al-Azhar 15 Cilacap”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik kuesioner dengan skala Likert. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis statistik deskriptif dan analisis regresi linier sederhana dan analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan: (1) Analisis regresi diperoleh koefisien regresi sebesar 0,564 atau sama dengan 56,4%, yang berarti terdapat pengaruh variabel product, price, promotion, place, people, physical evidence, dan process, sebagai faktor bauran pemasaran secara simultan (bersama-sama) terhadap variabel keputusan siswa memilih sekolah (Y) sebesar 56,4%, sedangkan sisanya 43,6% dipengaruhi oleh variabel lain. Faktor bauran pemasaran yang paling besar memengaruhi keputusan siswa memilih sekolah adalah variabel process sebesar 19,74%, diikuti oleh variabel product sebesar 19,40%,

---

<sup>6</sup> Dio Dio Diaulhaq, Skripsi: “Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pendidikan Terhadap Kepuasan Peserta Didik di SD NU Kanjeng Sepuh Sidayu Gresik” (Surabaya: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019)

variabel *people* sebesar 12,64, variabel *place* sebesar 8,62%, variabel *physical evidence* sebesar 7,76%, variabel *promotion* sebesar 5,36%, dan yang terkecil memberi sumbangan adalah variabel *price* sebesar 3,14%. (2) Faktor *Product* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai *t* hitung sebesar 2,960 dan sig. 0,004. (3) Faktor *Price* secara parsial berpengaruh negatif terhadap keputusan siswa memilih sekolah, nilai *t* hitung sebesar -1.072 dan sig. 0,288. (4) Faktor *Promotion* secara parsial berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai *t* hitung sebesar 1.814 dan sig. 0,074. (5) Faktor *Place* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai *t* hitung sebesar 2.045 dan sig. 0,045. (6) Faktor *People* secara parsial berpengaruh positif, namun tidak signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai *t* hitung sebesar 1.914 dan sig. 0,060. (7) Faktor *Physical Evidence* secara parsial berpengaruh positif, namun tidak signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai *t* hitung sebesar 1.881 dan sig. 0,064. (8) Faktor *Process* secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai *t* hitung sebesar 2.475 dan sig. 0,016.<sup>7</sup>

4. Nuzila Romadiah, Tesis dengan judul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Di Institut Agama Islam

---

<sup>7</sup> Chaerul Rofik, Tesis: “Pengaruh Faktor-faktor Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Siswa Memilih Sekolah Di SMP Islam Al-Azhar 15 Cilacap” (Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2019)

Tebo". Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik angket dengan skala likert. Teknik analisis data yang digunakan adalah statistik deskriptif dan analisis regresi linier sederhana dan analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan: (1) Analisis regresi diperoleh koefisien regresi sebesar 0,56 atau sebesar 56, % yang berarti pengaruh variabel produk, harga, promosi, titik lokasi, orang, bukti fisik dan proses sebagai faktor bauran pemasaran. Pada saat yang sama (sama) pada keputusan siswa untuk memilih sekolah (Y), variabelnya adalah 56, %, sedangkan sisanya 3,6% dipengaruhi oleh variabel lain. Faktor bauran pemasaran yang paling besar pengaruhnya terhadap keputusan siswa memilih sekolah adalah variabel proses sebesar 19,7 %, diikuti oleh variabel produk sebesar 19, 0%, variabel manusia sebesar 12,6 , variabel lokasi sebesar 8,62%, variabel fisik sebesar variabel pembuktian sebesar 7,76%, variabel promosi sebesar 5,36% dan kontribusi terkecil adalah variabel harga sebesar 3,1 %. (2) Faktor produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai thitung sebesar 2,960 dan sig. 0,00. (3) Faktor harga sebagian memengaruhi keputusan siswa memilih sekolah, thitung 1,072 dan sig. 0.288. (4) Faktor promosi secara parsial berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai thitung 1,81 dan sig. 0,07. (5) Faktor tempat secara spasial berpengaruh positif dan signifikan terhadap

keputusan siswa memilih sekolah, dengan angka 2,05 dan sig. 0,05. (6)  
Faktor manusia berpengaruh positif parsial tetapi tidak signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai thitung 1,91 dan sig. 0,060.  
(7) Faktor bukti fisik secara parsial berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap pilihan sekolah siswa, yaitu sebesar 1,881 dan sig. 0,06.  
(8) Faktor proses sebagian berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan siswa memilih sekolah, dengan nilai thitung sebesar 2,75 dan sig. 0,016.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Nuzila Romadiah, Tesis: “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Di Institut Agama Islam Tebo” (Jambi: UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2021)

**Tabel 1. 1: Originalitas Penelitian**

<b>No</b>	<b>Nama Peneliti, Judul, Bentuk, Penerbit, Dan Tahun Terbit</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>	<b>Originalitas Penelitian</b>
1.	Syafiur Rahman, Strategi pemasaran jasa pendidikan madrasah dalam meningkatkan kompetensi lulusan di MAN 3 kota Cirebon, (Tesis), UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015.	Persamaan yang ada adalah sama-sama membahas tentang strategi pemasaran pendidikan	Berfokus pada strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan kompetensi lulusan di MAN 3 kota Cirebon	Kajian yang diangkat terfokus pada strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam, Objek penelitian di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.
2.	Dio Dio Dialhaq, Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pendidikan Terhadap Kepuasan Peserta Didik di SD NU Kanjeng Sepuh Sidayu Gresik, (Skripsi), UIN Sunan Ampel Surabaya, 2015.	Persamaan yang ada adalah sama-sama membahas tentang bauran pemasaran	Menggunakan metode penelitian kuantitatif, teknik pengumpulan data berbeda, substansi kajian fokus yaitu tentang pengaruh bauran pemasaran	Kajian yang diangkat terfokus pada minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.



			terhadap kepuasan peserta didik.	
3.	Chaerul Rofik, Pengaruh Faktor-faktor Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Siswa Memilih Sekolah Di SMP Islam Al-Azhar 15 Cilacap, (Tesis), IAIN Purwokerto, 2019.	Persamaan yang ada adalah sama-sama membahas tentang bauran pemasaran	Menggunakan pendekatan penelitian Kuantitatif, teknik pengumpulan datanya berbeda Berfokus pada keputusan siswa memilih sekolah.	Berfokus pada strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.
4.	Nuzila Romadiah, Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Di Institut Agama Islam Tebo, (Tesis), UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, 2021.	Persamaan yang ada adalah sama-sama membahas tentang strategi pemasaran jasa pendidikan	Fokus dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan pada instansi kampus	Berfokus pada strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo..

Pada penelitian Strategi Bauran Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo) akan mengkaji secara mendalam tentang strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam khususnya di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo. Dari penelitian-penelitian terdahulu telah dibahas bagaimana strategi pemasaran dan pengaruh bauran pemasaran, namun yang membuat penelitian ini berbeda dengan penelitian lain yaitu: 1) Metode yang digunakan menggunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang hasil penelitiannya berupa kata-kata atau pernyataan yang menggambarkan keadaan sebenarnya dan manusia adalah sumber data utamanya. 2) Penelitian ini membahas secara mendalam terkait strategi bauran pemasaran pendidikan yang berupa *Produk, Price, Place, Promotion, People, Physical Evidence*, dan *Process* yang ada di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.

#### **F. Definisi Istilah**

Berdasarkan judul proposal skripsi yang diangkat, maka proposal ini perlu mencantumkan definisi istilah yang berkaitan dengan judul yang dimaksudkan agar tercipta kesamaan pemahaman antara pembaca dan peneliti, pembaca diharapkan dapat memahami masalah yang berkaitan dengan hasil penelitian. Berikut adalah definisi istilah yang peneliti maksud:

##### 1. Strategi Bauran Pemasaran

Strategi bauran pemasaran yang dimaksud dalam proposal penelitian ini adalah unsur-unsur dari pemasaran pendidikan mulai dari produk, tempat, harga, promosi, sumber daya manusia, bukti fisik, dan proses. Unsur-unsur tersebut saling terkait, bercampur, terorganisir dan digunakan dengan tepat sehingga lembaga pendidikan dapat secara efektif mencapai tujuan pemasarannya. Dalam hal ini, bauran pemasaran juga digunakan untuk memasarkan atau mempromosikan lembaga pendidikan kepada calon pengguna jasa layanan pendidikan agar tertarik untuk bergabung menjadi bagian dari lembaga pendidikan Islam terkait sehingga mampu memenangkan persaingan dengan lembaga pendidikan lain.

## 2. Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam

Suatu keinginan atau kecenderungan hati seseorang dalam hal ini orang tua siswa maupun siswa sebagai masyarakat untuk bergabung menjadi bagian dari lembaga pendidikan Islam terkait.

## 3. SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo

Sekolah Dasar Islam Terpadu Darul Falah Sukorejo Ponorogo berlokasi di Jl. Mangga No.05 Sukorejo, Kecamatan Sukorejo, kabupaten Ponorogo. SDIT Darul Falah merupakan salah satu sekolah swasta berbasis Islam di bawah naungan yayasan Darul Falah.

## **F. Sistematika Pembahasan**

Untuk memudahkan gambaran umum pembahasan dalam proposal skripsi ini, maka sistematika pembahasannya ini dibagi menjadi beberapa pembahasan, berikut rinciannya :

1. BAB I: *Pendahuluan*, dalam bab ini penulis akan mendeskripsikan secara umum dan menyeluruh tentang proposal skripsi ini, mulai dari konteks penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, originalitas penelitian, definisi istilah dan sistematika pembahasan.
2. BAB II: *Kajian Teori*, dalam bab ini akan membahas mengenai kajian-kajian dan teori yang menjadi landasan peneliti dalam penelitian nanti. Baik diambil dari buku-buku, jurnal hingga sumber lainnya yang berkaitan dengan bauran pemasaran, strategi pemasaran pendidikan, serta pembahasan tentang minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam.
3. BAB III: *Metode Penelitian*, dalam bab ini akan membahas mengenai pendekatan dan jenis penelitian, kehadiran peneliti, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan dan prosedur penelitian.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pengertian Strategi Pemasaran Pendidikan**

Secara singkat, strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Menurut David Wijaya, strategi dalam konteks pemasaran pendidikan adalah cara yang direncanakan seorang pimpinan untuk mencapai tujuan jangka panjang lembaga pendidikan dengan mengendalikan unsur yang ada di dalamnya. Mutohar mengemukakan bahwa dalam kegiatan pemasaran jasa, lingkungan eksternal mampu memengaruhi pelanggan dan membuat pelanggan tersebut menjadi puas sehingga pelanggan mendukung proses pendidikan yang dijalankan oleh sekolah/madrasah.<sup>9</sup>

Assauri mengemukakan bahwa strategi pemasaran adalah rencana-rencana terpadu dan bersifat menyeluruh di bidang pemasaran yang memberikan panduan mengenai kegiatan yang hendak dijalankan untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan. Dengan demikian, yang dimaksud strategi pemasaran pendidikan adalah penentuan tujuan dan sasaran kegiatan dalam bentuk promosi untuk mendistribusikan jasa layanan pendidikan demi menarik minat peserta didik dan mempertahankan pelanggan.<sup>10</sup>

Strategi pemasaran dilakukan untuk memperkenalkan suatu produk sehingga dibutuhkan pula landasan norma dan moralitas dalam proses pemasaran kepada para konsumen. Ketika suatu bisnis dilakukan oleh seorang produsen yang menerapkan etika yang baik, yaitu dengan tidak mengandung unsur kebathilan, kedzaliman dan keterpaksaan maka kelayaitasan konsumen terhadap produk dapat dengan baik tercipta. Hal ini

---

<sup>9</sup> Nur Aminatus, “*Strategi Pemasaran Sekolah di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya*”, Jurnal Manajemen Pendidikan, Vol. 1 No. 1, (2018), 3.

<sup>10</sup> Maskub Abrori, “*Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di PG/TK Samarinda*”, Syamil, Vol. 3 No. 2, (2015), 229.

sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa'(4): 29 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (29)

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”<sup>11</sup>*

Dari penjelasan ayat diatas bahwa Allah SWT melarang dalam memperoleh harta dengan jalan bathil, akan tetapi Allah SWT menganjurkan dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara dua pihak yang terlibat dalam aktivitas perniagaan. Begitu pula pada strategi pemasaran pendidikan yang menggunakan etika bisnis dengan baik dan maksimal dalam proses pemasaran dan transaksinya akan dapat meningkatkan volume penjualan dari produk-produk yang dipasarkan.

Dengan demikian, Peneliti menyimpulkan bahwa strategi pemasaran pendidikan adalah usaha-usaha yang dilakukan secara terencana dan terarah terutama sebagai tanggapan lembaga pendidikan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan untuk mencapai target dalam proses pemasaran jasa pendidikan.

Adapun tujuan dari marketing (pemasaran) adalah needs dan wants dari konsumen. Needs yang berarti kebutuhan yang didefinisikan dengan adanya rasa kurang pada diri seseorang yang harus dipenuhi, sedangkan wants berarti keinginan yang didefinisikan

---

<sup>11</sup> Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya Juz 1-30*,( Surabaya :CV Karya Utama, 2000), hlm. 122.

sebagai suatu kebutuhan yang telah dipengaruhi oleh banyak faktor seperti daya beli, pendidikan, keyakinan, keluarga, dan sebagainya. Oleh karenanya, agar tujuan utama dari proses marketing dapat tercapai maka sangat diperlukan strategi pemasar yang paling tepat sehingga harapan konsumen dapat terpenuhi. Hal ini menunjukkan peran penting dari sebuah strategi pemasaran dalam mencapai kepuasan konsumen.

Diharapkan dengan adanya strategi bauran pemasaran maka akan dapat membantu dalam mengembangkan serta memelihara dan menjaga kesesuaian antara tujuan dan kemampuan perusahaan/organisasi/lembaga pendidikan untuk mendapatkan peluang yang sebesar-besarnya dalam pasar masing-masing. Hal ini harus diiringi dengan pengembangan visi dan misi yang jelas yang dapat mendukung dan mendorong tujuan serta sasaran dalam sebuah perusahaan/organisasi/lembaga pendidikan.

## **2. Bauran Pemasaran**

### **a. Pengertian Bauran Pemasaran**

Bauran pemasaran adalah penggabungan variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengejar tingkat penjualan yang diinginkan dalam pasar sasaran.<sup>12</sup>

Menurut Kotler, bauran pemasaran adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali produk, harga, tempat, dan promosi yang diperlukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkannya di pasar sasaran.<sup>13</sup>

Menurut Tjiptono, bauran pemasaran merupakan seperangkat alat yang dapat digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik

---

<sup>12</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Gelora Aksara Pratama, 1996), hlm. 93.

<sup>13</sup> Jesse Marcelina dan Billy Tantra B, "*Pengaruh Marketing Mix (7P) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Guest House Di Surabaya*", hal. 2

jasa yang ditawarkan kepada pelanggan dan alat-alat tersebut dapat digunakan untuk menyusun strategi jangka panjang dan juga untuk merancang program taktik jangka pendek.<sup>14</sup>

Menurut HaKansson dan Waluszewski bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran untuk mencapai tujuan dari lembaga pemasaran.<sup>15</sup>

Marius P. Angiopora mengemukakan bahwa marketing mix (bauran pemasaran) adalah perangkat variable-variabel pemasaran terkontrol yang digabungkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dalam pasar sasaran.<sup>16</sup>

Dari pengertian menurut para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran merupakan suatu penggabungan alat-alat pemasaran yang digunakan untuk mencapai suatu tujuan pemasaran.

#### **b. Konsep Bauran Pemasaran**

Borden (1965), mengklaim dirinya sebagai orang pertama yang menggunakan istilah bauran pemasaran. Jerome Mc Carthy (1964), menawarkan konsep bauran pemasaran (*marketing mix*), yaitu 4P (*Product, Price, Place, Promotion*), sebagai cara untuk mentransfer perencanaan pemasaran (*marketing planning*) dalam praktik.<sup>17</sup> Selain *Product, Place, Price, dan Promotion*, komponen-komponen penting bauran pemasaran yang tak kalah pentingnya adalah *People, Process, dan Physical evidence*. Ketiga elemen ini kerap kali mencerminkan jasa yang ditawarkan dan berperan signifikan dalam rangka melakukan “*tangibilize the intangible.*”

---

<sup>14</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa* (Yogyakarta: Andi, 2014), hlm. 41.

<sup>15</sup> Bahman Saeidi Pour, dkk., “*The Effect of Marketing Mix in Attracting Customers: Case Study of Saderat Bank in Kermanshah Province*”

<sup>16</sup> Firdayanti Abbas, “*Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen (Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda)*”, 246

<sup>17</sup> Ari Setiyaningrum, dkk., *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Yogyakarta: ANDI, 2015), hlm. 85.



Dari adanya keterangan diatas maka dapat kita simpulkan bahwa ketika *Product*, *Place*, *Price*, dan *Promotion* di gabung dengan *People*, *Process*, dan *Physical evidence* akan memberikan sebuah produk pemasaran yang terbaik.<sup>18</sup> Sehingga, menurut Fandy Tjiptono bahwa bauran pemasaran memiliki 7 unsur, yakni:

1) *Products* (Produk)

Kotler mendefinisikan produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan. Produk dengan kata lain adalah keseluruhan objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen.<sup>19</sup> Dalam konteks jasa pendidikan, produk adalah jasa yang ditawarkan kepada pelanggan berupa reputasi, prospek dan variasi pilihan.

Lembaga pendidikan yang mampu memenangkan persaingan jasa pendidikan adalah yang dapat menawarkan reputasi, prospek, mutu pendidikan yang baik, prospek dan peluang yang cerah bagi para siswa untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkannya. Sedangkan kompetensi lulusan adalah kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan, dan keterampilan. Sekolah akan diminati oleh masyarakat jika memiliki produk pelayanan yang bagus serta berkualitas sehingga mampu menghasilkan lulusan yang unggul dan dapat bersaing dengan yang lain di zaman yang serba kompetitif ini.

2) *Price* (Harga)

Price (harga) adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu produk. Harga dalam

---

<sup>18</sup> Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa* (Yogyakarta: Andi, 2014), 142.

<sup>19</sup> Afidatun Khasanah, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden*, Jurnal El-tarbawi, Vol. 8 No. 2, (2015), 166.

konteks jasa pendidikan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan. Harga merupakan pembiayaan yang membandingkan pengeluaran biaya penyelenggaraan pendidikan dengan pendapatan pelanggan jasa pendidikan. Elemen harga pendidikan dipertimbangkan mengenai penetapan harga SPP, investasi bangunan, laboratorium dan lain-lain.<sup>20</sup> Kebanyakan masyarakat cenderung menentukan pilihan pada sekolah dengan harga standar namun kualitas dapat bersaing dengan sekolah lainnya dengan harga mahal. Namun tidak menutup kemungkinan, bagi masyarakat *high class*, lebih memilih sekolah dengan harga mahal karena biasanya sekolah harga mahal menawarkan pelayanan yang berkualitas. Namun pada akhirnya pelanggan akan memilih sekolah dengan mempertimbangkan berbagai kriteria salah satunya yaitu kualitas produk sekolah.

Menurut Kotler dan Fox, untuk menentukan harga jasa pendidikan, haruslah memerhatikan faktor-faktor yang memengaruhi jasa pendidikan. Seperti sebagai berikut:

- a) Harga jasa pendidikan yang berorientasi pada biaya jasa pendidikan.
  - b) Harga jasa pendidikan yang berorientasi pada permintaan pelanggan jasa pendidikan.
  - c) Harga jasa pendidikan yang berorientasi pada persaingan pendidikan.
- 3) *Place* (Lokasi)

*Place* atau lokasi berarti berhubungan dengan dimana perusahaan jasa harus bermarkas dan melakukan aktivitas

---

<sup>20</sup> Afidatun Khasanah, "Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden", Jurnal El-tarbawi, Vol. 8 No. 2, (2015), 167.

kegiatannya. Dalam konteks jasa pendidikan madrasah place adalah lokasi sekolah berada dimana sekolah itu berdiri dan melangsungkan aktivitasnya.<sup>21</sup> Lokasi sekolah sedikit banyak menjadi preferensi calon pelanggan dalam menentukan pilihannya. Lokasi yang strategis, nyaman, aman dan mudah dijangkau akan menjadi daya tarik tersendiri. Lokasi sekolah yang berada di tengah keramaian akan mengganggu sistem belajar mengajar karena terganggu kebisingan terkecuali tata ruang setiap kelas difasilitasi ruang kedap suara sehingga siswa maupun guru merasa nyaman melakukan kegiatan belajar mengajar tanpa kebisingan.

Menurut Alma, pemilihan tempat atau lokasi jasa pendidikan membutuhkan pertimbangan cermat terhadap beberapa faktor, sebagai berikut:

- a) Akses
  - b) Visibilitas, yaitu sekolah dapat dilihat dengan jelas tentang keberadaan fisiknya
  - c) Lalu lintas
  - d) Tempat parkir yang luas dan aman
  - e) Ekspansi, yaitu ketersediaan lahan untuk kemungkinan perluasan usaha
  - f) Lingkungan
  - g) Persaingan, yaitu lokasi sekolah kompetitor
- 4) *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran, yang merupakan aktivitas pemasaran, yang berusaha menyebarkan informasi, memengaruhi/membujuk dan

---

<sup>21</sup> Afidatun Khasanah, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden*, Jurnal El-tarbawi, Vol. 8 No. 2, ( 2015), 168.

mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.<sup>22</sup>

Promosi merupakan kemampuan untuk mengkomunikasikan manfaat yang diperoleh pelanggan potensial sekolah. Mengiklankan diri penting karena merupakan salah satu bentuk promosi sekolah. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan adalah dengan cara advertising melalui media TV, radio, surat kabar, buletin, dan lain-lain. Promosi penjualan juga dapat dilakukan melalui pameran pendidikan, bazar pendidikan dan investasi, melakukan kontak langsung dengan siswa dan juga melakukan kegiatan hubungan dengan masyarakat.<sup>23</sup>

Dalam melakukan promosi jasa, sekolah perlu memperhatikan beberapa hal yang penting guna menunjang bentuk promosi tersebut, keberhasilan dalam promosi jasa tergantung pada:

- a) Kemampuan mengidentifikasi audiens target sesuai dengan target pasar.
- b) Kemampuan menentukan tujuan promosi: apakah untuk menyampaikan, memengaruhi atau mengingatkan.
- c) Kemampuan mengembangkan pesan yang disampaikan: terkait dengan isi pesan (apa yang harus disampaikan), struktur pesan (bagaimana menyampaikan pesan secara logis), gaya pesan (ciptakan bahasa yang kuat), dan sumber pesan (siapa yang harus dan bertanggung jawab menyampaikannya).

---

<sup>22</sup> Rambat Lupiyoadi, A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2006), hlm. 82.

<sup>23</sup> Afidatun Khasanah, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden*, Jurnal El-tarbawi, Vol 8 No. 2, (2015), 167.

- d) Kemampuan memilih bauran komunikasi: apakah mengkomunikasikan jasanya lewat komunikasi personal atau nonpersonal

5) *People* (Orang)

*People* dalam konteks ini adalah penyedia jasa pendidikan. *People* merupakan sumber daya yang berfungsi sebagai penyedia jasa yang mempunyai pengaruh terhadap kualitas jasa tersebut. Sumber daya pendidik dan kependidikan ini sangat penting bahkan menjadi elemen terpenting dalam proses pemberian layanan pendidikan kepada para siswa dalam lembaga sekolah.

People atau sumber daya manusia disini menyangkut pemimpin dan civitas akademika dalam meningkatkan citra lembaga, dalam arti semakin berkualitas unsur pemimpin dan civitas akademika dalam melakukan pelayanan pendidikan maka akan meningkatkan jumlah customer.<sup>24</sup>

Kebutuhan akan sumber daya manusia yang mumpuni menjadi tombak utama dalam memberikan layanan, sumber daya yang ada haruslah berkompetensi yang mumpuni, sekolah perlu mendorong tenaga-tenaganya untuk berkinerja secara maksimal dalam memberikan kepuasan terhadap konsumen. Untuk mencapai kualitas yang terbaik, sekolah perlu meningkatkan kompetensi pegawainya, seperti dengan cara mengikut sertakan pelatihan, pendampingan, dan lain sebagainya. Pegawai atau tenaga dilatih untuk menyadari perannya sebagai penyedia jasa yang memengaruhi kualitas jasa, yaitu memberikan kepuasan kepada konsumen dalam memenuhi kebutuhannya. Pentingnya aspek sumber daya dalam pemasaran jasa berkaitan dengan pemasaran internal dari suatu

---

<sup>24</sup> Yoyon Bahtiar Irianto & Eka Prihatin. *Manajemen Pendidikan*, (Bandung : Alfabeta, 2009), 349.

lembaga. Pemasaran internal yang dimaksud adalah interaksi atau hubungan antara setiap pegawai dan departemen dalam suatu lembaga sekolah tersebut.

6) *Physical Evidence* (bukti fisik)

Bukti fisik merupakan lingkungan fisik tempat jasa itu diciptakan dan langsung berinteraksi dengan konsumen, Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani dalam bukunya menyebutkan ada dua jenis bukti fisik, yaitu:

- a) Bukti penting, merupakan keputusan-keputusan konsumen yang dibuat oleh pemberi jasa mengenai desain dan tata letak dari gedung, ruang dan lain-lain.
- b) Bukti pendukung, merupakan nilai tambah yang bila berdiri sendiri tidak akan berarti apa-apa. Jadi, hanya berfungsi sebagai pelengkap saja, sekalipun demikian peranannya sangat penting dalam proses jasa.

Sekolah harus menunjukkan manfaat-manfaat yang diperoleh sebagai bukti kepada konsumen dari layanan jasa yang telah diberikan. Menurut David Wijaya, bukti fisik adalah “unsur-unsur berwujud yang akan memperlancar kinerja di mana pelanggan akan melihat keadaan nyata dari benda-benda yang menghasilkan jasa.” Elemen dari *Physical Evidence* termasuk seluruh aspek fasilitas fisik dari organisasi jasa yang terdiri dari atribut eksterior dan interior serta hal berwujud lainnya dimana hal tersebut dilihat oleh para calon konsumen sehingga mempunyai kemungkinan akan memberi pengaruh pada calon konsumen.<sup>25</sup>

Lupiyoadi (2004, hal.86) Penetapan Fasilitas jasa penting karena terkait dengan revenue, citra, kualitas, distribusi dan lain-lain.

---

<sup>25</sup> David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 210.

Keputusan penetapan Fasilitas juga sedemikian penting dalam menentukan seberapa jauh sebuah layanan jasa dinilai oleh konsumen, dan juga dalam proses membangun citra. Penetapan Fasilitas juga memberikan persepsi tertentu dalam hal kualitas.

Menurut Alma yang dikutip Wijaya dalam buku pemasaran jasa pendidikan, bukti fisik jasa pendidikan adalah “lingkungan di mana sekolah dan siswa dapat berinteraksi, meliputi unsur berwujud yang mendukung kinerja suatu komunikasi jasa pendidikan.”

- a) Menurut Alma yang dikutip Wijaya dalam buku pemasaran jasa pendidikan, ada dua macam desain yang harus diperhatikan, yaitu: Desain bagian luar sekolah, yang meliputi lapangan parkir, kebun sekolah dan sebagainya;
- b) Desain bagian dalam sekolah, yang meliputi tata ruang kelas, perabotan sekolah, peralatan sekolah, sirkulasi sekolah dan sebagainya.

#### 7) *Process* (proses)

Proses adalah suatu prosedur atau mekanisme dalam rangkaian aktivitas untuk menyampaikan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam konteks jasa pendidikan proses adalah serangkaian kegiatan pendidikan yang mendukung terselenggaranya kegiatan belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan.<sup>26</sup>Proses pendidikan berarti bagaimana cara mengoperasikan sekolah untuk mengelola pemasaran jasa pendidikan dengan dampak yang jelas serta penempatan staff dan karyawan sekolah dalam hal pembagian tanggung jawab untuk mengkoordinasikan serta mencari sumber daya bagi strategi pemasaran jasa pendidikan, karena dengan

---

<sup>26</sup> Afidatun Khasanah, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden*, Jurnal El-tarbawi, Vol. 8 No. 2, (2015), 167.

pelaksanaan proses pendidikan yang baik maka akan mendukung untuk menghasilkan output atau hasil luluasan yang baik pula.

Proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal kegiatan, mekanisme, aktivitas, dan hal-hal rutin yang dilakukan sekolah. Proses dapat dibedakan dalam dua cara, yakni:

- a) Kompleksitas, berhubungan dengan langkah-langkah dan tahapan proses
- b) Keragaman, berhubungan dengan adanya perubahan dalam langkah-langkah atau tahapan proses

Konsep proses jasa pendidikan sebenarnya cukup sederhana, yaitu praktik penyampaian jasa pendidikan. Akan tetapi, proses jasa pendidikan lebih rumit daripada yang terlihat karena melibatkan tiga unsur yang berbeda. Di samping itu, seluruh unsurnya harus dianalisis dan dinilai sehingga proses jasa pendidikan dapat berjalan efektif. Ketiga unsur tersebut sebagai berikut:<sup>27</sup>

- a) Tahapan, tugas, dan aktivitas yang dibutuhkan agar bisa menyampaikan jasa pendidikan, yaitu daftar aktivitas pemasaran jasa pendidikan pada proses jasa pendidikan itu sendiri.
- b) Makna dimana tugas dilakukan, yaitu perpaduan SDM jasa pendidikan dengan produk jasa pendidikan yang membentuk infrastruktur lingkungan proses penyampaian jasa pendidikan.
- c) Peran dan pengalaman pribadi pelanggan jasa pendidikan, yang disebut bukti fisik jasa pendidikan yang disajikan kepada pelanggan jasa pendidikan.

---

<sup>27</sup> David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: Salemba Empat, 2012), 198.



### **3. Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam**

#### **a. Pengertian Minat Masyarakat**

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.<sup>28</sup> Sukardi dalam bukunya Ahmad Susanto menyatakan bahwa minat dapat diartikan sebagai suatu kesukaan, kegemaran, atau kesenangan akan sesuatu.<sup>29</sup> Secara sederhana, minat berarti kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.<sup>30</sup> Dalam hal ini minat berarti perasaan tertarik dalam diri seseorang terhadap sesuatu. Biasanya minat merupakan situasi yang dihubungkan oleh keinginan atau kebutuhan diri sendiri. Minat seseorang ditunjukkan dengan adanya perasaan senang terhadap suatu objek karena merasa adanya kepentingan terhadap sesuatu tersebut.

Menurut Crow & Crow minat atau interest bisa berhubungan dengan daya gerak yang mendorong kita cenderung atau merasa tertarik pada orang, benda atau kegiatan itu sendiri.<sup>31</sup> Dari pengertian tersebut dapat diartikan bahwa minat dapat menjadi penyebab seseorang untuk berpartisipasi dalam suatu kegiatan. Definisi lain terkait minat yaitu dorongan dalam diri seseorang atau faktor yang menimbulkan ketertarikan atau perhatian secara efektif, yang menyebabkan dipilihnya suatu objek atau kegiatan yang menguntungkan, menyenangkan, dan lama-kelamaan akan mendatangkan kepuasan dalam dirinya.<sup>32</sup> Tetapi jika kepuasan tersebut berkurang maka akan memengaruhi minat seseorang

---

<sup>28</sup> Djaali, *Psikologi Pendidikan, Ed. 1, Cet. XI* (Jakarta: Bumi Aksara, 2018), 121.

<sup>29</sup> Ahmad Susanto, *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar, Ed. 1, Cet. IV* (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), 57.

<sup>30</sup> Ni Nyoman Parwati dkk, *Belajar dan Pembelajaran, Cet. I* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018), 39.

<sup>31</sup> Abd. Rachman, *Psikologi Pendidikan, Cet. IV* (Yogyakarta: PT. Tiara Wacana Yogya, 1993), 112.

<sup>32</sup> Ahmad Susanto, *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar, Ed. 1, Cet. IV* (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), 58.

terhadap sesuatu. Tetapi minat yang dibahas dalam pengertian ini merupakan minat yang tidak bersifat sesaat biasanya disebut dengan keinginan sesaat. Minat yang sesungguhnya dalam diri seseorang merupakan minat yang bertahan lama dan menetap. Walaupun pada awalnya keinginan yang ada pada diri seseorang tersebut dikarenakan adanya dorongan ataupun motivasi sama halnya dengan minat untuk memiliki sesuatu tetapi lama kelamaan akan berkurang karena aktivitas yang hanya membangkitkan secara sementara. Namun, minat dapat berperan secara efektif pada diri seseorang dalam pengambilan keputusan untuk memilih sesuatu, contohnya memilih sebuah sekolah ataupun institusi pendidikan. Minat yang besar (keinginan yang kuat) terhadap sesuatu merupakan suatu modal yang besar untuk mencapai suatu tujuan. Minat juga memegang peranan yang penting secara konseptual karena minat dapat menentukan arah serta dimensi seseorang dalam segala aktivitasnya termasuk dalam memilih lembaga pendidikan.

Dari lahir sampai mati manusia hidup sebagai anggota masyarakat. Hidup dalam masyarakat berarti adanya interaksi sosial dengan orang-orang di sekitar dan mengalami pengaruh serta memengaruhi orang lain.<sup>33</sup> Namun tidak bisa dipungkiri bahwa kehidupan masyarakat selalu berubah, yang dipengaruhi oleh faktor lingkungan itu sendiri. Manusia yang hidup dalam masyarakat merupakan makhluk sosial yang selalu membutuhkan orang lain dalam memenuhi kebutuhannya. Sangat tidak mungkin jika manusia hidup sebagai individu sendiri.

Pengertian masyarakat menurut Selo Sumardjan yaitu sebagai orang-orang yang hidup bersama dan menghasilkan

---

<sup>33</sup> S. Nasution, *Sosiologi Pendidikan, Ed. 2, Cet. 9* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2016), 60.

kebudayaan. Sedangkan menurut Max Weber mengartikan masyarakat sebagai struktur atau aksi yang pada pokoknya ditentukan oleh harapan dan nilai-nilai yang dominan pada warganya.<sup>34</sup> Masyarakat merupakan tempat pergaulan sesama manusia dan merupakan lapangan pendidikan yang luas dan meluas, yaitu adanya hubungan antara dua orang atau lebih tak terbatas. Kehidupan bermasyarakat merupakan sebuah kehidupan dari berkumpulnya sekelompok individu dan bagian-bagian yang didalamnya saling berhubungan dan berinteraksi dengan yang lainnya serta menjadikan bagian-bagian tersebut satu kesatuan yang utuh.

Soerjono Soekanto mengemukakan ciri-ciri kehidupan masyarakat yaitu manusia yang hidup bersama-sama dengan sekurang-kurangnya dua individu; bercampur serta bergaul dalam waktu yang lama; menyadari bahwa kehidupan mereka merupakan satu kesatuan yang utuh, merupakan sistem bersama yang mengakibatkan kebudayaan sebagai akibat dari perasaan saling terkait antara satu dengan yang lainnya.<sup>35</sup>

Dari pengertian tentang minat dan masyarakat diatas penulis menarik kesimpulan bahwasannya minat masyarakat adalah Suatu keinginan atau kecenderungan hati seseorang masyarakat terhadap sesuatu hal.

#### **b. Pengertian Lembaga Pendidikan Islam**

Istilah pendidikan dalam konteks Islam pada umumnya mengacu kepada *Tarbiyah*, *Ta'dib*, dan *Ta'lim*. Dari ketiga istilah tersebut yang populer digunakan dalam praktik pendidikan Islam adalah *Tarbiyah*. Untuk *Ta'dib* dan *Ta'lim* jarang sekali

---

<sup>34</sup> Bambang Tejkusumo, *Dinamika Masyarakat Sebagai Sumber Ilmu Pengetahuan Sosial*, Jurnal Geoedukasi, Vol. 3 No. 1, (Maret, 2014), 39.

<sup>35</sup> Bambang Tejkusumo, *Dinamika Masyarakat Sebagai Sumber Ilmu Pengetahuan Sosial*, Jurnal Geoedukasi, Vol. 3 No. 1, (Maret, 2014), 39.

digunakan. Padahal kedua istilah tersebut telah digunakan sejak awal abad pertumbuhan pendidikan Islam.<sup>36</sup>

Terlepas dari ketiga istilah di atas, seara terminologi para ahli pendidikan Islam telah mencoba memformulasikan pengertian pendidikan Islam, di antaranya:

- 1) Zakiyah Daradjat mendefinisikan Pendidikan Islam adalah pendidikan yang melalui cara-cara ajaran Islam yaitu bimbingan dan asuhan terhadap anak, supaya anak dapat memahami, menghayati, dan mengamalkan ajaran agama Islam yang telah diyakininya secara menyeluruh, serta menjadikan agama Islam sebagai pandangan hidupnya dan keselamatan serta kesejahteraan hidup di dunia maupun di akhirat.
- 2) Ahmad D. Marimba mengartikan pendidikan Islam dengan bimbingan jasmani dan rohani berdasarkan hukum-hukum agama Islam menuju terbentuknya kepribadian utama menurut ukuran-ukuran Islam. Dengan pengertian yang lain seringkali beliau mengatakan kepribadian utama tersebut dengan istilah kepribadian muslim, yakni kepribadian yang memiliki nilai-nilai agama Islam, Memilih dan memutuskan serta berbuat berdasarkan nilai-nilai Islam, dan bertanggung jawab sesuai dengan nilai-nilai Islam.<sup>37</sup>
- 3) Omar Muhammad al-Toumi al-Syaibani mendefinisikan pendidikan Islam adalah “proses mengubah tingkah laku individu pada kehidupan pribadi, masyarakat dan alam sekitarnya, dengan cara pengajaran sebagai suatu aktifitas asasi

---

<sup>36</sup> Samsul Nizar, *Filsafat Pendidikan Islam, (Pendekatan Historis, Teoretis, Praktis)*, (Jakarta: Ciputat Press, 2005), Cet. ke-2, 25.

<sup>37</sup> Hamdani Ihsan dan Fuad Hasan, *Filsafat Pendidikan Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2007), 15.

dan sebagai profesi di antara profesi-profesi asasi dalam masyarakat”.<sup>38</sup>

- 4) Ahmad Tafasir mendefinisikan pendidikan Islam sebagai “bimbingan yang diberikan oleh seseorang agar dia berkembang secara maksimal dengan ajaran Islam”<sup>39</sup>
- 5) Berdasarkan hasil seminar pendidikan Islam se-Indonesia tanggal 7-11 Mei 1960 diCipayung Bogor merumuskan “pendidikan Islam adalah bimbingan terhadap pertumbuhan rohani dan jasmani menurut ajaran Islam dengan hikmah mengarahkan, mengajarkan, melatih mengasuh, dan mengawasi berlakunya semua ajara Islam”.<sup>40</sup>

Bila diteliti pengertian-pengertian di atas maka dapat dikatakan bahwa pendidikan Islam itu bercirikan dengan adanya perubahan sikap dan tingkah laku sesuai dengan ajaran Islam. Di samping itu juga pendidikan Islam adalah suatu sistem yang memungkinkan seseorang (peserta didik) dapat mengarahkan kehidupannya sesuai dengan ideologi Islam. Melalui pendekatan ini maka ia akan dengan mudah membentuk kehidupan dirinya sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam yang diyakininya.

Lembaga pendidikan merupakan salah satu sistem yang memungkinkan berlangsungnya pendidikan secara berkesinambungan dalam rangka mencapai tujuan pendidikan. Dengan adanya kelembagaan dalam masyarakat, dalam rangka proses pembudayaan umat, merupakan tugas dan tanggung jawabnya yang kultural dan edukatif terhadap peserta didik dan masyarakatnya yang semakin berat. Tanggung jawab lembaga

---

<sup>38</sup> Samsul Nizar, *Filsafat Pendidikan Islam, (Pendekatan Historis, Teoretis, Praktis)*, (Jakarta: Ciputat Press, 2005), Cet. ke-2, 26.

<sup>39</sup> Ahmad Tafsir, *Ilmu Pendidikan Islam Dalam Perspektif Islam* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1992), 32.

<sup>40</sup> Djamaluddin dan Abdullah Aly, *Kapita Selecta Pendidikan Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 1999), 11.

pendidikan tersebut dalam segala jenisnya menurut pandangan Islam adalah erat kaitannya dengan usaha menyukseskan misi sebagai seorang muslim.<sup>41</sup>

Secara etimologi lembaga adalah asal sesuatu, acuan, sesuatu yang memberi bentuk pada yang lain, badan atau organisasi yang bertujuan mengadakan sesuatu penelitian keilmuan atau melakukan sesuatu usaha.<sup>42</sup>

Dalam bahasa Inggris, lembaga disebut institute (dalam pengertian fisik), yaitu sarana atau organisasi untuk mencapai tujuan tertentu, dan lembaga dalam pengertian non-fisik atau abstrak disebut institution, yaitu suatu sistem norma untuk memenuhi kebutuhan. Lembaga dalam pengertian fisik disebut juga dengan bangunan, dan lembaga dalam pengertian nonfisik disebut dengan pranata.<sup>43</sup>

Menurut Daud Ali dan Habibah Daudada dua unsur yang kontradiktif dalam pengertian lembaga, pertama pengertian secara fisik, materil, kongkrit dan kedua pengertian secara non fisik, non materil dan abstrak. Terdapat dua versi pengertian lembaga dapat dimengerti karena lembaga ditinjau dari segi fisik menampakkan suatu badan dan sarana yang didalamnya ada beberapa orang yang menggerakkannya, dan ditinjau dari aspek non fisik lembaga merupakan suatu sistem yang berperan membantu mencapai tujuan.

Secara terminologi, Amir Daiem mendefinisikan lembaga pendidikan dengan orang atau badan yang secara wajar mempunyai tanggung jawab terhadap pendidikan. Rumusan definisi yang dikemukakan Amir Daiem ini memberikan penekanan pada sikap tanggung jawab seseorang terhadap peserta didik, sehingga

---

<sup>41</sup> M. Arifin, *Filsafat Pendidikan Islam* (Jakarta: Bumi Aksara, 1996), Cet. Ke-5, 39.

<sup>42</sup> Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam* (Jakarta: Kalam Mulia, 2011), Cet ke-9, 277.

<sup>43</sup> *Ibid.*, 278.

dalam realisasinya merupakan suatu keharusan yang wajar bukan merupakan keterpaksaan. Definisi lain tentang lembaga pendidikan adalah suatu bentuk organisasi yang tersusun relatif tetap atas pola-pola tingkah laku, peranan-peranan relasi-relasi yang terarah dalam mengikat individu yang mempunyai otoritas formal dan sanksi hukum, guna tercapainya kebutuhan-kebutuhan sosial dasar.

Adapun lembaga pendidikan Islam secara terminologi dapat diartikan suatu wadah atau tempat berlangsungnya proses pendidikan Islam. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa lembaga pendidikan itu mengandung pengertian kongkrit berupa sarana dan prasarana dan juga pengertian yang abstrak, dengan adanya norma-norma dan peraturan-peraturan tertentu, serta penanggung jawab pendidikan itu sendiri.

Lembaga pendidikan Islam berupa non-fisik mencakup peraturan-peraturan baik yang tetap maupun yang berubah, sedangkan bentuk fisik berupa bangunan, seperti masjid, kuttab, dan sekolah. Bentuk fisik ini sebagai tempat untuk melaksanakan peraturan-peraturan yang penanggung jawabnya adalah suatu badan, organisasi, orang tua, yayasan, dan negara.<sup>44</sup>

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan lembaga pendidikan Islam adalah tempat berlangsungnya proses pendidikan Islam atau bisa juga diartikan dengan suatu sistem yang memungkinkan berlangsungnya pendidikan Islam secara berkesinambungan dalam rangka mencapai tujuan pendidikan Islam.

### **c. Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam**

Minat adalah suatu keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian terhadap sesuatu dan disertai keinginan untuk mengetahui

---

<sup>44</sup> Ramayulis, *Ilmu Pendidikan Islam* (Jakarta: Kalam Mulia, 2011), Cet ke-9, 279.

dan mempelajari maupun membuktikan lebih lanjut, Alisuf Sabri mengatakan bahwa minat adalah “suatu kecenderungan untuk selalu memperhatikan dan mengingat sesuatu secara terus menerus.”<sup>45</sup> Lembaga pendidikan Islam adalah suatu bentuk organisasi yang diadakan untuk mengembangkan pendidikan Islam atau tempat berlangsungnya proses pendidikan Islam seperti sekolah Islam dan organisasi Islam.

Minat terhadap lembaga pendidikan Islam adalah suatu keinginan atau kecenderungan hati seseorang terhadap suatu sekolah Islam atau organisasi keislaman. Sedangkan faktor yang memengaruhi salah satunya adalah lingkungan alasannya karena suatu lingkungan yang mendukung pelaksanaan pendidikan di lingkungan tersebut dapat berjalan dengan baik dan sebaliknya apabila dalam satu lingkungan tidak mendukung dengan pelaksanaan pendidikan di lingkungan tersebut tidak berjalan dengan baik.

#### **d. Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam**

Minat seorang individu atau kelompok, tentunya tidak terlepas dari beberapa faktor, baik yang datang dari dalam maupun dari luar diri seseorang atau kelompok itu sendiri, begitu juga minat orang atau masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam juga tidak akan terlepas dari faktor internal dan faktor eksternal.

##### **1) Faktor Internal**

Faktor internal merupakan faktor dari dalam diri seseorang yang akan memengaruhi minatnya yang akan meyekolahkan anaknya

---

<sup>45</sup> M. Alisuf Sabri, *Psikologi Pendidikan* (Jakarta: CV. Pedoman Ilmu Jaya, 1995), 84.



disuatu sekolah tertentu. Adapun faktor-faktor internal dalam memengaruhi minat masyarakat diataranya adalah sebagai berikut:

a) Kebutuhan

Henry Murray berpendapat bahwa kebutuhan adalah sesuatu kekuatan hipotesis terhadap terjadinya persepsi, intelegensi, dan tindakan seseorang.<sup>46</sup> Ada dua unsur yang memengaruhi kebutuhan yaitu “*biogenic theoris*” dan “*sociogenic theoris*”.<sup>47</sup> Unsur yang pertama, biogenic theoris timbul karena adanya faktor kebutuhan biologis. Kebutuhan biologis tidak terlepas dari minat masyarakat untuk menyekolakan anaknya pada sekolah yang bagus untuk memnuhi kebutuhan pendidikan. seseorang akan terdorong untuk melakukan sesuatu bila merasa ada suatu kebutuhan. Unsur yang kedua yaitu sociogenic theoris, unsur ini lebih menekankan pada pengaruh kebudayaan atau lingkungan sekitar. Lingkungan yang berpendidikan akan memengaruhi minat seseorang bahwa memang pendidikan merupakan suatu kebutuhan yang harus dipenuhi. Kaitannya kebutuhan dengan pendidikan yakni masyarakat membutuhkan pendidikan yang baik untuk anak-anaknya sebagai generasi muda yang nantinya hidup di lingkungan masyarakat dengan zaman milenil ini yang selalu menuntut kecakapan, cerdas dan berkarakter yang didapat melalui pendidikan.

b) Motif

Motif (motive) berasal dari bahasa latin “*movere*” yang kemudian menjadi “*motion*” yang artinya gerak atau dorongan

---

<sup>46</sup> Purwa Atmaja Prawira, *Psikologi Pendidikan dalam Perspektif Baru*, (Jogjakarta: Ar- Ruzz Media, 2016), 331.

<sup>47</sup> Sardiman A.M, *Interaksi & Motivasi Belajar Mengajar, Ed. 1, Cet. XXII*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 76.

untuk bergerak.<sup>48</sup> Kata “motif” dapat diartikan sebagai daya upaya yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu.<sup>49</sup> Motif merupakan keadaan dalam pribadi orang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan.<sup>50</sup> Dari beberapa pengertian mengenai motif diatas dapat disimpulkan bahwa motif berarti suatu daya dorong dan penggerak dengan berbagai kesiapan dari seseorang untuk melakukan kegiatan dan untuk mencapai suatu tujuan.

Motif menjadi salah satu faktor internal yang memengaruhi minat masyarakat dalam memilih sekolah dikarenakan masyarakat memiliki suatu tujuan dari hasil pendidikan terhadap anaknya. Perlu ditegaskan, bahwa motif erat kaitannya dengan tujuan. Dengan adanya tujuan-tujuan inilah mendorong masyarakat untuk menyekolahkan anaknya dengan kriteria sekolah yang ia inginkan.

## 2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor dari luar individu atau seseorang yang dapat memengaruhi minat, diantaranya yaitu sebagai berikut:

### a) Keluarga

Keluarga yang terdiri dari ayah, ibu, dan anak masing-masing saling memengaruhi, saling membutuhkan, semua meladeni seorang, dan seorang meladeni semua.<sup>51</sup> Munculnya minat dari seseorang tidak terlepas dari faktor keluarga yakni pendidikan orang tua, status ekonomi, rumah kediaman, serta

---

<sup>48</sup> Abd. Rachman, op. cit., 114.

<sup>49</sup> Sardiman, op. cit., 73.

<sup>50</sup> Sumadi Suryabrata, op. cit., 70.

<sup>51</sup> Abdullah Idi, *Sosiologi Pendidikan Individu, Masyarakat, dan Pendidikan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), 91.

komunikasi dalam keluarga. Latar belakang kebudayaan dan ekonomi keluarga paling banyak menentukan untuk menyekolahkan anaknya disuatu sekolah yang terbaik. Apabila status ekonomi keluarga dalam keadaan baik maka akan semakin besar pula minat yang semula belum mampu mereka laksanakan begitu juga sebaliknya. Sedangkan mengenai latar belakang budaya keluarga, ada sebuah istilah yang namanya berlangganan sekolah artinya sudah turun menurun menyekolahkan anak disekolah yang sama, hal ini pastinya dipengaruhi oleh beberapa faktor yang membuat orang tua nyaman dan mau menyekolahkan anaknya lagi disekolah yang sama.

b) Sekolah

Memilih sekolah bukanlah hal yang mudah bagi orangtua, semuanya pasti menginginkan pendidikan yang terbaik untuk anaknya. Orang tua dituntut untuk lebih selektif lagi dalam memilih sekolah. Berikut merupakan faktor dari sekolah yang dapat memengaruhi minat orang tua untuk menyekolahkan anak disuatu sekolah:

1)) Perkembangan yang holistik dan terpadu

Pertimbangan orang tua dalam memilih sekolah yaitu sekolah mampu mengembangkan akademis maupun sosial anak secara utuh dan menyeluruh.<sup>52</sup> Kedua hal tersebut perlu dipadupadankan karena nilai akademis saja tidak cukup bagi anak. Anak hidup dalam lingkungan masyarakat harus mampu bersosialisasi serta mengembangkan diri dengan lingkungan sekitar.

---

<sup>52</sup> Dasman Yanuri, *Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya Ke Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Madrasah Tsanawiyah (MTs) di Kecamatan Semidang Gumay Kabupaten Kaur*, Jurnal al-Bahtsu, Vol. 1, 2016, 34.

## 2)) Kurikulum

Kurikulum dapat diartikan sebagai sejumlah kegiatan yang diberikan kepada siswa.<sup>53</sup> Kurikulum tidak terlepas dari pengajaran dan bimbingan guru kepada murid. Fungsi kurikulum itu sendiri yaitu untuk mendidik dan mengembangkan keterampilan, sikap, cita-cita, serta pengetahuan. Guru juga harus mampu mengimplementasikan kurikulum dengan memperhatikan karakteristik peserta didik dan karakteristik pembelajaran itu sendiri.

## 3)) Sarana Penunjang Kegiatan Belajar Mengajar

Sarana penunjang yang baik akan memengaruhi masyarakat untuk memilih serta mempertimbangkan anaknya mendaftar disekolah tersebut. Sarana seperti keadaan gedung yang baik, kelas yang menampung siswa sesuai dengan standar operasional, serta alat pelajaran yang lengkap. Sarana penunjang untuk keberhasilan belajar diantaranya yaitu ruang belajar yang memenuhi persyaratan fisik tertentu.<sup>54</sup> Ada beberapa persyaratan agar ruang belajar dapat nyaman yaitu harus bebas dari gangguan, seperti kebisingan jalan raya yang akan menyebabkan konsentrasi belajar siswa menjadi terganggu. Selanjutnya sirkulasi udara dan suhu udara yang baik, penerangan yang baik.

## 4)) Membina Hubungan yang baik antara sekolah dan Masyarakat

---

<sup>53</sup> Ni Nyoman Parwati, dkk, op. cit., 45.

<sup>54</sup> Hasbullah Thabrani, *Rahasia Sukses Belajar*, Ed. 1, Cet. II, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1955), 48.

Sekolah dan masyarakat memiliki hubungan timbal balik untuk menjaga kelestarian dan kemajuan masyarakat itu sendiri. Hubungan sekolah dan masyarakat dilakukan untuk menjembatani kebutuhan yang dibutuhkan oleh sekolah dan masyarakat itu sendiri.<sup>55</sup> Sekolah adalah di dalam, oleh dan untuk masyarakat. Program sekolah hanya dapat berjalan apabila mendapat dukungan dari masyarakat.<sup>56</sup> Sekolah harus secara terus menerus dan berkelanjutan membina hubungan yang baik dengan masyarakat, memberikan informasi mengenai program unggulan sekolah, prestasi sekolah, serta masalah yang dihadapi sekolah agar masyarakat mengetahui bagaimana kondisi sekolah sehingga akan mendapatkan feed back yang sangat membantu untuk perkembangan sekolah.

#### 5)) Disiplin Sekolah

Ada beberapa hal yang termasuk kedisiplinan sekolah yaitu meliputi kedisiplinan guru dalam mengajar murid serta melaksanakan tata tertib, kedisiplinan pegawai dalam bidang administrasi, kebersihan kelas, gedung sekolah dan hal lainnya.<sup>57</sup> Kedisiplinan serta tanggung jawab dari kepala sekolah sebagai pemimpin juga dipertimbangkan dalam mengelola seluruh staff dan karyawannya serta siswa-siswanya. dari beberapa kedisiplinan sekolah tersebut akan memicu minat masyarakat terhadap sekolah.

#### c) Lingkungan

---

<sup>55</sup> Rohiat, *Manajemen Sekolah Teori Dasar dan Praktik Dilengkapi dengan Contoh Rencana Strategis dan Rencana Operasional*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2010), 28.

<sup>56</sup> Soewadji Lazaruth, *Kepala Sekolah dan Tanggung Jawabnya*, Cet. VI, (Yogyakarta: Kanisius, 1994), 30.

<sup>57</sup> Ni Nyoman parwati, dkk, op. cit, 46.

Manusia adalah makhluk dua dimensi, yakni berfungsi sebagai “makhluk sosial juga makhluk individu”.<sup>58</sup> Sebagai makhluk individu manusia tentu berhak mengatur dirinya sendiri, namun sebagai makhluk sosial pengaturan manusia terhadap dirinya sendiri tentu akan selalu ada dalam suasana interaksi dan komunikasi dengan manusia lainnya.

Oleh karena itu lingkungan masyarakat terdiri dari berbagai individu yang mempunyai latar belakang budaya, pengalaman, pandangan, dan karakter masing-masing. Hal ini tentunya antara satu sama lain akan saling memengaruhi sebagai akibat interaksi sosial yang terjadi dalam lingkungan tersebut.

Lingkungan sosial budaya sangat berperan penting terhadap berhasil tidaknya suatu proses pendidikan. Karena dalam hal perkembangan jiwa anak akan dipengaruhi oleh lingkungan. Lingkungan bisa memberikan pengaruh yang positif atau negatif terhadap perkembangan jiwa anak.

Abu Ahmadi mengutip pendapat Muchtar Yahya bahwa “saling meniru diantara anak dengan temannya sangat cepat dan sangat kuat dan pengaruhnya sangat besar terhadap akal dan akhlaknya. Dengan demikian anak tergantung kepada keadaan masyarakat dimana anak itu bergaul”.<sup>59</sup>

Lingkungan sosial juga berpengaruh untuk memengaruhi minat masyarakat sebagai orang tua siswa dalam menyekolahkan anaknya. Bentuk kehidupan masyarakat yang

---

<sup>58</sup> Buchari Muchtar, Loc. Cit.

<sup>59</sup> Abu ahmadi, *Methodik Khusus Pendidikan Agama*, (Bandung: Armico, 1986), 51.

selalu mengedepankan pendidikan apalagi ada yang namanya sekolah yang dikenal sebagai sekolah unggulan mampu meningkatkan minat orang tua terhadap suatu sekolah yang bersangkutan. Namun sebaliknya, jika kondisi masyarakat di lingkungan *slum area* yang serba kekurangan dan anak-anak penganggur, serta lingkungan yang tidak mengedepankan pendidikan maka minat masyarakat terhadap sekolah pun akan rendah.

Sekolah merupakan tempat menyelenggarakan proses pendidikan formal bagi seorang anak atau siswa. Pendidikan nantinya akan dijadikan bekal bagi siswa untuk kehidupannya. Oleh karena itu, sekolah tidak hanya harus memberikan nilai, tetapi sekolah juga harus mampu mempersiapkan siswa dalam melatih dan membentuk karakter agar nantinya dapat memasuki dunia masyarakat sesuai dengan kebutuhan waktu dan masyarakatnya. Sangat penting bagi orang tua ketika memilih lembaga pendidikan untuk anak-anak mereka. Saat ini telah berdiri lembaga pendidikan terpadu berbasis Islam (TI) dengan menggabungkan pendidikan formal dan pendidikan akhlak. Terdapat 7 hal yang dipertimbangkan orang tua dalam memilih sekolah untuk menyekolahkan anaknya, yaitu<sup>60</sup>:

#### 1) Visi Misi Sekolah

Visi misi menentukan kurikulum yang digunakan sekolah. Orang tua harus melihat dan mengetahui visi dan misi pada sekolah tersebut apakah sudah sesuai dengan pendidikan yang ada dan diinginkan oleh keluarga atau belum.

---

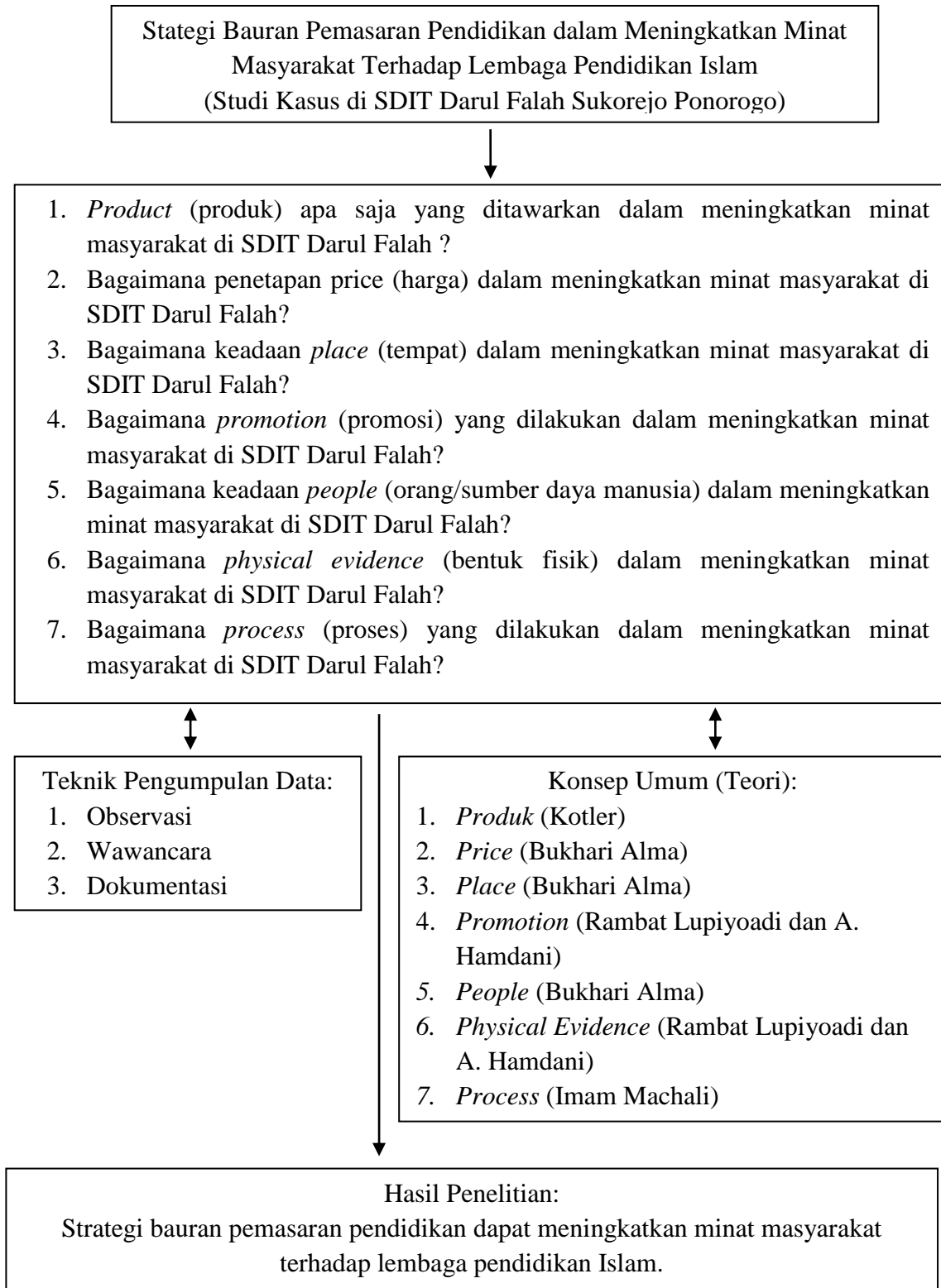
<sup>60</sup> Afifah Riana, *Pertimbangan dalam Memilih Sekolah Untuk Anak*.  
<https://amp.kompas.com/edukasi/read/2013/01/18/08280233/pilihsekolahyangtepat.apa.saja.pertimbangan.nya> . Diakses pada hari Kamis, 9 Desember 2021 Pukul 13.12

- 2) Tenaga Pendidik. Orang tua harus memperhatikan latar belakang tenaga pendidik yang ada pada sekolah tersebut karena pendidik merupakan ujung tombak salah satu penentu keberhasilan dalam pembelajaran.
- 3) Kondisi Sekolah dan Lingkungan disekitarnya termasuk kelengkapan sarana dan prasarana. Apabila semua hal telah terpenuhi dengan baik maka kebutuhan dan kenyamanan peserta didik juga terjamin.
- 4) Jarak Sekolah. Idealnya waktu perjalanan anak menuju sekolah 30-60 menit sesuai dengan jenjang pendidikannya. Jangan sampai terlalu jauh sehingga anak kelelahan di jalan sehingga menjadi tidak semangat dalam belajar.
- 5) Sesuai dengan Kebutuhan dan Karakter Anak. Orang tua juga harus memperhatikan karakter anak tersebut dan disesuaikan dengan lembaga pendidikan yang sesuai dengan minat dan kebutuhan anak.
- 6) Biaya yang dibutuhkan. Orang tua juga harus memilih sekolah sesuai kemampuan keuangannya sehingga pendidikan anak bisa terlaksana tanpa ada hambatan.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa orang tua harus mempertimbangkan banyak faktor yang berbeda dalam memilih sekolah untuk anak mereka, seperti relevansi visi dan misi sekolah, jarak, tenaga pendidik, sarana dan prasana, dan biaya. Namun juga harus disesuaikan dengan keinginan anak agar proses pendidikan atau pembelajaran dapat sesuai dengan tujuan yang diinginkan.



## B. Kerangka Berfikir Penelitian



## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *case study research* (studi kasus) dan bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah dari pada melihat permasalahan untuk penelitian umum. Penelitian kualitatif lebih menekankan analisa secara mendalam yakni mengkaji masalah secara kasus per kasus sebab sifat antara kasus berbeda dengan kasus yang lainnya<sup>61</sup>. Penelitian kualitatif dengan metode deskriptif digunakan untuk mempelajari berbagai peristiwa yang terjadi pada objek yang diteliti, aspek, gejala atau keadaan dari hasil temuan di lapangan. Metode ini menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis maupun lisan yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi kemudian dilakukan proses analisis sehingga diperoleh kesimpulan terkait strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam studi kasus di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.

---

<sup>61</sup> Siyoto Sandu dan Sodik Ali, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2015), 64.

## **B. Kehadiran Peneliti**

Dalam penelitian ini, peneliti bertindak sebagai instrumen sekaligus pengumpul data. Peran peneliti secara partisipatif yaitu mengambil bagian dalam fenomena serta kebiasaan obyek penelitian. Kemudian, peneliti melakukan pengamatan yang mendalam dalam upaya pengumpulan data. Instrumen selain manusia dapat pula digunakan, hanya saja berfungsi sebatas sebagai pendukung tugas peneliti, bukan sebagai instrumen inti. Oleh sebab itu, kehadiran peneliti di lapangan mutlak di perlukan.

## **C. Lokasi Penelitian**

Penelitian yang akan dilakukan peneliti nanti mengambil objek pada lembaga pendidikan Islam swasta yaitu SDIT Darul Falah yang terletak di Jl. Mangga No.05 Sukorejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Ponorogo. Terdapat beberapa alasan mengapa memilih SDIT Darul Falah sebagai lokasi penelitian, diantaranya :

1. Merupakan salah satu lembaga pendidikan Islam yang memiliki daya tarik tersendiri bagi masyarakat, terlihat dari jumlah siswanya yang lebih banyak diantara lembaga pendidikan lain di daerah Sukorejo, Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat sekitar khususnya Kecamatan Sukorejo memberikan kepercayaan lebih kepada lembaga pendidikan ini.
2. Memiliki tenaga pendidik yang mampu bekerja secara profesional sehingga menjadi salah satu faktor yang mendorong siswa-siswinya berprestasi, disiplin, dan merasa nyaman, tenang saat belajar.

3. Memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh sekolah lain, yaitu terdapat beberapa program unggulan dan juga *life skill* untuk meningkatkan kemampuan siswa di SDIT Darul Falah agar memiliki keunggulan dari siswa lulusan di SD lain.

#### **D. Data dan Sumber Data**

Data yang digunakan untuk menunjang penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian ini terdiri dari data hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data sekunder yang diperlukan dalam penelitian ini berupa buku-buku terkait teori, penelitian terdahulu berupa jurnal, skripsi, maupun tesis yang terkait dengan tema penelitian.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan beberapa cara yang digunakan oleh peneliti untuk keperluan pengumpulan data.<sup>62</sup> Teknik pengumpulan data merupakan prosedur yang menentukan layak atau tidaknya suatu penelitian. Tanpa adanya teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang sesuai dengan standarisasi yang sudah diterapkan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah sebagai berikut:

---

<sup>62</sup> Rachmat Kriyantono, *Teknik Praktis Riset Komunikasi* (Jakarta: Kencana, 2009), 93.

## 1. Teknik Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap permasalahan yang diteliti. Teknik ini untuk melihat kenyataan yang ada di lapangan. Dengan adanya observasi peneliti bisa menggunakan teknik pengumpulan data dengan melakukan pencatatan dan pengamatan untuk memperoleh data dan menjawab rumusan masalah yang dikaji dalam penelitian yaitu mengenai bagaimana strategi bauran pemasaran pendidikan di SDIT Darul Falah dan faktor apa saja yang memengaruhi minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam di SDIT Darul Falah. Dalam hal tersebut kegiatan observasi yang dilakukan berkaitan dengan strategi bauran pemasaran dijabarkan sebagai berikut:

### a. Produk

Mengamati sejumlah nilai/manfaat yang diberikan lembaga pendidikan Islam kepada calon siswa/orang tua siswa sebagai konsumen/pengguna jasa. Indikator produk terdiri atas program yang diunggulkan, kegiatan ekstrakurikuler/*life skill*, prestasi peserta didik dan output peserta didik.

### b. Harga

Mengamati biaya yang harus dibayarkan oleh masyarakat yang menggunakan jasa lembaga pendidikan Islam di SDIT Darul

Falah ketika akan mendaftar hingga saat putra/putrinya diterima. Indikator harga terdiri atas biaya pendaftaran dan biaya sekolah (SPP).

c. Promosi

Mengamati kegiatan promosi yang dilakukan serta pemilihan sarana yang dianggap sesuai untuk mempromosikan layanan jasa pendidikan SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo. Indikatornya berupa promosi yang dilakukan melalui brosur, media sosial, hubungan dengan masyarakat sekitar, dan kemitraan dengan sekolah TK.

d. Tempat

Melakukan observasi terkait tempat serta operasional pelayanannya. Indikator tempat terdiri atas lokasi yang strategis, akses jalan yang mudah, jarak dengan sekolah lainnya, dan jarak dengan tempat tinggal pengguna jasa layanan pendidikan Islam.

e. Orang

Mengamati pihak/orang yang terlibat dalam proses penyampaian dan pemberian jasa pendidikan. Indikator orang dalam hal ini adalah tenaga pendidik dan kependidikan.

f. Bukti fisik

Mengamati ketersediaan dan kelayakan fasilitas berupa Gedung dan bangunan sekolah, ruangan tempat belajar, perpustakaan, internet, laboratorium, sarana tempat ibadah, ruang

guru, sarana parkir, sarana olahraga, kantin sekolah, ruangan untuk penunjang kegiatan para pelanggan jasa pendidikan. Selain itu observasi bukti fisik juga bisa dilakukan dari pengamatan dan mendokumentasikan logo sekolah, seragam sekolah, warna bangunan sekolah yang menjadi sebuah identitas dari sekolah yang diteliti.

g. Proses

Mengamati bagaimana prosedur, mekanisme dan serangkaian kegiatan dalam menyampaikan jasa dari lembaga pendidikan selaku produsen kepada masyarakat selaku konsumen. Indikator dari proses adalah kegiatan yang dialami siswa selama dalam pendidikan seperti proses belajar mengajar, kurikulum yang digunakan dan lainnya.

2. Wawancara

Metode wawancara atau interview merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan secara tatap muka, pertanyaan diberikan secara lisan dan jawabannya pun diterima secara lisan pula. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam yaitu suatu cara mengumpulkan data atau informasi dengan cara bertatap muka secara langsung dengan informan agar mendapatkan data yang lengkap dan mendalam. Pada saat pengumpulan data atau wawancara peneliti akan menanyakan tentang strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam, terutama dengan

kepada Kepala Sekolah selaku pemegang kebijakan dan keputusan, waka marketing selaku penanggung jawab dalam kegiatan pemasaran, panitia penerimaan siswa baru, guru-guru di SDIT Darul Falah, serta masyarakat yang menyekolahkan anaknya di lembaga pendidikan Islam tepatnya di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.

### 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan benda-benda tertulis seperti buku, majalah, dokumentasi foto, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.

Teknik pengumpulan data dokumentasi dapat berupa catatan, dokumen serta gambar yang tersedia pada objek penelitian yang akan dideskripsikan kedalam pembahasan untuk membantu dalam penyusunan hasil akhir penelitian. Data yang ingin diperoleh dari metode dokumentasi adalah data mengenai bukti konkrit berupa berkas atau arsip yang berkaitan dengan sejarah lembaga, profil, visi misi, struktur organisasi, SOP, media sosial yang digunakan untuk proses pemasaran, data tenaga pendidik dan kependidikan, data jumlah peserta didik di beberapa sekolah yang ada di kecamatan sukorejo, brosur, gedung sekolah, dan beberapa gambar/foto gedung bangunan sekolah, ruangan tempat belajar, perpustakaan, ketersediaan akses internet, laboratorium, klinik, sarana tempat ibadah, ruang kantor sekolah, sarana parkir, sarana olahraga, kantin sekolah, logo sekolah, seragam



sekolah, warna bangunan sekolah yang menjadi sebuah identitas dari sekolah yang diteliti dan dokumentasi lainnya yang mempunyai hubungan dengan penelitian.

## **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data diartikan sebagai suatu cara untuk menguraikan keterangan yang diperoleh saat melakukan penelitian, sehingga hasil penelitian tersebut dapat dipahami oleh peneliti dan juga orang lain.<sup>63</sup>

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan langkah-langkah seperti yang dikemukakan oleh Miles dan Michael Huberman bahwa analisis data penelitian terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.<sup>64</sup> Hal tersebut diuraikan sebagai berikut:

### **1. Pengumpulan Data**

Pengumpulan data adalah suatu cara untuk mengumpulkan informasi yang berkenaan dengan hasil penelitian. Dari hasil data yang peneliti peroleh, maka data tersebut diolah dengan menuliskan penjelasan yang mudah dipahami pembaca serta sudah mencakup jawaban dari pertanyaan yang muncul.

### **2. Reduksi Data**

Reduksi Data Reduksi data adalah proses memilih dan memilah data yang diterima, memusatkan perhatian atau menyederhanakan dan

---

<sup>63</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2013), 336.

<sup>64</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2013), 337-338.

mengubah data yang masih mentahan untuk diolah menjadi kata yang mudah dipahami. Pada tahap ini, yang peneliti lakukan adalah merangkum, mengambil hal-hal yang pokok dan memfokuskan pada pembahasan yang penting. Dengan demikian, reduksi data adalah bentuk menggolongkan, mengarahkan, mengorganisasikan data dengan cara lebih sederhana sehingga dapat digunakan untuk menarik kesimpulan.

### 3. Penyajian Data

Penyajian data berisi serangkaian informasi yang didapat kemudian diolah dalam bentuk narasi, karena penyajian data sendiri memusatkan pada kerangka berpikir. Dalam tahap ini peneliti menarasikan setiap data yang telah ditemukan untuk memudahkan orang lain membacanya. Tahap penyajian data dalam penelitian dapat dituangkan dalam bentuk bagan, narasi, hubungan antar kategori, dan sejenisnya. Tetapi pada dasarnya penelitian kualitatif lebih sering menggunakan teks yang bersifat narasi.<sup>65</sup>

### 4. Penarikan Kesimpulan

Miles dan Huberman menjelaskan bahwa kesimpulan tahap awal tidak akan berarti atau tidak akan memiliki arti apa-apa sebelum peneliti terjun ke lapangan untuk mencari dan menemukan data sehingga memperoleh bukti yang valid. Setelah mendapatkan data yang

---

<sup>65</sup> Ibid., 342.

relevan sesuai kondisi lapangan, maka hasil pengumpulan data yang dilakukan peneliti dapat ditarik kesimpulan akhir yang kredibel.<sup>66</sup>

## **G. Pengecekan Keabsahan Data**

Untuk mendapatkan data penelitian yang dapat dipercaya, penulis menggunakan beberapa teknik verifikasi yang diantaranya yaitu:

### **1. Perpanjangan Keikutsertaan**

Teknik ini digunakan untuk menguji ketidakbenaran informasi yang ditemukan, setelah seluruh data terkumpul peneliti akan terjun lagi ke lokasi penelitian untuk mengecek kembali kebenaran dari strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan islam. Teknik ini digunakan untuk membangun kepercayaan para subjek terhadap peneliti dan juga kepercayaan peneliti terhadap hasil dari penelitian yang telah dilakukan.

### **2. Ketekunan Pengamatan**

Melalui teknik ini peneliti dapat menemukan hambatan dalam strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam yang dilakukan oleh SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo. Peneliti juga mampu melakukan pengamatan yang lebih mendalam dan mendetail secara berkelanjutan dan menyeluruh terhadap peristiwa yang terjadi di sekolah. Selain itu, peneliti juga dapat mendeskripsikan lebih jelas dan lebih detail

---

<sup>66</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2013), 346.

bagaimana strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan minat masyarakat di lembaga pendidikan Islam yang dilakukan oleh lembaga pendidikan Islam terkait.

### 3. Triangulasi data

Triangulasi adalah proses validasi yang harus dilakukan dalam riset untuk menguji keabsahan antara sumber data yang satu dengan sumber data lainnya. Peneliti mengecek kembali temuan dari berbagai sumber, maka yang di trianggulasikan adalah hasil yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun peran observasi adalah menemukan permasalahan yang terdapat di SDIT Darul Falah untuk menyusun latar belakang masalah. Peran dari sumber data (wawancara) yaitu untuk mendapatkan informasi tentang bauran pemasaran sebagai strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam. Sedangkan peran dari dokumen sebagai pedoman dalam pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan khususnya strategi bauran pemasaran sebagai upaya dalam meningkatkan minat masyarakat terhadap lembaga pendidikan Islam di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo.

## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

#### A. Deskripsi Lokasi Penelitian

##### 1. Profil SDIT Darul Falah

Nama	: SDIT Darul Falah Sukorejo
Nomor Statistika Sekolah (NSS)	: 10251106001
NPSN	: 20549917
Nomor Induk Sekolah	: 00307
Jenjang Pendidikan	: SD
Status Sekolah	: Swasta
Akreditasi	: A
Tahun Berdiri	: 2004
Alamat	: Jln. Mangga No. 5 Sukorejo Ponorogo
Desa/Kelurahan	: Sumberejo
Kecamatan	: Sukorejo
Kabupaten	: Ponorogo
Provinsi	: Jawa Timur
Kode Pos	: 63453
Daerah	: Pedesaan
E-mail	: <a href="mailto:darulfalah_sukorejo@ymail.com">darulfalah_sukorejo@ymail.com</a>
Naungan	: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

No. SK. Pendirian	: Kd.13.02/5/PP.007/1164/20
Tanggal. SK. Pendirian	: 2003-12-30
No. SK. Operasional	: 421.2/4304/405.07/2017
Tanggal SK. Operasional	: 2017-10-09
File SK Operasional	: 320337-319257-501984-77430902-68376901.pdf
No. SK. Akreditasi	: 164/BAP-S/M/SK/XI/2017
Tanggal SK. Akreditasi	: 17-11-2017
Jumlah Rombongan Kelas	: 18 Kelas
Luas Tanah	: 5324 m <sup>2</sup>
Luas Bangunan	: 4501,55 m <sup>2</sup>
Luas Kebun/Halaman	: 1.200 m <sup>2</sup>
Status Tanah	: Milik Yayasan

## **2. Sejarah Singkat SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo**

Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Darul Falah Sukorejo Ponorogo merupakan sebuah lembaga pendidikan Sekolah Dasar dibawah naungan Yayasan Pondok Pesantren Darul Falah. Lembaga ini didirikan oleh KH. Masyhudi Ahmad pada tahun 2003 dan diresmikan oleh Bupati Ponorogo yang diwakilkan oleh Sekretaris Daerah (Sekda). Salah satu faktor berdirinya lembaga pendidikan swasta ini karena animo masyarakat yang tinggi terhadap lembaga pendidikan formal yang mengutamakan nilai-nilai

keislaman, sehingga didirikanlah lembaga Pendidikan setingkat Sekolah Dasar yang bernama SDIT Darul Falah.

Pada awal berdirinya SDIT Darul Falah hanya mempunyai beberapa ruang kelas sementara dan lulusan angkatan pertamanya hanya berjumlah 17 siswa. Berkat konsistensi dan inovasi program pembelajaran yang dilaksanakan oleh dewan guru yang ahli dalam bidang pendidikan serta dukungan penuh dari wali murid, keberadaan SDIT Darul Falah mendapat respon yang baik dimata masyarakat ditahun kedua bahkan hingga sekarang. Dari tahun ketahun minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah ini terus meningkat. Hingga saat ini berbagai fasilitas seperti keadaan gedung sekolah, ruangan kelas, ruangan ibadah, terus diperbaiki untuk meningkatkan kemajuan sekolah serta layanan terhadap masyarakat. Bukan hanya dari segi bukti fisik, namun fasilitas lain yang diberikan meliputi keadaan guru yang profesional, kegiatan ekstrakurikuler, kegiatan belajar mengajar juga menjadi acuan utama yang menjadi prioritas di SDIT Darul Falah agar tidak mengecewakan masyarakat sebagai pelanggan jasa pendidikan. Tidak mudah bagi SDIT Darul Falah mendapat reputasi yang baik dan citra yang poanf dari masyarakat, hingga sekarang sudah terakreditasi "A". Tentu semuanya didukung oleh sumber daya manusia yang ada didalamnya, profesionalitas tenaga pengajar dan sekolah yang selalu berusaha untuk meningkatkan pelayanan dan fasilitas dari tahun ke tahunnya untuk kemajuan sekolah. Dengan latar belakang yang telah

disebutkan di atas, SDIT Darul Falah sekuat tenaga mewujudkan visinya yaitu “Menjadi lembaga Islam unggulan dalam dunia pendidikan berbasis IMTAQ dan IPTEK” yang Insya Allah mampu menjadi sekolah unggulan di Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo serta mampu bersaing secara sehat, berkualitas, untuk meningkatkan intelektualisme baik dalam bidang akademik maupun non akademik. Sejak awal didirikan SDIT Darul Falah telah berkomitmen untuk melaksanakan program Pendidikan yang memadukan berbagai kurikulum. Perpaduan kurikulum diharapkan dapat menghilangkan dikotomi (pemisah) antara ilmu agama dan ilmu umum. Sehingga pemahaman ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) seimbang dengan pengamalan Iman dan Takwa (IMTAQ).

Seluruh pemangku kepentingan di SDIT Darul Falah sangat memahami bahwa Pendidikan adalah proses stimulasi dan simulasi kehidupan. Oleh karenanya produk Pendidikan di SDIT Darul Falah harus berdampak positif pada kehidupan anak, keluarga dan masyarakat sekitar serta lulusan yang dihasilkan berkualitas sesuai dengan tuntutan perkembangan zaman.

### **3. Visi, Misi dan Tujuan**

#### **a. Visi**

“Menjadi lembaga Islam unggulan dalam dunia pendidikan berbasis IMTAQ dan IPTEK.”

Indikator ketercapaian visi antara lain:



1) Islami

Memiliki loyalitas beragama Islam

2) Beriman

Memiliki kepercayaan dan keyakinan kepada Allah SWT yang kuat

3) Berilmu

Memiliki ilmu yang berkualitas tinggi dalam penguasaan IPTEK dan IMTAQ sebagai Khalifah fil Ardl

4) Beramal

Terampil dalam melaksanakan ibadah (Hablum Minallah) dan terampil dalam bermasyarakat (Hablum Minannas)

5) Kecakapan Hidup

Keberanian menghadapi problema hidup dan kehidupan secara wajar tanpa merasa tertekan, kemudian secara kreatif menemukan solusi serta mampu mengatasinya.

b. Misi

Menyelenggarakan pendidikan dasar Islam dan umum yang mampu membentuk karakter, sikap dan perilaku sesuai dengan aturan agama dan Negara serta memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan.<sup>67</sup>

c. Tujuan

Berdasarkan visi dan misi yang telah dirumuskan oleh sekolah, tujuan Satuan Pendidikan sebagai berikut:

---

<sup>67</sup> Dokumen file SDIT Darul Falah, 7 Maret 2022.

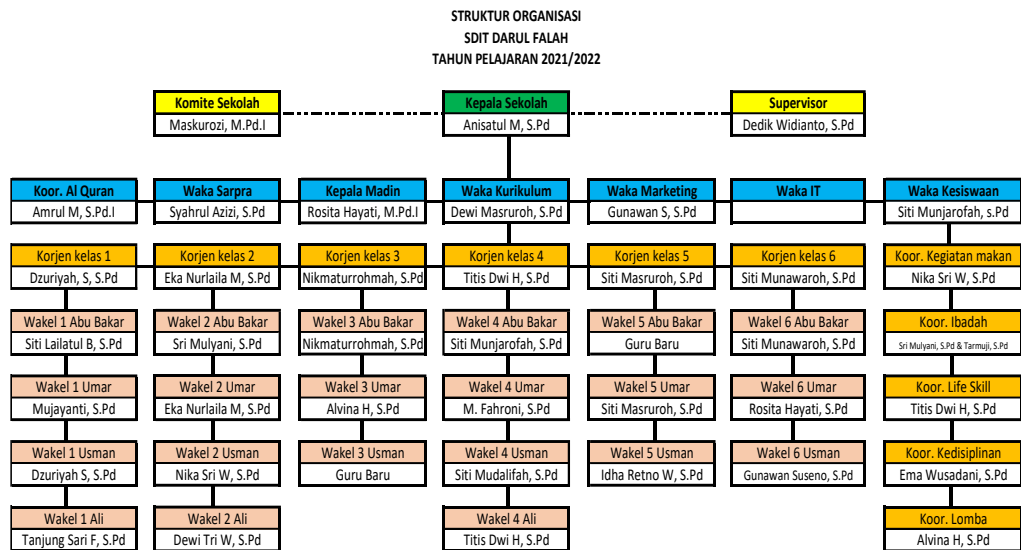
- 1) Siswa lulus 100% dan dapat melanjutkan ke jenjang selanjutnya.
- 2) Semua guru menyusun rancangan pembelajaran yang berbasis *scientific*, tematik dan terintegrasi sesuai model belajar yang relevan dengan mempertimbangkan karakteristik peserta didik baik dari aspek fisik, moral, sosial, kultural, emosional dan intelektual.
- 3) Sekolah memfasilitasi pembelajaran bermutu dalam rangka melaksanakan pembelajaran secara maksimal dengan perkembangan ilmu pengetahuan, budaya, dan seni.
- 4) Membentuk siswa yang memiliki *life skill* sebagai bekal untuk hidup di masyarakat.
- 5) Terwujudnya profesionalisme kinerja tenaga kependidikan yaitu terjadi perubahan pola pikir (*mindset*) guru dalam mempersiapkan pembelajaran, melaksanakan pembelajaran, dan mengevaluasi hasil pembelajaran.
- 6) Semua tenaga kependidikan dapat melaksanakan proses belajar mengajar secara disiplin, efektif dan efisien.
- 7) Mampu melaksanakan Manajemen Berbasis Sekolah (MBS) secara profesional.
- 8) Semua guru dapat melaksanakan penilaian secara periodik. Penilaian hasil belajar ditujukan untuk mengetahui dan memperbaiki pencapaian kompetensi.

- 9) Siswa memiliki prestasi dalam bidang akademik dan non akademik (olahraga, seni dan keagamaan).
- 10) Mampu menggalang partisipasi masyarakat secara maksimal dalam mengembangkan mutu sekolah baik secara fisik maupun non fisik.
- 11) Terjalin hubungan harmonis, ramah siswa dan saling menghormati antar warga sekolah.
- 12) Tumbuhnya jiwa nasionalisme dan wawasan kebangsaan sebagai pribadi bangsa Indonesia yang berbudaya dapat ternanam dan berkembang sebagai budaya sekolah.
- 13) Tercetaknya peserta didik yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa.

#### **4. Struktur Organisasi Sekolah**

Suatu organisasi dalam lembaga pendidikan tidak terlepas dari sebuah struktur organisasi. Fungsi struktur organisasi ini untuk menjelaskan posisi seseorang, tugas pokoknya dan fungsi dari setiap komponen yang ada dalam suatu organisasi dengan menggunakan simbol garis sehingga pembaca lebih mudah mengetahui siapa yang menjadi pemimpin dan jabatan lainnya di dalam lembaga tersebut. Adapun struktur organisasi SDIT Darul Falah adalah sebagai berikut:

**Gambar 4. 1: Struktur Organisasi Sekolah**



Dari gambar struktur organisasi SDIT Darul Falah dapat dijelaskan bahwa kepala sekolah memegang kendali utama di sekolah karena tugas dan fungsi kepala sekolah sebagai pemimpin, edukator, manajer, administrator, supervisor, dan motivator. Dalam menjalankan tugasnya kepala sekolah dibantu oleh waka sarpras, waka kurikulum, waka kesiswaan, waka marketing, waka IT, koor Al-Qur'an dan kepala madin untuk membantu kelancaran dalam mengelola organisasi di sekolah. Selanjutnya terdapat dewan komite sekolah yang bertugas memberikan pertimbangan dalam penentuan kebijakan pendidikan serta menggalang dana sumber daya pendidikan lainnya. Juga terdapa supervisor yang bertugas menjadi pengawas dalam pelaksanaan kegiatan pendidikan di SDIT Darul Falah. Untuk membimbing siswa dari kelas 1 sampai kelas 6 terdapat wali kelas yang setiap kelasnya memiliki 3 ataupun 4 rombel. Guru sebagai wali kelas

berjumlah 21 orang. Terdapat korjen yang bertugas menjadi koordinator dari tiap jenjang kelas. Dari keseluruhan struktur organisasi tersebut semuanya bertanggung jawab terhadap siswa dan masyarakat sebagai pelanggan jasa layanan pendidikan.

## 5. Keadaan Peserta Didik di SDIT Darul Falah

Siswa merupakan pelanggan jasa pendidikan yang menerima pelayanan pada bidang pendidikan seperti kegiatan pembelajaran maupun menggunakan fasilitas yang ada di sekolah. Adapun jumlah siswa SDIT Darul Falah pada tahun 2021- 2022 sebanyak **510** siswa yang terdiri dari 4 rombongan untuk kelas 1, 2 dan 4 serta 3 rombongan belajar untuk kelas 3, 5 dan 6 dengan jumlah siswa pada tiap kelasnya tidak lebih dari 30 orang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut ini:

**Tabel 4. 1: Data Peserta Didik SDIT Darul Falah Tahun 2021/2022**

No	Kelas	Nama Kelas	Jumlah
1.	1	Abu Bakar	28
2.	1	Umar	28
3.	1	Usman	27
4.	1	Ali	27
5.	2	Abu Bakar	26
6.	2	Umar	26
7.	2	Usman	25
8.	2	Ali	25
9.	3	Abu Bakar	31
10.	3	Umar	21
11.	3	Usman	31
12.	4	Abu Bakar	25
13.	4	Umar	25
14.	4	Usman	27
15.	4	Ali	20
16.	5	Abu Bakar	29

17.	5	Umar	29
18.	5	Usman	30
19.	6	Abu Bakar	29
20.	6	Umar	27
21	6	Usman	29

Selain dari data siswa pada tahun ajaran 2020/2021 tersebut, berikut merupakan tabel data perkembangan siswa yang menunjukkan peningkatan selama 6 tahun terakhir:

**Tabel 4. 2: Jumlah Peserta Didik SDIT Darul Falah 6 Tahun Terakhir**

No.	Kelas	Tahun Ajaran	Jumlah Siswa
1.	1	2015/2016	85
2.	2	2016/2017	88
3.	3	2017/2018	90
4.	4	2018/2019	93
5.	5	2019/2020	102
6.	6	2021/2022	110
Jumlah			568

Dari tabel jumlah siswa SDIT Darul Falah dalam 6 tahun terakhir menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jumlah siswa di setiap tahunnya. Terlihat dari tahun ajaran 2015/2016 hingga 2021/2022 terjadi peningkatan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa perkembangan siswa di SDIT Darul Falah dapat dikatakan stabil selama 5 tahun terakhir tidak mengalami penurunan tetapi selalu bertambah walaupun jumlahnya tidak banyak. Jumlah siswa SDIT Darul Falah lebih unggul Jika dibandingkan dengan sekolah lain yang berlokasi di sekitar wilayah SDIT Darul Falah, berikut merupakan data jumlah siswa yang menjadi kompetitor SDIT Darul Falah:

**Tabel 4. 3: Jumlah Peserta Didik Sekolah Kompetitor**

No.	Nama Sekolah	Jumlah Siswa
1.	SDN Nampan	120
2.	SDN Gelanglor	113
3.	MI PSM Sidorejo	156
4.	MI Uyun Al-Hikam	312
5.	SDN 01 Sukorejo	128
6.	MIN Bogem	512

Dari Tabel diatas dapat dilihat bahwasannya jumlah siswa di sekolah kompetitor lebih rendah dari jumlah siswa yang terdapat di SDIT Darul Falah

#### **6. Keadaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan SDIT Darul Falah**

Tenaga pendidik dan tenaga kependidikan di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo pada tahun pelajaran 2021/2022 memiliki 49 guru. Mengenai kualifikasi akademik tenaga pendidik, Dari ke 49 guru ini 2 diantaranya sudah berijazah S2, 40 guru berijazah S1, 7 guru berijazah MA/SMA/SMK. Berikut rincian keadaan tenaga pendidik dan tenaga kependidikan di SDIT Darul Falah:

**Tabel 4. 4: Keadaan Tenaga Pendidik dan Kependidikan di SDIT Darul Falah**

No	Indikator	Kriteria	Jumlah
1.	Kualifikasi Pendidikan Guru	SMA/SMK/MA	7
		D1	0
		D2	0
		D3	0
		D4	0
		S1	40
		S2	2
		S3	0
2.	Gender	Pria	12
		Wanita	27

3	Kelompok Usia	<30 Tahun	32
		31-40 Tahun	15
		41-50 Tahun	2
		51-60 Tahun	0
		Diatas 60 Tahun	0

Dari tabel data tenaga pendidik dan kependidikan di atas dapat disimpulkan bahwa tenaga pendidik/ guru sudah terbilang cukup baik dibuktikan dengan pendidikan terakhir guru yang mayoritas sudah sarjana dan usianya masih muda, guru-guru baru umumnya penuh semangat dan bergairah. Sebagian guru yang berijazah SMA/MA/SMK merupakan guru Al-qur'an yang sebelumnya sudah mempunyai bekal dalam mengajar mengaji peserta didik.

#### **7. Sarana dan Prasarana SDIT Darul Falah**

Keadaan sarana dan prasarana yang baik akan memengaruhi keberhasilan belajar. Sarana dan prasarana yang ada di SDIT Darul Falah dalam kondisi yang sangat baik dan layak serta sesuai dengan standar operasional pendidikan hal tersebut menjadi salah satu strategi dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan dengan menonjolkan fasilitas yang ada di sekolah. Berikut merupakan data sarana dan prasarana yang ada di SDIT Darul Falah:



**Tabel 4. 5: Data Sarana Prasarana SDIT Darul Falah**

No.	Jenis	Jumlah	Keadaan	
			Baik	Tidak Layak
1.	Ruang Kelas	21	√	-
2.	Aula	1	√	-
3.	Lab. Komputer	1	√	-
4.	Ruang Multimedia	1	√	-
5.	Ruang Guru	4	√	-
6.	UKS	1	√	-
7.	Kendaraan Antar Jemput	2	√	-
8.	Lapangan Olahraga	1	√	-
9.	Gazebo	1	√	-
10.	Kantin	1	√	-
11.	Koperasi	1	√	-
12.	Perpustakaan	1	√	-
13.	Masjid	1	√	-
14.	CCTV		√	-
15.	Jaringan Internet		√	-
16.	TV Android	21	√	-
17.	Toilet Siswa	8	√	-
18.	Toilet Guru	2	√	-
19.	Tempat Parkir	1	√	-
20.	Finger Print	2	√	-
21.	Gudang	1	√	-

Dari tabel sarana dan prasarana di atas terlihat bahwa sarana dan prasarana yang ada di SDIT Darul Falah dalam kondisi yang baik dan layak ditempati dan digunakan oleh seluruh siswa dan tenaga pendidik maupun tenaga kependidikan sekolah. Dengan adanya berbagai sarana dan prasarana tersebut, cukup untuk sebuah sekolah dasar melakukan kegiatan belajar dan pembelajaran serta menjadi salah satu daya tarik minat masyarakat yang dapat dijadikan objek yang dipasarkan.

## **8. Program Unggulan dan Life Skill di SDIT Darul Falah**

SDIT Darul Falah tidak hanya menyelenggarakan kegiatan belajar mengajar untuk meningkatkan prestasi siswa di bidang akademik, tetapi juga membantu mengembangkan potensi siswa di bidang non akademik seperti mengadakan program unggulan dan juga life skill. Para peserta didik dibekali dengan kegiatan pengembangan diri yang bertujuan untuk mengembangkan potensi minat dan bakat agar siswa mempunyai keberanian serta percaya diri dengan bakat yang telah dimilikinya. Adapun program unggulan yang ada di SDIT Darul Falah yaitu *Islamic Inspirative School*, *Everyday With Qur'an*, *One Day One Thousand*, GESITH (Gerakan Infaq Shodqoh Tiap Hari). Untuk Life Skill yang ada di SDIT Darul Falah yaitu Futsal, Atletik, Bulu Tangkis, Voli, Seni Tari, English Club, IT/Komputer, Kewirausahaan, Keterampilan, Ju Jitsu, Dokter Kecil, Seni Lukis dan Pramuka.

Program unggulan dan *life skill* di SDIT Darul Falah yang beraneka macam merupakan salah satu hal yang membedakan SDIT Darul Falah dengan SD lain yang terdapat di kecamatan Sukorejo, adanya program unggulan dan juga *life skill* menjadi daya tarik bagi calon pelanggan jasa pendidikan.

## **9. Prestasi Peserta Didik di SDIT Darul Falah**

Prestasi yang diraih oleh peserta didik dalam bidang akademik maupun non akademik merupakan suatu keberhasilan sekolah dalam melakukan

pelayanan terhadap pelanggan jasa pendidikan baik itu melalui pembiasaan kegiatan belajar mengajar maupun dari kegiatan pengembangan diri yang difasilitasi oleh sekolah. Prestasi peserta didik juga berpengaruh terhadap citra ataupun reputasi sekolah di mata masyarakat luas. Dengan adanya berbagai prestasi yang diraih oleh peserta didik maka sekolah mampu menjual produknya serta bersaing dengan kompetitor lain yang sederajat. Berikut merupakan tabel prestasi peserta didik SDIT Darul Falah:

**Tabel 4.6: Prestasi Peserta Didik SDIT Darul Falah**

No	Tahun	Jenis Lomba	Juara	Tingkat Kejuaraan
1.	2018/2019	Pidato PA Porsadin	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
2.	2018/2019	MHQ PA	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
3.	2018/2019	MHQ PI	Juara 2	Kecamatan Sukorejo
4.	2018/2019	Membaca Kitab Kuning	Juara 3	Kecamatan Sukorejo
5.	2018/2019	Adzan	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
6.	2018/2019	Pemilihan Juara Umum	Umum	Kecamatan Sukorejo
7.	2019/2020	MTQ Dalam Rangka Kompetisi Online Siswa Nasional	Juara 1	Nasional
8.	2019/2020	Olimpiade Matematika level 1	Juara 2	Nasional
9.	2019/2020	International Kangaroo Mathematic Contest 2020 in Grade Pre-Ecolier	Medali Perak	International
10.	2019/2020	RSAC MTs Ma'arif Ponorogo	Juara 1	Karisidenan Madiun
11.	2019/2020	Hongkong Internasional Mathematic Olympiad (HKIMO) 2020	Medali Emas	International
12.	2019/2020	Olimpiade Matematika Online	Juara 3	Nasional
13.	2020/2021	Liga AMI ( Ajang Matematika Indonesia) 2020 yang Diadakan	Silver Medal	Nasional

		Oleh Pusat Pendidikan Matematika (PPM)		
14.	2020/2021	Semboa Competition Online	Harapan 1	Nasional
15.	2020/2021	KMO 2020	Medali Emas	Nasional
16.	2020/2021	Tiktok Dance Semaphore di Al-Islam Joresan	Juara 2	Kab. Ponorogo
17.	2020/2021	Flasmoob Pramuka di Al-Islam Joresan	Juara 2	Kab. Ponorogo
18.	2020/2021	MTQ PA FLS2N 2021	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
19.	2020/2021	Hafalan Doa Harian FLS2N	Juara 3	Kecamatan Sukorejo
20.	2020/2021	MTQ PI FLS2N	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
21.	2020/2021	MTQ PA FLS2N	Harapan 3	Kecamatan Sukorejo
22.	2021/2022	MTQ PI di MTs Al-Azhar	Juara 2	Kecamatan Sampung
23.	2021/2022	MTQ PA di MTs Al-Azhar	Juara 1	Kecamatan Sampung
24.	2021/2022	MTQ PI di MTs-Ma'arif	Juara 2	Kab. Ponorogo
25.	2021/2022	MHQ PA FLS2N	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
26.	2021/2022	MHQ PI FLS2N	Harapan 1	Kecamatan Sukorejo
27.	2021/2022	Pidato FLS2N	Juara 3	Kecamatan Sukorejo
28.	2021/2022	Mendongeng FLS2N	Juara 2	Kecamatan Sukorejo
29.	2021/2022	Gambar Bercerita FLS2N	Juara 3	Kecamatan Sukorejo
30.	2021/2022	Kids Athletic KOSN	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
31.	2021/2022	Renang PA KOSN	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
32.	2021/2022	Jujitsu KOSN	Juara 1	Kecamatan Sukorejo
33.	2021/2022	Delta Mathematic Olympiad (DMOP) SD/MI	Juara 1	Krisidenan Madiun
34.	2021/2022	Penyisihan IMSC-1 Indonesian Mathematic Science English Competition	Medali Emas	Nasional
35.	2021/2022	Online Competition Semboa SBH Brain Development	Medali Perunggu	Nasional

36.	2021/2022	Pertandingan Sepakbola pada Turnamen PSHW Putra Girimulyo	Juara 3	Wonogiri
37.	2021/2022	Pertandingan Persahabatan Klub Bhayangkaki Ponorogo FUN Game sepak bola	Juara 1	Kota Madiun
38.	2021/2022	Olimpiade Matematika Level 1	Juara 1	Nasional
39.	2021/2022	Lomba Sempoa Tingkat Nasional Presenter By Sempoa Buah Hati	Harapan 2	Nasional
40.	2021/2022	Lomba Sempoa Tingkat Nasional Presenter By Sempoa Buah Hati	Harapan 2	Nasional

Dari tabel prestasi di atas dapat disimpulkan bahwa prestasi yang diraih oleh SDIT Darul Falah bukan hanya dari bidang akademik tetapi juga prestasi non akademik telah banyak diraih di berbagai tingkat kejuaraan, baik tingkat kecamatan, kabupaten, karisidenan, nasional bahkan Internasional, hal tersebut membuktikan bahwasannya produk yang dihasilkan oleh SDIT Darul Falah mampu bersaing dengan siswa-siswi dari sekolah lain.

## **B. Paparan Data Hasil Penelitian**

Setelah peneliti melakukan observasi, wawancara, serta dokumentasi, maka selanjutnya peneliti akan memaparkan data hasil penelitian. Peneliti akan menjelaskan mengenai data-data yang peneliti temui saat melakukan penelitian.

## 1. *Product* (Produk)

Produk adalah hal yang utama yang ditawarkan dan dijual sekolah kepada pelanggan jasa pendidikan nya. Dalam konteks jasa pendidikan, produk adalah jasa yang ditawarkan kepada pelanggan berupa reputasi, prospek dan variasi pilihan. Produk juga menjadi salah satu ciri khas sekolah dalam menarik minat siswa untuk bersekolah di SDIT Darul Falah serta mempertahankan eksistensi sekolah di mata masyarakat. Sekolah harus memperhatikan kualitas produk nya serta terus meningkatkan layanan pendidikan sehingga berdampak pada perkembangan siswa.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang peneliti lakukan, untuk menghasilkan siswa yang unggul dan mampu bersaing sehingga mempunyai reputasi dan citra yang baik di Masyarakat, SDIT Darul Falah membekali siswa dengan beberapa program unggulan dan juga *life skill*, diantaranya sebagai berikut:

### a. Program Unggulan Sekolah

SDIT Darul Falah memiliki beberapa program unggulan yang membedakan dengan sekolah lain diantaranya yaitu *Islamic Inspirative School, Everyday With Qur'an, One Day One Thousand*, GESITH (Gerakan Infaq Shodaqoh Tiap Hari). Hal ini sejalan dengan pendapat Ustadzah Anisa selaku kepala sekolah SDIT Darul Falah.

“Dibandingkan dengan sekolah lain, SDIT Darul Falah lebih unggul dengan berbagai program unggulan yang diberikan, kita memiliki program unggulan *Islamic Inspirative School, Everyday With Qur'an, One Day One Thousand*, GESITH (Gerakan Infaq

Shodqoh Tiap Hari), kita juga mempunyai program unggulan Tahfidz Al-Qur'an.”<sup>68</sup>

Program-program yang ada di SDIT Darul Falah disesuaikan dengan visi sekolah yakni menjadi lembaga Islam unggulan dalam dunia pendidikan berbasis IMTAQ dan IPTEK, hal tersebut sesuai dengan kebutuhan orang tua dalam hal pendidikan sehingga menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah.

Ustadz Gunawan selaku waka marketing juga mengatakan bahwa:

“Di sekolah ini terdapat program unggulan yang membuat berbeda dengan sekolah lain, salah satunya program tahfidz Al-Qur'an. Kita dari pihak sekolah mempunyai target dengan adanya program ini mampu menghasilkan lulusan yang unggul dalam ilmu agamanya. Nah hal itu sesuai dengan kebutuhan orang tua siswa yang menginginkan anaknya jauh lebih baik dalam membaca Al-Qur'an serta menghafal Al-Qur'an”<sup>69</sup>

Sejalan dengan perkataan Ustadzah Anisa dan Ustadz Gunawan, salah satu wali murid yakni ibu Dzuriyah saat diwawancarai juga mengungkapkan alasan beliau menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah, beliau mengatakan bahwa:

“Saya lihat di SDIT Darul Falah ada beragam sekali program dan kegiatannya, baik itu dalam segi akademik, sosial, dan agama. Tentu harapan saya sebagai orang tua ingin anak saya tanggap dalam ketiga hal itu tadi jadi saya menyekolahkan anak saya di sekolah ini”<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.30.

<sup>69</sup> Hasil wawancara dengan Waka Marketing, Ustadz Gunawan, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 10.24..

<sup>70</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Dzuriyah, Orang Tua Siswa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.05.

Azkaira siswa kelas 4 di SDIT Darul Falah saat diwawancarai mengenai keunggulan SDIT Darul Falah mengatakan bahwa

“sekolah ini berbeda dengan sekolah teman-teman saya, karena disini ada banyak kegiatan yang menyenangkan, disini juga ada program tahfidz, sedangkan di sekolah teman saya dirumah tidak ada.”<sup>71</sup>

Dari beberapa pendapat diatas bisa disimpulkan bahwa program unggulan *Islamic Inspirative School, Everyday With Qur'an, One Day One Thousand*, GESITH (Gerakan Infaq Shodqoh Tiap Hari) dan tahfidz Qur'an. Dari beberapa program unggulan tersebut yang menjadi daya tarik minat masyarakat yaitu program Tahfizh Qur'an.

b. Life Skill/Ekstrakurikuler

SDIT Darul Falah memfasilitasi siswa dengan berbagai kegiatan *life skill* atau ekstrakurikuler untuk mengembangkan bakat dan minat siswa dibidang non akademik. *Life skill* yang ada di SDIT Darul Falah diklasifikasi menjadi dua, yaitu *life skill* wajib dan *life skill* pilihan. Kegiatan *Life skill* ini diadakan setiap hari sabtu. Untuk *life skill* yang ada di SDIT Darul Falah yaitu Futsal, Atletik, Bulu Tangkis, Voli, Seni Tari, English Club, IT/Komputer, Kewirausahaan, Keterampilan, Ju Jitsu, Dokter Kecil, Seni Lukis dan Pramuka.

Masing-masing *life skill* mempunyai kompetensi dasar dan indikatornya, dengan begitu pelaksanaan *life skill* ini menimbulkan

---

<sup>71</sup> Hasil Wawancara dengan siswa SDIT Darul Falah, Azkaira, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 08.05.



dampak yang baik dalam mengembangkan bakat dan minat siswa dibidang non akademik.

Terdapat pendamping atau pelatih untuk tiap-tiap kegiatan *life skill* yang mengutamakan dari sumber daya manusia internal SDIT Darul Falah yang tentunya harus melalui tes kemampuan terlebih dahulu, karena kegiatan *life skill* menyangkut dengan bakat dan minat anak jadi pelatih pun harus sesuai dengan bidang dan kompetensinya masing-masing. Jika SDM internal kurang berkompeten dalam melatih salah satu kegiatan *life skill*, maka pihak sekolah akan mendatangkan pelatih yang sesuai dengan bidangnya.

Produk jasa pendidikan yang diberikan oleh SDIT Darul Falah kepada siswa-siswi sebagai pelanggan jasa pendidikan yaitu kegiatan penembangan diri dalam bentuk program unggulan dan *life skill* yang menjadi produk unggulan SDIT Darul Falah. SDIT Darul Falah yang semakin dilirik oleh customer karena program tersebut menjadi pembeda dengan sekolah-sekolah lain di wilayah Sukorejo, dan program-program tersebut mampu meningkatkan kemampuan akademik dan akademik siswa, sehingga siswa dan alumni SDIT Darul Falah mempunyai keunggulan di masyarakat.

## **2. Price (Harga)**

Harga dalam konteks pendidikan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan. Orang tua mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh sekolah dengan fasilitas

yang ada serta program-program yang dilakukan sekolah dalam membentuk siswa yang unggul. Penetapan biaya di SDIT Darul Falah ditentukan melalui rapat program kerja sebelum tahun ajaran baru dimulai. Jika terjadi kenaikan SPP salah satu faktornya karena adanya kebutuhan operasional sekolah untuk meningkatkan fasilitas serta sarana dan prasarana penunjang belajar siswa. Sebelum menetapkan harga pendidikan ini, SDIT Darul Falah juga juga melakukan observasi terhadap sekolah lain yang sederajat agar sekolah mampu menyeimbangkan dengan kompetitor lain, jadi tidak terlalu tinggi ataupun terlalu rendah. Seperti yang dikatakan oleh Kepala Sekolah

“Kalau untuk mekanisme penetapan biaya dilihat juga dari kebutuhan sekolah, harga yang kita tetapkan disesuaikan juga dengan fasilitas dan program-program yang kita berikan kepada peserta didik, serta kita juga kan ada observasi dengan kompetitor lain sebagai pembandingan penentuan biaya pendidikan. Misalkan biaya SPP naik pun karena ada faktor penentu, misal kita menambahkan berbagai fasilitas untuk menunjang siswa belajar dan lain sebagainya.”<sup>72</sup>

Ustadzah Siti selaku Ketua PSB saat diwawancarai mengenai biaya pendaftaran untuk siswa baru mengatakan:

“Biaya yang harus dibayarkan oleh orang tua siswa yang akan menyekolahkan anaknya disini sebesar Rp. 5.430.000-, untuk putra dan Rp. 5.380.000-, untuk putri, biaya tersebut sudah bersih untuk kegiatan belajar siswa dan kegiatan-kegiatan penunjang pembelajaran lainnya dalam satu tahun ajaran, hanya saja untuk uang SPP masih harus dibayarkan setiap bulannya sebesar Rp. 300.000.”<sup>73</sup>

Penentuan harga sangatlah penting karena kegiatan operasional sekolah akan berjalan dengan adanya biaya pendidikan. Untuk biaya di SDIT Darul Falah terdapat uang gedung, SPP, dan setiap tahunnya terdapat biaya daftar

---

<sup>72</sup> Hasil wawancara dengan ketua PSB, Ustadzah Siti, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 11.02.

<sup>73</sup> Hasil wawancara dengan kepala sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.33.

ulang. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ustadzah Anisa selaku kepala sekolah yang mengatakan bahwa

“Biaya pendaftaran yang di bayarkan saat awal mendaftar sudah mencakup seluruh biaya pendidikan selama satu tahun, Orang tua siswa tidak dibebankan lagi biaya ujian dan biaya kegiatan lainnya karena memang sudah dibayarkan diawal pendaftaran yang bisa dibayar secara berangsur. Orang tua siswa hanya dibebankan biaya pelunasan syahriah bulanan atau SPP dibulan tersebut. Untuk syahriah bulanan di SDIT Darul Falah mulai kelas 1 hingga kelas 6, yaitu Rp. 300.000 perbulan. Setiap tahun juga ada biaya daftar ulang yang disesuaikan dengan kegiatan yang akan dilakukan selama setahun itu”<sup>74</sup>

Sejauh ini wali murid tidak merasa keberata dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah, hal ini diungkapkan oleh Ibu Dzuriyah selaku wali murid:

“Selama ini saya belum pernah mengajukan komplain karena apa yang telah diberikan oleh sekolah sesuai dengan biaya yang sudah dikeluarkan, karena disini kan bayarnya juga bisa diangsur.”<sup>75</sup>

Hal ini juga dipertegas oleh pernyataan bapak Toni selaku wali murid yang mengatakan:

“Tidak merasa keberatan dengan biaya yang ditawarkan oleh sekolah karena semuanya sudah sesuai, ya wajar kalau sekolah disini lebih mahal dari sekolah lain, kan juga untuk kegiatan anak-anak”.<sup>76</sup>

SDIT Darul Falah mempunyai kebijakan tersendiri dalam pembiayaan pendidikan. Salah satu contohnya untuk siswa yang berprestasi akan mendapatkan diskon SPP serta uang saku sesuai dengan kebijakan sekolah. Seperti yang dikatakan oleh Ustadzah Anisa selaku kepala sekolah

---

<sup>74</sup> Hasil wawancara dengan kepala sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.37.

<sup>75</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Dzuriyah, Orang Tua Siswa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.11.

<sup>76</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Toni, Orang Tua Siswa, hari Sabtu, 12 Maret 2022, pukul 08.00.

“Untuk siswa yang berprestasi tingkat internasional akan mendapat banyak potongan mulai dari biaya daftar ulang, infaq bulan, untuk yang tingkat kecamatan diberi uang jajan, untuk tingkat kecamatan tetapi mampu meraih kejuaraan di beberapa lomba diberikan keringanan beberapa persen dari total SPP”<sup>77</sup>.

Dari beberapa pernyataan dan data rincian biaya tahun ajaran 2021/2022 SDIT Darul Falah memperoleh kesimpulan bahwa sekolah terlebih dahulu melakukan observasi terhadap kompetitor lain sebelum menetapkan biaya atau harga pendidikan. Sekolah menetapkan harga pendidikan dengan melihat kebutuhan operasional selama satu tahun ajaran, untuk orang tua siswa tidak merasa keberatan dengan biaya yang ditawarkan pihak sekolah karena dianggap sudah sesuai dengan apa yang diberikan oleh sekolah kepada siswa baik dari segi fasilitas, sarana dan prasarana penunjang belajar, maupun pelayanan guru kepada siswa dalam kegiatan belajar mengajar.

### **3. *Place* (Tempat)**

Dalam konteks jasa pendidikan sekolah *place* adalah lokasi sekolah berada dimana sekolah itu berdiri dan melangsungkan aktivitasnya. SDIT Darul Falah beralamatkan di Jalan Mangga nomor. 05, Desa Sumberejo Kecamatan Sukorejo Kabupaten Ponorogo, dengan batas wilayah sebelah utara berbatasan dengan desa Nampan, sebelah Selatan berbatasan dengan desa Golan, sebelah Timur berbatasan dengan desa Lengkong, dan sebelah Barat berbatasan dengan desa Bangunrejo. Dilihat dari letak geografisnya

---

<sup>77</sup> Hasil wawancara dengan kepala sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.37.

lokasi SDIT Darul Falah terbilang cukup strategis dan mudah dijangkau, SDIT Darul Falah berada di tengah-tengah kecamatan, sehingga mudah untuk dijangkau seluruh desa yang ada di kecamatan Sukorejo. Selain itu akses untuk menuju sekolah ini juga cukup mudah karena berada di tepi jalan raya. Menurut penuturan Ustadzah Anisa

“lokasi SDIT Darul Falah cukup strategis karena berada di jalan utama serta aksesnya mudah. Kita berada di tengah-tengah beberapa kelurahan, dan jarak dari sekolah-sekolah kompetitor yang sederajat juga tidak terlalu dekat.”<sup>78</sup>

Selaras dengan perkataan ustadzah Anisa, Firman siswa kelas 4 selaku pengguna jasa layanan pendidikan di SDIT Darul Falah mengatakan bahwa:

“Lokasi sekolah strategis dan mudah dijangkau karena kondisinya berada di tepi jalan raya dan akses jalannya bagus”.<sup>79</sup>

Untuk lebih jelasnya dibawah ini adalah gambaran letak geografis dari SDIT Darul Falah:

---

<sup>78</sup> Hasil wawancara dengan kepala sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.30.

<sup>79</sup> Hasil wawancara dengan siswa, Firman, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 08.27.

**Gambar 4. 2: Letak Geografis SDIT Darul Falah**



Dengan berlokasi ditengah-tengah kecamatan Sukorejo dan jalan menuju lokasi sekolah yang merupakan jalan antar kecamatan maka membantu memudahkan sekolah dalam melakukan pemasaran jasa pendidikan, Hal tersebut sejalan dengan pernyataan Bapak Gunawan selaku waka marketing yan mengatakan:

“Sekolah ini yang berada di jalan penghubung antar kecamatan jadi banyak kendaraan yang lalu lalang, bangunan sekolahnya terlihat jelas dari tepi jalan, sehingga akan menarik perhatian masyarakat saat lewat gedung sekolah yang didepannya terdapat spanduk sekolah, hal itu membuat SDIT Darul Falah dikenal oleh masyarakat luas sehingga membantu penyebaran informasi dengan cepat dan menjadi salah satu faktor banyaknya minat masyarakat terhadap SDIT Darul Falah.”<sup>80</sup>

---

<sup>80</sup> Hasil wawancara dengan Waka Marketing, Ustadz Gunawan, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 10.27.

Meskipun didepan sekolah merupakan akses jalan penghubung antar kecamatan dan banyak kendaraan yang lalu lalang, namun tidak ada kemacetan yang terjadi serta tidak terdengar kebisingan dari kelas karena ruang kelasnya berada di lokasi yang tidak terlalu dekat dengan jalan raya sehingga kegiatan belajar mengajar tetap berjalan dengan kondusif dan pada saat jam aktif siswa-siswi tidak boleh keluar dari area sekolah sehingga siswa-siswi tidak berkeliaran di luar sekolah sampai jalan raya, Hal tersebut dikuatkan oleh pernyataan Bapak Toni selaku wali murid yang mengatakan bahwa:

“lokasi sekolah sudah strategis, meski dekat dengan jalan raya tapi tidak terdengar suara bising saat pembelajaran, disini juga terdapat penjaga sekolah yang memantau anak-anak dan membantu untuk menyeberangkan jalan, selain itu pada saat jam aktif anak-anak tidak boleh keluar dari area sekolah sehingga anak-anak tidak berkeliaran di luar sekolah sampai jalan raya yang akan membahayakan keselamatan anak-anak.”<sup>81</sup>

Hal tersebut dikuatkan oleh pernyataan azkaira siswa kelas IV yang menyatakan bahwa:

“dikelas tidak bising suara motor jadi bisa belajar dengan nyaman dan tenang.”<sup>82</sup>

Dari beberapa pendapat yang diungkapkan oleh masing-masing narasumber di atas dapat diperoleh kesimpulan bahwa lokasi SDIT Darul Falah strategis, akses jalannya mudah, dekat dengan jalan raya dan berada di tengah-tengah kecamatan Sukorejo, meski berada di tepi jalan penghubung

---

<sup>81</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Toni, Orang Tua Siswa, hari Sabtu, 12 Maret 2022, pukul 08.20.

<sup>82</sup> Hasil Wawancara dengan siswa SDIT Darul Falah, Azkaira, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 08.07.

antar kecamatan yang membuat banyak kendaraan lalu lalang proses pembelajaran dikelas tetap berjalan dengan lancar dan tidak terganggu oleh bisingnya kendaraan. Selain itu lokasi SDIT Darul Falah juga mudah dijangkau dari berbagai arah hal itu juga memudahkan dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan karena bangunan sekolahnya terlihat jelas di tepi jalan raya penghubung antar kecamatan sehingga langsung terlihat dengan jelas dan akan menarik perhatian dari orang yang lewat jalan raya.

#### **4. *Promotion (Promosi)***

Promosi merupakan kegiatan inti dari pemasaran jasa pendidikan untuk mengenalkan serta menyebarkan informasi tentang sekolah kepada masyarakat sebagai pelanggan jasa pendidikan. Berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan, SDIT Darul Falah melakukan beberapa kegiatan promosi. Berikut merupakan beberapa promosi yang digunakan oleh SDIT Darul Falah:

##### **a. Media Cetak**

Ada beberapa media promosi yang dilakukan oleh SDIT Darul Falah melalui media cetak:

##### **1) Brosur**

Brosur menjadi salah satu media cetak yang digunakan oleh SDIT Darul Falah dalam menyebarkan informasi mengenai sekolah ke masyarakat. Di dalam brosur terdapat beberapa informasi yang tercantum seperti program unggulan sekolah, kegiatan *life*



*skill*/ekstrakurikuler, fasilitas, prestasi yang diraih oleh siswa, syarat-syarat pendaftaran, foto kegiatan siswa. Penyebaran brosur dilakukan oleh tim PSB pada saat melakukan pameran sekolah, dan juga dibantu wali kelas untuk membagikan brosur satu persatu kepada wali murid agar disebarluaskan kembali ke khalayak umum. Sesuai dengan pernyataan Ustadz Gunawan selaku Waka Marketing berikut:

“Tim PSB membagikan brosur kepada masyarakat , dan wali kelas juga akan membagikan brosur kepada wali murid dan wali murid membantu menyebarkan brosur kepada tetangga dan kerabat.”<sup>83</sup>

---

<sup>83</sup> Hasil wawancara dengan Waka Marketing, Ustadz Gunawan, hari Jum'at, 12 Maret 2022, pukul 10.27.

**Gambar 4. 3: Brosur PPDB SDIT Darul Falah**



Penyebaran brosur juga dilakukan di TK-TK yang memang sudah menjadi pelanggan di SDIT Darul Falah dan TK-TK yang lain, akan tetapi dengan catatan TK yang didatangi tidak dalam satu lembaga dan satu lokasi dengan sekolah dasar untuk menghargai sekolah dasar tersebut. Dengan penyebaran brosur ini harapannya masyarakat tertarik untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah sehingga jumlah siswanya semakin meningkat.

## 2) Spanduk

**Gambar 4. 4: Spanduk**



Spanduk juga menjadi salah satu media dalam melakukan pemasaran oleh SDIT Darul Falah. Informasi yang tertera dalam spanduk tidak jauh berbeda dengan informasi yang ada dalam brosur. Pemasangan spanduk dilakukan oleh tim pengabdian dari yayasan Pondok Pesantren Darul Falah dibantu dengan stakeholder yang lainnya, spanduk dipasang didepan pintu gerbang sekolah serta di lokasi-lokasi tertentu disekitar wilayah kecamatan Sukorejo, misalnya dipinggir jalan raya yang sering bisa dijangkau oleh khalayak umum.

Karena SDIT Darul Falah merupakan lembaga swasta dan dibawah naungan yayasan untuk pemasangan spanduk dilakukan oleh pihak yayasan, biasanya spanduk di pasangkan di sekitaran

lingkungan sekolah, di area kota, serta di sekitar jalan yang sekiranya bisa dilihat banyak orang karena tujuan pemasangan baliho yaitu untuk menarik minat masyarakat juga.

b. Kunjungan ke TK

Kegiatan promosi selanjutnya yaitu melakukan kunjungan langsung ke TK-TK yang sudah menjadi pelanggan jasa pendidikan serta TK yang ada di sekitaran kecamatan Sukorejo. Kegiatan ini rutin dilakukan setiap tahunnya. Kunjungan ke TK biasanya dilakukan oleh tim PSB (Penerimaan Siswa Baru). Sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh Ustadzah Siti “kami melakukan kegiatan pemasaran dengan mendatangi TK-TK dan mengadakan lomba, selain lomba juga ada seminar parenting yang pematerinya diambilkan langsung dari pihak eksternal yang ahli, dengan adanya kegiatan diharapkan akan menarik minat anak-anak TK dan orang tuanya”<sup>84</sup>, pernyataan yang sama diungkapkan oleh kepala sekolah ustadzah Anisa “Sekolah biasanya datang ke TK-TK yang memang sudah menjadi pelanggan tetap sekolah, beberapa waktu lalu kita sudah kes TKIT Darul Falah dan RAM Bani Hasa.”<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> Hasil wawancara dengan ketua PSB, Ustadzah Siti, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 11.05.

<sup>85</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 09.33.

**Gambar 4. 5: Kunjungan ke TK**



SDIT Darul Falah hanya mendatangi TK-TK yang memang tidak mempunyai sekolah dasar misalnya sekolah yayasan dari TK, SD, hingga SMP, tujuannya untuk menghargai sekolah dasar tersebut. Seperti yang dikatakan oleh ustadzah siti dalam paagraf diatas kegiatan yang dilakukan di TK biasanya mengadakan perlombaan, seminar parenting dan juga membagikan brosur kepada wali murid siswa-siswi di TK tersebut.

Dari beberapa pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan kegiatan pemasaran untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap SDIT Darul Falah adalah dengan melakukan kerjasama dan menjalin komunikasi yang baik dengan TK-TK sebagai calon pelanggan jasa pendidikan.

### c. Promosi Melalui Media Sosial

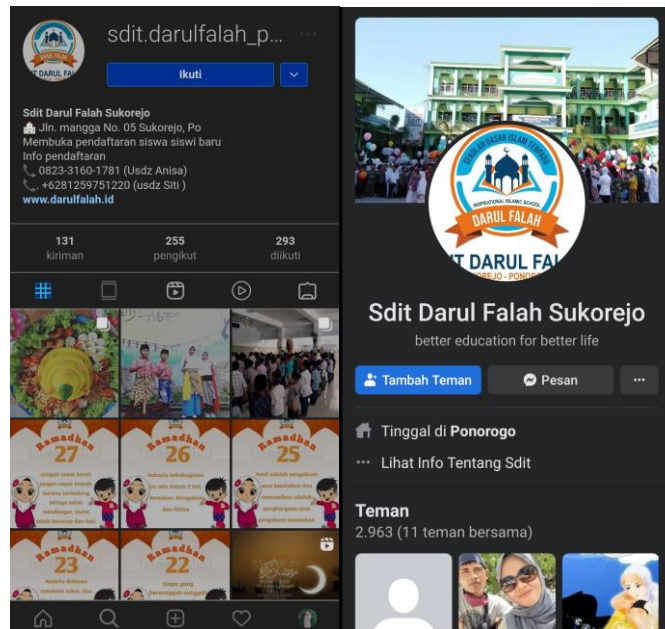
SDIT Darul Falah juga melakukan pemasaran melalui media sosial dengan menggunakan facebook, instagram dan whatsapp. Untuk penyebaran informasi melalui sosial media ini dilakukan oleh seluruh stakeholder yang ada di SDIT Darul Falah. Hal ini juga efektif karena jangkauannya luas hanya dengan meng-upload pamflet informasi pendaftaran siswa baru yang didalamnya berisi informasi yang sama dengan brosur. Beberapa kegiatan yang dilaksanakan di SDIT Darul Falah juga di-upload diseluruh media sosial yang dimiliki SDIT Darul Falah, jadi orang tua yang mau menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah bisa melihat program dan kegiatan apa saja yang ada di sekolah.

Ustadzah Anisa selaku kepala sekolah mengatakan: “Terdapat grup whatsapp yang berisi wali kelas dan wali murid dan di grup whatsapp ini setiap kegiatan yang ada selalu diinformasikan kepada wali murid melalui grup whatsapp, contohnya saat terdapat siswa mendapatkan prestasi, dari bidang marketing yaitu admin sekolah medsos membuat pamflet dan pamflet tersebut di share kepada seluruh wali kelas dan wali kelas diwajibkan untuk ikut mengupload atau menyebarkan ke wali murid dan masyarakat luas”<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.35.

**Gambar 4. 6: Akun Media Sosial SDIT Darul Falah**



d. Promosi *Word of Mouth*

Promosi *Word of Mouth* atau dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh orang tua siswa merupakan cara yang paling efektif dalam menarik minat masyarakat dalam menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah. seperti yang utarakan oleh Waka Marketing “Informasi dari mulut ke mulut orang tua merupakan pemasaran yang lebih efektif dan lebih baik, karena dengan kepuasan yang diinformasikan keorang lain akan lebih meyakinkan”<sup>87</sup>, senada dengan ungkapan Ketua PSB ustadzah Siti yang mengatakan bahwa “Pemasaran dari mulut ke mulut memang yang paling efektif dan

<sup>87</sup> Hasil wawancara dengan Waka Marketing, Ustadz Gunawan, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 10.30.

penyebarannya paling luas”<sup>88</sup>, Kebanyakan memang orang tua siswa yang menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah mengetahui informasi sekolah dari tetangga, sanak saudara yang mempunyai anak atau pernah bersekolah di SDIT Darul Falah. Hal ini serupa dengan perkataan Bapak Toni selaku orang tua siswa yang mengatakan bahwa “Saya tau sekolah ini karena kenalan saya anaknya ada yang sekolah disini”<sup>89</sup>

Selaras dengan pernyataan bapak Toni, Firman juga mengatakan “Saya tau dari kakak ponakan yang sekolah disini, dan ibu saya juga menyuruh biar saya sekolah disini soalnya disini sekolahnya bagus”<sup>90</sup>

Dari beberapa kegiatan promosi yang dilakukan oleh SDIT Darul Falah dengan menggunakan berbagai media seperti media cetak berupa brosur, baliho, media sosial, kunjungan langsung ke TK, promosi dari mulut ke mulut semuanya mempunyai dampak dalam peningkatan minat masyarakat akan tetapi yang lebih efektif adalah promosi dari mulut ke mulut.

## **5. *People (Orang)***

*People* (orang) atau sumber daya manusia disini menyangkut pemimpin dan civitas akademika dalam meningkatkan citra lembaga, dalam arti semakin berkualitas unsur pemimpin dan civitas akademika dalam

---

<sup>88</sup> Hasil wawancara dengan ketua PSB, Ustadzah Siti , hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 11.07.

<sup>89</sup> Hasil wawancara dengan ketua PSB, Ustadzah Siti , hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 11.09.

<sup>90</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Toni, Orang Tua Siswa, hari Sabtu, 12 Maret 2022, pukul 08.13.



melakukan pelayanan pendidikan maka akan meningkatkan jumlah customer. Sekolah mempunyai persyaratan tersendiri untuk calon guru yang akan menjadi bagian dari SDIT Darul Falah. Berikut akan dijabarkan beberapa persyaratan untuk calon guru di SDIT Darul Falah:

Untuk menjadi guru di SDIT Darul Falah, terdapat beberapa tes yang harus dilewati, diantaranya tes administrasi, tes tulis, interview, dan *microteaching*, ustadzah Anisa selaku kepala sekolah menyatakan “Proses perekrutan guru disini mulai dari tes administrasi, tes tulis, tes *microteaching*. Di SDIT Darul Falah sudah digitalisasi pendidikan jadi saat melakukan tes tulis menggunakan aplikasi khusus yang dibuat lembaga, diberikan password dan juga username untuk mengakses aplikasi tersebut, dan setelah tes langsung muncul hasilnya, kita ambil yang memenuhi rata-rata setelah itu kita panggil untuk melakukan tes interview dan tes *microteaching*, setelah melewati keempat tes tersebut ada kontrak kerja, kita panggil orangnya, kemudian kita berikan kesepakatan, harus memenuhi segala aturan yang ada di SDIT Darul Falah.”

Beberapa syarat untuk calon guru yang akan menjadi tenaga pengajar (guru kelas) di SDIT Darul Falah yaitu minimal mempunyai ijazah terakhir Strata 1 dan wajib mampu membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar, serta alumni pondok pesantren lebih diutamakan. Waka marketing SDIT Darul Falah Ustadz Gunawan mengatakan bahwa: “Untuk syarat wajib calon guru yang akan menjadi tenaga pengajar di SDIT Darul Falah

yaitu mampu membaca Al-Qur'an dengan baik, meskipun sudah S3 jika tidak bisa membaca Al-Qur'an dengan baik maka tidak akan diterima. SDIT Darul Falah merupakan sekolah berbasis islam, diutamakan untuk guru-guru yang lebih berkompeten dalam menguasai bidang keislaman juga yang diprioritaskan.”<sup>91</sup>

Alasan persyaratan guru wajib mampu membaca Al-Qur'an karena sekolah memang berbasis islami serta terdapat program tahfidz dan tahsin sebagai program unggulan sekolah, jadi guru harus mampu membimbing siswa dalam memperbaiki membaca Al-Qur'an.

Selaras dengan pernyataan ustadz Gunawan, ustadzah Anisa selaku kepala sekolah mengatakan “calon guru yang pernah mondok lebih kami utamakan saat seleksi, jika ada pelamar yang latar pendidikannya umum dan pelamar dengan latar belakang pondok lebih kami utamakan yang pondok, karena kami lembaga pendidikan berbasis Islam dan dibawah naungan pondok pesantren”.<sup>92</sup>

Dari pernyataan diatas terlihat bahwa untuk menjadi guru di SDIT Darul Falah, terdapat beberapa tes yang harus dilewati, diantaranya tes administrasi, tes tulis, interview, dan microteaching, setelah berhasil lolos 4 tes tersebut ada kontrak kerja dan kesepakatan, guru harus memenuhi segala aturan yang ada di SDIT Darul Falah. Sedangkan untuk syarat lainnya

---

<sup>91</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.37.

<sup>92</sup> Hasil wawancara dengan Waka Marketing, Ustadz Gunawan, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 10.31.

minimal ijazah terakhir Strata 1 dan wajib mampu membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar serta diutamakan alumni pondok pesantren.

Ustadzah Anisatul Mufatikhah, selaku kepala sekolah mengatakan bahwa “Untuk wali dan guru kelas mempunyai tugas pokok dan fungsi, mulai dari melaksanakan tugas administrasi, melaksanakan tugas piket, peningkatan kompetensi guru, melaksanakan tugas bimbingan, melaksanakan tugas interaksional, dan terdapat tata tertib guru dan karyawan.”<sup>93</sup>

Berdasarkan hal tersebut, dengan adanya tugas pokok dan fungsi tersebut, guru diharapkan mampu meningkatkan kinerjanya dalam melaksanakan tugasnya sebagai guru, sekaligus sebagai upaya pembentukan citra kepada masyarakat dan membantu pemasaran pendidikan dalam menarik minat masyarakat.

Guru sebagai tenaga pendidik merupakan aspek yang sangat penting untuk memiliki siswa dengan segudang prestasi karena adanya guru yang membimbing dan mengajari para siswanya. Guru yang akan menjadi tenaga pendidik di SDIT Darul Falah sudah melalui beberapa proses rekrutmen dan persyaratan yang sudah dijelaskan di atas. Guru juga harus profesional, melayani dengan baik siswa dan orang tua siswa sebagai pelanggan jasa pendidikan, hal itu sesuai dengan hasil wawancara dengan waka marketing Sekolah SDIT Darul Falah, “Tenaga pendidik di SDIT Darul Falah sudah

---

<sup>93</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.40.

melalui beberapa tes dan memenuhi beberapa persyaratan dan kontrak kerja serta kesepakatan, sebelum akhirnya resmi menjadi guru disini. Sebagai salah satu bentuk pelayanan sekolah kepada siswa dan orang tua siswa serta masyarakat, maka guru dituntut untuk profesional, mengajar dengan baik, berkomitmen dan bertanggung jawab, dengan memberikan pelayanan yang baik akan menciptakan kesan yang baik kepada peserta didik dan orang tua sebagai pelanggan jasa pendidikan, lalu mereka akan menceritakannya kepada saudara maupun tetangga-tetangganya, nah dari situ tanpa sadar akan memunculkan daya tarik masyarakat ke DAFA.”<sup>94</sup>

Dari pendapat Ibu kepala sekolah terlihat bahwa guru memang dituntut untuk profesional dan bertanggung jawab, bukan hanya dalam mengajar dan membimbing siswa tetapi juga dalam melakukan pelayanan terhadap orang tua siswa dan masyarakat sebagai pelanggan jasa pendidikan.

Dengan bimbingan bapak ibu guru, hingga sejauh ini siswa-siswi SDIT Darul Falah juga sering menjuarai perlombaan, mulai dari perlombaan tingkat kecamatan, kabupaten, nasional, hingga internasional, hal itu tidak lepas dari peran guru sebagai pendidik. Prestasi yang diraih oleh Aishi Fillah selaku peserta didik SDIT Darul Falah membuktikan bahwasannya dengan bimbingan dan arahan bapak ibu guru siswa-siswi SDIT Darul Falah

---

<sup>94</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.43.

tidak hanya mampu bersaing di tingkat kecamatan saja tetapi juga mampu bersaing di kancah International.

**Gambar 4. 7: Pamflet Prestasi Peserta Didik**



Pelayanan guru yang baik terhadap orang tua siswa sebagai salah satu aspek penting dalam profesionalitas tenaga pendidik, selain melayani siswa, guru juga turut serta melayani orang tua siswa sebagai pelanggan jasa pendidikan. Ibu Dzuriyah selaku wali murid mengatakan bahwa: “Pelayanan guru yang diberikan sudah baik, perhatian terhadap siswa, bahkan ketika siswa sudah dirumah pun guru tetap memantau siswa. Guru sangat responsif terhadap orang tua siswa, apabila orang tua menanyakan sesuatu melalui whatsapp maka langsung di respon oleh bapak/ibu guru. Setiap seminggu sekali terdapat laporan perkembangan anak dari wali murid, jadi orang tua mengetahui bagaimana perkembangan anak selama di sekolah.”<sup>95</sup>

Kualitas sekolah tergantung bagaimana sumber dayanya. Begitupun peserta didik dan orang tuanya, dimana keduanya adalah sarana komunikasi

<sup>95</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Dzuriyah, Orang Tua Siswa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.15.

kepada masyarakat yang paling tepat dalam melakukan pemasaran, Sekolah dinilai perlu memperhatikan sumber daya manusia nya dengan memberikan kenyamanan untuk melaksanakan berbagai tugas di sekolah, selain itu sekolah harus merekrut dan mempertahankan karyawan yang memiliki keterampilan, sikap, komitmen, dan kemauan dalam membina hubungan baik dengan pelanggan jasa pendidikan, dengan guru yang berkompeten akan mendorong siswa siswi untuk meraih prestasinya baik di tingkat nasional hingga internasional dengan prestasi siswa yang diraih berkat bimbingan bapak ibu guru akan memunculkan citra positif di kalangan masyarakat sehingga membantu kegiatan pemasaran pendidikan.

#### **6. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)**

Berdasarkan hasil observasi di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo mengenai bukti fisik yang diberikan oleh sekolah berupa sarana dan prasarana serta fasilitasnya memadai dan bisa digunakan untuk kegiatan belajar mengajar dengan baik. Sarana prasarana yang ada di SDIT Darul Falah diantaranya berupa 21 ruang kelas, satu ruang kepala sekolah, empat ruang guru, satu ruang TU , satu laboratorium komputer, lapangan, masjid, ruang UKS, 8 kamar mandi, kantin, perpustakaan, serta tempat parkir yang luas. Hasil observasi tersebut dikuatkan oleh penjelasan Ibu Zurriyah selaku wali murid SDIT Darul Falah yang menyatakan bahwa:

“Saya puas menyekolahkan anak saya di SD ini karena sarana prasarananya sangat baik dan tercukupi, tidak kalah dengan sekolah favorit

yang ada di kota, ya kalau saya lihat-lihat sekolah ini mempunyai fasilitas yang lebih baik dari pada sekolah lain yang ada di kecamatan sukorejo”.<sup>96</sup>

Untuk menunjang kegiatan pembelajaran yang ada didalam kelas pihak sekolaah memberikan fasilitas dengan kondisi yang baik dan lengkap. Pda setiap kelas tersedia papan tulis whiteboard, meja, kursi, rak buku, TV digital, rak sepatu, poster pembelajaran, kipas angin, tempat sampah.

Selanjutnya penjelasan tersebut dikuatkan dengan penjelasan dari azkaira selaku siswa SDIT Darul Falah:

“Di sekolah ini fasilitasnya sangat baik, kita diberi kartu siswa yang digunakan untuk absen dengan di scan pada layar, selain itu di setiap kelas juga diberi TV Android, ustadz dan ustadzah biasanya menggunakan TV itu untuk menerangkan materi pelajaran”

Sistem kearsipan yang ada di SDIT Darul Falah menggunakan dua cara yaitu dengan manual dan digital, agar data-data yang ditulis manual jika hilang bisa ter-back up dikomputer dan sebaliknya. Kepala sekolah SDIT Darul Falah mengatakan bahwa:

“Untuk menjaga arsip agar tidak terjadi kehilangan, kami melakukan pengarsipan manual dan digital, selain itu setiap tenaga pendidik dan kependidikan serta peserta didik di SDIT Darul Falah diberikan akun dan username yang didalamnya terdapat data dari tiap individu.”<sup>97</sup>

---

<sup>96</sup> Hasil wawancara dengan Ibu Dzuriyah, Orang Tua Siswa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.07.

<sup>97</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.45.

Dari beberapa pernyataan di atas serta berdasarkan hasil observasi dan dokumentasi yang telah peneliti lakukan, diperoleh kesimpulan bahwa fasilitas serta sarana dan prasarana yang ada di SDIT Darul Falah sangat baik dan memadai, setiap tahunnya juga terus mengalami perkembangan dan kemajuan, serta dapat dirasakan manfaatnya secara langsung oleh siswa, guru bahkan orang tua siswa. Tersedianya sarana dan prasarana yang lengkap akan mendukung proses pembelajaran. Semakin baik dan lengkap sarana dan prasarana sekolah, maka lingkungan belajar akan semakin nyaman dan kondusif. Ketersediaan sarana dan prasarana tanpa sadar akan membantu memudahkan kegiatan promosi sekolah, sarana prasarana yang lengkap akan menarik minat masyarakat, sekolah dengan sarana prasarana yang baik akan diperhitungkan karena dalam menunjang kegiatan pembelajaran tentu harus didukung dengan adanya sarana dan prasarana agar tujuan dari kegiatan pembelajaran dapat tercapai.

#### **7. *Process (Proses)***

Proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal kegiatan, mekanisme, aktivitas, dan hal-hal rutin yang dilakukan sekolah.

Dalam prosedur penerimaan peserta didik baru SDIT Darul Falah mempunyai beberapa persyaratan untuk calon siswa yang akan diterima di sekolah. Menurut kepala sekolah Ustadzah Anisa, beberapa persyaratan tersebut yaitu "...test merupakan syarat masuk bagi calon siswa SDIT Falah,



calon siswa juga harus mengikuti tes pemetaan, tes ini gunanya untuk mengetahui kemampuan akademik siswa, setelah hasil tes muncul nanti akan di kelompokkan sesuai nilai tesnya.”<sup>98</sup>

Senada dengan ungkapan kepala sekolah, Ustadzah Siti selaku ketua PSB mengungkapkan hal yang sama: “Untuk perekrutan siswa yang akan masuk ke SDIT Falah melalui Penerimaan Siswa Baru harus tes pemetaan, yang akan di uji dalam tes ini salah satunya kemampuan membaca huruf hijaiyah dikarenakan di sekolah terdapat program tahfidz. Kemudian terdapat tes membaca menulis dan berhitung, walaupun calon siswa belum lancar dalam membaca dan menghitung, setidaknya calon siswa sudah mengenal huruf dan angka.”<sup>99</sup>

Ustadzah Anisa mengungkapkan “Saat masuk jenjang SD, siswa harus memenuhi standart masuk usia sekolah dasar karena umur berpengaruh, tetapi dikembalikan lagi ke orang tua, usia standar kan 7 tahun tetapi ada beberapa anak yang sebelum usia 7 tahun dia sudah mampu dalam urusan akademik maupun non akademik, jika orang tua mantap untuk tetap menyekolahkan anaknya meskipun umurnya belum mencukupi sekolah menerima”.<sup>100</sup>

Siswa SDIT Darul Falah juga harus mematuhi tata tertib dan peraturan sekolah. Terdapat sanksi ataupun hukuman untuk siswa yang

---

<sup>98</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 09.47.

<sup>99</sup> Hasil wawancara dengan ketua PSB, Ustadzah Siti, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 11.09.

<sup>100</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 09.23.

melanggar peraturan sekolah dan terdapat pula reward bagi siswa yang berprestasi. Namun untuk hukuman tidak secara fisik melainkan hukuman yang mendidik pada siswa. sesuai dengan ungkapan kepala sekolah bahwa: “Terdapat reward bagi siswa yang berprestasi, contohnya siswa yang juara kelas, peringkat 1, 2 dan 3 akan mendapatkan sertifikat dan trofi. Untuk siswa dalam program tahfidz dapat membaca Al-Qur’an dengan makhorijul huruf yang baik maka pada kegiatan mabit tahfidz akan mendapatkan reward berupa pemberian uang. Bagi siswa yang menjuarai perlombaan akan digratiskan serta diskon sesuai dengan tingkat perlombaan yang mereka ikuti. Sedangkan bagi siswa yang bermasalah akan mendapatkan punishment yang mendidik, contohnya seperti menghafal surat pendek, menulis huruf hijaiyah. Tidak ada pemberian hukuman fisik bagi siswa yang bermasalah ataupun melanggar peraturan dan tata tertib sekolah. Saat anak melakukan pelanggaran yang pertama diskusi dengan satu kelasnya, karena setiap kelas mempunyai SOP untuk memberikan punishment anak, contoh saat melakukan pelanggaran telat, tidak menggunakan seragam akan diberi hukuman sesuai kesepakatan kelas. kalau ada yang mencuri atau memukul temannya dilakukan pemanggilan orang tua, tetapi sebelumnya komunikasi dengan wali kelas terlebih dahulu”.<sup>101</sup>

Seluruh siswa SDIT Darul Falah harus memiliki tingkat kedisiplinan yang tinggi dibuktikan dengan mematuhi peraturan dan tata tertib yang telah

---

<sup>101</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 09.49.

dibuat oleh sekolah karena terdapat punishment untuk siswa yang melanggar dan terdapat pula reward bagi siswa yang berprestasi.

Kegiatan belajar mengajar merupakan penyampaian ilmu atau transformasi ilmu yang dilakukan oleh tenaga pendidik dan peserta didik. Proses tersebut dapat dilakukan secara formal ataupun nonformal, disesuaikan dengan kondisi dan keadaan yang ada. Berikut merupakan tabel proses kegiatan belajar mengajar y di SDIT Darul Falah:

**Tabel 4. 6: Jadwal Kegiatan Belajar Mengajar**

Waktu	1A	1B	1C	1D	2A	2B	2C	2D	3A	3B	3C	4A	4B	4C	5A	5B	5C	6A	6B	6C	Waktu			
07.00 - 07.15	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	BINAF	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	07.00 - 07.15			
07.15 - 07.30	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	DHUBA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	TEMA	TEMA	TEMA	TEMA	MTK	MTK	07.15 - 07.30			
07.30 - 08.00	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	OLAHRAGA				ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	TEMA	TEMA	TEMA	TEMA	MTK	MTK	B JAWA	SKI	TEMA	MTK	07.30 - 08.00		
08.00 - 08.30	UMMI				REST	REST	REST	REST	PAI	PAI	TEMA	UMMI				B ARAB	MTK	B JAWA	SKI	TEMA	MTK	08.00 - 08.30		
08.30 - 09.00	REST	REST	REST	REST	REST	REST	REST	REST	PAI	PAI	B ARAB	MTK	TEMA	TEMA	B JAWA	MTK	UMMI	B ARAB	SKI	TEMA	08.30 - 09.00			
09.00 - 09.30	REST	REST	REST	REST	UMMI				TEMA	TEMA	B ARAB	DHUBA	DHUBA	B JAWA	MTK	UMMI			B ARAB	SKI	TEMA	09.00 - 09.30		
09.30 - 10.00	TEMA	TEMA	B JAWA	B JAWA	REST	REST	REST	REST	REST	REST	REST	B ARAB	MTK	B JAWA	MTK	UMMI			B ARAB	SKI	TEMA	09.30 - 10.00		
10.00 - 10.30	FIQHI	TEMA	B JAWA	B JAWA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	ABHIDA	TEMA	TEMA	TEMA	B ARAB	MTK	DHUBA	DHUBA	B JAWA	MTK	DHUBA	DHUBA	DHUBA	TEMA	IMLA	B ARAB	10.00 - 10.30
10.30 - 11.00	TEMA	FIQHI	TEMA	TEMA	TEMA	TEMA	TEMA	TEMA	UMMI			TEMA	B ARAB	TEMA	TEMA	FIQHI	TEMA	QU'RDTIS	UMMI			10.30 - 11.00		
11.00 - 11.30	B JAWA	B JAWA	FIQHI	TEMA	B JAWA	B JAWA	B JAWA	B JAWA	UMMI			TEMA	B ARAB	TEMA	TEMA	IMLA	FIQHI	TEMA	UMMI			11.00 - 11.30		
11.30 - 12.00	B JAWA	B JAWA	TEMA	FIQHI	B JAWA	B JAWA	B JAWA	B JAWA	AQIDAH	AQIDAH	AQIDAH	TEMA	TEMA	TEMA	AQIDAH	B ARAB	AQIDAH	TEMA	IMLA	AQIDAH	B ARAB	11.30 - 12.00		
12.00 - 12.30	ISHOMA																				12.00 - 12.30			
12.30 - 13.00	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	FUN TIME	12.30 - 13.00		

Salah satu keunggulan yang membedakan SDIT darul falah dibandingkan sekolah lain di kecamatan Sukorejo adalah diterapkannya *full day school*, selain itu SDIT Darul Falah merupakan satu-satunya sekolah swasta yang menggunakan 3 kurikulum, diantaranya K13 dari dinas pendidikan, kurikulum Qur'an dan kurikulum madin, hal ini sesuai dengan yang diungkapkan oleh ustadzah Anisa selaku kepala sekolah SDIT Darul Falah, beliau mengatakan bahwa "Perbedaan SDIT darul falah dibandingkan dengan sekolah lain di kecamatan sukorejo adalah sekolah ini menerapkan sistem pendidikan terpadu (*Integrated System*) dengan masa belajar full day mulai pukul 07.00 sampai pukul 15.30, di SDIT Darul Falah terdapat 3

kurikulum yang digunakan dalam proses pembelajaran, kurikulum yang pertama adalah kurikulum K13 plus sesuai peraturan dinas, kurikulum yang kedua adalah kurikulum qur'an yang isinya tentang pembelajaran al-qur'an menggunakan metode umi dan tahfidz menggunakan metode abida, dan yang terakhir kurikulum madin.”<sup>102</sup>

---

<sup>102</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum'at, 11 Maret 2022, pukul 09.51.

Berikut peneliti lampirkan struktur kurikulum yang diterapkan di SDIT

Darul Falah:

**Tabel 4. 7: Struktur Kurikulum SDIT Darul Falah**

No	Mapel	Alokasi Waktu Perminggu					
		I	II	III	IV	V	VI
<b>A. Pendidikan Al-Qur'an</b>							
1.	Hafalan Al-Qur'an	5	5	5	4	4	4
2.	Baca Tulis Al-Qur'an	10	10	10	10	10	10
Jumlah		15	15	15	14	14	14
<b>B. Mata Pelajaran Dinas</b>							
1.	Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan	11	11	11	11	13	9
2.	Bahasa Indonesia						
3.	Ilmu Pengetahuan Alam						
4.	Ilmu Pengetahuan Sosial						
5.	Seni Budaya dan Prakarya				4	4	4
6.	Matematika				2	2	2
7.	Bahasa Daerah	2	2	2	4	4	4
8.	Materi PJOK	2	2	2	4	4	4
Jumlah		15	15	15	21	23	19
<b>C. Mata Pelajaran Diniyah</b>							
1.	Pendidikan Agama dan Budi Pekerti	4	4	4	2		
2.	Fiqh	1	1	1	1	1	2
3.	Al-Qur'an Hadits	1	1	1	1	1	2
4.	Aqidah Akhlak	1	1	1	1	1	2
5.	Bahasa Arab	2	2	2	2	2	2
6.	Sejarah Kebudayaan Islam				1	1	2
7.	Imla'				1	1	1
8.	Ibadah	5	5	5	5	5	5
Jumlah		14	14	14	14	12	16
<b>Total JPM</b>		<b>44</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>49</b>

Tabel diatas merupakan tabel struktur kurikulum, dalam tabel tersebut berisi pembagian alokasi waktu tiap kurikulum dalam satu minggu dan para

siswa wajib untuk mengikuti seluruh kegiatan tersebut dari awal hingga akhir. Setiap kelas akan mendapatkan materi dari ketiga kurikulum tersebut sesuai alokasi waktu yang telah disediakan.

Ustadzah Anisa selaku kepala sekolah SDIT Darul Falah menyatakan bahwa: “SDIT Darul Falah menerapkan metode pembelajaran *active learning* dimana para siswa terlibat penuh didalam pembelajaran seperti bertanya, diskusi, dan bekerja sama. Sekolah juga mempunyai program *Good Habit Karakter* atau pembiasaan karakter positif, Melalui kegiatan ini diharapkan tumbuh dan berkembangnya kharakter positif siswa seperti sikap disiplin, bertanggung jawab, religious, santun, gemar membaca, demokratis, jujur, dan kreatif”.<sup>103</sup>

Selaras dengan pernyataan ustadzah Anisa, berdasarkan hasil observasi yang peneliti lakukan siswa-siswi SDIT Darul Falah mampu mengimplementasikan program *Good Habit Karakter* tersebut, contoh-contoh kecil nyata dari sikap disiplin mematuhi tata tertib sekolah, bertanggung jawab datang ke sekolah tepat waktu, sholat dhuha dan dhuhur berjamaah, mengaji setiap hari, santun kepada yang lebih tua, dan jujur saat ujian serta perilaku baik lainnya.

Firman siswa mengungkapkan “Disini pelayanan sekolahnya bagus, ustadz-ustadzah saat menjelaskan pelajaran enak jadi membuat saya cepat paham dengan pelajarannya, kami diajarkan untuk membiasakan berperilaku

---

<sup>103</sup> Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah, Ustadzah Anisa, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 09.52.

baik setiap hari”<sup>104</sup>, Bahkan bapak toni selaku wali murid mengungkapkan “Anak saya setelah sekolah di sekolah ini ada perubahan yang lebih baik, mulai dari sikap dan perilakunya, yang dulunya sholat harus di suruh sekarang tanpa disuruh sudah mau sholat sendiri.”<sup>105</sup>, Hal tersebut tentunya tidak lepas dari program *good habit character* yang ada di SDIT Darul Falah.

Dari hasil pemaparan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa proses penyelenggaraan pendidikan di SDIT Darul Falah dimulai dari penerimaan siswa baru, tes pemetaan, sekolah menerapkan sistem *fullday school* dan diisi dengan berbagai kegiatan keagamaan serta kegiatan belajar mengajar. SDIT Darul Falah juga merupakan satu-satunya sekolah swasta di wilayah sukorejo yang menggunakan 3 kurikulum, diantaranya K13 dari dinas pendidikan, kurikulum Qur’an dan kurikulum madin. Selain itu juga terdapat program *Good Habit Character* (pembiasaan karakter positif). Dengan diterapkannya 3 kurikulum serta program *Good Habit Character* menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat yang menginginkan anaknya menguasai ilmu agama dan umum akan mengutamakan SDIT Darul Falah menjadi tempat mengenyam pendidikan.

---

<sup>104</sup> Hasil wawancara dengan siswa, Firman, hari Jum’at, 11 Maret 2022, pukul 08.30.

<sup>105</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Toni, Orang Tua Siswa, hari Sabtu, 12 Maret 2022, pukul 08.25.

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pembahasan Hasil Penelitian**

Pada bagian ini, peneliti akan memaparkan pembahasan dan temuan-temuan penelitian yang diperoleh dari hasil dokumentasi, observasi, dan wawancara yang telah peneliti lakukan di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo. Peneliti akan mendeskripsikan lebih lanjut terkait dengan temuan penelitian yang kemudian dikombinasikan dengan konsep teoritis dengan tujuan untuk merumuskan teori hasil penelitian.

Dalam pembahasan ini meliputi 7 fokus penelitian yaitu: (1) *Product* (produk) yang ditawarkan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (2) Penetapan *price* (harga) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (3) Keadaan *place* (tempat) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (4) *Promotion* (promosi) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (5) Keadaan *people* (orang/sumber daya manusia) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (6) *Physical evidence* (bentuk fisik) dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, (7) *Process* (proses) yang dilakukan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah.

##### **1. *Product* (Produk)**

Kotler mendefinisikan Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau



dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.<sup>106</sup> Produk dengan kata lain adalah keseluruhan objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen.<sup>107</sup>

Menurut Sri Minarti, dalam konteks jasa pendidikan, produk yang ditawarkan kepada siswa ialah reputasi, prospek, dan variasi pilihan. Sekolah yang baik menawarkan reputasi/mutu pendidikan yang tinggi, prospek bagi siswa setelah lulus, dan pilihan konsentrasi berbagai program yang bervariasi sehingga calon siswa dapat memilih bidang yang sesuai dengan bakat dan minat mereka.<sup>108</sup> Sebagai pihak yang menjual jasa kepada masyarakat selaku calon pengguna jasa, sekolah harus memperhatikan kualitas serta meningkatkan layanan pendidikan agar siswa SDIT Darul Falah dapat sesuai dengan kebutuhan masyarakat serta unggul kualitas lulusannya.

Berdasarkan teori yang dikemukakan di atas, SDIT Darul Falah sebagai lembaga yang peka akan kebutuhan anak dalam pendidikan mempunyai beberapa program unggulan diantaranya yaitu *Islamic Inspirative School, Everyday With Qur'an, One Day One Thousand*, GESITH (Gerakan Infaq Shodqoh Tiap Hari) serta Program “Good Habbit Karakter”.

Program keagamaan lainnya yang menarik minat masyarakat karena tidak ditemukan disekolah lain adalah adanya program Tahidz Juz 30.

---

<sup>106</sup> Kotler, *Marketing Manajemen 10Th edition*, (Upper Saddle River: Prentice Hall. Inc), 54

<sup>107</sup> Afidatun Khasanah, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden*, Jurnal El-tarbawi, Vol. 8 No. 2, (2015), 166.

<sup>108</sup> Sri Minarti, *Manajemen Sekolah*, (Jogjakarta: Ar-Ruz Media, 2012), 390

Pemilihan program unggulan tersebut sesuai dengan visi misi SDIT Darul Falah yaitu menjadi lembaga Islam unggulan dalam dunia pendidikan berbasis IMTAQ dan IPTEK.

Selain program-program tersebut terdapat beberapa kegiatan *life skill*/ekstrakurikuler sekolah sebagai pengembangan bakat dan minat siswa di bidang non akademik dengan indikator pencapaian yaitu prestasi siswa dalam perlombaan yang berhasil mendapatkan juara.

Lembaga pendidikan yang mampu memenangkan persaingan jasa pendidikan adalah yang dapat menawarkan reputasi, prospek, mutu pendidikan yang baik, dan peluang yang cerah bagi para siswa untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkannya.

## **2. Price (Harga)**

Harga dalam konteks jasa pendidikan merupakan seluruh biaya pendidikan yang dibebankan kepada siswa/orang tua siswa untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan oleh suatu lembaga pendidikan. Harga untuk jasa pendidikan sangat dipengaruhi oleh mutu dari produk yang ditawarkan. Jika mutu produk tinggi, maka calon pelanggan pun tidak akan segan-segan untuk membayar lebih mahal, selama masih berada dalam batas keterjangkauan mereka.<sup>109</sup>

---

<sup>109</sup> Bukhari Alma, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Focus Pada Mutu dan Layanan Prima*. (Bandung: Alfabeta, 2008), 159.

Orang tua sebagai pengguna jasa pendidikan mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh sekolah dengan fasilitas yang ada serta program unggulan yang dimiliki oleh sekolah.

Biaya yang harus dikeluarkan oleh orang tua siswa yang akan menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah sebesar Rp. 5.430.000-, untuk putra dan Rp. 5.380.000 Biaya pendidikan di SDIT Darul Falah. Biaya tersebut sesuai dengan fasilitas, layanan serta kualitas yang diberikan oleh pihak sekolah. Hal itu dibuktikan dengan pendapat beberapa wali murid yang tidak keberatan dengan harga yang ditawarkan sekolah serta tidak berkurangnya minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di SDIT Darul Falah.

### **3. *Place (Tempat)***

Menurut Alma, pemilihan tempat atau lokasi jasa pendidikan membutuhkan pertimbangan cermat terhadap beberapa faktor, sebagai berikut:

- 1) Akses
- 2) Visibilitas, yaitu sekolah dapat dilihat dengan jelas tentang keberadaan fisiknya
- 3) Lalu lintas
- 4) Tempat parkir yang luas dan aman
- 5) Ekspansi, yaitu ketersediaan lahan untuk kemungkinan perluasan usaha

6) Lingkungan

7) Persaingan, yaitu lokasi sekolah competitor

Lokasi akan mempengaruhi preferensi calon pelanggan dalam menentukan pilihannya. Lokasi sekolah/madrasah perlu mempertimbangkan lingkungan dimana lokasi itu berada. Lokasi yang strategis dan mudah dicapai kendaraan umum, akan menjadi daya tarik bagi calon pengguna jasa pendidikan.<sup>110</sup>

Sesuai dengan teori diatas, berdasarkan hasil observasi peneliti terkait lokasi SDIT darul Falah berada pada lokasi yang mudah dijangkau dan strategis, akses jalannya mudah, terletak ditepi jalan raya dan berada di tengah-tengah kecamatan Sukorejo sehingga mudah dijangkau dari berbagai arah dan memudahkan dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan karena sekolahnya terlihat jelas di tepi jalan raya utama sehingga langsung terlihat dengan jelas dan akan menarik perhatian masyarakat saat lewat gedung sekolahan yang didepannya terdapat baliho sekolah, hal tersebut juga membuat SDIT Darul Falah dikenal oleh masyarakat sehingga membantu penyebaran informasi meluas dengan cepat yang menyebabkan banyaknya minat masyarakat ke SDIT Darul Falah.

#### **4. Promotion (Promosi)**

Menurut Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani dalam buku Manajemen

Pemasaran Jasa, Promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran,

---

<sup>110</sup> Bukhari Alma, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Focus Pada Mutu dan Layanan Prima*. (Bandung: Alfabeta, 2008), 162.

yang merupakan aktivitas pemasaran, berusaha menyebarkan informasi, memengaruhi/membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan lembaga pendidikan yang bersangkutan.

Berdasarkan teori tersebut, SDIT Darul Falah melakukan kegiatan promosi melalui penyebaran brosur, pamflet, bahkan pemasangan spanduk di beberapa titik di kecamatan sukorejo yang mudah dijangkau, kunjungan dan kerjasama dengan TK-TK di kecamatan Sukorejo, promosi melalui media sosial, instagram, facebook, dan whatsapp, serta promosi dari mulut ke mulut. SDIT Darul Falah mengiklankan sekolah dengan berbagai prestasi dan keunggulan yang dimiliki ke dalam media cetak seperti brosur dan spanduk serta media sosial, facebook, whatsapp tenaga pendidik kependidikan dan wali murid, SDIT Darul Falah juga selalu membina komunikasi yang baik kepada masyarakat sekitar dengan diadakannya bantuan sosial kepada masyarakat sekitar, selain itu juga memberikan santunan anak yatim piatu ketika milad SDIT Darul Falah. Dari beberapa media promosi tersebut yang dinilai paling efektif adalah promosi dari mulut-mulut karena persebarannya lebih luas.

##### **5. *People (Orang)***

Bukhari Alma mengemukakan bahwa sumber daya manusia berarti orang yang melayani ataupun merencanakan pelayanan terhadap para konsumen. Sumber daya manusia dalam konteks jasa pendidikan yaitu

tenaga pendidik atau kependidikan. Dengan kualitas yang baik dalam melakukan pelayanan pendidikan maka akan meningkatkan minat masyarakat terhadap SDIT Darul Falah.

Guru di SDIT Darul Falah mempunyai tugas pokok dan fungsi yang harus dilaksanakan dan dipatuhi karena sebagai upaya untuk peningkatan kualitas guru, mulai dari melaksanakan tugas administrasi, melaksanakan tugas piket, peningkatan kompetensi guru, melaksanakan tugas bimbingan, melaksanakan tugas interaksional, serta terdapat tata tertib guru dan karyawan.

Yoyon Bahtiar Irianto & Eka Prihatin dalam bukunya yang berjudul Manajemen Pendidikan Islam, guru berperan penting dalam meningkatkan citra lembaga, dalam arti semakin berkualitas unsur pemimpin dan civitas akademika dalam melakukan pelayanan pendidikan maka akan meningkatkan jumlah customer.

Sejauh ini SDIT Darul Falah memperhatikan sumber daya manusia nya dengan memberikan kenyamanan untuk melaksanakan berbagai tugas di sekolah, selain itu SDIT Darul Falah membina hubungan baik dengan pelanggan jasa pendidikan. Guru yang berkompeten mendorong siswa siswi untuk meraih prestasinya baik di tingkat nasional hingga internasional dengan prestasi siswa yang diraih berkat bimbingan bapak ibu guru akan memunculkan citra positif di kalangan masyarakat sehingga membantu kegiatan pemasaran pendidikan.

## 6. *Physical Evidence* (Bukti Fisik)

Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Pemasaran Jasa* menerangkan bukti fisik merupakan lingkungan fisik tempat jasa itu diciptakan dan langsung berinteraksi dengan konsumen.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi peneliti, sarana prasarana di SDIT Darul Falah sudah cukup memadai sebagai penunjang penyampaian jasa pendidikan kepada siswa. Sarana dan prasarana tersebut meliputi ruang kelas, laboratorium komputer, lapangan, masjid, ruang UKS, perpustakaan, selain itu di dalam setiap kelas pihak sekolah memberikan fasilitas dengan kondisi yang baik dan lengkap. Setiap kelas tersedia papan tulis whiteboard, meja, kursi, rak buku, TV digital, rak sepatu, poster pembelajaran, dan kipas angin.

Sarana fisik merupakan komponen penting yang turut mempengaruhi keputusan konsumen untuk menggunakan produk/jasa. Pada lembaga pendidikan, gedung atau bangunan dengan segala sarana dan fasilitas pendukungnya, dapat dikategorikan sebagai *physical evidence*.<sup>111</sup> Ketersediaan sarana dan prasarana yang lengkap akan membantu memudahkan kegiatan promosi sekolah dan pemenuhan bukti fisik sekolah, akan memberi dorongan kepada siswa dan orang tua/wali, untuk memilih lembaga pendidikan tersebut, sebagai pilihan investasi masa depannya.

---

<sup>111</sup> Imam Fauzin, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah*, Jurnal Madaniyah, 7 (2), Agustus 2017: 264

Sebab ketersediaan fasilitas penunjang merupakan indikasi awal, bahwa lembaga pendidikan tersebut, memiliki mutu dan kualitas pendidikan yang baik.

## **7. Process (Proses)**

Menurut Imam Machali, dikutip oleh Afidatun Khasanah, bahwa proses diartikan sebagai prosedur dalam rangkaian aktivitas untuk menyampaikan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam konteks jasa pendidikan, proses adalah prosedur pendidikan yang mendukung terselenggaranya proses kegiatan belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan.<sup>112</sup>

Proses penyelenggaraan pendidikan di SDIT Darul Falah dimulai dari penerimaan siswa baru, tes pemetaan, proses pembelajaran dilakukan secara *fullday school* dan diisi dengan berbagai kegiatan keagamaan serta kegiatan belajar mengajar. SDIT Darul Falah juga merupakan satu-satunya sekolah swasta yang menggunakan 3 kurikulum, diantaranya K13 dari dinas pendidikan, kurikulum Qur'an dan kurikulum madin. Selain itu juga terdapat program *Good Habit Character* (pembiasaan karakter positif). Dengan diterapkannya 3 kurikulum serta program *Good Habit Character* menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat yang menginginkan anaknya menguasai ilmu agama dan umum akan mengutamakan SDIT Darul Falah menjadi tempat mengenyam pendidikan.

---

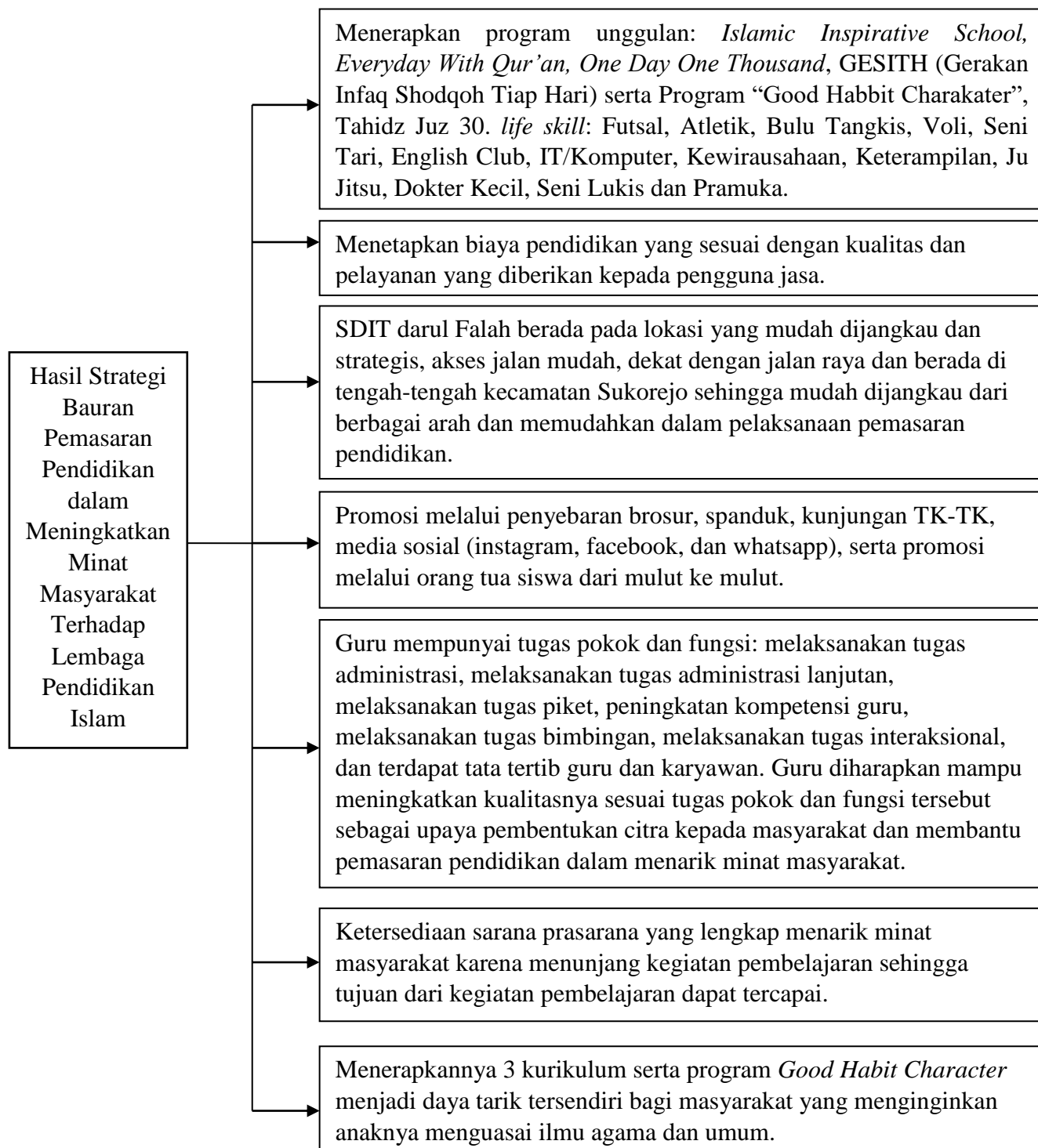
<sup>112</sup> Afidatun Khasanah, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden*, Jurnal El-Tarbawi, 8 (2), 2015, 166.



Proses dalam jasa pendidikan sangat penting, sebagai penunjang keberhasilan marketing jasa pendidikan dan memberikan pelayanan untuk kepuasan pelanggan jasa pendidikan. Tentu saja sekolah harus memperhatikan mekanisme proses penyaluran jasa pendidikan dari sekolah kepada peserta didik. Kualitas layanan pendidikan berpengaruh terhadap kepuasan peserta didik, yang akhirnya mempengaruhi citra kelembagaan. Kepuasan tersebut menjadikan peserta didik semakin loyal terhadap pendidikan tempat mereka belajar (Faizan Ali, 2014).

Proses peningkatan layanan jasa pendidikan oleh SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo dilakukan secara terus menerus dan berkelanjutan, sejak penerimaan siswa baru hingga kelulusan. Layanan tersebut antara lain dilakukan dalam bentuk kemudahan komunikasi sekolah kepada orang tua siswa. Guru memantau aktivitas peserta didik selama di sekolah dan melaporkan perkembangan peserta didik kepada wali murid. Masing-masing kelas mempunyai grup WA khusus yang digunakan oleh wali murid untuk melaporkan perkembangan peserta didik, selain melalui grup WA, wali kelas juga sering berkomunikasi langsung dengan wali murid sehingga orang tua dapat mengetahui perkembangan anak selama belajar di sekolah. Dengan terciptanya komunikasi yang baik antara guru dan wali murid maka akan timbul kepuasan pelanggan jasa pendidikan terhadap pelayanan yang diberikan oleh sekolah sehingga wali murid akan merekomendasikan sekolah kepada saudara, tetangga maupun rekannya.

## B. Kerangka Hasil Penelitian



## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. *Product* (Produk), SDIT Darul Falah mempunyai program unggulan: *Islamic Inspirative School, Everyday With Qur'an, One Day One Thousand*, GESITH (Gerakan Infaq Shodqoh Tiap Hari) serta Program “Good Habbit Karakter”, Tahidz Juz 30. Mengadakan kegiatan *life skill* diantaranya futsal, atletik, bulu tangkis, voli, seni tari, english club, it/komputer, kewirausahaan, keterampilan, ju jitsu, dokter kecil, seni lukis dan pramuka.
2. *Price* (Harga), Menetapkan biaya pendidikan yang sesuai dengan kualitas dan pelayanan yang diberikan kepada pengguna jasa. Harga yang ditetapkan oleh SDIT Darul Falah yaitu Rp. 5.430.000-, untuk putra dan Rp. 5.380.000-, untuk putri, untuk uang SPP Rp. 300.000.
3. *Place* (tempat), SDIT Darul Falah terletak di tempat yang sangat strategis karena sangat mudah dijangkau oleh masyarakat, jalan menuju sekolah mudah di akses oleh transportasi umum maupun pribadi serta keamanan menuju lokasi dan lingkungan sekolah sangat sejuk, aman dan nyaman.
4. *Promotion* (promosi), SDIT Darul Falah melakukan promosi dengan media cetak seperti brosur, dan koran dalam memasarkan sekolahnya. Sedangkan media elektronik dilakukan melalui web site , facebook serta promosi secara tidak langsung oleh masyarakat yang dilakukan dengan mulut ke mulut

5. *People* (orang), Pelaksanaan tugas pokok dan fungsi guru yang meliputi tugas administrasi, tugas piket, peningkatan kompetensi guru, tugas bimbingan, tugas interaksional, juga terdapat tata tertib guru dan karyawan. Tugas pokok dan fungsi yang dimiliki guru tersebut sebagai upaya untuk meningkatkan kualitasnya sehingga terbentuk citra yang baik kepada masyarakat dan membantu pemasaran pendidikan dalam menarik minat masyarakat. SDIT Darul Falah memiliki 49 guru. Mengenai kualifikasi akademik tenaga pendidik, Dari ke 49 guru ini 2 diantaranya sudah berijazah S2, 40 guru berijazah S1, 7 guru berijazah MA/SMA/SMK.
6. *Physical evidence* (bukti fisik), pengadaan sarana dan prasarana di SDIT Darul Falah yang memadai dan menunjang kegiatan proses belajar mengajar. Sekolah menyediakan TV Digital yang membantu dalam kegiatan pembelajaran, di kecamatan Sukorejo hanya SDIT Darul Falah yang sudah mempunyai fasilitas TV digital pada tiap kelasnya.
7. *Process* (proses), mengadakan seleksi penerimaan peserta didik yang mana dibagi menjadi dua gelombang, selanjutnya seleksi tes tertulis dan lisan. Melaksanakan proses pembelajaran dengan efektif dan efisien sesuai dengan pedoman kurikulum yang terstruktur, SDIT Darul Falah menggunakan 3 kurikulum, diantaranya K13 dari dinas pendidikan, kurikulum Qur'an dan kurikulum madin. Selain itu juga terdapat program Good Habit Character (pembiasaan karakter positif). Menghasilkan output atau lulusan sesuai dengan harapan sekolah dan pelanggan jasa yaitu siswa yang berprestasi,

berkembang bakatnya, mampu mengamalkan nilai-nilai keagamaan serta mengedepankan adab.

## **B. Saran**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan hasil kesimpulan mengenai strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Darul Falah, ada beberapa hal yang peneliti sampaikan sebagai saran untuk SDIT Darul Falah, diantaranya sebagai berikut:

### **1. Kepala Sekolah**

Beberapa saran untuk kepala sekolah SDIT Darul Falah diantaranya yaitu:

- a. Kepala sekolah perlu melakukan analisis lingkungan sebelum melaksanakan kegiatan pemasaran jasa pendidikan agar mampu mengembangkan keunggulan lain yang dimiliki oleh sekolah.
- b. Kepala sekolah lebih perhatian dalam pengawasan mengenai kegiatan pemasaran jasa pendidikan, hubungan masyarakat terhadap warga internal maupun eksternal sekolah.

### **2. Guru**

Saran untuk guru di SDIT Darul Falah adalah sebagai berikut:

- a. Untuk guru sebaiknya diutamakan dari lulusan pendidikan dengan jenjang minimal strata 1.

- b. Tenaga pendidik dan kependidikan hendaknya lebih mempertahankan dan ditingkatkan kembali hubungan masyarakat yang telah dilakukan.

### 3. Sekolah

Beberapa saran untuk sekolah terkait dengan kegiatan pemasaran jasa pendidikan yaitu sebagai berikut:

- a. Tim inti pemasaran sekolah harus dibuat dalam struktur yang jelas serta tercetak dengan rapih.
- b. Sebaiknya SDIT Darul Falah lebih mengembangkan lagi strategi pemasaran yang telah dimiliki sekolah agar mampu bersaing dengan kompetitor lain yang ada di sekitar, dengan cara lebih meningkatkan lagi program unggulan yang dimiliki sekolah serta berinovasi dalam melakukan kegiatan promosi.
- c. Spanduk yang dibuat oleh sekolah diperluas lagi lokasi pemasangannya dibanyak tempat, semakin banyak spanduk yang terpasang di lokasi yang strategis, semakin memudahkan masyarakat untuk melihatnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Firdayanti. 2020. *“Pengaruh Marketing Mix Terhadap Kepuasan Konsumen (Pada Home Industry Moshimoshi Cake Samarinda)”*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol. 8, No. 3. Samarinda.
- Abrori, Maskub. 2015. *“Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik”*. Syamil. Vol 3 No. 2. Samarinda.
- Afifah Riana. 2013. *Pertimbangan dalam Memilih Sekolah Untuk Anak*.
- Ahmadi, Abu 1986. *Methodik Khusus Pendidikan Agama*. Bandung: Armico
- Aminatus, Nur. 2018. *“Strategi Pemasaran Sekolah di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya”*. Jurnal Manajemen Pendidikan Islam. Vol 1 No. 1. Surabaya.
- Arifin, M. 1996. *Filsafat Pendidikan Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Bahman Saeidi Pour, Kamran Nazari, and Mostafa Emami, *The Effect of Marketing Mix in Attracting Customers: Case Study of Saderat Bank in Kermanshah Province*.
- Diaulhaq, D. Dio 2019. *“Pengaruh Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Pendidikan Terhadap Kepuasan Peserta Didik di SD NU Kanjeng Sepuh Sidoarjo Gresik”*. Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel.
- Djamaluddin dan Aly, Abdullah. 1998. *Kapita Selekta Pendidikan Islam*. Bandung: Pustaka Setia.
- Elytasari, S. 2017. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan untuk Meningkatkan Kepercayaan (Trust) Stakeholder di TK Amal Insani Depok Yogyakarta*. Jurnal Warna, 1 (1).
- Engkoswara dan Komariah. 2010. *Administrasi Pendidikan*. Bandung: Alfabeta
- Fatah Syukur, Fajar. 2016. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi di SD Nasima Semarang*, Jurnal Intelegensia – Vol. 04 No. 2 Juli-Desember.
- Ihsan, Hamdani dan Hasan, Fuad. 2007. *Filsafat Pendidikan Islam*. Bandung: Pustaka Setia.
- Jamal Ma'mur Asmani. 2015. *Manajemen Efektif Marketing Sekolah*, Cet. I. Yogyakarta: DIVA Press.
- JMarcelina J dan Tantra B. *Pengaruh Marketing Mix (7P) Terhadap Keputusan Pembelian Pada Guest House Di Surabaya*.
- Khasanah, Afidatun. 2015. *“Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden”*. Jurnal El-tarbawi. Vol 8, No. 2.
- Kotler, Philip. 1996. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Gelora Aksara Pratama.
- Kriyantono, Rahmat. 2009. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana.
- Nasution, S. 2016. *Sosiologi Pendidikan*, Ed. 2, Cet. 9. Jakarta: PT Bumi Aksara

- Nizar, S. 2005. *Filsafat Pendidikan Islam, (Pendekatan Historis, Teoretis, Praktis)*. Jakarta: Ciputat Press, Cet. ke-2.
- Parwati, Ni Nyoman dkk. 2018. *Belajar dan Pembelajaran*. Cet. I. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Rachman, A. 1993. *Psikologi Pendidikan*, Cet. IV. Yogyakarta: PT. Tiara Wacana Yogya.
- Rahman, Syafiur. 2015. *Strategi pemasaran jasa pendidikan madrasah dalam meningkatkan kompetensi lulusan di MAN 3 kota Cirebon*. Tesis. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga.
- Ramayulis. 2011. *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: Kalam Mulia
- Rambat Lupiyoadi, Rambat. 2006. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Rofik, Chaerul. 2019. “*Pengaruh Faktor-faktor Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Siswa Memilih Sekolah Di SMP Islam Al-Azhar 15 Cilacap*”. Tesis. Purwokerto: IAIN Purwokerto.
- Romadiyah, Nuzulia. 2021. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Di Institut Agama Islam Tebo*. Tesis. Jambi: UIN Sulthan Thaha Saifuddin.
- Sabri, M. A. 1995. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: CV. Pedoman Ilmu Jaya.
- Setyaningrum, Ari. 2015. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Siyoto Sandu dan Sodik Ali. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto, Ahmad. 2016. *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar*, Ed. 1, Cet. IV. Jakarta: Prenada Media Group.
- Tafsir. Ahmad. 1992. *Ilmu Pendidikan Islam Dalam Perspektif Islam*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Tejokusumo, Bambang. 2014. *Dinamika Masyarakat Sebagai Sumber Ilmu Pengetahuan Sosial*, Jurnal Geoedukasi, Vol. III No. 1. Malang.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa (Prinsip, Penerapan, Penelitian)*. Yogyakarta: Andi.
- Wijaya, David 2012. *Pemasaran Jasa Pendidikan*. Jakarta: Salemba Empat.



# LAMPIRAN

## Lampiran

### Instrumen Observasi

<b>Indikator</b>	<b>Item</b>
Product	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Program Unggulan Sekolah</li><li>2. Life Skill/Ekstrakurikuler</li><li>3. Prestasi peserta didik</li><li>4. Kualitas alumni di masyarakat</li></ol>
Place	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Lokasi Strategis</li><li>2. Akses</li><li>3. Lalu lintas</li><li>4. Tempat parkir yang luas dan aman</li><li>5. Ketersediaan lahan untuk perluasan bangunan</li></ol>
Price	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Biaya Pendaftaran</li><li>2. Biaya SPP</li></ol>
Promotion	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Media Cetak</li><li>2. Media Online</li><li>3. Kerjasama dengan TK</li><li>4. Kerjasama dengan Wali Murid</li><li>5. Kerjasama dengan warga Sekitar</li></ol>
People	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tenaga Pendidik dan Kependidikan</li><li>2. Peserta Didik</li></ol>
Bukti Fisik	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Sarana dan Prasarana</li><li>2. Berkas</li></ol>
Process	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Proses Kegiatan Belajar Mengajar</li><li>2. Kurikulum yang digunakan</li><li>3. Tata tertib sekolah</li></ol>

## Lampiran

### Instrumen Wawancara Kepala Sekolah, WAKA Marketing, dan Ketua PSB

Variabel	Dimensi	Pertanyaan
Bauran Pemasaran Pendidikan	Product	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apa saja variasi pilihan program yang dapat meningkatkan bakat dan minat masyarakat serta dapat menjadi daya tarik terhadap masyarakat di SDIT Darul Falah?</li><li>2. Bagaimana prospek/output siswa setelah lulus dari SDIT Darul Falah? Apakah mudah diterima di lembaga pendidikan selanjutnya dan apakah ada perbedaan kualitas dengan siswa lulusan dari lembaga pendidikan lain?</li><li>3. Bagaimana reputasi sekolah di mata masyarakat serta di lingkungan sekitar?</li></ol>
	People	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana perekrutan dan prasyarat tenaga pendidik dan kependidikan yang ada di sekolah ini?</li><li>2. Bagaimana kualitas tenaga pendidik dan kependidikan di SDIT Darul Falah?</li><li>3. Apa saja tugas pokok dan fungsi wali dan guru kelas di SDIT Darul Falah?</li></ol>
	Price	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Bagaimana mekanisme penetapan harga yang ditetapkan di SDIT Darul Falah?</li><li>2. Dari mana saja sumber dana yang didapat oleh sekolah?</li><li>3. Berapa biaya yang harus dibayarkan untuk bersekolah di SDIT Darul Falah?</li></ol>
	Place	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apakah lokasi sekolah ini strategis dan mudah diakses?</li><li>2. Apakah lingkungan di sekolah ini aman dan nyaman untuk kegiatan pembelajaran?</li></ol>
	Promotion	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Kapan pelaksanaan kegiatan pemasaran di SDIT Darul Falah?</li><li>2. Bagaimana program pemasaran jasa pendidikan yang diterapkan dalam sekolah ini?</li><li>3. Bagaimana peran guru, karyawan, dan semua stakeholder yang ada di sekolah dalam mendukung</li></ol>

		<p>kegiatan pemasaran jasa pendidikan?</p> <p>4. Apa saja yang menjadi kendala dalam melakukan pemasaran jasa pendidikan serta bagaimana evaluasi yang dilakukan oleh sekolah ini?</p>
	Bukti Fisik	<p>1. Apakah di sekolah ini tersedia lahan untuk perluasan kelas?</p> <p>2. Apa saja sarana-prasarana yang disediakan di SDIT Darul Falah dan bagaimana kondisi sarana-prasarana di tiap masing-masing kelas?</p> <p>3. Apakah sarana dan prasarana di sekolah ini sudah memenuhi kebutuhan peserta didik dan warga sekolah?</p> <p>4. Bagaimana dengan sistem kearsipan sekolah?</p>
	Process	<p>1. Bagaimana seleksi peserta didik yang dilakukan di sekolah ini dan bagaimana pertumbuhannya dari tahun ke tahun?</p> <p>2. Bagaimana dengan kegiatan belajar mengajar yang ada di sekolah? (jam pelajaran dalam sehari, jadwal masuk, istirahat, dan pulang sekolah)</p> <p>3. Kurikulum apa yang digunakan di sekolah ini? Dan apakah proses pembelajaran berjalan efektif?</p> <p>4. Bagaimana dengan peraturan tata tertib sekolah ini? (kedisiplinan siswa)</p>

## Lampiran ny

### Instrumen Wawancara Wali Murid

Variabel	Dimensi	Pertanyaan
Minat Masyarakat	Faktor Internal	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apa yang membuat anda tertarik untuk menyekolahkan putra/putri anda di SDIT Darul Falah?</li><li>2. Apa yang membuat anda memutuskan untuk menyekolahkan putra/putri anda di SDIT Darul Falah daripada sekolah lain?</li><li>3. Menurut anda apakah sekolah ini sudah sesuai dengan kebutuhan putra/putri anda dalam hal pendidikan?</li><li>4. Apa yang menjadi motivasi/dorongan anda untuk menyekolahkan putra/putri anda di SDIT Darul Falah?</li></ol>
	Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apakah sebelumnya anda sudah mengetahui SDIT Darul Falah? dan dari mana anda mengetahuinya?</li><li>2. Menurut anda, bagaimana pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SDIT Darul Falah?</li><li>3. Bagaimana pendapat anda mengenai program unggulan yang ditawarkan oleh SDIT Darul Falah?</li><li>4. Menurut anda bagaimana dengan biaya yang ditawarkan oleh sekolah ini? Apakah sudah sesuai dengan pelayanan pendidikan?</li><li>5. Bagaimana dengan lokasi sekolah ini, apakah sudah cukup strategis?</li><li>6. Menurut anda bagaimana dengan keadaan sekolah seperti fasilitas serta sarana dan prasarana penunjang kegiatan belajar di sekolah ini?</li><li>7. Bagaimana reputasi sekolah menurut anda?</li></ol>

## Lampiran

### Instrumen Wawancara Siswa SDIT Darul Falah

Variabel	Dimensi	Pertanyaan
Minat Masyarakat	Faktor Internal	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apa yang membuat anda tertarik untuk bersekolah di SDIT Darul Falah?</li><li>2. Apa yang membuat anda memutuskan untuk bersekolah di SDIT Darul Falah daripada sekolah lain?</li><li>3. Menurut anda apakah sekolah ini sudah sesuai dengan kebutuhan anda dalam hal pendidikan?</li><li>4. Apa yang menjadi motivasi/dorongan anda untuk bersekolah di SDIT Darul Falah?</li></ol>
	Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Apakah sebelumnya anda sudah mengetahui SDIT Darul Falah? dan dari mana anda mengetahuinya?</li><li>2. Menurut anda, bagaimana pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SDIT Darul Falah?</li><li>3. Bagaimana pendapat anda mengenai program unggulan yang ditawarkan oleh SDIT Darul Falah?</li><li>4. Menurut anda bagaimana dengan biaya yang ditawarkan oleh sekolah ini? Apakah sudah sesuai dengan pelayanan pendidikan?</li><li>5. Bagaimana dengan lokasi sekolah ini, apakah sudah cukup strategis?</li><li>6. Menurut anda bagaimana dengan keadaan sekolah seperti fasilitas serta sarana dan prasarana penunjang kegiatan belajar di sekolah ini?</li><li>7. Bagaimana reputasi sekolah menurut anda?</li></ol>

**Lampiran**

**Foto Hasil Dokumentasi**

**1. Produk**

	
<p><b>Everyday With Qur'an</b></p>	<p><b>Islamic Inspirative School</b></p>
	
<p><b>GESITH</b></p>	<p><b>JUJITSU</b></p>
	
<p><b>BADMINTON</b></p>	<p><b>COOKING</b></p>
	
<p><b>PRAMUKA</b></p>	<p><b>SENI TARI</b></p>





## Kompetensi Dasar dan Indikator Sikap Spiritual dan Sikap Sosial SDIT Darul Falah Sukorejo

No.	KOMPETENSI INTI	KOMPETENSI DASAR	INDIKATOR
1	SIKAP SPIRITUAL	1 Ketaatan Beribadah	1 Perilaku patuh dalam melaksanakan ajaran agama yang dianutnya.
			2 Mau mengajak teman seagamanya untuk melakukan ibadah bersama.
			3 Mengikuti kegiatan keagamaan yang diselenggarakan sekolah.
			4 Melaksanakan ibadah sesuai ajaran agama dengan tepat waktu.
			5 Merayakan hari besar agama.
		2 Berperilaku Syukur	1 Perilaku menerima perbedaan karakteristik sebagai anugerah Tuhan.
			2 Selalu menerima penugasan dengan sikap terbuka.
			3 Bersyukur atas pemberian orang lain.
			4 Mengakui kebesaran Tuhan dalam menciptakan alam semesta.
			5 Menjaga kelestarian alam, tidak merusak lingkungan.
			6 Tidak mengeluh.
			7 Selalu merasa gembira dalam segala hal.
			8 Tidak berkecil hati dengan keadaannya.
			9 Suka memberi atau menolong sesama.
			10 Selalu berterima kasih bila menerima pertolongan.
		3 Berdoa sebelum dan sesudah melakukan kegiatan	1 Perilaku yang menunjukkan selalu berdoa sebelum atau sesudah melakukan tugas atau pekerjaan.
2 Berdoa sebelum makan.			
3 Berdoa ketika pelajaran selesai.			
4 Mengajak teman berdoa saat memulai kegiatan.			
5 Mengingatkan teman untuk selalu berdoa.			
4 Toleransi dalam beribadah	1 Tindakan yang menghargai perbedaan dalam beribadah.		
	2 Menghormati teman yang berbeda agama.		
	3 Berteman tanpa membedakan agama.		
	4 Tidak mengganggu teman yang sedang beribadah.		
	5 Menghormati hari besar agama lain.		
2	1 Jujur	1 Berkata dan berbuat sesuai kondisi sebenarnya	
		2 Tidak mau berbohong atau tidak mencontek.	
		3 Mengerjakan sendiri tugas yang diberikan Ustadz/ustadzah, tanpa menjiplak tugas orang lain	
		4 Mengerjakan soal ulangan tanpa mencontek.	
		5 Mengatakan dengan sesungguhnya apa yang terjadi atau yang dialaminya dalam kehidupan sehari-hari.	
		6 Mau mengakui kesalahan atau kekeliruan.	
		7 Mengembalikan barang yang dipinjam atau ditemukan.	
		8 Mengemukakan pendapat sesuai dengan apa yang diyakininya, walaupun berbeda dengan pendapat teman.	
		9 Mengemukakan ketidaknyamanan belajar yang dirasakannya di sekolah.	
		10 Membuat laporan kegiatan kelas secara terbuka (transparan).	
	2 Disiplin	1 Mengikuti peraturan yang ada.	
		2 Tertib dalam melaksanakan tugas.	
		3 Hadir di sekolah dan masuk kelas tepat waktu.	
		4 Memakai pakaian seragam lengkap dan rapi.	
		5 Tertib mentaati peraturan sekolah.	
		6 Melaksanakan piket kebersihan kelas.	
		7 Menunjukkan perhatian terhadap kebersihan kelas dan lingkungan sekolah.	
		8 Mengumpulkan tugas/pekerjaan rumah tepat waktu.	
		9 Membagi waktu belajar dan bermain dengan baik.	
		10 Mengambil dan mengembalikan peralatan belajar pada tempatnya.	
	3 Tanggung jawab	1 Mengakui kesalahan, tidak melemparkan kesalahan kepada teman.	
		2 Menjaga kebersihan kelas dan lingkungan sekolah.	
		3 Berpartisipasi dalam kegiatan sosial di sekolah.	
		4 Menunjukkan prakarsa untuk mengatasi masalah dalam kelompok di kelas/sekolah.	
4 Santun	1 Membuat laporan setelah selesai melakukan kegiatan.		
	1 Menghormati Ustadz/ustadzah, pegawai sekolah, penjaga kebun, dan orang yang lebih tua.		
	2 Berbicara atau bertutur kata halus, tidak kasar.		
	3 Memelankan dan melembutkan suara (tidak berteriak-teriak)		
	4 Tidak jahil, usil dan melakukan perbuatan yang tidak menyenangkan		
	5 Menundukan badan Ketika melewati Ustadz/ustadzah, karyawan dan orang lain yang lebih tua.		
	6 Tidak mengolok-olok dan berkata yang menyakinkan.		
	7 Dapat mengendalikan emosi dalam menghadapi masalah, tidak marah-marah.		
	8 Mengucapkan salam ketika bertemu Ustadz/ustadzah, teman, dan orang-orang di sekolah.		
	9 Menunjukkan wajah ramah, bersahabat, dan tidak cemberut.		
10 Mengucapkan terima kasih apabila menerima bantuan dalam bentuk jasa atau barang dari orang lain.			
5 Peduli	1 Berpartisipasi dalam kegiatan sosial di sekolah		
	2 Meminjamkan alat kepada teman yang tidak membawa/memiliki.		
	3 Menolong teman yang mengalami kesulitan.		
	4 Menjaga keasrian, keindahan, dan kebersihan lingkungan sekolah.		
	5 Melerai teman yang berselisih (bertengkar).		
	1 Berani tampil di depan kelas		
6 Percaya diri	2 Berani mengemukakan pendapat.		
	3 Berani mencoba hal baru.		
	4 Mengemukakan pendapat terhadap suatu topik atau masalah.		
	5 Mengajukan diri menjadi ketua kelas atau penUstadz/ustadzahs kelas lainnya.		
	6 Mengajukan diri untuk mengerjakan tugas atau soal di papan tulis.		
	7 Mengungkapkan kritikan membangun terhadap karya orang lain.		
	8 Memberikan argumen yang kuat untuk mempertahankan pendapat.		
	9 Berani berkata jujur apa adanya		
	10 Berani mengingatkan teman yang melakukan perbuatan salah / membuat laporan kepada ustad/ustadzah.		

## Kompetensi Dasar dan Indikator Life Skill SDIT Darul Falah Sukorejo

No.	Nama Life Skill	Indikator
1	COOKING KELAS I	1 Mengetahui macam-macam peralatan memasak dan cara merawatnya
		2 Mampu meracik bumbu
		3 Mengetahui cara mengolah makanan
		4 Mengetahui cara menyajikan makanan dengan baik
2	KECAKAPAN PRIBADI KELAS I	1 Mengetahui tata cara dan mampu melipat baju
		2 Mengetahui tata cara dan mampu menyemir sepatu
		3 Mengetahui peralatan, tata cara dan mampu mencuci pakaian
		4 Mampu mempraktikkan berbicara dan berperilaku dengan sopan
3	GARDENING KELAS 1	1 Mengetahui macam-macam dan cara penggunaan peralatan untuk berkebun
		2 Mengetahui macam-macam jenis tanaman (apotik hidup dan tanaman hias)
		3 Mampu mempraktikkan menanam tanaman
		4 Mampu merawat tanaman yang sudah ditanam
4	KETRAMPILAN KELAS 1	1 Mampu mempraktikkan membuat ketrampilan dari bahan stik es krim
		2 Mampu membuat buket dari snack
		3 Membuat kerajinan dari kertas lipat
		4 Mengetahui dan mampu mengaplikasikan warna pada gambar imajinatif
5	COOKING KELAS II	1 Praktik menghias nasi kuning
		2 Praktik membuat salad buah
		3 Praktik membuat jusuke
		4 Praktik membuat es serut timun
6	KECAKAPAN PRIBADI KELAS II	1 Mengetahui penggunaan setrika dan mampu menyetrika pakaian
		2 Mengetahui tata cara dan mampu melipat pakaian dengan rapi
		3 Mengetahui tata cara dan adab menerima tamu dengan sopan
		4 Mengetahui dan mampu mempraktikkan adab makan dan minum yang baik
7	DA'I KECIL KELAS II	1 Mengetahui tata cara dan adab berbicara di depan umum
		2 Mengetahui langkah-langkah pembuatan naskah pidato
		3 Mampu membuat naskah pidato sederhana
		4 Mampu mempraktikkan pidato sederhana
8	KETRAMPILAN KELAS II	1 Membuat Hiasan pensil dari kain flanel
		2 Membuat kolase dari potongan kertas lipat
		3 Membuat Karya Seni dari sedotan
		4 Membuat vas bunga dari koran bekas
9	DOKTER KECIL	1 Mengetahui macam-macam peralatan medis
		2 Mengetahui cara penggunaan peralatan medis
		3 Mengetahui dan mampu menangani pertolongan pertama pada kecelakaan
		4 Mengetahui jenis obat-obatan penyakit ringan
10	SENI TARI	1 Mengenal macam-macam gerak tari
		2 Mengekspresikan gerak tari Jatilan dengan baik dan seirama
		3 Mengekspresikan gerak tari Bujang Ganong
		4 Mengekspresikan gerak tari Tradisional dan modern
11	BULU TANGKIS	1 Mengetahui teknik dasar permainan bulu tangkis
		2 Mengetahui dan mampu melakukan servis dengan benar
		3 Mengetahui teknik dan mampu melakukan smash dengan baik
		4 Mempraktikkan teknik dasar permainan bulu tangkis baik tunggal dan ganda
12	FUTSAL	1 Menguasai tehnik menendang bola
		2 Menguasai tehnik menggiring bola
		3 Menguasai tehnik mengoper bola
		4 Menguasai peraturan permainan futsal
13	QIRO'AH	1 Mengetahui dan Mempraktikkan adab-adab terhadap Al-Qur'an
		2 Melatih olah vokal untuk nada mengaji dan Tartil
		3 Melafalkan Al-Fatihah dan surat-surat pendek
		4 Berani Mengekspresikan diri di depan orang lain
14	PRAMUKA	1 Menguasai materi tali-temali, tandu dan mengukur ketinggian pohon
		2 Menguasai sandi-sandi dan semaphore dengan baik
		3 Membuat dan menyajikan yel-yel dengan sajak yang rapi dan PBB dengan sikap yang sesuai aturan.
		4 Menghafal Tri Satya, Dasa Dharma dan Hymne Pramuka dengan baik
15	VOLY	1 Mengetahui teknik dasar permainan bola volly
		2 Mampu mempraktikkan teknik Passing, servis yang baik dan benar
		3 Mampu mempraktikkan teknik smash, block yang baik dan benar
		4 Mampu mempraktikkan teknik dasar permainan bola volly baik PA atau PI
16	ENGLISH CLUB	1 Menguasai kosakata bahasa Inggris
		2 Mampu berbicara bahasa Inggris dengan benar
		3 Mampu mendengar percakapan Bahasa Inggris dengan tepat
		4 Mampu membaca dan menulis bahasa Inggris dengan benar
17	JUJITSU	1 Mengetahui peralatan dan teknik dasar Jujitsu
		2 Mampu mempraktikkan teknik menyerang bagian yang lemah dari tubuh lawan ( <i>atemi waza</i> )
		3 Mampu mempraktikkan teknik mengunci persendian lawan ( <i>kansetsu waza/gyakudori</i> )
		4 Mampu mempraktikkan teknik menjatuhkan lawan ( <i>nage waza</i> )
18	KEWIRUSAHAAN	1 Mengetahui tata cara dan teknik berwirausaha
		2 Mengetahui cara marketing yang baik dengan teman sejawat maupun orang dewasa
		3 Mengetahui cara pembukuan dan pengelolaan uang hasil usaha
		4 Mampu mempraktikkan marketing dan accounting sederhana

## 2. Price

### A. Administrasi Daftar Ulang

No	Uraian	Nominal
1.	Wakaf Pembangunan	Rp. 3.000.000
2.	Kalender	Rp. 30.000
3.	Dana Sosial	Rp. 100.000
4.	Peringatan Idul Adha	Rp. 50.000
5.	Kegiatan Santri 1 Tahun	Rp. 500.000
6.	Ujian Pondok	Rp. 200.000
7.	Kartu Santri (RFID)	Rp. 30.000
8.	Binder/Note Book	Rp. 60.000
9.	Pengadaan Map Raport	Rp. 100.000
10.	Buku Penghubung, Tabung & Meja Ngaji	Rp. 100.000
<b>Jumlah</b>		<b>Rp. 4.170.000</b>

### B. Administrasi Bulanan

No	Uraian	Nominal
1.	Syahriah Bulanan	Rp. 300.000

### C. Administrasi Seragam

No	Uraian	Nominal
1.	Seragam Sekolah Santri Putra	Rp. 960.000
2.	Seragam Sekolah Santri Putri	Rp. 910.000

### D. Total Biaya Administrasi Santri

Uraian	Nominal
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI SANTRI PUTRA	Rp. 5.430.000
TOTAL BIAYA ADMINISTRASI SANTRI PUTRI	Rp. 5.380.000



### Bukti Kepuasan Wali Murid

### 3. Promotion

<p><b>Pamlet Kerja Sama Dengan TK</b></p>	<p><b>Pamflet Bincang Inspiratif di Facebook</b></p>
<p><b>Menjalin Hubungan baik dengan Warga</b></p>	<p><b>Memberikan Promo Khusus</b></p>

#### 4. People

### Daftar Guru di SDIT Darul Falah

DAFTAR TENAGA PENDIDIK DAN KEPENDIDIKAN  
SDIT DARUL FALAH SUKOREJO  
TAHUN PELAJARAN 2021/2022

No	Nama Lengkap Dan Gelar	Tempat Dan Tanggal Lahir	L/P	Pendidikan Tertinggi	NG	Tanggal mulai SK	Tanggal Akhir Sk	Tahun Awal Tugas	STATUS PANJANG	STATUS
1	Gunawan Suseno, S.P., S.Pd., M.Pd.I	Ponorogo, 13 Maret 1974	L	S2	2015	02 Juli 2021	01 Juli 2022	20 Mei 2004	GURU TETAP	GURU TETAP
2	Amrul Muklisin, S.Pd.I	Ponorogo, 30 Juli 1987	L	S1	2047	02 Juli 2021	01 Juli 2022	30 Mei 2007	GURU TETAP	GURU TETAP
3	Dedik Widianto, S.Pd	Ponorogo, 15 November 1988	L	S1	2052	02 Juli 2021	01 Juli 2022	20 November 2006	GURU TETAP	GURU TETAP
4	Dewi Tri Widyaningrum, S. Pd	Ponorogo, 06 Agustus 1986	P	S1	2056	02 Juli 2021	01 Juli 2022	10 April 2008	GURU TETAP	GURU TETAP
5	Dzurivah Sholikhah, S. Pd	Ponorogo, 25 Juni 1988	P	S1	2082	02 Juli 2021	01 Juli 2022	10 April 2008	GURU TETAP	GURU TETAP
6	Siti Munawaroh, S.Pd	Ponorogo, 08 Juni 1990	P	S1	2105	02 Juli 2021	01 Juli 2022	10 Juni 2009	GURU TETAP	GURU TETAP
7	Arif Nurrohmah, S.Pd	Ponorogo, 14 Desember 1990	L	S1	2128	02 Juli 2021	01 Juli 2022	11 Juni 2011	GURU TETAP	GURU TETAP
8	Mohammad Fahroni, S.Pd	Ponorogo, 26 Oktober 1986	L	S1	2133	02 Juli 2021	01 Juli 2022	02 Juli 2012	GURU TETAP	GURU TETAP
9	Siti Lailatul Badriyah, S.Pd.I	Ponorogo, 14 Agustus 1990	P	S1	2153	02 Juli 2021	01 Juli 2022	05 Juli 2013	GURU TETAP	GURU TETAP
10	Uswatun Hasanah, S.Pd.I	Tungkal Lima, 05 Januari 1991	P	S1	2154	02 Juli 2021	01 Juli 2022	07 Februari 2014	GURU TETAP	GURU TETAP
11	Ema Wusadani, S.Pd	Ponorogo, 23 Januari 1995	P	S1	2180	02 Juli 2021	01 Juli 2022	01 Juli 2018	GURU TETAP	GURU TETAP
12	Anisatul Mufatikah, S.Pd	Ponorogo, 23 Juli 1992	P	S1	2185	02 Juli 2021	01 Juli 2022	30 September 2016	GURU TETAP	GURU TETAP
13	Zuni Imawati	Blitar, 28 Desember 1980	P	SMA	2189	02 Juli 2021	01 Juli 2022	01 Juni 2018	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
14	Sri Mulyani, S.Pd	Blora, 12 November 1991	P	S1	2190	02 Juli 2021	01 Juli 2022	16 Juli 2018	GURU TETAP	GURU TETAP
15	Sri Winarsih, S.Pd	Ponorogo, 9 Nopember 1996	P	S1	2201	02 Juli 2021	01 Juli 2022	22 Maret 2019	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
16	Dewi Mawarsih	Ponorogo, 11 September 1996	P	MA	2206	02 Juli 2021	01 Juli 2022	22/03/2018	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
17	Sholikah Dewi Setyaningrum, S.Pd.	Madiun, 02 Agustus 1994	P	S1	2211	02 Juli 2021	01 Juli 2022	01 Juli 2017	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
18	Ulumul Ustadah, S.Pd	Ponorogo, 25 April 1995	P	S1	2212	02 Juli 2021	01 Juli 2022	22/03/2019	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
19	Tarmuji S.Pd.I	Ponorogo, 19 Agustus 1983	L	S1	2226	02 Juli 2021	01 Juli 2022	April, 2013	GURU TETAP	GURU TETAP
20	Titis Dwi Hidayati, S.Pd	Ponorogo, 12 November 1996	P	S1	2230	02 Juli 2021	01 Juli 2022	01 Juli 2019	GURU TETAP	GURU TETAP
21	Siti Mudalifah, S.Pd	Ponorogo, 20 April 1993	P	S1	2231	02 Juli 2021	01 Juli 2022	01 Juli 2019	GURU TETAP	GURU TETAP
22	Tanjung Sari F, S.Pd	Ponorogo, 08 Oktober 1993	P	S1	2232	02 Juli 2021	01 Juli 2022	01 Juli 2019	GURU TETAP	GURU TETAP
23	Anik Purnawati	Ponorogo, 7 Maret 1983	P	SMK	2236	02 Juli 2021	01 Juli 2022	08 Juli 2016	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
24	Fitriawati, S.Pd	Ponorogo, 28 Agustus 1995	P	S1	2239	02 Juli 2021	01 Juli 2022	2019	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
25	Muhammad Nafi, S.Pd	Trenggalek, 07 Juni 1994	L	S1	2240	02 Juli 2021	01 Juli 2022	2020	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
26	Aisyah Fatkaturrohmah	Ponorogo, 04 Agustus 1997	P	MA	2242	02 Juli 2021	01 Juli 2022	27 Februari 2020	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
27	Khoiril Fikri, S.Pd	Ponorogo, 13 Juli 1995	L	S1	2245	02 Juli 2021	01 Juli 2022	3 Juli 2019	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
28	Laili Rizkiyanti, S.Pd	Surabaya, 25 September 1989	P	S1	2247	02 Juli 2021	01 Juli 2022	3 Juli 2019	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
29	Syahrol Aziz, S.Pd	Ponorogo, 03 Juli 1994	L	S1	2272	02 Juli 2021	01 Juli 2022	20 Juli 2020	GURU TETAP	GURU TETAP
30	Kurniasari	Ponorogo, 01 Juli 1998	P	MA	2275	02 Juli 2021	01 Juli 2022	27 Juli 2020	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
31	Awalul Badriyatul Ambarwati, S.Pd	Ponorogo, 28 Oktober 1998	P	S1	2276	02 Juli 2021	01 Juli 2022	27 Juli 2020	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
32	Tiara Ikhani, S.Pd	Ponorogo, 13 Januari 1998	P	S1	2278	02 Juli 2021	01 Juli 2022	11 November 2020	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
33	Dinda Septiani, S.Pd	Ponorogo, 07 September 1998	P	S1	2284	02 Juli 2021	01 Juli 2022	05 Juli 2021	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
34	Puput Rosyidatul Laila, S.Pd	Ponorogo, 20 April 1997	P	S1	2285	02 Juli 2021	01 Juli 2022	05 Juli 2021	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
35	Ika Wahyu Febriliani, S.H	Ponorogo, 15 Februari 1996	P	S1	2286	02 Juli 2021	01 Juli 2022	05 Juli 2021	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
36	Ajib Asrori Hamdan	Magetan, 30 Maret 1995	L	S1	2290	26 Juli 2021	01 Juli 2022	26 Juli 2021	TENAGA KEPENDIDIKAN	Tenaga Kependidikan
37	Imam Syariful Mukafi, S.H	Ponorogo, 10 Juni 1995	L	S1	2291	02 Agustus 2021	01 Juli 2022	02 Agustus 2021	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
38	Rochmatul Faujiyah, S.Pd	Ponorogo, 26 Juni 1994	P	S1	2293			20 September 2021	GURU TIDAK TETAP	Pengajar Al-Quran
39	Dwi Hidayatul Ufni	Demak, 30 Maret 1997	P	MA	2295			23 November 2021	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
40	Puti Lestari	Ponorogo, 25 April 1999	P	MA	2296			23 November 2021	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
41	Khusna Fikriya Afrinjani	Ponorogo, 27 Juni 1998	P	S1	2297			Desember 2021	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
42	Dhodhi Tri Setiawan, S.Pd	Ponorogo, 17 Januari 1991	L	S1	2298	03 Januari 2022	01 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
43	Dwi Aulia Safitri, S.Pd	Ponorogo, 23 Februari 1997	P	S1	2299	03 Januari 2022	01 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
44	Evi Rohmawati, S.Pd	Ponorogo, 19 Juli 1997	P	S1	2300	3 Januari 2022	1 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
45	Indah Megasari, S.Pd.I.M.Pd	Ponorogo, 10 Oktober 1992	P	S2	2301	3 Januari 2022	1 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
46	Kafita Tri Handayani, S.Pd	Ponorogo, 04 Maret 1999	P	S1	2302	3 Januari 2022	1 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
47	Kusnul Marfuah, S.Pd	Ponorogo, 16 Juni 1996	P	S1	2303	3 Januari 2022	1 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
48	Maharani Eka Saputri, S.Pd	Ponorogo, 18 Juli 1998	P	S1	2304	3 Januari 2022	1 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP
49	Shelfia Intan Cendani, S.Pd	Ponorogo, 24 Juni 1997	P	S1	2305	3 Januari 2022	1 Juli 2022	03 Januari 2022	GURU TIDAK TETAP	GURU TIDAK TETAP

### Prestasi Guru tahun pelajaran 2021/2022

1. Peraih predikat baik wisudawati S1 IAIN Ponorogo atas nama ustazah Dinda Septiani, S.Pd
2. Peraih predikat baik wisudawati PPG (pendidikan Profesi Guru) UNIPMA Madiun, atas nama ustazah Dewi Tri widyaningrum, S.Pd
3. Peraih predikat baik wisudawati PPG (Pendidikan Profesi Guru) Universitas Palangkaraya Kalimantan tengah atas nama Ustadzah Siti Lailatul Badriyah, S.Pd
4. Juara 2 Lomba Literasi se-kutho kulon dalam rangka HUT PGRI 2021
5. Juara Harapan 1 Kreasi Masakan ku antar lembaga SE yayasan PP Darul Falah
6. Sukses release bahan ajar buku bahasa Indonesia "Asyik Membaca" untuk anak yang berkesulitan membaca
7. Meraih predikat baik dari LPMP (Lembaga Penjamin Mutu Pendidikan) Provinsi Jawa Timur dalam pelaksanaan ANBK 2021

## Tugas Pokok dan Fungsi Guru dan Wali Kelas SDIT Darul Falah

No.	Tugas	Uraian Tugas
1	Memeriksa buku monitoring	Buku monitoring adalah buku siswa yang berisi rekaman kegiatan wajib santri di rumah. Berisi kegiatan ibadah dan aktifitas lain. Tugas wali kelas adalah memastikan anak membawa, mengisi dan melaksanakan kegiatan-kegiatan di buku monitoring.
2	Mengisi daftar hadir dan jurnal pembelajaran	Cukup jelas. Format daftar hadir dan jurnal disediakan oleh tenaga administrasi sekolah.
3	Membuat program kelas	Program kelas adalah program yang di susun wali kelas dalam satu jenjang selama satu semester. Berisi kegiatan rutin harian, kegiatan mingguan, kegiatan bulanan dan kegiatan tengah semester dan kegiatan semester. Format disediakan oleh Waka Kurikulum.
No.	Tugas	Uraian Tugas
4	menyiapkan administrasi pembelajaran	Administrasi pembelajaran berupa : pemetaan KI dan KD, Rencana Pelaksanaan Pembelajaran Mingguan (RPPM).
5	Menyiapkan instrument penilaian	Berikut daftar kegiatan penilaian : 1. Penilaian harian aspek pengetahuan dan keterampilan setiap per tema. 2. Penilaian tengah semester aspek pengetahuan dan keterampilan pertama. 3. Penilaian akhir semester aspek pengetahuan dan keterampilan pertama. 4. Jurnal sikap, instrument penilin sikap dan perilaku dari guru, teman sejawat dan orang tua. (format disediakan oleh waka kesiswaan.)

No	Tugas	Uraian Tugas
1	Piket kebersihan kantor	Diatur sesuai jadwal yang sudah disepakati oleh masing-masing koordinator kantor.
2	Piket mempersiapkan makan anak-anak	Bersama guru lain mempersiapkan makan siang untuk anak-anak pukul 11.00 – 11.30 seminggu 2 – 3 kali.
3	Piket penjemputan	Setiap guru melaksanakan piket menyambut siswa di depan gerbang pukul 06.30 – 07.00, dengan tugas : 1. Menyambut siswa 2. Menegur siswa yang tidak memakai atribut lengkap 3. Membeli motivasi untuk siswa yang mogok/rewel Jadwal piket penjemputan seminggu 1 kali.
4	Piket jam kosong	Salah satu program unggulan sekolah adalah 0% jam kosong. Setiap guru akan ada terjadwal menggantikan kelas kosong.
5	Piket pulang sore	Setiap guru akan terjadwal pulang pukul 15.30 untuk pengkondisian sholat ashar berjamaah selama 2-3 kali seminggu.

### Melakukan Tugas Administrasi

No.	Tugas	Uraian Tugas
1	Rapat Mingguan	Setiap guru wajib mengikuti rapat evaluasi setiap hari sabtu di tingkat lembaga.
2	Rapat bulanan	Setiap guru wajib mengikuti pengajian dan rapat bulanan setiap ahad wage di tingkat Yayasan.
3	Visitasi pembelajaran	Secara periodik akan diadakan visitasi pembelajaran oleh kepala sekolah di setiap kelas.
4	Kelompok Kerja Guru	Kelompok kerja guru dilaksanakan ditingkat gugus (diluar sekolah) diikuti oleh perwakilan kelas.
5	Tahsin Bacaan Al Quran	Tahsin (pembetulan bacaan) dilakukan setiap hari jumat untuk memperbaiki bacaan al quran saat memandu hafalan Quran di kelas.
6	Teacher award	Penghargaan untuk guru berprestasi ditingkat lembaga

### Melaksanakan Tugas Piket

No.	Tugas	Uraian Tugas
1	Home visit	Berkinjng ke rumah wali murid yang mengalami kendala akademis maupun sikap.
2	program kendali sikap dan perilaku	Melaksanakan program yang berkaitan dengan peningkatan sikap dan perilaku siswa. Memberikan saksi dan penghargaan sesuai aturan yang berlaku.
3	Life skill / ekstrakurikuler	Menjadi pembimbing ekstrakurikuler sesuai bakat yang dimiliki guru serta membimbing siswa untuk memilih salah satu ekstrakurikuler yang di sediakan oleh sekolah.
4	Tugas bimbingan lainnya	Memberikan laporan kepada kepala sekolah dan kaur kesiswaan jika ada kejadian diluar kewajaran.
5	Konsep via WA Group	Menjawab chat dan panggilan dari wali murid di waktu yang disepakati bersama di luar jam dinas di sekolah.
6	Bimbingan 5 K	Membimbing kerapian, kebersihan, keindahan, keamanan, kelenyaman kelas.

### Peningkatan Kompetensi Guru

No.	Tugas	Uraian Tugas
1	Menyediakan media pembelajaran	Menyediakan media pembelajaran yang inovatif untuk mendukung proses pembelajaran
2	Memilih pendekatan, Teknik dan metode yang sesuai	Memilih Pendekatan, Teknik dan metode yang mengarah pada pembelajaran yang berbasis proyek/produk, kooperatif, saintifik dan kontekstual.
3	Pembelajaran berbasis IT	Dalam proses pembelajaran memanfaatkan perangkat IT yang difasilitasi sekolah atau pribadi.
4	Target pembelajaran	Memiliki target pembelajaran yang mencakup : peningkatan kompetensi sikap Spritual, emosional dan sosial, pengetahuan dan keterampilan

### Melaksanakan Tugas Bimbingan

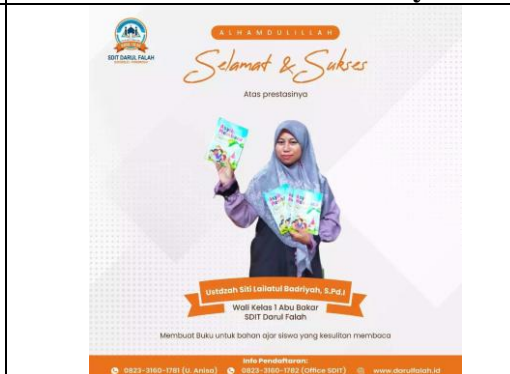
No.	Tugas	Uraian Tugas
1	Seragam	1. Memakai seragam sesuai jadwal 2. Pakaian disesuaikan dengan kultur budaya pesantren. 3. Bagi ustadzah (guru putr) dilarang memakai riasan dan perhiasan berlebihan.
2	Jadwal berangkat dan pulang.	1. Setiap guru wajib datang sebelum pukul 07.00 (selain pelugas piket penjemputan) 2. Pulang sesuai jadwal.
3	Sikap dan tingkah laku	1. Menggunakan Bahasa yang santun 2. Ramah dan bersahaja
4	teamwork	1. Selalu meningkatkan kompetensi dan integritas 2. Berkejasama dalam tim 3. Terbuka dengan masukan 4. inovatif

### Melaksanakan Tugas Interaksional



**Juara 2 Lomba Artikel Pendidikan**

### Tata Tertib Guru dan Karyawan



**Menerbitkan Bahan Ajar Untuk Siswa yang Kesulitan Membaca**

## 5. Bukti Fisik

	
<p><b>TV Digital</b></p>	<p><b>Ruang Kelas</b></p>
	
<p><b>Gedung Sekolah</b></p>	<p><b>Finger Print</b></p>
	
<p><b>Master Plan</b></p>	<p><b>Laboratorium</b></p>
	
<p><b>Perpustakaan</b></p>	<p><b>Masjid</b></p>

## Foto-foto Wawancara

	
<p><b>Wawancara dengan Kepala Sekolah</b></p>	<p><b>Wawancara dengan WAKA Marketing</b></p>
	
<p><b>Wawancara dengan Ketua PSB</b></p>	<p><b>Wawancara dengan Orang Tua Siswa</b></p>
	
<p><b>Wawancara dengan Firman</b></p>	<p><b>Wawancara dengan Azkaira</b></p>



## Lampiran 1

### Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN  
Jalan Gajayana 50, Telepon (0341) 552398 Faximile (0341) 552398 Malang  
<http://fitk.uin-malang.ac.id>, email : [fitk@uin-malang.ac.id](mailto:fitk@uin-malang.ac.id)

Nomor : 2897/Un.03.1/TL.00.1/12/2021 27 Desember 2021  
Sifat : Penting  
Lampiran : -  
Hal : Izin Penelitian

Kepada  
Yth. Kepala SDIT Darul Falah Sukorejo  
di  
Ponorogo

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat, dalam rangka menyelesaikan tugas akhir berupa penyusunan skripsi mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (FITK) Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, kami mohon dengan hormat agar mahasiswa berikut:

Nama : Bella Silvia Woroningrum  
NIM : 18170021  
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)  
Semester - Tahun Akademik : Ganjil - 2021/2022  
Judul Skripsi : **Pengelolaan Bauran Pemasaran dalam Meningkatkan Minat Masyarakat terhadap Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo)**  
Lama Penelitian : Januari 2022 sampai dengan Maret 2022 (3 bulan)

diberi izin untuk melakukan penelitian di lembaga/instansi yang menjadi wewenang Bapak/Ibu.

Demikian, atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu yang baik disampaikan terimakasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Wakil Bidang Akademik  
Muhammad Walid, MA  
19730823 200003 1 002

Tembusan :

1. Yth. Ketua Program Studi MPI
2. Arsip

## Lampiran 2

### Surat Keterangan Penelitian



YAYASAN PONDOK PESANTREN "DARUL FALAH"  
**SDIT DARUL FALAH**

NSS. 102051116001 NPSN. 20549917  
SUKOREJO PONOROGO JAWA TIMUR

Alamat : Jl. Mangga Nomor 05 Sukorejo Ponorogo Jawa Timur Kode Pos : 63453

#### SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor: 100.004/SDIT.DF/YP2DF/TV/2022

*Assalamualaikum Wr. Wb.*

Yang bertanda dibawah ini, Kepala SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo menerangkan bahwa:

Nama : Bella Silvia Woroningrum  
NIM : 18170021  
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan  
Jurusan : Manajemen Pendidikan Islam  
Instansi : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Yang tersebut diatas benar-benar telah melakukan penelitian guna penyusunan skripsi dengan judul "**Pengelolaan Bauran Pemasaran sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Terhadap Lembaga Pendidikan Islam (Studi Kasus di SDIT Darul Falah Sukorejo Ponorogo)**".

*Wassalamualaikum Wr. Wb.*

Ponorogo, 06 April 2022  
Kepala Sekolah

Anisatul Mufatihah, S.Pd

### Lampiran 3

#### Biodata Mahasiswa

#### BIODATA MAHASISWA



**Nama Lengkap** : Bella Silvia Woroningrum  
**NIM** : 18170021  
**Tempat Tanggal Lahir** : Ponorogo, 04 Agustus 2000  
**Fakultas/Prog.Studi** : Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan/Manajemen  
Pendidikan Islam  
**Tahun Masuk** : 2018  
**Alamat Rumah** : RT 01 RW 02 Dusun Asem Kandang, Desa Prajegan,  
Kec. Sukorejo, Kab. Ponorogo  
**No. HP** : 083110844968  
**Alamat email** : [bellasilavia0408@gmail.com](mailto:bellasilavia0408@gmail.com)

Malang, 20 Mei 2022

Mahasiswa

Bella Silvia Woroningrum

NIM. 18170021