

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN
DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT
DI SEKOLAH DASAR ISLAM TERPADU MUTIARA HATI
PURWAREJA KLAMPOK BANJARNEGARA**



TESIS

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Magister Pendidikan dalam Bidang Manajemen Pendidikan Islam**

Oleh

**RUSTIANA HANDAYANI
NIM. 2241014**

**PROGRAM PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NAHDLATUL ULAMA
(IAINU) KEBUMEN
2024**

NOTA DINAS

Kepada Yth,
Direktur Pascasarjana
Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama
Kebumen

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis yang berjudul: Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

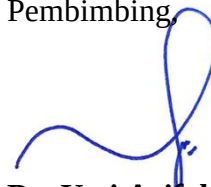
Yang ditulis oleh:

Nama : RUSTIANA HANDAYANI
NIM. : 2241014
Program : Magister Manajemen Pendidikan Islam
Tahun Akademik : 2022/2023

Maka setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami anggap tesis tersebut sebagai hasil penelitian/kajian mendalam telah memenuhi syarat untuk diajukan ke Sidang Munaqosyah Tesis Pascasarjana IAINU Kebumen.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Kebumen, 20 Juni 2024
Pembimbing



Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
NIDN. 2114088703

PENGESAHAN

Tesis yang berjudul: Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara., telah dipertahankan di hadapan Sidang Dewan Penguji Tesis pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 6 Agustus 2024
Waktu : 10.00 – 11.00 WIB

Oleh:

Nama : Rustiana Handayani
NIM : 2241014
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Dewan Penguji Tesis

Ketua Sidang	: Dr. Benny Kurniawan, M.Pd.I	(..)
Sekretaris Sidang	: Dr. Maryanto, M.Sc	(.....)
Penguji I	: Dr. Muhyidin, M.Pd	(.....)
Penguji II	: Dr. Imam Subarkah, M.Pd	(.....)

Kebumen, Agustus 2024

Program Pascasarjana

Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen



Direktur,

Dr. Atim Rinawati, M.Pd

NIDN. 2126058701

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : RUSTIANA HANDAYANI
NIM. : 2241014
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Dengan ini saya menyatakan bahwa tesis yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar Magister (M.Pd) merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan tesis ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah. Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam tesis ini.

Kebumen, Juni 2024
Yang menyatakan,



Rustiana Handayani
NIM. 2241014

MOTTO

Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya."
(Q.S. Al Baqarah 286)

PERSEMBAHAN

Karya ini ku persembahkan untuk:

1. Almamater Pascasarjana IAINU Kebumen yang ku banggakan;
2. Kedua orang tua yang telah membesarkan dan merawat hidupku;
3. Suami dan Anakku tercinta yang selalu memberi motivasi;
4. Rekan-rekan seperjuangan;
5. Keluarga besar SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara
6. Para pembaca yang budiman.

ABSTRAK

Rustiana Handayani, Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati purwareja Kalmpok Banjarnegara, Tesis, Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Pascasarjana IAINU Kebumen, 2024.

Penelitian ini dilatarbelakangi upaya untuk menarik minat masyarakat ke sekolah sebagai pelanggan jasa pendidikan yaitu dengan menerapkan strategi bauran pemasaran yang tepat. Strategi bauran pemasaran merupakan suatu cara atau rencana dari sebuah organisasi untuk mencapai keunggulan serta terus mengalami peningkatan di masa depan. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui serta mendeskripsikan strategi bauran pemasaran jasa pendidikan yang ada di SDIT Mutiara Hati dalam menarik minat masyarakat dengan menggunakan bauran pemasaran sebagai alat untuk promosi program keunggulan sekolah yang menekankan pada 7P (Product, price, place, promotion, people, physical evidence dan process) dan mendeskripsikan faktor-faktor yang memengaruhi minat masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui wawancara, observasi dan studi dokumen. Informan dalam wawancara ini yaitu kepala sekolah, wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, guru mata pelajaran, komite sekolah, siswa dan wali murid. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan cara reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran di SDIT Mutiara Hati sudah dilaksanakan dengan baik dibuktikan dengan adanya data peningkatan jumlah siswa di setiap tahunnya. *Pertama*, produk jasa pendidikan yang ditawarkan berupa program- program unggulan dan ekstrakurikuler sekolah. *Kedua*, harga/biaya disesuaikan dengan program dan terdapat diskon/potongan harga. *Ketiga*, tempat yang disediakan sudah terjamin dari segi legalitas dan tata letak. *Keempat*, promosi dilakukan melalui media sosial, kunjungan/sosialisasi, dan acara besar sekolah. *Kelima*, SDM berupa kepala sekolah, guru, dan karyawan. *Keenam*, bukti fisik berupa fasilitas-fasilitas di sekolah. *Ketujuh*, proses penyaluran jasa pendidikan mengutamakan pelayanan dan kepuasan pelanggan.

Kata Kunci: Strategi Bauran Pemasaran Jasa, Pendidikan, Minat Masyarakat

ABSTRACT

Rustiana Handayani, *Service Marketing Mix Strategy in Increasing Public Interest in Education at SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, Thesis, Postgraduate Islamic Education Management Study Program IAINU Kebumen, 2024.*

This research is motivated by Efforts to attract public interest in schools as customers of education services are by implementing the right marketing mix strategy. The marketing mix strategy is a way or plan for an organization to achieve excellence and continue to experience improvement in the future. The purpose of this study is to find out and describe the strategy for the marketing mix of educational services in SDIT Mutiara Hati in attracting public interest by using the marketing mix as a tool for promoting school excellence programs that emphasize 7P (Product, price, place, promotion, people, physical evidence and process).

The method used in this research is a qualitative method, with a descriptive approach. Data collection techniques in this study through interviews, observation and document study. The informants in this interview were the principal, the vice principal for student affairs, subject teachers, school committees, students and student guardians. Data analysis used in this research is by reducing data, presenting data and drawing conclusions.

The results showed that the marketing strategy at SDIT Mutiara Hati has been implemented well as evidenced by the data on the increase in the number of students each year. First, the education service products offered are in the form of excellent and school extracurricular programs. Second, prices/fees are adjusted to the program and there are discounts/discounts. Third, the place provided is guaranteed in terms of legality and layout. Fourth, promotions are carried out through social media, visits/ outreach, and big school events. Fifth, people/human resources in the form of school principals, teachers, and employees. Sixth, physical evidence in the form of facilities at school. Seventh, the process of distributing educational services prioritizes service and customer satisfaction.

Keywords: *Service Marketing Mix Strategy, Education, Community Interest*

PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi berfungsi untuk memudahkan penulis dalam memindahkan bahasa asing ke dalam bahasa Indonesia. Pedoman transliterasi harus konsisten dari awal penulisan sebuah karya ilmiah sampai akhir. Di dalam naskah tesis ini banyak dijumpai nama dan istilah teknis (*technical term*) yang berasal dari bahasa Arab ditulis dengan huruf Latin. Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam tesis ini disesuaikan dengan penulisan transliterasi Arab-Latin mengacu kepada Keputusan Kementerian Agama Republik Indonesia (2009:104), sebagai berikut:

1. Penulisan Huruf

No	Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
1	ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
2	ب	Ba	B	Be
3	ت	Ta	T	Te
4	ث	Sa	ś	Es kecil (dengan titik di atas)
5	ج	Jim	J	Je
6	ح	Ha	H	Ha (dengan titik di bawah)
7	خ	Kha	Kh	Ka dan ha
8	د	Dal	D	De
9	ذ	Dzal	Z	Zet
10	ر	Ra	R	Er
11	ز	Zai	Z	Zet
12	س	Sin	S	Es
13	ش	Syin	Sy	Es dan ye
14	ص	Shad	ş	Es kecil dengan titik bawah
15	ض	Dhad	Dh	De dan ha
16	ط	Tha	Th	Te dan ha
17	ظ	Zhaa	Zh	Zet dan hà
18	ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
19	غ	Ghain	Gh	Ge dan ha
20	ف	Fa	F	Ef
21	ق	Qaf	Q	Ki
22	ك	Kaf	K	Ka
23	ل	Lam	L	El
24	م	Min	M	Em
25	ن	Nun	N	En

26	و	Waw	W	We
27	ه	Ha	H	Ha
28	ء	Hamzah	‘	Apostref
29	ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal rangkap dua diftong bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dengan huruf, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf sebagai berikut:
 - a. Vokal rangkap ilambangkan dengan gabungan huruf *aw*, misalnya: *al-yawm*.
 - b. Vokal rangkap dilambangkan dengan gabungan huruf *ay*, misalnya: *al-bayt*.
3. Vokal panjang atau *maddah* bahasa Arab yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya dalam bahasa Latin dilambangkan dengan huruf dan tanda macron (coretan horizontal) di atasnya, misalnya (*الْفَاتِحَةُ* = *al-fātiḥah*), (*الْعُلُومُ* = *al-‘ulūm*), dan (*قِيمَةُ* = *qīmah*).
4. *Syaddah* atau *tasydid* yang dilambangkan dengan tanda *syaddah* atau *tasydid*, transliterasinya dalam tulisan Latin dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang bertanda *syaddah* itu, misalnya (*هَدَدٌ* = *ḥaddun*), (*سَدَدٌ* = *saddun*), (*تَيِّبٌ* = *ṭayyib*).
5. Kata sandang dalam bahasa Arab yang dilambangkan dengan huruf *alif-lam*, transliterasinya dalam bahasa Latin dilambangkan dengan huruf “al”, terpisah dari kata yang mengikuti dan diberi tanda hubung, misalnya (*الْبَيْتُ* = *al-bayt*), (*السماء* = *al-samā’*).
6. *Tā’marbūtah* mati atau yang dibaca seperti ber-*harakat sukūn*, transliterasinya dalam bahasa Latin dilambangkan dengan huruf “h”, sedangkan *tā’marbūtah* yang hidup dilambangkan dengan huruf “t”, misalnya (*رُؤْيَةُ الْهَيْلَالِ* = *ru’yat al- hilāl*).

Tanda apostrof (‘) sebagai transliterasi huruf hamzah hanya berlaku untuk yang terletak di tengah atau di akhir kata, misalnya (*رُؤْيُهُ* = *ru’yah*), (*فُقَهَاءُ* = *fuqahā’*).

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kita panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan petunjuk, bimbingan dan kekuatan lahir batin kepada kita, sehingga penelitian hasil dari sebuah usaha ilmiah yang sederhana ini guna menyelesaikan tugas akhir kesarjanaan terselesaikan dengan baik.

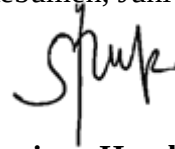
Shalawat dan salam semoga dilimpahkan oleh-Nya kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, sosok historis yang membawa proses transformasi dari masa yang gelap gulita ke zaman yang penuh peradaban ini, juga kepada para keluarga, sahabat serta semua pengikutnya yang setia disepanjang zaman.

Penelitian ini pada dasarnya disusun untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Magister Manajemen Pendidikan dalam bidang Manajemen Pendidikan Islam pada Program Pascasarjana IAINU Kebumen. Pada kesempatan ini izinkan peneliti mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Dr. Benny Kurniawan, M.Pd.I selaku Rektor IAINU Kebumen;
2. Dr. Atim Rinawati, M.Pd, Direktur Program Pascasarjana IAINU Kebumen;
3. Dr. Umi Arifah, S.Pd.I,MM, selaku pembimbing tesis
4. Seluruh dosen, staff dan karyawan Pascasrajana IAINU Kebumen, yang telah memberikan ilmunya kepada peneliti, serta kepada seluruh sivitas akademika yang telah membantu kelancaran penulisan tesis ini
5. Kepala Madrasah dan seluruh Keluarga SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yang telah kooperatif selama proses pelaksanaan penelitian berlangsung
6. Semua pihak yang tidak mungkin peneliti sebutkan satu persatu hanya ucapan terima kasih dari lubuk hati yang terdalam peneliti haturkan dan semoga amal dan jasa baik sahabat-sahabat akan dicatat sebagai amal kebajikan dan dibalas sesuai amal perbuatan oleh Allah SWT.

Akhirnya, penulis sadar bahwa dalam penelitian ini masih terdapat banyak kekurangan. Namun, terlepas dari kekurangan yang ada, kritik dan saran yang konstruktif sangat peneliti harapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang. Besar harapan hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi diri sendiri maupun orang lain.

Kebumen, Juni 2024

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rustiana'.

Rustiana Handayani

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK.	viii
ABSTRACT	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI	x
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	18
C. Tujuan Penelitian	18
D. Manfaat Penelitian	18
E. Sistematika Penulisan	19

BAB II LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori	21
1. Strategi Pemasaran	21
2. Bauran Pemasaran	23
3. Jasa Pendidikan.....	29
4. Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan.....	31
5. Minat Masyarakat	40
6. Sekolah Islam Terpadu di Indonesia	51
B. Kajian Hasil Penelitian Terdahulu yang Relevan	57

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian	65
B. Waktu dan Tempat Penelitian.....	66
C. Subyek Penelitian	67
D. Teknik Pengumpulan Data	68
E. Keabsahan Data	71
F. Teknik Analisis Data	72

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja	
--	--

Klampok Banjarnegara	74
B. Deskripsi Hasil Penelitian.....	84
1. Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.....	84
a. Produk Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	85
b. Harga/ Biaya Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	101
c. Tempat SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	109
d. Promosi Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	111
e. Sumber Daya Manusia di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	129
f. Bukti Fisik Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	132
g. Proses Penyaluran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	135
2. Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat terhadap Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.....	142
a. Faktor Internal	142
b. Faktor Eksternal	144
C. Pembahasan Hasil Penelitian	147
1. Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.....	147
a. Produk Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	147
b. Harga/ Biaya Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	150
c. Tempat SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	152
d. Promosi Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	153
e. Sumber Daya Manusia di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	155
f. Bukti Fisik Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	156
g. Proses Penyaluran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.....	156
2. Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat terhadap Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	158

BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
A. Simpulan	160
B. Saran	162
DAFTAR PUSTAKA	165
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jadwal penelitian.....	66
Tabel 4.1 Keadaan Jumlah Siswa SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.....	83
Tabel 4.2 Media Pendaftaran Peserta Didik Baru	126
Tabel 4.3 Waktu Penerimaan Peserta Didik Baru	129

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Filosofis Konsep Sekolah Islam Terpadu.....	56
Gambar 4.1 Bagan Struktur Organisasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.....	81
Gambar 4.2 Kegiatan Setoran Hafalan.....	91
Gambar 4.3 Rincian Biaya Pendidikan SDIT Mutiara Hati.....	106
Gambar 4.4 Peta Lokasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Kampus 1 dan Kampus 2.....	109
Gambar 4.5 Lokasi SDIT Mutiara Hati Kampus 1	110
Gambar 4.6 Brosur PPDB SDIT Mutiara Hati Tahun Ajaran 2023/2024	115
Gambar 4.7 Tampilan Halaman Depan <i>Instagram</i> SDIT Mutiara Hati.....	119
Gambar 4.8 Tampilan Halaman Depan <i>Facebook</i> SDIT Mutiara Hati	120
Gambar 4.9 Tampilan Halaman Depan <i>Website</i> Resmi SDIT Mutiara Hati	121
Gambar 4.10 Tampilan Halaman Depan <i>Youtube Channel</i> SDIT Mutiara Hati.	122

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kisi-kisi Instrumen Penelitian
- Lampiran 2 Jadwal Kegiatan Penelitian
- Lampiran 3 Pedoman Observasi
- Lampiran 4 Pedoman Wawancara
- Lampiran 5 Pedoman Dokumentasi
- Lampiran 6 Catatan Hasil Lapangan (Observasi)
- Lampiran 7 Rekap Transkrip Hasil Wawancara
- Lampiran 8 Hasil dokumentasi
- Lampiran 9 SK Pembimbing Tesis
- Lampiran 10 Surat Izin Penelitian
- Lampiran 11 Surat Keterangan telah Penelitian
- Lampiran 12 Nota Konsultasi Bimbingan
- Lampiran 13 Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga pendidikan merupakan wadah bagi masyarakat untuk mencerdaskan kehidupan bangsa. Lembaga pendidikan adalah sebuah forum atau institusi yang menyelenggarakan aktivitas pembelajaran.¹ Pendidikan dianggap sebagai kebutuhan individu maupun masyarakat, dan pemerintah. Pada saat ini, ilmu pengetahuan semakin dibutuhkan untuk membangun masa depan yang lebih baik, sekaligus pemecah masalah yang terjadi. Masyarakat saat ini mulai memahami pentingnya pendidikan bagi kehidupan sehari-hari untuk menyongsong masa depan. Selain itu, besarnya minat masyarakat Indonesia terhadap penyelenggaraan pendidikan dapat dilihat dari animo masyarakat yang menyekolahkan anaknya ke lembaga pendidikan.

Melalui pendidikan, manusia menjadi lebih cerdas, memiliki kemampuan, memiliki etika dan akhlak yang baik sehingga dapat bergaul dengan baik di masyarakat.² Manusia berinteraksi dengan lingkungan secara efektif dan efisien serta memberikan pengalaman yang dapat mengembangkan potensi manusia yang disebut dengan pendidikan.³ Pemerintah pun telah menyelenggarakan program secara menyeluruh, sehingga tidak ada istilah buta huruf, gagal teknologi, atau bahkan miskin pengetahuan.

Pendidikan diberikan untuk mengarahkan dan mengantarkan peserta

¹ Moh Roqib, *Ilmu Pendidikan Islam Pengembangan Pendidikan Integratif di Sekolah Keluarga dan Masyarakat*, (Yogyakarta: LKiS, 2021), hlm. 121.

² Engkoswara & Komariah, *Administrasi Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm.1

³ Syafril dan P Media, *Dasar-Dasar Ilmu Pendidikan* (Depok: Prenada Media, 2019). hlm. 79.

didik mencapai tujuan. Hal tersebut berkaitan dengan upaya serta usaha seorang guru yang telah diberikan tanggung jawab dari orangtua peserta didik, dikarenakan orangtua tidak cukup mampu atau tidak memiliki banyak waktu untuk mendidik anak-anaknya secara intensif, yang disebabkan oleh kesibukan orangtua untuk bekerja.⁴

Pada era otonomisasi pendidikan saat ini, lembaga memiliki kesempatan untuk melakukan inovasi dan improvisasi dalam pengelolaan lembaga. Inovasi dapat diartikan sebagai suatu proses peningkatan produk dan/atau jasa yang telah ada dan/atau menciptakan suatu produk dan/atau jasa yang baru dan belum pernah ada sebelumnya.⁵ Strategi inovasi perlu dilakukan guna mencapai upaya peningkatan kualitas organisasi. Peningkatan kualitas tidaklah dapat dilakukan secara terpisah-pisah atau bagian per bagian, namun setiap komponen dan sistem saling terpadu dan bekerja sama di dalam usaha perbaikan kualitas mutu sekolah/madrasah. Salah satu upaya peningkatan tersebut dapat dilakukan melalui penggunaan teknologi dan informasi.

Di era sekarang ini yang mana kemajuan teknologi sangat meningkat drastis dan membuat perubahan di segala hal atau bidang, seperti dunia *marketing*, lembaga pendidikan dan lain-lain. Di mana semua bidang tersebut mulai memanas ataupun meningkat dikarenakan daya saing yang ketat. Oleh sebab itu sebuah organisasi atau lembaga agar bisa hidup dengan baik dan

⁴ Tutuk Ningsih, *Sosiologi Pendidikan* (Banyumas: Rizquna, 2020), hlm. 70.

⁵ Muhammad Alif Aristya dan Umi Arifah, *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Cafe Walk Coffee Kebumen Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*, *Journal of Management, Economics, and Entrepreneur* Volume 2, Nomor 1, Juni 2023, hlm. 191.

meningkat harus mampu mengikuti perubahan perkembangan zaman baik merubah mindset ataupun inovasi yang jitu untuk menghadapi banyak pesaing atau kompetitor yang terus bermunculan. Kondisi seperti ini hampir berlaku pada organisasi profit atau non-profit.⁶ Hal itu juga berlaku dalam dunia lembaga pendidikan, walaupun lembaga pendidikan bukanlah organisasi yang mencari keuntungan semata (profit), namun pengelolaanya tidak dapat dilakukan dengan cara biasa saja namun diperlukan kemampuan khusus sehingga hasil akhir pendidikan sebagai produk memiliki daya saing tinggi untuk dapat bersaing ditingkat nasional maupun ditingkat global. Apabila tidak dapat bersaing dan mengikuti zaman, ada kemungkinan besar organisasi atau lembaga pendidikan tersebut ditinggal oleh masyarakat. Dan lebih fatalnya lembaga tersebut ditutup.

Penyelenggara pendidikan dituntut semakin profesional dalam mengelola sekolah. Tidak saja menghadapi iklim persaingan yang semakin sengit namun juga tuntutan pasar yang semakin kritis dan rasional.⁷ Salah satu keberhasilan lembaga pendidikan untuk mempromosikan lembaganya kepada khalayak umum yaitu dengan melakukan pemasaran, baik dengan media elektronik maupun media cetak. Dalam dunia pendidikan pemasaran yang ditawarkan yaitu pelayanan jasa bagi masyarakat yang masuk lembaga tersebut. Pada umumnya suatu satuan pendidikan mencapai tujuan pemasaran harus memerlukan sebuah strategi. Strategi merupakan suatu kesatuan rencana

⁶ Aditia Fradito, dalam *Tesis Fakultas Manajemen Pendidikan Islam* yang berjudul “*Strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra lembaga pendidikan islam,*” (Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2016).

⁷ Fatah Syukur, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi di SD Nasima Semarang*, Jurnal Intelegensia – Vol. 04 No. 2 Juli-Desember 2016, hlm. 118.

yang luas dan terintegrasi yang menghubungkan antara kekuatan internal organisasi dengan peluang dan ancaman lingkungan eksternalnya.⁸

Sebuah lembaga pendidikan sudah seharusnya mempunyai cara jitu untuk memasarkan sekolah ataupun madrasah. Strategi pemasaran untuk lembaga pendidikan baik sekolah maupun madrasah sangat diperlukan guna menyakinkan masyarakat dan pelanggan, baik peserta didik, orang tua ataupun masyarakat pada umumnya. Di mana di era sekarang ini masyarakat semakin cerdas dalam memilih pendidikan dengan melihat lembaga yang eksis serta berkualitas. Oleh sebab itu sebuah lembaga pendidikan harus memiliki strategi dalam menyakinkan masyarakat terhadap lembaga yang didirikannya. Hal inilah yang biasa dinamakan pemasaran jasa pendidikan.

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.⁹ Lembaga pendidikan adalah suatu organisasi produksi yang menghasilkan jasa pendidikan yang dibeli oleh para konsumen.¹⁰ Apabila produsen tidak sanggup memasarkan hasil produksinya, dalam perihal ini jasa pembelajaran diakibatkan mutunya tidak mampu memuaskan konsumen, hingga penciptaan jasa yang ditawarkan tidak laku. Apabila konsumen tidak

⁸ Buchori, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabet, 2008), hlm. 64.

⁹ Jamal Ma'mur Asmani, *Manajemen Efektif Marketing Sekolah*, Cet. I, (Yogyakarta: DIVA Press, 2015), hlm. 6.

¹⁰ Sri Minarti, "*Manajemen sekolah mengelola lembaga pendidikan secara mandiri*", (Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2012), hlm. 370.

puas ataupun tidak memilih produk yang telah dihasilkan maka dapat dikatakan produk tersebut gagal. menanggulangi kegagalan tersebut butuh terdapatnya penilaian dari apa yang telah direncanakan serta diterapkan dalam pemasaran jasa pembelajaran tersebut, serta di sinilah diperlukan manajemen dalam pemasaran pembelajaran.

Dalam pemasaran lembaga sekolah atau madrasah yang lebih bersifat jasa, yang mana pemasaran jasa didefinisikan sebagai pengolahan yang sistematis dari pertukaran nilai- nilai yang sengaja dilakukan untuk mempromosikan visi- misi sekolah atau madrasah berdasarkan pemuasan kebutuhan nyata baik itu untuk masyarakat pada umumnya.¹¹

“jasa pendidikan memiliki karakteristik utama yaitu: Intangibility (tidak berwujud), Inseparability (tidak dapat dipisahkan), Variability (bervariasi), Perishability (tidak tahan lama)”¹²

Jika diperhatikan batasan karakteristik jasa pendidikan yang disebutkan di atas, maka lembaga pendidikan termasuk dalam kategori lembaga pemberi jasa kepada para mitra yaitu siswa dan orang tua siswa. Mereka yang menilai apakah lembaga pendidikan tersebut dapat memenuhi kebutuhan (*need*) mereka berupa pemberian layanan jasa pendidikan yang berorientasi pada mutu. Mereka menilai apakah *output* dari lembaga ini sesuai yang diharapkan. Berbeda dengan produk raga atau fisik, sesuatu jasa pelayanan pendidikan tidak dapat ditaruh. Dia dibuat serta disantap secara

¹¹ 3Muhaimin, dkk., *Manajemen Pendidikan Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Penembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grop, 2012), hlm. 98.

¹² Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Jawa Timur: Banyumedia Publishing, 2011), hlm. 98.

bersama. Akibatnya terjalin pada sistem pemasaran, terutama pada sisi permintaan. Bila permintaannya normal hendak mempermudah penyedia jasa pendidikan buat melaksanakan persiapan, baik dari fasilitas serta prasarana ataupun perlengkapan teknologi pembelajaran yang lain. Namun, bila permintaan fluktuatif hingga hendak lebih susah untuk penyedia jasa pendidikan buat melaksanakan strategi pemasaran. Jasa pendidikan tidak dapat dilihat serta dialami oleh konsumen saat sebelum konsumen membeli ataupun memperoleh penyedia jasa pendidikan secara langsung. Konsumen pula tidak bisa memprediksi apa hasil yang hendak diperoleh dengan konsumsi jasa pendidikan, kecuali sehabis membeli ataupun jadi pengguna (*user*) jasa pendidikan tersebut. Produk jasa pelayanan pendidikan dapat disukai oleh pelanggan yang mana di sini adalah siswa dan orang tua, maka jasa pendidikan pada suatu lembaga pendidikan harus mempunyai strategi jitu, sesuatu yang berbeda atau bisa dibilang ciri khas dari lembaga tersebut.

Persaingan juga berlaku dalam dunia pendidikan, walaupun lembaga pendidikan tidak termasuk salah satu lembaga profit, namun pengelolaannya tidak bisa dilakukan dengan cara tradisional tetapi membutuhkan kemampuan khusus sehingga output pendidikan memiliki daya saing yang tinggi untuk dapat bersaing di tingkat nasional maupun internasional. Saat ini juga paradigma dalam memandang suatu pendidikan mulai bergeser, pada awalnya pendidikan dipandang dan dikaji sebagai aspek sosial, tetapi sekarang masyarakat melihat pendidikan sebagai *corporate* atau perusahaan.¹³

¹³ Zainal Arifin, *Penelitian Pendidikan (Metode Paradigma Baru)*, (Bandung: PT.

Philip Kotler dan Topor menyatakan bahwa citra adalah kekuatan. Citra positif adalah aset yang sangat berharga di pasar. Image positif juga menjadi modal dasar yang kuat untuk mempengaruhi ekspektasi pelanggan. Citra yang baik salah satunya dilakukan dengan cara memengaruhi kebutuhan dengan harapan pelanggan tertarik dengan produk dan layanan yang ada di sekolah ataupun madrasah. Dengan demikian, calon siswa sangat tertarik untuk masuk sekolah ataupun madrasah tersebut.¹⁴

Di zaman sekarang ini bisa untuk mendirikan lembaga pendidikan atau sekolah ataupun madrasah adalah bukan sesuatu yang sulit, namun perlu dipertimbangkan dan dikuatkan adalah bagaimana menyakinkan kepada masyarakat atau konsumen agar dapat masuk dan tertarik dengan sekolahan tersebut. Oleh sebab itu, sesuatu yang berbeda perlu sekali ditingkatkan.

Meningkatnya persaingan lembaga pendidikan sekarang ini, di mana sekolah negeri dan swasta semakin bersaing sangat signifikan. Dahulu masyarakat masih berpikir bahwa sekolah negeri adalah terbaik, sekolah negerilah yang memang pilihan terbaik, sekolah negerilah yang memberikan output bagus sedangkan sekolah swasta kualitas kurang baik, anak-anak didik nakal tidak ada tata krama, *output* tidak bisa memuaskan. Akan tetapi, semakin majunya teknologi dan pola pikir masyarakat semakin berkembang atau bisa dikatakan mindset berubah, masyarakat semakin pintar memilah milih lembaga yang akan mereka masuki untuk anak-anak mereka. Masyarakat semakin cerdas membaca dan mengikuti alur zaman ini.

Remaja Rosdakarya, 2014). hlm. 20.

¹⁴ Muhaimin, *Manajemen Pendidikan: Aplikasi Dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, Cetak ke-5 (Jakarta: Prenada Media Group, 2015). hlm. 100.

Semakin berkembangnya teknologi, informasi yang selalu *up to date*, inovasi, maka banyak sekolah yang semakin berani untuk berinovasi. Sekolah tersebut mayoritas besar dari lembaga swasta. Yang mana mereka tidak terpacu seratus persen dari aturan-aturan pemerintah. Akan tetapi mereka mempunyai otoritas tersendiri. Maka mudah sekali untuk melakukan inovasi, ide-ide yang *out of the box* dan lain-lainnya. Dari situlah produk-produk yang ditawarkan dari sekolah swasta sangat menggiurkan bagi masyarakat. Dikarenakan produk yang ditawarkan dari sekolah swasta lebih menarik dan membuktikan hasil daripada yang ditawarkan. Sehingga masyarakat semakin percaya untuk memilih atau memutuskan anak-anak mereka untuk bersekolah di lembaga pendidikan swasta. Akan tetapi hal tersebut tidak semua sekolah swasta bisa memperoleh hati masyarakat. Dikarenakan inovasi dan strategi mereka yang kurang bersaing dengan sekolah swasta yang lainnya.

Dampak globalisasi telah menimbulkan persaingan yang ketat dalam dunia pendidikan. Tuntutan masyarakat saat ini mengakibatkan sebuah lembaga pendidikan bukan hanya sebagai lembaga sosial, namun lembaga pendidikan harus diseriisi dengan mengelolanya secara profesional, sehingga akan mampu memenuhi kebutuhan masyarakat secara luas. Lembaga pendidikan setidaknya mampu menerapkan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan/evaluasi yang baik dalam menyelenggarakan pendidikan. Selain itu, para stakeholder juga dituntut untuk mampu menyusun strategi agar lebih menarik perhatian para pelanggan pendidikan.

Realita di lapangan dapat dilihat bahwa masih terdapat masalah pada

sekolah yang mengalami kekurangan peserta didik. Banyak berita yang beredar mengenai ditutupnya sekolah karena kekurangan peserta didik, baik berita melalui surat kabar, koran, televisi, maupun media sosial. Hal ini ditunjukkan pada pemberitahuan di Kompas.com yang diterbitkan pada 28 Juli 2023, memaparkan bahwa SDN 7 Kare yang berada di Dusun Draji, Desa Kare, Kecamatan Kare, Madiun, Jawa Timur harus menutup pelayanan pendidikannya. Hal ini terjadi karena sekolah tersebut mengalami kekurangan siswa. Kepala Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Kabupaten Madiun akhirnya memberikan solusi yaitu dengan menggabungkan siswa di sekolah tersebut dengan sekolah lain yang memiliki cukup siswa, agar siswa tetap dapat mengikuti kegiatan belajar mengajar.¹⁵ Berita lain juga muncul dari pemberitahuan di Jawa Pos yang diterbitkan pada 18 Juli 2023, memaparkan bahwa sejumlah SD Negeri di Kabupaten Semarang kekurangan siswa. Beberapa SD Negeri mendapatkan 10 siswa bahkan ada yang kurang dari 10 siswa pada tahun ajaran 2023/2024. Kepala Disdikbudpora Kabupaten Semarang melakukan perpanjangan pendaftaran peserta didik baru hingga, dengan harapan agar sekolah tersebut bisa mendapatkan tambahan siswa.¹⁶

Berdasarkan realita tersebut, maka lembaga pendidikan saat ini dituntut untuk mampu menganalisis lingkungan dengan melihat apa yang dibutuhkan oleh masyarakat, sehingga mampu mengembalikan dan

¹⁵ Mukhlis Al Alawi, “Tidak Punya Siswa Lagi, 1 SDN di kabupaten Madiun Diusulkan Ditutup”, Kompas.com, <https://surabaya.kompas.com>, Yogyakarta, 28 Juli 2023, diakses pada 6 Agustus 2023 pukul 11.09 WIB.

¹⁶ Moch Kundori, “Sejumlah SD Negeri di Kabupaten Semarang Kekurangan Murid, Masa Pendaftaran Diperpanjang”, suaramerdeka.com, <https://suaramerdeka.com>, Semarang, 18 Juli 2023, diakses pada 6 Agustus 2023 pukul 11.34 WIB.

meningkatkan kepercayaan masyarakat. Selain itu, sistem pengelolaan sekolah juga harus diperbaiki terutama dalam manajemen pemasaran pendidikan agar sekolah yang ditawarkan dapat diterima oleh masyarakat, serta dapat mempertahankan eksistensinya agar tidak terjadi penutupan layanan sekolah yang disebabkan karena kekurangan peserta didik. Pengelolaan sekolah melalui manajemen pemasaran jasa pendidikan tersebut juga harus bersifat fleksibel sesuai dengan perkembangan zaman, serta fenomena yang terjadi, sehingga aktivitas tersebut menjadi produktif, untuk mencapai tujuan lembaga pendidikan. Fungsi pemasaran pendidikan tidak sekedar untuk menawarkan jasa kepada pelanggan jasa pendidikan, namun menjadikan jasa tersebut sebagai sebuah pelayanan yang menghasilkan kepuasan/keuntungan bagi pelanggan. Pemasaran pendidikan yang dibutuhkan adalah pemasaran yang dilakukan untuk menarik pelanggan baru dengan menjanjikan kualitas, dan nilai, yang dipromosikan secara efektif dengan mengutamakan kepuasan pelanggan untuk mempertahankan dan menambah jumlah pelanggan.

Pemasaran pendidikan dilakukan untuk memberikan informasi dan mengomunikasikan hal-hal yang berkaitan dengan keunggulan sebuah lembaga pendidikan, agar lebih mudah dalam menghadapi persaingan. Namun tujuan utama pemasaran jasa pendidikan adalah untuk memuaskan pelanggan.¹⁷ Lembaga pendidikan juga menyadari bahwa adanya perkembangan lembaga pendidikan berasal dari penyesuaian layanan dengan

¹⁷ Imam Faizin, “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah”, Jurnal Madaniyah, Vol.7, No.2, Agustus 2017, hlm. 262.

kebutuhan pelanggan.¹⁸ Pemasaran jasa pendidikan dapat diwujudkan melalui kreativitas dan inovasi dari pengelola pendidikan serta meningkatkan keunggulan sekolah agar diminati oleh para pelanggan jasa pendidikan. Lembaga pendidikan juga dapat melakukan pemasaran dengan memperhatikan bauran pemasaran jasa pendidikan, yang terdiri atas elemen-elemen seperti produk, harga, tempat, promosi, orang, bukti fisik, dan proses.¹⁹

Salah satu tanda bahwa sekolah dianggap berkualitas dapat dilihat dari pengelolaan pemasaran yang dilakukan oleh sebuah lembaga pendidikan, karena dengan demikian maka masyarakat juga akan menilai baik terhadap sekolah. Dengan begitu, sekolah akan memiliki citra positif, serta mampu meningkatkan kepercayaan dan minat masyarakat, baik dari masyarakat yang tinggal di sekitar sekolah maupun masyarakat secara luas.²⁰ Sekolah juga dituntut untuk melakukan strategi pemasaran jasa pendidikan yang menunjukkan keunikan atau beda dari yang lain.²¹ Selain itu, dalam hal pemasaran jasa pendidikan, keramahan dan kerendahan hati dari mereka yang terlibat dalam pemasaran juga akan membangkitkan minat pelanggan untuk mendaftarkan anak-anak mereka di lembaga pendidikan tersebut.

Inovasi-inovasi baru yang ditawarkan oleh sekolah swasta dalam mengatasi kompetitor-kompetitor yang terus bermunculan dalam memasarkan

¹⁸ Novan Ardy Wiyani, *Total Quality Management dalam Pendidikan Konsep dan Implementasinya*, (Yogkatarta: Gava Media, 2020), hlm. 52.

¹⁹ Maisah, dkk, “Penerapan 7P Sebagai Pemasaran Pendidikan Tinggi”, Jurnal JEMSI, Vol. 1, No. 4, Maret 2020, hlm. 328.

²⁰ Bilqis Ansori dan Rivo Nugroho, “Strategi Pemasaran Sekolah dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Masyarakat di SMA Islam Nurul Amanah Kecamatan Tragah Kabupaten Bangkalan”, Jurnal Inspirasi Manajemen Pendidikan, Vol. 4, No. 1, 2016, hlm. 2.

²¹ Talimah dan Chairi Agusna, “Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Peningkatan Pelanggan di SMKN 1 Pasie Raya Aceh Jaya”, Jurnal Intelektual Prodi MPI FTIK UIN Ar-Raniry, Vol. 10, No. 1, Edisi Januari-Juni 2021, hlm. 57.

jasa pendidikan. Dalam hal ini kompetitor yang dimaksud adalah sekolah-sekolah lama baik negeri maupun swasta. Persaingan di dalam menawarkan jasa pendidikan ini, tidak hanya terpaku dari sekolah tinggi akan tetapi dimulai dari tingkat atau jenjang yang paling rendah yaitu TK dan SD bahkan ada lembaga swasta memberikan tawaran dari jenjang PAUD. Lembaga pendidikan di jenjang TK dalam hal persaingan masih belum signifikan dikarenakan *mindset* masyarakat yang masih memandang jenjang TK tidak begitu berpengaruh. Sedangkan jenjang di tingkat SD (Sekolah Dasar) kompetitor-kompetitor sudah mulai sangat signifikan, dikarenakan masyarakat pola pikirnya sudah mulai meningkat. Apalagi jenjang SD banyak penawaran penawaran yang membuat masyarakat tergiur, seperti sekolah dengan ngaji, sekolah dengan penitipan, sekolah di alam, sekolah dengan usaha, dll.

Strategi pemasaran dan inovasi-inovasi di jenjang SD semakin kreatif dan beragam. Di mana sekarang ini jenjang SD negeri dengan swasta lebih meningkat swasta dikarenakan inovasi dan daya jual yang dipasarkan sangat membuktikan atau membuahkan hasil yang masyarakat sudah tidak meragukan akan kualitas sekolah tersebut. Dengan meningkatnya daya kritis masyarakat dalam memilih lembaga pendidikan yang lebih berkualitas dimulai dari sekolah dasar, maka banyak sekolah tingkat SD yang semakin bersaing dan menawarkan kelebihan atau ciri khas dari pada sekolah tersebut.

Oleh sebab itu, lembaga pendidikan tingkat SD ini sangat menjaga dan meningkatkan ciri khas atau karakteristik sekolah tersebut dengan sangat

baik. Strategi dan ciri khas yang kuat dari sekolahan tersebut pun semakin ditingkatkan supaya masyarakat semakin puas, dengan begitu sekolah dengan mudah menawarkan dan memberikan produk-produknya meskipun dengan harga tinggi. Sebagian besar *mindset* masyarakat sudah tidak memperdulikan harga atau biaya untuk sekolah, mereka lebih melihat hasil dan pelayanan dari sekolah-sekolahan tersebut. Masyarakat tidak akan merasa keberatan ketika dari lembaga-lembaga tersebut memberikan biaya administrasi tinggi. Hal tersebut dikarenakan kualitas dari apa yang ditawarkan lembaga tersebut membuktikan.

Di masa seperti sekarang ini lembaga pendidikan terus berkembang serta semakin baju baik dalam bidang teknologi maupun sains. Orang tua ikut andil dalam menentukan pendidikan bagi anaknya sebagai bekal untuk hidup di masa yang akan datang. Orang tua juga harus selektif dalam memilih sekolah sebagai tempat pendidikan kedua setelah lembaga keluarga, dengan tidak hanya mementingkan kehidupan duniawi saja tanpa mempertimbangkan kebutuhan di akhirat. Peran orang tua sangatlah menentukan pertumbuhan rohani anak dalam meletakkan dasar-dasar pendidikan agama bahkan ajaran Islam memerintahkan kepada orang tua untuk mendidik anak-anaknya agar beriman dan berakhlak mulia.

Sekolah-sekolah yang berani menawarkan kualitas dan mempertahankan ciri khas dari sekolahan tersebut banyak sekali. Di antaranya sekolah atau lembaga pendidikan IT (Islam Terpadu). Sekolah dengan label IT (Islam Terpadu) berani menawarkan kurikulum formal dengan tambahan

muatan agama, merupakan sebuah inovasi dan menarik bagi masyarakat. Saat ini banyak sekolah IT yang mampu bersaing sejajar dengan lembaga serupa di tingkat kabupaten ataupun nasional.

Pasca merebaknya wabah covid-19, sedikit banyak masyarakat merubah *mindset*-nya untuk mendaftarkan anak-anaknya ke lembaga pendidikan yang menawarkan lebih muatan agama seperti adanya mengaji dan menghafal Al- Qur'an, pembiasaan ibadah, asrama, dll. Di mana hal tersebut ada pada sekolah yang berlabel IT (Islam Terpadu) dan sekolah yang bersinergi dengan pesantren. Di Kabupaten Banjarnegara ini sudah banyak sekolah Islam Terpadu, salah satunya adalah Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati.

Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Kabupaten Banjarnegara mulai berdiri pada tahun 2004. Hal yang unik dari sekolahan tersebut ialah, walaupun berada di daerah pedesaan, sekolah tersebut berkembang dengan pesat. Selain itu SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Kabupaten Banjarnegara adalah sekolah swasta yang memiliki manajemen yang baik dalam mengelola pendidikan, sehingga sampai memiliki akreditasi A. Oleh sebab itu, minat masyarakat untuk menyekolahkan anak-anak mereka ke sekolah tersebut setiap tahunnya meningkat, selain kualitas sekolahan yang bagus, dan sistem pendidikan yang diterapkan adalah sistem Penguatan Pendidikan Karakter yang banyak membantu orang tua.²²

Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati adalah salah satu sekolah

²² Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah di Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Mutiara Hati tanggal 27 Juli 2023

jenjang dasar yang ikut membantu menyukseskan pendidikan di Indonesia utamanya pada segi agama dan kualitas keilmuan. SD IT Mutiara Hati adalah sekolah dasar pertama kali yang menggunakan label Islam terpadu di Banjarnegara. SD Islam Terpadu Mutiara Hati yang beralamatkan di Jalan Kauman No.9, Dusun Sidareja, Purworejo, Kecamatan Purwareja Klampok, Kabupaten Banjarnegara.²³

Dari perolehan data pengamatan awal peneliti, salah satu sekolah dasar swasta yang banyak diminati di wilayah Banjarnegara adalah SD IT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Sekolah ini terkenal di kalangan masyarakat dalam maupun luar kecamatan Purwareja Klampok dengan mutu pendidikannya yang baik. Dengan branding “Sekolahnya anak cerdas dan sayang teman”, SDIT Mutiara Hati berupaya untuk mengembangkan potensi yang ada dalam setiap diri anak, setiap anak adalah cerdas, dengan pendekatan metode pembelajaran “multiple intelegences”, mengharap setiap anak tergali potensi kecerdasan yang dimilikinya.²⁴ Sayang teman adalah harapan sebagai orangtua, pendidik, dan masyarakat secara umum, di era saat ini dimana egoisme pribadi yang dikedepankan, maka sayang teman adalah salah satu solusi untuk menumbuhkan sifat empati kepada sesama, kebersamaan, rasa saling membantu dan bekerjasama adalah hal-hal yang ingin SDIT Mutiara Hati wujudkan sebagai bekal anak menjalani kehidupan di kemudian hari.²⁵

Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Mutiara Hati Desa Purwareja

²³ Hasil wawancara dengan Ketua Yayasan Al Madani di Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Mutiara Hati tanggal 27 Juli 2023

²⁴ <https://sdit-mutiarahatibanjarnegara.blogspot.com/2012/04/profil-sekolahlm.html>

²⁵ <https://sdit-mutiarahatibanjarnegara.blogspot.com/2012/04/profil-sekolahlm.html>

Kecamatan Purwareja Klampok Kabupaten Banjarnegara Provinsi Jawa Tengah telah disiapkan menjadi sekolah unggulan. Konsep pembaruan pendidikan ini dimaksudkan untuk membuat otonomi sekolah dan mendasari manajemen berbasis sekolah maka konsep ini memungkinkan pengelolaan sekolah yang lebih baik dan menghasilkan mutu lulusan lebih mandiri. SDIT Mutiara Hati didesain dengan program pengajaran yang berusaha menjawab kebutuhan masyarakat dalam kemasan pendidikan, dengan satu kelas didampingi dengan dua orang guru (wali kelas dan guru kelas) sehingga proses pembelajaran diharapkan bisa berjalan dengan optimal.²⁶

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara berdiri didasari karena harapan dan desakan dari orangtua/wali murid TKIT Mutiara Hati Klampok. Mereka sangat berharap ada pendidikan yang berkelanjutan setelah anak-anaknya lulus dari TKIT Mutiara Hati, sehingga pendidikan islami yang didapatkan di TKIT Mutiara Hati bisa berlanjut ke jenjang berikutnya. Atas dasar itulah kemudian Yayasan Al Madani Banjarnegara mendirikan SDIT Mutiara Hati pada tahun 2004 dan memulai kegiatan belajar mengajar pertamanya di tahun Pelajaran 2004/2005.²⁷

Di tahun pertama pembelajaran SDIT Mutiara Hati langsung menerima 2 kelas yaitu siswa baru kelas 1 dan siswa pindahan kelas 2. Saat itu SDIT Mutiara Hati memiliki peserta didik kelas 1 sejumlah 26 anak dan peserta didik kelas 2 sejumlah 6 anak. Sebagian besar peserta didik kelas 1 adalah

²⁶ Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah di Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Mutiara Hati tanggal 27 Juli 2023

²⁷ Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah di Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Mutiara Hati tanggal 27 Juli 2023

alumni dari TKIT Mutiara Hati Klampok dan semua peserta didik kelas 2 merupakan siswa pindahan dari SD lain. Jadi, di tahun pertama berdiri, SDIT Mutiara Hati memiliki total 26 siswa. Adapun kondisi Pendidik dan Tenaga Kependidikan di tahun pertama ini adalah Ustadz Khaerul sebagai Kepala Sekolah, Ustadzah Sufi, Ustadzah Ika, Ustadz Budiman sebagai Guru, Ustadz Dedi sebagai Tata Usaha dan Ustadz Medi sebagai penjaga. SDIT Mutiara Hati dari tahun ke tahun terus berkembang. Tahun 2022/2023 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memiliki peserta didik sejumlah 488 anak dengan Pendidik dan Tenaga Kependidikan sejumlah 69 orang.²⁸

Dalam tiga tahun terakhir jumlah pendaftar di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok meningkat. Dengan rincian tahun 2021/2022 jumlah pendaftar 79 orang. Tahun 2022/2023 jumlah pendaftar meningkat menjadi 102 siswa. Pada tahun 2023/2024 jumlah pendaftar semakin meningkat menjadi 168 orang.²⁹

Semakin bertambahnya peminat dan siswa yang bersekolah di SDIT Mutiara Hati dari tahun ke tahun yang berasal dari dalam maupun luar Kecamatan Purwareja Klampok bahkan dari luar Kabupaten Banjarnegara, peneliti merasa tertarik dan dirasa penting untuk melaksanakan penelitian dalam hal Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

²⁸<https://sdit-mutiarahatibanjarnegara.blogspot.com/2021/10/sejarah-singkat-sdit-mutiarahati.html>

²⁹ Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah di Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Mutiara Hati tanggal 27 Juli 2023

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara?
2. Apa faktor yang memengaruhi minat masyarakat terhadap pendidikan di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis strategi bauran pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.
2. Untuk menganalisis faktor yang memengaruhi minat masyarakat di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memiliki kegunaan yang sangat signifikan baik secara teoritis ataupun secara praktis yaitu :

1. Manfaat Teoritik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan langkah pemasaran sekolah secara lebih sistematis dan terarah sesuai dengan konsep pemasaran pendidikan, dan penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta memberikan sumbangan akademik dalam pengelolaan dan

pengembangan strategi pemasaran bagi pengelola SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

2. Manfaat Praktis

- a) Bagi peneliti, penelitian ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan sekolah, meningkatkan kualitas sekolah dan mengimplementasikan hasil dari konsep strategi pemasaran sekolah.
- b) Bagi sekolah, hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk masuk ke SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, serta dapat mengimplementasi dari konsep-konsep strategi pemasaran pada sekolahan tersebut.
- c) Bagi Pascasarjana IAINU Kebumen, diharapkan dengan memahami tentang strategi pemasaran jasa pendidikan sekolah akan dapat menambah khasanah pustaka akademisi, dan menjadi *role model* sistem strategi pemasaran jasa pendidikan di sekolah.

E. Sistematika Penulisan Tesis

Guna mempermudah dalam memahami isi tesis ini, maka penulis telah menyusun sistematika penulisan tesis. Adapun sistematika tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bagian Awal Tesis

Bagian awal tesis ini merupakan bagian pertama yang menjadi tulisan dalam tesis ini. Bagian awal terdiri dari judul, lembar pengesahan, pernyataan orisinalitas, motto, persembahan, abstrak, pedoman

transliterasi, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar dan daftar lampiran.

2. Bagian Isi Tesis

Bagian kedua adalah bagian isi tesis, yang membuat lima Bab utama, yaitu Bab I pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah tujuan penelitian dan manfaat penelitian. Bab II Kajian Pustaka berisi landasan teori, kajian penelitian terdahulu yang relevan. Bab III metode penelitian, berisi tentang jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, keabsahan data dan teknik analisis data. Bab IV Hasil penelitian dan Pembahasan, berisi tentang deskripsi hasil penelitian sesuai dengan rumusan masalah dan pembahasan dari masing-masing hasil penelitian tersebut. Bab V penutup, berisi tentang kesimpulan hasil penelitian, saran dan kata penutup.

3. Bagian Akhir Tesis

Bagian akhir tesis berisi tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran pendukung penelitian diakhiri dengan data penulis.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Strategi Pemasaran

Strategi menurut kamus bahasa Indonesia berarti cara.³⁰ Strategi adalah pendekatan holistik yang melibatkan penerapan ide, perencanaan kegiatan, dan penerapannya selama periode waktu tertentu. Secara historis, kata strategi telah digunakan sebagai sebuah istilah dalam dunia militer, strategi sendiri berasal dari kata Yunani stratagos yang berarti jenderal atau panglima militer. Artinya, strategi mengacu pada seni jenderal, yaitu bagaimana mengarahkan pasukan atau mengatur kekuatan suatu pasukan di medan perang agar musuh dapat dikalahkan.³¹

Dikutip dalam bukunya Buchori Alma, Kenneth R. Andrew menyatakan bahwa strategi adalah pola keputusan internal yang mendefinisikan dan mengartikulasikan tujuan, sasaran atau sasaran, menguraikan kebijakan dan rencana utama untuk mencapai tujuan, dan merinci ruang lingkup bisnis yang akan dilakukan.³² Dari berbagai definisi yang diberikan para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi adalah serangkaian tindakan terencana untuk menentukan keputusan dan mencapai tujuan dengan melihat pilihan dan peluang yang ada.

Pemasaran dapat dimaknai suatu proses sosial dan manajerial yang

³⁰ YS. Marjo, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya: Beringin Jaya Surabaya, 1997), hlm. 214.

³¹ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2008), hlm. 3.

³² Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 199.

melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang memungkinkan individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan melalui pertukaran dengan pihak lain dan untuk mengembangkan hubungan pertukaran.³³ Dengan demikian pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakann, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain. Selain itu, pemasaran tidak hanya berfungsi menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen, tetapi juga bagaimana produk atau jasa dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan dengan menghasilkan laba.

Kotler memberikan tiga unsur yang diperlukan untuk membuat strategi pemasaran, yaitu:³⁴

- a. Strategi target pasar, yang memutuskan sektor pasar mana yang akan menjadi target pasarnya. Sektor pasar tersebut mungkin terfokus pada sektor di mana permintaan melebihi penawaran. Dalam hal ini, sekolah perlu membagi pasar pendidikan menurut karakteristik demografi, psikografi, dan perilaku siswa. Dengan demikian, sekolah dapat lebih mudah menentukan strategi pemasaran jasa pendidikan sepadan dengan karakteristik dan kebutuhan pasar.
- b. Strategi posisi kompetitif, yang didasarkan pada pemberian hak istimewa dan kekuatan relatif yang dimiliki oleh lembaga/institusi,

³³ Ara Hidayat & Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan (Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah)*, (Yogyakarta, Kaukaba, 2012), hlm. 223-224.

³⁴ Philip Kotler, *Strategic Marketing for Educational Institution*, (Prentice Hall Inc. New Jersey. 1995), hlm. 234.

yang dapat memastikan tingkat kompetitif.

- c. Strategi campuran, yang mengidentifikasi unsur-unsur tertentu yang dapat dipromosikan oleh lembaga/institusi tersebut. Strategi campuran ini terdiri dari empat komponen dasar yang disebut 4P, yaitu: produk (*Product*), lokasi (*Place*), harga (*Price*), dan promosi (*Promotion*). Namun bagi sektor jasa, komponen-komponen tersebut ditambah 3P, yaitu: orang (*Person*), proses (*Process*), dan bukti fisik (*Physical Avidence*)

2. Bauran Pemasaran

a. Konsep Bauran Pemasaran

Pemasaran merupakan fungsi yang berubah secara terus-menerus, dan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat yang berubah-ubah pula. Tujuan dari pemasaran adalah untuk membantu dan merangsang pertukaran, yaitu pertukaran untuk memuaskan keinginan serta kebutuhan manusia. Hubungan-hubungan marketing meliputi dua orang atau lebih, beserta alat atau mesinnya.³⁵ Maka dapat dijelaskan bahwa pemasaran merupakan aktivitas proses mengomunikasikan, menciptakan, dan menukarkan barang atau jasa yang memiliki nilai untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Adapun Kotler mendefinisikan bauran pemasaran/ *marketing mix* adalah elemen pemasaran yang dapat dikendalikan dan diintegrasikan

³⁵ Winardi, Aspek Bauran Pemasaran (Marketing Mix), (Bandung: Mandar Maju, 2018), hlm.4.

oleh perusahaan, untuk mencapai tujuan di pasar sasaran.³⁶ Mc Carthy mengemukakan bahwa ada empat elemen marketing mix yaitu 4P (product, place, promotion dan price). Namun, pendekatan tersebut hanya bisa diterapkan di pemasaran produk, sehingga masih terdapat keterbatasan untuk diterapkan pada sektor jasa.

Bauran pemasaran jasa adalah seperangkat alat yang digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan kepada pelanggan.³⁷ Alat-alat tersebut dapat digunakan untuk menyusun strategi jangka panjang dan juga untuk merancang taktik program jangka pendek. Oleh karena itu, konsep tersebut kemudian ditambahkan oleh Philips yang meliputi tujuh unsur yang dikenal dengan istilah 7P (*product, price, place, dan promotion, people, physical evidence, dan process*).³⁸

Maka dapat dijelaskan bahwa bauran pemasaran/ *marketing mix* adalah gabungan dari beberapa variabel pemasaran yang mengacu pada serangkaian tindakan pemasaran untuk mempromosikan suatu produk barang atau jasa, yang memiliki target dalam suatu waktu tertentu, dan bertujuan untuk meningkatkan minat pelanggan serta memberikan kepuasan bagi pelanggan.

b. Unsur-Unsur Bauran Pemasaran

Adapun unsur-unsur bauran pemasaran/ *marketing mix* menurut

³⁶ Imam Machali dan Ara Hidayat, *The Handbook of Education Management: Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia*, cet. Ke-1, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hlm. 291.

³⁷ Fandy, Tjiptono. *Service Management ...*, hlm.39.

³⁸ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 69.

James dan Philips meliputi 7 elemen yaitu sebagai berikut:

1) *Product* (produk)

Produk adalah bentuk fisik, jasmani, psikis, dan simbolik yang dibentuk untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan pelanggan.³⁹

Produk juga dapat diartikan sebagai sekumpulan atribut berupa fitur, fungsi, manfaat, dan penggunaan, yang digunakan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Produk merupakan bentuk penawaran organisasi jasa yang ditujukan untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, informasi dan ide.⁴⁰

Kotler juga menjelaskan bahwa produk terdiri dari jasa, simbolis, serta elemen-elemen fisik untuk memberikan kepuasan kepada konsumen/pelanggan.⁴¹

2) *Price* (harga)

Harga adalah salah satu elemen bauran yang menghasilkan pendapatan, elemen lain menghasilkan biaya.⁴² Harga merupakan

³⁹ Ari Setyaningrum, dkk, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Yogyakarta: ANDI, 2015), hlm.87.

⁴⁰ Kotler, Philip, “*Manajemen Pemasaran*”, Edisi Milenium, Jilid 3,(Jakarta: Penerbit Prenhallindo, 2002), hlm. 4

⁴¹ Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), hlm. 71.

⁴²

sejumlah biaya yang ditawarkan untuk sebuah produk atau jasa.⁴³

Harga dapat didefinisikan sebagai jumlah uang yang memiliki kemanfaatan tertentu yang dibutuhkan untuk memperoleh suatu jasa.⁴⁴

Kotler juga menyampaikan bahwa harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen-elemen yang lainnya menimbulkan adanya biaya. Harga juga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang paling fleksibel, karena harga dapat diubah dengan cepat bergantung dengan kondisi sebuah perusahaan/lembaga sebagai penyedia produk, maupun kondisi konsumen/pelanggan sebagai pengguna produk.⁴⁵

3) *Place* (tempat)

Tempat adalah kumpulan organisasi, yang mengakibatkan suatu jasa tersedia dan pelanggan dapat menikmatinya.⁴⁶ Lokasi juga berhubungan dengan tempat perusahaan/lembaga penyedia produk barang/jasa harus bermarkas dalam melakukan aktivitasnya.

Place juga bisa diartikan sebagai saluran pemasaran. Lokasi yang strategis, nyaman, dan mudah dijangkau akan menjadi daya

⁴³ Ari Setyaningrum dkk, *Prinsip-Prinsip Pemasaran...*, hlm. 128.

⁴⁴ Fandy Tjiptono, *Pemasaran Jasa*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), hlm. 193.

⁴⁵ Maisah, dkk, “*Penerapan 7P Sebagai Strategi Pemasaran Pendidikan Tinggi*”, JEMSI: Jurnal Ekonomi dan Manajemen Sistem Informasi, Vol. 1, No. 4, Maret 2020, hlm. 329.

⁴⁶ Mokoginta E-Book, *Manajemen Pemasaran Jilid I*, Edisi Internal, hlm. 128.

tarik tersendiri bagi pelanggan.⁴⁷

4) *Promotion* (promisi)

Promosi merupakan sebuah proses mengomunikasikan pemasaran, serta pertukaran informasi antara produsen dan konsumen.⁴⁸ Promosi merupakan salah satu variabel marketing mix yang berfungsi untuk membuka pangsa pasar yang baru, atau memperluas jaringan pemasaran Promosi adalah segala macam bentuk komunikasi persuasi yang dirancang untuk menginformasikan pelanggan tentang produk atau jasa dan untuk memengaruhi mereka agar membeli barang atau jasa tersebut yang mencakup publisitas, penjualan perorangan dan periklanan.⁴⁹

Promosi juga merupakan aktivitas pemasaran yang berupaya untuk menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk pasar sasaran (konsumen) atas perusahaan dan produknya agar bersedia untuk membeli, menerima, dan loyal pada produk yang ditawarkan oleh perusahaan yang bersangkutan.⁵⁰ Sedangkan menurut Gitosudarmo promosi merupakan kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.⁵¹

⁴⁷ Maisah, dkk, “*Penerapan 7P Sebagai Strategi Pemasaran...*”, hlm. 330.

⁴⁸ Ari Setyaningrum, dkk, *Prinsip-Prinsip Pemasaran...*, hlm. 223.

⁴⁹ Zimmerer, Thomas W dan Norman M. Scarborough. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. (Jakarta: Penerbit Prenhallindo, 2002), hlm. 47.

⁵⁰ Maisah, dkk, “*Penerapan 7P Sebagai Strategi Pemasaran...*”, hlm. 330.

⁵¹ Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran. Edisi kedua, Cetakan keenam*, (Yogyakarta:BPFE,2019),

Dalam Islam, promosi sesuatu yang baik diperbolehkan dan dianjurkan guna mengenalkan kepada masyarakat tentang suatu produk yang ingin dipasarkan selagi produk itu tidak produk yang memang di larang dalam agama islam Sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran surat Al-An`am: 143 yang artinya: “Beritahukanlah kepadaku (berdasarkan pengetahuan) jika kamu memang orang-orang yang benar”.

Ayat ini mengajarkan kepada kita, untuk meyakinkan seseorang terhadap kebaikan haruslah berdasarkan ilmu pengetahuan, data, dan fakta. Jadi, dalam menjelaskan manfaat produk dengan cara promosi nampaknya peranan data dan fakta sangat penting. Bahkan sering data dan fakta jauh berbeda atau tidak sama.

Adapun bauran pemasaran memiliki macam-macam promosi seperti:⁵²

- a) Periklanan
- b) Penjualan Pribadi
- c) Publisitas
- d) Promosi
- 5) *People* (orang)

Orang dalam konteks ini merupakan seseorang yang berperan untuk menyajikan jasa serta mempengaruhi persepsi pelanggan atau

hal 19.

⁵² David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 164.

konsumen.⁵³ Orang dalam pemasaran juga biasa disebut sebagai sumber daya manusia. Pada bauran pemasaran, semua sikap, tindakan, dan penampilan sumber daya manusia disebut lembaga/perusahaan akan berpengaruh terhadap persepsi konsumen atau keberhasilan penyampaian produk/jasa.⁵⁴

6) *Physical Avidence* (bukti fisik)

Bukti fisik merupakan lingkungan fisik tempat produk/jasa diciptakan, yang secara langsung berinteraksi dengan konsumennya. Bukti fisik juga merupakan sesuatu yang mampu menarik minat konsumen untuk memakai suatu jasa.⁵⁵ Maka bukti fisik dalam pemasaran biasa disebut sebagai sarana dan prasarana.

7) *Process* (proses)

Proses yang dimaksud dalam bauran pemasaran adalah pendistribusian jasa dari produsen kepada konsumen/pelanggan, yang dapat dirasakan oleh pelanggan jasa.⁵⁶ Proses juga merupakan prosedur, mekanisme, dan rangkaian kegiatan untuk menyampaikan produk/jasa dari produsen kepada konsumen.

3. **Jasa Pendidikan**

a. Definisi Jasa Pendidikan

Jasa merupakan segala manfaat yang ditawarkan oleh suatu pihak

⁵³ Imam Faizin, “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah*”, Jurnal Madaniyah, Vol. 7, No. 2, Agustus 2017, hlm. 270.

⁵⁴ Maisah, dkk, “*Penerapan 7P Sebagai Strategi Pemasaran...*”, hlm. 331.

⁵⁵ Ratih Hurriyati, *Bauran Konsumen dan Layolitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hlm. 62.

⁵⁶ Imam Faizin, *Strategi Pemasaran Jasa...*, hlm. 271.

kepada pihak lainnya, yang tidak berwujud dan tidak menimbulkan kepemilikan apapun.⁵⁷ Jasa juga merupakan aktivitas yang memiliki output berupa karya atau produk serta memberikan nilai tambah berupa kenyamanan, kecocokan, kepraktisan, dll.⁵⁸ Sedangkan pendidikan merupakan proses membentuk sikap dan perilaku seseorang atau kelompok orang untuk mematangkan manusia melalui pendidikan dan pelatihan, proses produksi, dan pola mendidik.⁵⁹

Maka dapat dijelaskan bahwa jasa pendidikan merupakan segala kegiatan pendidikan yang memprioritaskan pelayanan dalam prosesnya, yang ditawarkan kepada pihak tertentu secara individu/kelompok, tidak berwujud, dan tidak dapat dimiliki, namun bisa dirasakan kegunaannya.

b. Karakteristik Jasa Pendidikan

Karakteristik jasa pendidikan berarti sifat dari jasa pendidikan. Adapun karakteristik jasa pendidikan meliputi:⁶⁰

1) Tidak wujud (intangibility)

Pelanggan jasa pendidikan tidak dapat meraba, melihat, dan mencium output nya sebelum menggunakannya.

2) Tidak terpisahkan (inseparability)

Jasa pendidikan tidak bisa dipisahkan dari sumbernya (sekolah). Jasa pendidikan digunakan secara menyeluruh.

⁵⁷ Buchari Alma, *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm.3

⁵⁸ Buchari Alma, *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm.3

⁵⁹ Bambang Wiyono, "Produk-produk Jasa Pendidikan", *Intizam : Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Vol. 3, No. 2, April 2020, hlm. 37.

⁶⁰ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), hlm. 2.

3) Beragam (variability)

Jasa pendidikan memiliki sifat variabel atau bermacam-macam, yang berarti bahwa jasa pendidikan merupakan hasil keluaran tidak standar. Tidak ada standar yang dimaksud adalah jasa pendidikan mempunyai beberapa bentuk, jenis, dan kualitas.

4) Tidak tahan lama (perishability)

Jasa pendidikan tidak dapat disimpan digudang atau digunakan sebagai bahan/barang persediaan. Tidak tahan lama dapat digambarkan dengan adanya sekolah yang kosong atau tidak ada siswa sehingga mengakibatkan berkurangnya pendapatan sekolah.

5) Kepemilikan (ownership)

Karakter kepemilikan ini dapat digambarkan bahwa peserta didik membayar biaya pendidikan, kemudian mereka akan mendapatkan fasilitas sekolah.

4. Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan

Menurut Fandy Tjibtono, pemasaran jasa pendidikan adalah sebuah aktivitas memberikan layanan pendidikan kepada pelanggan, agar mendapatkan kepuasan.⁶¹ Sedangkan menurut David dan Lockhart, pemasaran jasa pendidikan adalah strategi agar pelanggan menganggap bahwa lembaga pendidikan akan membantu para pelanggan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.⁶²

James dan Phillips menyatakan bahwa setiap sekolah memiliki

⁶¹ Fandy Tjibtono, *Pemasaran Jasa...*, hlm. 30.

⁶² Tihalmah dan Chairi Agusna, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 58.

unsur-unsur bauran pemasaran (marketing mix) yang didasari oleh kebutuhan pelanggan.⁶³ Adapun marketing mix dalam pemasaran jasa pendidikan dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Produk Jasa Pendidikan

Produk yang dimaksud adalah sebuah layanan yang diberikan oleh lembaga pendidikan kepada sasarannya, untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan jasa pendidikan, serta menciptakan kepuasan dan hubungan yang berkelanjutan.⁶⁴ Produk pendidikan merupakan hasil kinerja tidak berwujud dan mudah hilang, lebih cepat dirasakan dihati dan perasaan daripada dimiliki, dan pelanggan dapat dengan mudah ikut berpartisipasi dalam penggunaan jasa tersebut. Dengan demikian, pelanggan tidak hanya membeli jasa, namun membeli manfaat dan nilai baik dari produk yang ditawarkan.⁶⁵

Produk jasa yang ditawarkan lembaga pendidikan kepada masyarakat berupa reputasi, prospek, dan variasi pilihan bagi para peserta didik untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkan demi keberhasilan di masa yang akan datang. Lembaga pendidikan harus bisa menghasilkan kompetensi lulusan, yaitu kualifikasi dari kemampuan lulusan dari lembaga pendidikan tersebut yang mencakup pengetahuan afektif, pedagogik, dan keterampilan (*skill*).⁶⁶

⁶³ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 71.

⁶⁴ Muhammad Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Alfabeta: Bandung, 2015), hlm. 90.

⁶⁵ Philip Khotler dan Kevin L Keller, *Marketing Management*, diterjemahkan oleh Benyamin Molan dengan judul *Manajemen Pemasaran Jilid Dua Edisi Dua Belas*, (Klaten: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008), hlm. 4

⁶⁶ Sarifudin dan Rahendra Maya, "Implementasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan

b. Harga/ Biaya Jasa Pendidikan

Harga marketing jasa pendidikan yang dimaksud adalah biaya (costing), yang disesuaikan antara pengeluaran dengan pendapatan pelanggan jasa pendidikan, serta penawaran harga kepada pelanggan jasa pendidikan.⁶⁷ Dalam istilah dunia pendidikan mendefinisikan harga jasa pendidikan sebagai biaya pendidikan.⁶⁸

Biaya pendidikan juga merupakan sejumlah kewajiban uang yang harus ditunaikan oleh konsumen atau pengguna jasa pendidikan untuk mendapatkan suatu produk/jasa yang diinginkan.⁶⁹ Keputusan untuk menentukan harga atau tarif jasa pendidikan yang ditawarkan merupakan persyaratan pembayaran yang ditanggung oleh konsumen atau sasaran pendidikan.⁷⁰

Buchari Alma dan Ratih Hurriyati menjelaskan penentuan biaya pendidikan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:⁷¹

- 1) *Unit pricing*, yang berarti bahwa uang yang wajib dibayar oleh peserta didik adalah ditetapkan secara per unit, misalnya permodul yang diambil sampai mendapatkan ijazah.
- 2) *Two part pricing*, yaitu peserta didik membayar iuran yang sama, misalnya untuk pembayaran uang pembangunan atau SPP.
- 3) *Term or semester pricing*, yaitu pembayaran peserta didik ditetapkan

dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan di Madrasah Aliyah Terpadu (MAT) Darul Falah Bogor”, Jurnal Manajemen Pendidikan Islam, Vol. 2, No. 02, Tahun 2019, hlm. 143.

⁶⁷ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 71.

⁶⁸ Kotler, Philip, “*Manajemen Pemasaran*”, Edisi Milenium ..., hlm. 67.

⁶⁹ Sarifudin dan Rahendra Maya, “*Implementasi Manajemen Pemasaran...*”, hlm. 144.

⁷⁰ Muhammad Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa...*, hlm. 91.

⁷¹ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategis Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 41.

selama satu semester.

- 4) *Differential pricing*, yaitu peserta didik hanya membayar sesuai dengan kegiatan yang diikuti, misalnya kelas IPA, IPS, atau Bahasa, maka akan diberikan nominal harga yang berbeda.
- 5) *Negotiated pricing*, yaitu penetapan biaya pendidikan dirundingkan antara pihak sekolah dengan mempertimbangkan kemampuan, kedudukan, pekerjaan, dan tingkat ekonomi.
- 6) *Quantity discount*, yaitu sejumlah calon peserta didik yang berasal dari sebuah kantor atau instansi tertentu ingin mengenyam pendidikan di sebuah sekolah, kemudian kelompok tersebut secara khusus diberikan diskon atau potongan biaya.
- 7) *Preak loak pricing*, yaitu sekolah menetapkan pembayaran tergantung pada siapa yang mampu membayar lebih tinggi. Jika ada yang mampu membayar biaya pendidikan dengan nominal yang lebih tinggi, maka peserta didik tersebut akan diprioritaskan dan mendapatkan pelayanan khusus, sepanjang calon peserta didik tersebut juga memenuhi semua kriteria yang telah ditetapkan oleh sekolah.

c. Tempat/ Lokasi Jasa Pendidikan

Lokasi yang dimaksud adalah akses, penampilan, dan keseluruhan kondisi sekolah.⁷² Lokasi atau tempat juga berarti keberadaan lembaga pendidikan dalam menyelenggarakan aktivitas pendidikan. Lokasi atau

⁷² David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 72.

tempat yang diharapkan dalam penyelenggaraan aktivitas pendidikan berada di wilayah yang mudah diakses oleh pengguna jasa pendidikan. Selain itu, berada di wilayah strategis, nyaman, dan mudah dijangkau.⁷³

Adapun James dan Philip menentukan unsur-unsur atau kategori saluran distribusi jasa pendidikan menjadi tiga bagian yaitu:⁷⁴

- 1) Penampilan jasa pendidikan, yaitu seberapa efektif bentuk, penampilan dan lokasi sekolah.
- 2) Sekolah yang harus memiliki kultur budaya yang baik, yaitu sekolah senantiasa berorientasi pada kepuasan pelanggan dan pengunjung jasa pendidikan.
- 3) Hubungan mula-mula dan aksesibilitas jasa pendidikan, yaitu berkaitan dengan kultur budaya yaitu menyangkut cara individu dalam berhubungan dan berkomunikasi dengan sekolah.

d. Promosi Jasa Pendidikan

Promosi jasa pendidikan yang dimaksud merupakan aktivitas mengomunikasikan sebuah manfaat atau keunggulan sekolah kepada pelanggan.⁷⁵ Salah satu cara untuk menembus pemasaran jasa pendidikan dikalangan masyarakat adalah dilakukan promosi.⁷⁶ Promosi terdiri dari: tujuan atau sasaran, media, pesan, biaya, dan alat promosi.⁷⁷

Tujuan dari promosi jasa pendidikan adalah untuk menyampaikan

⁷³ Sarifudin dan Rahendra Maya, “Implementasi Manajemen Pemasaran...”, hlm. 144.

⁷⁴ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 131.

⁷⁵ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 72.

⁷⁶ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate & Strategi pemasaran Jasa Pendidikan “Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima”*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 70.

⁷⁷ Muhammad Adam, *Manajemen Pemasaran Jasa...*, hlm. 94.

informasi yang jelas kepada masyarakat berkaitan dengan produk jasa pendidikan yang ditawarkan, dalam penyampaian diharapkan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen akan keunggulan jasa pendidikan yang ditawarkan. Dalam melakukan kegiatan ini, biasanya sebuah lembaga pendidikan mempromosikan lembaganya melalui media sosial, maupun melalui sosialisasi di lingkungan masyarakat.⁷⁸

Adapun prinsip-prinsip promosi yang perlu diperhatikan oleh lembaga pendidikan dalam memasarkan jasa pendidikan, yaitu sebagai berikut:⁷⁹

1) *Marketing* seimbang

Hal ini berarti bahwa lembaga pendidikan tidak hanya sibuk melakukan promosi untuk mencari peserta didik sebanyak-banyaknya, namun juga melakukan pembenahan internal dari sekolah itu sendiri, sehingga apa yang ditawarkan sesuai dengan apa yang terjadi di sekolah.

2) Tidak bersifat statis

Pada saat melakukan promosi, sekolah harus menyiapkan strategi-strategi promosi yang relevan dan tidak hanya bertumpu pada satu strategi saja.

3) Tidak meniru

Lembaga pendidikan harus mampu menciptakan strategi promosinya sendiri, tidak meniru sekolah lain, karena masing-masing sekolah

⁷⁸ Sarifudin dan Rahendra Maya, “*Implementasi Manajemen Pemasaran...*”, hlm. 144.

⁷⁹ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate...*, hlm. 184.

memiliki perbedaan.

4) Berorientasi pada jangka panjang

Aktivitas promosi harus dirancang untuk menjangkau masa kini dan masa yang akan datang dan melakukan kerjasama dengan organisasi atau instansi lain.

5) Berorientasi dari hasil pengalaman

Kegiatan promosi yang dilakukan sekolah harus berkaca pada hasil kegiatan promosi sebelumnya, sehingga tidak melakukan kesalahan yang kedua kalinya, dan menjadi bahan evaluasi.

e. Orang/ SDM Jasa Pendidikan

Orang dalam konteks bauran pemasaran jasa pendidikan adalah seseorang yang ikut dalam menyediakan jasa pendidikan.⁸⁰ Orang dalam juga dapat diartikan sebagai sumber daya manusia yang terlibat secara langsung dalam aktivitas pemasaran jasa pendidikan, maupun dalam aktivitas pendidikan secara umum. SDM yang dimaksud meliputi tenaga pendidik (guru), maupun tenaga kependidikan (staf administrasi, petugas keamanan, dll). Sumber daya manusia ini merupakan salah satu aset sekolah yang sangat penting, karena bisa berdampak terhadap keberhasilan tujuan dari pendidikan tersebut. Oleh karena itu, dalam pengelolaan SDM harus dilakukan secara profesional berdasarkan kualifikasi dan kompetensinya.⁸¹

f. Bukti Fisik Jasa Pendidikan

⁸⁰ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 72.

⁸¹ Sarifudin dan Rahendra Maya, *"Implementasi Manajemen Pemasaran..."*, hlm. 144.

Bukti fisik dalam marketing pendidikan berarti bahwa pelanggan jasa pendidikan memperoleh manfaat, sehingga menimbulkan pertanyaan tentang pengawasan/evaluasi.⁸² Adapun bukti fisik dalam kegiatan pemasaran jasa pendidikan dapat dibagi menjadi dua komponen, yaitu:⁸³

1) Essensial evidence (bukti penting)

Bukti penting ini merupakan pemberian layanan jasa dalam bentuk desain ruang kelas, gedung sekolah, perpustakaan, lapangan olahraga, laboratorium, kantor tata usaha, dan lain sebagainya.

2) Peripheral evidence (bukti pendukung)

Bukti pendukung merupakan nilai tambah yang tidak dapat berdiri sendiri, artinya jika tidak ada tindakan dari pihak pemberi jasa pendidikan maka tidak berarti apa-apa atau hanya berfungsi sebagai pelengkap saja. Adapun bukti pendukung pemasaran jasa pendidikan berupa catatan prestasi siswa, raport per semester, dll.

g. Proses Jasa Pendidikan

Proses yang dimaksud adalah sistem operasional sekolah yang mengelola pembagian tugas/tanggung jawab, penempatan karyawan sekolah, dan mengoordinasikan serta mencari sumber daya untuk membantu pelaksanaan pemasaran.⁸⁴ Proses juga merupakan prosedur mekanisme yang harus dilakukan dalam rangkaian aktivitas menyampaikan jasa yang dilakukan dari produsen kepada konsumen

⁸² David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 72.

⁸³ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate...*, hlm. 240.

⁸⁴ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan...*, hlm. 72.

atau pengguna jasa pendidikan. Dalam konteks jasa pendidikan, proses pendidikan adalah kegiatan belajar mengajar, yang dilakukan untuk merealisasikan tujuan lembaga pendidikan dan menciptakan lulusan yang berkualitas.⁸⁵ Pada proses penyaluran jasa, yang diupayakan adalah bagaimana proses dalam mentransfer jasa yang dilakukan oleh guru kepada peserta didiknya melalui proses belajar mengajar.

Menurut Dedik Fatkul Anwar bahwasannya pemasaran jasa pendidikan adalah cara untuk melakukan sesuatu dimana siswa, orang tua, karyawan sekolah, dan masyarakat menganggap sekolah sebagai institusi pendukung masyarakat yang berdedikasi untuk melayani kebutuhan pelanggan jasa pendidikan.⁸⁶

Jadi, dari definisi di atas dapat penulis ambil kesimpulan bahwa pemasaran atau marketing adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan oleh sebuah perusahaan atau lembaga pendidikan untuk memenuhi permintaan atas kebutuhan masyarakat melalui penawaran produk yang bernilai di kalangan masyarakat. Dalam hal ini, marketing yang dimaksudkan penulis adalah marketing dalam lembaga pendidikan atau pemasaran jasa pendidikan.

⁸⁵ Sarifudin dan Rahendra Maya, "*Implementasi Manajemen Pemasaran...*", hlm. 145.

⁸⁶ Dedik Fatkul Anwar, "*Tesis Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Pengguna Layanan Pendidikan di Madrasah Muallimin Muhammadiyah*". Yogyakarta, 2014.

5. Minat Masyarakat

a. Pengertian Minat dan Masyarakat

Menurut KBBI minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu; gairah; keinginan.⁸⁷ Menurut Yusrick Jahja minat ialah dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda, dan orang.⁸⁸

Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh.⁸⁹ Minat tidak termasuk istilah populer dalam psikologi karena ketergantungannya terhadap faktor internal seperti pemusatan perhatian, kengintahuan, motivasi dan kebutuhan.⁹⁰ Sukardi dalam bukunya Ahmad Susanto menyatakan bahwa minat dapat diartikan sebagai suatu kesukaan, kegemaran, atau kesenangan akan sesuatu.⁹¹

Secara sederhana, minat berarti kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.⁹² Dalam hal ini minat berarti perasaan tertarik dan 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

⁸⁷ Tim Penyusun Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), hlm. 916

⁸⁸ Yusrick Jahja, *Psikologi Perkembangan*, (Jakarta, 2013, Kharisma Putra Utama). hlm. 63

⁸⁹ Djaali, *Psikologi Pendidikan*, Ed. 1, Cet. XI, (Jakarta: Bumi Aksara, 2018), hlm. 121

⁹⁰ Muhibbin Syah, *Psikologi Belajar*, Cet. I, (Jakarta: Logos, 1999), hlm. 136

⁹¹ Ahmad Susanto, *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar*, Ed. 1, Cet. IV, (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), hlm. 57

⁹² Ni Nyoman Parwati dkk, *Belajar dan Pembelajaran*, Cet. I, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018), hlm. 39

adanya kepentingan terhadap sesuatu tersebut.

Minat adalah kecenderungan yang menetap untuk memperhatikan dan mengenang beberapa aktivitas. Seseorang yang berminat terhadap suatu aktivitas akan memperhatikan aktivitas itu secara konsisten dengan rasa senang.⁹³ Menurut Slameto dalam buku Syaiful Bahri Djamarah, “minat” adalah suatu rasa lebih suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh”.⁹⁴ Secara sederhana, “minat” (*interest*) berarti kecendrungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu.⁹⁵

Crow and Crow mengatakan bahwa minat berhubungan dengan gaya gerak yang mendorong seseorang untuk menghadapi atau berurusan dengan orang, benda, kegiatan, pengalaman, yang dirangsang oleh kegiatan itu sendiri. Minat dapat diekspresikan melalui pernyataan yang menunjukkan bahwa seseorang lebih menyukai suatu hal daripada hal lainnya, dapat pula dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktivitas, seperti aktivitas berolahraga.⁹⁶

Masyarakat adalah sekumpulan individu-individu atau orang-orang yang hidup bersama. Masyarakat disebut dengan “Society” yang artinya adalah interaksi sosial, perubahan sosial, dan rasa kebersamaan. Menurut Karl Marx, masyarakat adalah suatu struktur yang mengalami

⁹³ Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: PT RINEKA CIPTA 2002), hlm. 132.

⁹⁴ Djamarah Bahri Syaiful, *Psikologi Belajar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), hlm. 191

⁹⁵ Muhibbinsyah, *Psikologi Pendidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), hlm. 133.

⁹⁶ Fadhilah Suralaga, *Psikologi Pendidikan Implikasi Dalam Pembelajaran*, (Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2021), hlm. 66.

ketegangan organisasi maupun perkembangan karena perkembangan karena adanya pertentangan antara kelompok-kelompok yang terpecah secara ekonomi. Menurut Emile Durkheim, masyarakat merupakan suatu kenyataan objektif secara mandiri, bebas dari individu-individu yang merupakan anggota-anggotanya, masyarakat sebagai sekumpulan manusia yang hidup bersama, bercampur untuk waktu yang lama, mereka sadar bahwa mereka merupakan suatu kesatuan dan mereka merupakan suatu sistem hidup bersama.⁹⁷

b. Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat

Minat yang timbul dalam diri seseorang dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, baik faktor yang berasal dari dalam diri individu itu sendiri (faktor intrinsik) maupun faktor yang datang dari luar (faktor ekstrinsik). Crow and Crow menyatakan, ada 3 faktor yang mendasari timbulnya minat yaitu faktor dorongan dari dalam, faktor motif sosial dan faktor emosional.⁹⁸ Gunarsa mengatakan bahwa “minat dapat dipengaruhi oleh 2 faktor yaitu faktor dari dalam (intrinsik) seperti rasa senang, perhatian, dan persepsi, sedangkan faktor dari luar (ekstrinsik) seperti, lingkungan sistem pengajaran.”⁹⁹

Menurut Reber dalam Muhibbin Syah faktor internal tersebut adalah pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi, dan kebutuhan”.

2) Faktor dari luar Faktor eksternal adalah sesuatu yang membuat siswa

⁹⁷ Donny Prasetyo, dan Irwansyah, “Memahami Masyarakat Dan Perspektifnya”, Jurnal Manajemen dan Ilmu Sosial. Vol. 1 No. 1. (Januari, 2020), hlm. 164.

⁹⁸ Makmun Khairani, *Psikologi Belajar*, (Yogyakarta : Aswaja Pressindo, 2014), hlm.139.

⁹⁹ Gunarsa, *Psikologi Untuk Membimbing*. Jakarta : BPK Gunung muka.hlm.68.

berminat yang datangnya dari luar diri, seperti: dorongan dari orang tua, dorongan dari guru, rekan, tersedianya prasarana dan sarana atau fasilitas, dan keadaan lingkungan.¹⁰⁰

Begitu pula menurut Siti Rahayu Hadinoto, faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya minat seseorang yaitu Faktor dari dalam (Intrinsik), yaitu berarti bahwa sesuatu perbuatan memang diinginkan karena seseorang senang melakukannya. Faktor intrinsik terdiri atas rasa senang atau tertarik, perhatian, aktivitas, motivasi dan emosi. Faktor dari luar (Ekstrinsik), yaitu berarti bahwa sesuatu perbuatan dilakukan atas dasar dorongan atau pelaksanaan dari luar. Orang melakukan perbuatan itu karena ia didorong/dipaksa dari luar. Seperti: lingkungan, orang tua, dan guru.¹⁰¹

Banyaknya faktor yang mempengaruhi minat, peneliti memilih menggunakan teori Reber dalam Muhibbin Syah yang menyebutkan bahwa faktor yang mempengaruhi minat meliputi faktor internal dan eksternal.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara garis besar minat dipengaruhi oleh 2 faktor yaitu : faktor yang berasal dari dalam diri individu itu sendiri (faktor internal) yaitu yang berhubungan dengan minat individu itu sendiri dan minat yang lebih mendasar atau asli, ditunjukkan dengan adanya emosi senang yang berhubungan dengan

¹⁰⁰ Muhibbin, Syahlm. (2005). *Psikologi Belajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. hlm.151.

¹⁰¹ Sri Rahayu Hadinoto, *Psikologi Umum*, (Bandung : Pustaka Setia, 1998), hlm. 189.

tujuan dan aktivitas tertentu dan faktor yang berasal dari luar individu (faktor eksternal) yaitu yang, di antaranya adalah faktor lingkungan, keluarga/orang tua, guru/pelatih, teman, sarana dan prasarana.

c. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor dari dalam diri seseorang yang akan mempengaruhi minatnya yang akan menyekolahkan anaknya di suatu sekolah tertentu. Faktor internal yang disebutkan Reber dalam Muhibbin Syah meliputi:¹⁰²

1) Kebutuhan

Henry Murray berpendapat bahwa kebutuhan adalah sesuatu kekuatan hipotesis terhadap terjadinya persepsi, intelegensi, dan tindakan seseorang.¹⁰³ Ada dua unsur yang mempengaruhi kebutuhan yaitu “*biogenic theoris*” dan “*sociogenic theoris*”.¹⁰⁴ Unsur yang pertama, *biogenic theoris* timbul karena adanya faktor kebutuhan biologis. Kebutuhan biologis tidak terlepas dari minat masyarakat untuk menyekolahkan 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

¹⁰² Muhibbin, Syahlm. (2005). *Psikologi Belajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. hlm.151.

¹⁰³ Purwa Atmaja Prawira, *Psikologi Pendidikan dalam Perspektif Baru*, (Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2016), hlm. 331

¹⁰⁴ Sardiman A.M, *Interaksi & Motivasi Belajar Mengajar, Ed. 1, Cet. XXII*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 76

lingkungan sekitar. Lingkungan yang berpendidikan akan mempengaruhi 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 milenial ini yang selalu menuntut kecakapan, cerdas dan berkarakter yang didapat melalui pendidikan.

2) Motif

Motif (*motive*) berasal dari bahasa latin “*movere*” yang kemudian menjadi “*motion*” yang artinya gerak atau dorongan untuk bergerak.¹⁰⁵ Kata “motif” dapat diartikan sebagai daya upaya yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu.¹⁰⁶ Motif merupakan keadaan dalam pribadi orang yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan.¹⁰⁷ 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 mempengaruhi

¹⁰⁵ Abror, Abd. Rachman, *Psykologi Pendidikan*, (Yogyakarta: PT. Tiara Wacana, 2003) hlm. 114

¹⁰⁶ Sardiman A.M, *Interaksi & Motivasi Belajar Mengajar*, Ed. 1, Cet. XXII, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 73

¹⁰⁷ Sumadi Suryabrata, *Psikologi Pendidikan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 70

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.

Berdasarkan kajian faktor internal di atas, peneliti mengacu pada teori Reber dalam melakukan penelitian. Faktor internal tersebut meliputi kebutuhan dan motif. Aspek kebutuhan kaitannya dengan kebutuhan pendidikan yakni masyarakat membutuhkan pendidikan yang baik untuk anak-anaknya sebagai generasi muda yang nantinya hidup di lingkungan masyarakat dengan zaman milenial ini yang selalu menuntut kecakapan, cerdas dan berkarakter yang didapat melalui pendidikan. Sedangkan aspek motif erat kaitannya dengan tujuan. Dengan adanya tujuan-tujuan inilah mendorong masyarakat untuk menyekolahkan anaknya dengan kriteria sekolah yang ia inginkan.

d. Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor dari luar individu atau seseorang yang dapat mempengaruhi minat. Menurut Reber dalam Muhibbin Syah faktor dari luar atau Faktor eksternal adalah sesuatu yang membuat siswa berminat yang datangnya dari luar diri. Faktor

eksternal meliputi:¹⁰⁸

1) Keluarga

Keluarga yang terdiri dari ayah, ibu, dan anak masing-masing saling memengaruhi, saling membutuhkan, semua meladeni seorang, dan seorang meladeni semua.¹⁰⁹ Siswa umumnya masih mudah terpengaruh, baik dari keluarga maupun dari luar keluarga. Pengaruh tersebut menentukan sikap dan tingkah laku mereka agar dapat melakukan kegiatan yang positif. Para siswa diminta nasehat dari orang tua dalam mengambil keputusan. Sehingga pada saat memilih sekolah orang tua dapat ikut memberikan dukungannya.

Munculnya minat dari seseorang tidak terlepas dari faktor keluarga yakni pendidikan orang tua, status ekonomi, rumah kediaman, serta 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

¹⁰⁸ Muhibbin, Syahlm. (2005). *Psikologi Belajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. hlm.151.

¹⁰⁹ Abdullah Idi, *Sosiologi Pendidikan Individu, Masyarakat, dan Pendidikan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), hlm. 91

menyekolahkan anak disekolah yang sama, hal ini pastinya dipengaruhi oleh beberapa faktor yang membuat orang tua nyaman dan mau menyekolahkan anaknya lagi di sekolah yang sama.

2) 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:

a) Perkembangan yang holistik dan terpadu

Pertimbangan orang tua dalam memilih sekolah yaitu sekolah mampu mengembangkan akademis maupun sosial anak secara utuh dan menyeluruh.¹¹⁰ 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.

b) Kurikulum

Kurikulum dapat diartikan sebagai sejumlah kegiatan yang

¹¹⁰ 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, hlm. TT

diberikan kepada siswa.¹¹¹ 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.

c) 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 di antaranya yaitu ruang belajar yang memenuhi persyaratan fisik tertentu.¹¹² 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.

d) Membina Hubungan yang baik antara sekolah dan Masyarakat

¹¹¹ Ni Nyoman Parwati dkk, *Belajar dan Pembelajaran*, Cet. I, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018), hlm. 45

¹¹² Hasbullah Thabrani, *Rahasia Sukses Belajar*, Ed. 1, Cet. II, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1955), hlm. 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.¹¹³ Sekolah adalah di dalam, oleh dan untuk masyarakat. Program sekolah hanya dapat berjalan apabila mendapat dukungan dari masyarakat.¹¹⁴ 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 *feedback* yang sangat membantu untuk perkembangan sekolah.

e) 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.¹¹⁵ Kedisiplinan serta tanggung jawab dari kepala sekolah sebagai pemimpin juga dipertimbangkan dalam

¹¹³ Rohiat, *Manajemen Sekolah Teori Dasar dan Praktik Dilengkapi dengan Contoh Rencana Strategis dan Rencana Operasional*, (Bandung: PT Refika Aditama, 2010), hlm. 28

¹¹⁴ Soewadji Lazaruth, *Kepala Sekolah dan Tanggung Jawabnya*, Cet. VI, (Yogyakarta: Kanisius, 1994), hlm. 30

¹¹⁵ Ni Nyoman parwati, *Belajar dan Pembelajaran*, Cet. I, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018), hlm. 46

mengelola seluruh staff dan karyawannya serta siswa-siswanya dari beberapa kedisiplinan sekolah tersebut akan memicu minat masyarakat terhadap sekolah.

3) Lingkungan

Lingkungan sosial juga berpengaruh untuk memengaruhi minat masyarakat sebagai orang tua siswa dalam menyekolahkan anaknya. Bentuk kehidupan masyarakat yang 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 kumuh (slum area) yang serba kekurangan dan anak-anak penganggur, serta lingkungan yang tidak mengedepankan pendidikan maka minat masyarakat terhadap sekolah pun akan menurun pula.

Berdasarkan kajian faktor eksternal di atas, peneliti mengacu pada teori Reber dalam melakukan penelitian. Faktor eksternal tersebut meliputi dukungan orang tua, sekolah, dan lingkungan.

6. Sekolah Islam Terpadu di Indonesia

Sekolah Islam dengan embel-embel terpadu merupakan pendatang baru dalam Sejarah pendidikan islam di Indonesia. Meskipun tergolong baru, sekolah islam dengan slogan terpadu ini menunjukkan eksistensi yang baik, dan saat ini menjadi trend bagi sebagian masyarakat muslim, khususnya di perkotaan, meskipun dengan biaya yang cukup mahal.

Menurut Suyatno, dalam waktu yang relatif singkat, jumlah sekolah Islam terpadu telah mencapai ± 10.000 sekolah diseluruh wilayah Indonesia.¹¹⁶

Menurut para aktor Sekolah Islam Terpadu tersebut dibutuhkan mengubah pendidikan dikotomik itu, sudah tidak layak dipertahankan, apalagi ada kesan bahwa filosofis sekolah dikotomik tersebut bersumber dari pemikiran sekulerisme. Oleh sebab itu, diperlukan formula baru dengan menggagas dan mengagali model pendidikan Islam terpadu yang telah ada historisnya dalam sejarah pendidikan Islam di Indonesia. Ditambah tujuan pendidikan islam yang diharapkan seharusnya mengaju pada hal-hal berikut ini:

1. Para lulusan pendidikan sekolah Islam diarahkan bukan hanya untuk mementingkan kehidupan pragmatis, hedonis, dan materialis semata.
2. Sosok manusia yang diharapkan sistem pendidikan kini dan mendatang adalah insan yang religius, berkepribadian, cerdas, kreatif, sehat, dan bermanfaat bagi masyarakat dan bangsa, sehingga mampu berfungsi sebagai hamba Allah dan khalifah di atas bumi.
3. Orientasi pendidikan adalah pembentukan manusia seutuhnya, bukan kompilasi dari seluruh aspek kehidupan (jasmani, emosi, pikir, sosial dan moral).

Oleh sebab itu, sistem pendidikan Islam yang paling efektif untuk memenuhi harapan tersebut adalah sistem pendidikan islam terpadu.

¹¹⁶ Suyatno. 2013. “*Sekolah Islam Terpadu; Filsafat, Ideologi, dan Tren Baru Pendidikan Islam di Indonesia*” dalam Jurnal Pendidikan Islam. Universitas Ahmad Dahlan. Yogyakarta. Volume II. Nomor 2 Desember 2013.

Dengan demikian, munculnya gagasan sekolah Islam Terpadu di Indonesia lebih didorong dan merupakan respon atas ketidakpuasan terhadap sistem pendidikan nasional dikotomik yang dianggap tidak mampu menjawab kebutuhan dan tantangan zamannya, khususnya berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dibarengi dengan nilai-nilai Islam.

Istilah “terpadu” saat ini menjadi trend bagi pendidikan Islam di Indonesia, meskipun jika diperhatikan tren ini tidak memiliki pemaknaan yang sama dalam penggunaannya. Kehadiran sekolah Islam terpadu membuat banyak kalangan menjadikannya sebagai brand atau lambang dari sekolahnya. Ini artinya istilah “Islam terpadu” dianggap mampu memberikan kejayaan kepada publik akan lembaga pendidikan “sekolah” yang dikelola ummat.

Istilah “Sekolah Islam Terpadu” menjadi viral dipublik saat sekolah-sekolah Islam dibawah JSIT Indonesia menjadikannya sebagai slogan sekolah mereka, dan dapat bersaing secara nasional dalam banyak aspek, baik dari sisi akademik mau pun non-akademik. Sekolah Islam Terpadu ini mulai menggeser nominasi sekolah-sekolah swasta lainnya, bahkan dapat menyaingi sekolah negeri.

Seperti dijelaskan sebelumnya, bahwa sekolah Islam terpadu merupakan antitesa dari ketidakpuasan atas sistem sekolah nasional, yang menurut para penggagasnya kurang memberikan porsi yang cukup untuk pendidikan agama Islam. Namun, sayangnya menurut Suyatno, sekolah-

sekolah Islam terpadu justru jadi paradoks, sebab pada dasarnya sekolah islam terpadu tidak bisa lepas dari sistem pendidikan nasional, hal ini menurutnya dapat diindikasikan dari berbagai faktor, di antaranya: 1) penggunaan nama sekolah; 2) adopsi kurikulum nasional; 3) penyesuaian sistem ujian, dan 4) sertifikasi guru oleh guru-guru sekolah Islam terpadu.¹¹⁷

Dalam buku Standarisasi Mutu Kekhasan Sekolah Islam Terpadu disebutkan bahwa kata terpadu lebih pada penguat (taukid) dari Islam Itu sendiri.¹¹⁸ Oleh sebab itu, ada yang penilaian bahwa penggunaan label “Terpadu” sesungguhnya merupakan penggunaan yang bersifat pragmatis, untuk menginformasikan kepada masyarakat bahwa sekolah ini berbeda dengan sekolah pada umumnya, disaat yang bersamaan sebagian masyarakat memandang sekolah secara umum kurangmampu merespon kebutuhan masyarakat muslim, sistem sekolah secara nasional dianggap kurang memuaskan sebagian masyarakat Islam.¹¹⁹

Penggunaan nama “sekolah” pada Sekolah Islam Terpadu menunjukkan bahwa lembaga pendidikan ini secara kelembagaan lebih dekat kepada ciri sekolah umum, bukan madrasah maupun pesantren dan atas dasar pertimbangan pragmatis bahwa selama ini sekolah lebih diminati oleh para peserta didik dari berbagai kalangan di Indonesia

¹¹⁷ Suyatno. 2015. “*Sekolah Islam Terpadu Dalam Sistem Pendidikan Nasional*” dalam *Jurnal “Al-Qalam”*. UIN Sunan Kalijaga. Yogyakarta. Volume 21 Nomor 1 Juni 2015.

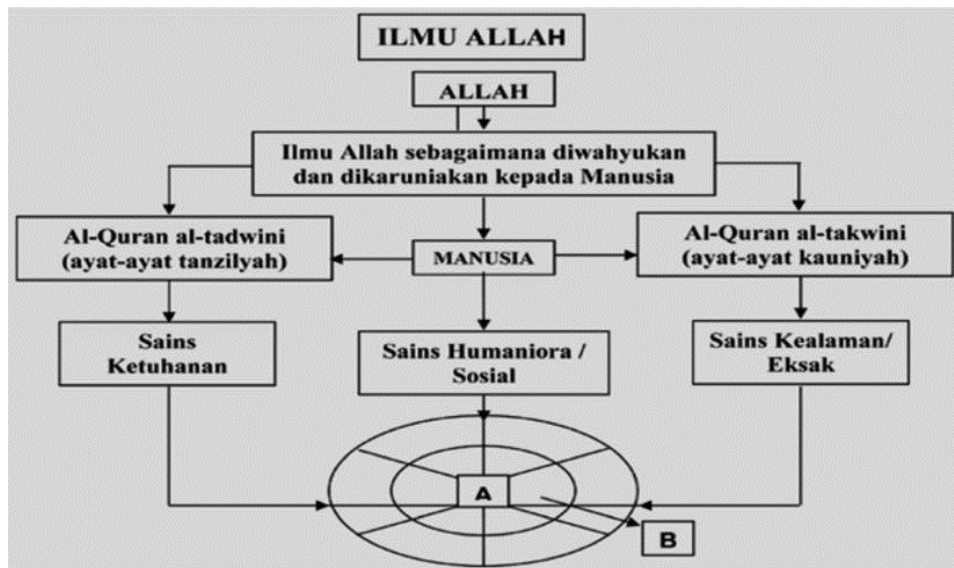
¹¹⁸ Tim Mutu JSIT Indonesia. 2014. *Standar Mutu Kekhasan Sekolah Islam Terpadu*, Jakarta: t.p.

¹¹⁹ Suyatno. 2015. “*Sekolah Islam Terpadu Dalam Sistem Pendidikan Nasional*” dalam *Jurnal “Al-Qalam”*. UIN Sunan Kalijaga. Yogyakarta. Volume 21 Nomor 1 Juni 2015.

daripada madrasah maupun pesantren. Adapun kata “terpadu” digunakan untuk membangun citra Sekolah Islam Terpadu bahwa disamping pengembangan sains dan teknologi, mereka juga mengembangkan pendidikan agama yang excellent. Kata “terpadu” sendiri merupakan simbol adanya kesatuan antara pengembangan sains dan teknologi dengan ilmu-ilmu keislaman.¹²⁰

Apapun pemaknaan masing-masing sekolah islam terpadu terhadap konsep “terpadu” tersebut menunjukkan bahwa konsep pendidikan Islam terpadu menjadi trend dan kemajuan yang positif bagi sejarah pendidikan Islam di Indonesia. Dengan arti, keragaman pemaknaan dan pemahaman “terpadu” dalam term istilah pendidikan Islam akan memperkaya nuansa sejarah pendidikan Islam di Indonesia, untuk tidak perlu di lakukan standarisasi agar dapat memacu masing-masing lembaga untuk mengembangkan sistem pendidikannya menjadi lebih baik. Biarkanlah masyarakat yang menilai sendiri, karena mereka yang merasakan manfaat dan hasilnya. Dan yang lebih penting sekolah Islam terpadu telah terlibat memperkaya khazanah sejarah pendidikan Islam di Indonesia.

¹²⁰ Suyatno. 2015. “*Sekolah Islam Terpadu Dalam Sistem Pendidikan Nasional*” dalam *Jurnal “Al-Qalam”*. UIN Sunan Kalijaga. Yogyakarta. Volume 21 Nomor 1 Juni 2015.



Gambar 2.1.
Filosofis Konsep Sekolah Islam Terpadu.¹²¹

Gambar A di tengah lingkaran sebagaimana ditunjukkan dalam gambar, merepresentasikan anak didik yang memiliki integrasi antara ketiga keilmuan tersebut, sedangkan gambar B merepresentasikan seseorang yang hanya memiliki penguasaan salah satu dari keilmuan tersebut.¹²²

Konsep Sekolah Islam Terpadu tersebut lebih kurang sama dengan apa yang disampaikan Yusuf al-Qordowi. Menurutnya, pendidikan islam itu merupakan pendidikan manusia seutuhnya, akal dan hatinya, rohani dan jasmaninya, akhlak dan keterampilanya. Karena itu ia harus mampu menyiapkan manusia untuk hidup, baik dalam keadaan damai dan perang, menyiapkanya untuk menghadapi masyarakat dengan segala kebaikan dan

¹²¹ Tim JSIT Indonesia. 2013. *Membangun Pendidikan Bermutu Melalui Sekolah Islam Terpadu*, Jakarta: t.p

¹²² Tim JSIT Indonesia. 2013. *Membangun Pendidikan Bermutu Melalui Sekolah Islam Terpadu*, Jakarta: t.p

kejahatannya, manis dan pahitnya.¹²³

Upaya yang dilakukan Sekolah Islam Terpadu tersebut mencoba meramu kembali konsep- konsep para pemikir Islam terdahulu dengan manajemen modern. Jadi, secara konsep, pendidikan islam terpadu merupakan pendidikan Integratif dalam arti “Islamisasi”, dimana ilmu pengetahuan di maknai tidak secara terpisah, tidak ada perbedaan perlakuan dan pandangan antara ilmu-ilmu yang bersifat aqliyah dengan ilmu-ilmu agama, bahkan saling bersinergi, sebab ilmu dalam pandangan islam tidak terpisah-pisah, ilmu itu harus dapat membuat manusia tahu tentang tugas-tugas dan kewajiban, baik sebagai Abdullah (hamba Allah) maupun sebagai khalifah (pemakmur bumi).

B. Kajian Hasil Penelitian yang Relevan

Pada kajian pustaka ini, peneliti mengetengahkan berbagai tulisan karya ilmiah, berupa tesis dan jurnal penelitian yang berhubungan dengan rencana penulisan ini. Berdasarkan penelusuran literatur yang penulis lakukan, peneliti temukan beberapa jurnal penelitian, Tesis yang hampir semakna dengan tesis yang peneliti bahas yakni sebagai berikut:

1. Tesis oleh Imam Nur Hidayat berjudul “Strategi Pemasaran Pendidikan Pesantren dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Pesantren Al- Kahfi Somalangu Kebumen”¹²⁴

¹²³ Al-Qardhawi, Yusuf. 2006. *Islam dan Sekularisme diterjemahkan dari buku: Al-Islam wal Ilma'niyah wajhan lil wajhin*. Cet.I. Bandung:Pustaka Setia.

¹²⁴ Hidayat, Imam Nur, *Strategi Pemasaran Pendidikan Pesantren dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Pesantren Al- Kahfi Somalangu Kebumen*, (Kebumen: Tesis Fakultas Pascasarjana, IAINU Kebumen), hlm. 1.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran pendidikan pesantren dalam meningkatkan minat masyarakat di pesantren Al-Kahfi adalah (1) meningkatkan mutu kualitas pendidikan. (2) peningkatan mutu (3) Perolehan prestasi (4) terlibatnya instrument alumni dan jamaah toriqoh pesantren (5) sosialisasi dan publikasi menggunakan media virtual website, social media (6) kolaborasi dengan tokoh, influencer untuk menjaring segmentasi baru. Implementasi strategi pemasaran pada lembaga ini dilaksanakan sesuai prosedur ditentukan bersama. Kesuksesan pemasaran pesantren di dukung oleh pendidik dan tenaga pendidikan yang sesuai bidangnya dan letak geografi yang mudah dijangkau dan strategis. Selain itu fasilitas prasarana yang mencukupi, kebutuhan primer santri seperti penyediaan koperasi, kantin dan butik serta percetakan dan toko kitab. Walau pembangunan fisik bangunan pesantren selalu ada peningkatan namun dengan arus santri baru yang setiap tahun bertambah muncul beberapa kendala di antaranya daya tampung ruangan kelas madrasah, terpaksa untuk beberapa kali dibatasi untuk jumlah santri yang di terima di jenjang sekolah pertama. Tahapan evaluasi pelaksanaan strategi pemasaran dilakukan oleh tim penerimaan santri baru dengan melibatkan seluruh stakeholder lembaga dan pihak kementerian agama.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian di atas adalah membahas tentang strategi pemasaran pada lembaga pendidikan, terkait pendekatan dan metode penelitian yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, teknik pengumpulan data yaitu dengan

wawancara, observasi dan studi dokumen, teknik analisis data yaitu dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian ini judul tidak terfokus pada strategi melainkan fokus pada analisis keseluruhan bauran pemasaran jasa pendidikan. Selain itu juga subjek, lokasi dan waktu penelitian juga menjadi perbedaan yang mendasar antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

2. Tesis karya Muh. Asif Gunawan (2018) mahasiswa program Pascasarjana Institut Agama Islam Nahdlatul Ulama Kebumen dengan judul “Strategi Pemasaran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Kepercayaan Peserta Didik di SMK Taman Karya Madya *Teknik Kebumen*.”

Jenis penelitian ini adalah *field research*, dilakukan secara langsung. Penelitian ini menggunakan kualitatif. Subyek penelitian adalah kepala sekolah, wakil kepala sekolah, kepala TU, Peserta didik dan orang tua. Teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi. Hasil dari penelitian kepercayaan peserta didik puas akan pelayanan baik secara internal ataupun eksternal. Masyarakat semakin percaya dengan SMK Taman Karya Madya Kebumen.

Persamaan penelitian di atas adalah membahas tentang strategi pemasaran pada lembaga pendidikan, terkait pendekatan dan metode penelitian yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara, observasi dan studi dokumen, teknik analisis data yaitu dengan reduksi data,

penyajian data dan penarikan kesimpulan. Perbedaannya adalah dalam meningkatkan kepercayaan peserta didik, sedangkan penelitian ini dalam meningkatkan minat masyarakat. Judul pada penelitian ini tidak terfokus pada strategi melainkan fokus pada analisis keseluruhan bauran pemasaran jasa pendidikan. Selain itu juga subjek, lokasi dan waktu penelitian juga menjadi perbedaan yang mendasar antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

3. Jurnal penelitian oleh Rani Putri Prihatin dan Iqbal Faza Ahmad tahun 2020. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta.

Metode penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa : Strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh MTs Negeri 5 Sleman melalui bauran pemasaran (marketing mix) adalah sebagai upaya dalam meningkatkan minat siswa baru secara keseluruhan menggunakan model bauran pemasaran atau marketing mix yang terdiri dari; a) Produk (product), MTs Negeri 5 Sleman mempunyai program unggulan dan memiliki berbagai ekstrakurikuler dan kegiatan tambahan lainnya untuk menunjang proses pembelajaran; b) Harga (price), MTs Negeri 5 Sleman menawarkan biaya yang terjangkau bagi masyarakat; c) Lokasi (place), MTs Negeri 5 Sleman yang cukup strategis dan kondusif sehingga dijangkau oleh masyarakat dan lokasi yang jauh dari jalan raya; d) Promosi (promotion), yang dilakukan oleh MTs Negeri 5 Sleman yaitu

dengan sosialisasi ke sekolah-sekolah, media masa seperti whatsapp, websaite, pamphlet, radio; e) Orang (people), yang dimiliki oleh MTs Negeri 5 Sleman merupakan orang-orang yang memiliki komitmen; f) Bukti fisik (physical evidence), MTs Negeri 5 Sleman memiliki fasilitas-fasilitas yang dapat menunjang proses pembelajaran seperti ruang kelas yang memadai, perpustakaan, laboratorium; g) Proses (process), proses pembelajaran dilakukan dengan berbagai macam kegiatan belajar mengajar (KBM) di dalam maupun di luar kelas.¹²⁵

Persamaan penelitian di atas adalah membahas tentang strategi pemasaran pada lembaga pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat. Penelitian terfokus pada analisis keseluruhan bauran pemasaran jasa pendidikan. Persamaan juga terletak pada pendekatan dan metode penelitian yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara, observasi dan studi dokumen, teknik analisis data yaitu dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan perbedaannya adalah lokasi serta waktu penelitian. Selain itu juga subjek penelitian juga menjadi perbedaan yang mendasar antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

4. Jurnal Aditia Fradito, Suti'ah, dan Mulyadi tahun 2020. Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah. Tujuan penelitian adalah analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan citra.

¹²⁵ Rani Putri Prihatin dan Iqbal Faza Ahmad, *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta*, Journal EVALUASI, 4.2 (2020), 173.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif menggunakan pendekatan studi kasus. Teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi dan wawancara mendalam. Hasil penelitian menemukan bahwa layanan jasa pendidikan di SD Islam Surya Buana memprioritaskan pada upaya terpenuhinya harapan dan kepuasan pelanggan. Pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra dilakukan sekolah dalam beberapa strategi; strategi langsung, strategi tidak langsung, strategi perbedaan, strategi pembiayaan. Namun demikian strategi yang efektif di SD Islam Surya Buana adalah dengan menunjukkan bukti kualitas lulusan dan membangun citra kepuasan layanan melalui berita dari mulut ke mulut.

Dampak strategi pemasaran dan implikasinya terhadap pencitraan di SDI Surya Buana adalah; a). Tingginya loyalitas pelanggan pengguna jasa pendidikan. b). Kepercayaan masyarakat semakin kuat, c). Adanya dukungan masyarakat, d). Terjalinnya kerjasama yang efektif antara sekolah dan orang tua siswa.¹²⁶

Persamaan penelitian di atas adalah membahas tentang strategi pemasaran pada lembaga pendidikan Persamaan juga terletak pada pendekatan dan metode penelitian yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara, observasi dan studi dokumen, teknik analisis data yaitu dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Perbedaan pada penelitian terdahulu ini terletak pada fokus penelitiannya dimana

¹²⁶ Aditia Fradito, Suti'ah, and Mulyadi, *Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra Sekolah*, Al-Idarah: Jurnal Kependidikan Islam 10, no. 1 (2020): 12–22.

fokus penelitian terdahulu membahas Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Sekolah sedangkan penelitian saat ini membahas mengenai Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja kalampok Banjarnegara. Selain itu juga subjek, lokasi dan waktu penelitian juga menjadi perbedaan yang mendasar antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

5. Muhammad Fikri melakukan penelitian yang berjudul “Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Siswa Baru Di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi” tahun 2020.

Menyimpulkan bahwa SMKIT Nurul Qolbi Bekasi memiliki strategi dalam melakukan pemasaran sekolah: pertama, akan menentukan pasar sasaran sekolah sangat memahami setiap perkembangan dari lingkungan juga kondisi kebutuhan masyarakat. Kedua, ditengah- tengah persaingan yang semakin ketat, sekolah melakukan strategi penentuan posisi pasar persaingan serta melakukan identifikasi beberapa sekolah pesaingannya juga menjalankan jasa pendidikan serta menekankan pada penanaman juga pengenalan pendidikan keagamaan. Ketiga, pada strategi bauran pemasaran, sekolah menawarkan beberapa program unggulan. Sekolah SMKIT Nurul Qolbi Bekasi telah melakukan kegiatan promosi yang cukup optimal melalui kegiatan periklanan serta menggunakan : brosur, spanduk, banner, website juga media sosial facebook juga whatsapp.¹²⁷

¹²⁷ Muhammad Fikri. 2020. *Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Siswa Baru Di Smkit Nurul Qolbi Bekasi. Skripsi*. UIN “SYARIF” Hidayatullah Jakarta.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian di atas adalah membahas tentang strategi pemasaran pada lembaga pendidikan, terkait pendekatan dan metode penelitian yaitu menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, teknik pengumpulan data yaitu dengan wawancara, observasi dan studi dokumen, teknik analisis data yaitu dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Sedangkan perbedaannya adalah pada penelitian ini judul tidak terfokus pada strategi melainkan fokus pada analisis keseluruhan bauran pemasaran jasa pendidikan. Selain itu juga subjek, lokasi dan waktu penelitian juga menjadi perbedaan yang mendasar antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

Dari beberapa penelitian terdahulu di atas, ada persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu meneliti tentang Strategi Pemasaran Pendidikan. Setelah mencermati penelitian yang relevan di atas, penulis menemukan perbedaan dari segi fokus penelitian penulis dengan penelitian sebelumnya, sehingga tidak menimbulkan pengulangan penelitian. Karena penelitian yang penulis lakukan lebih fokus kepada Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Sehingga penelitian ini jelas berbeda dengan penelitian sebelumnya baik, waktu dan tempat penelitiannya.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Menurut Bogdan dan Taylor, penelitian kualitatif adalah suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif tentang orang-orang dan perilaku yang diamati dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian yang tidak dapat diperoleh melalui metode analisis statistik atau metode lain.¹²⁸ Metode penelitian kualitatif disebut juga metode penelitian naturalistik, karena penelitian dilakukan pada kondisi alamiah, dimana peneliti sebagai instrumen kuncinya, teknik pengumpulan data dilakukan secara kombinasi, analisis data yang dikumpulkan lebih bersifat kualitatif.¹²⁹

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu penelitian yang ditujukan pada penyajian gejala, fakta atau peristiwa secara sistematis dan akurat, informasi yang dikumpulkan berupa kata-kata atau gambar sehingga tidak menekankan pada angka-angka.¹³⁰ Dalam penelitian ini dideskripsikan segala sesuatu yang berkaitan tentang strategi pemasaran pendidikan di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Penelitian ini dilaksanakan untuk memperoleh data serta informasi yang akurat dan menghasilkan kesimpulan yang ada di

¹²⁸ Lexy J, Moloeng, *Metodologi Penulisan Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013) hlm. 4.

¹²⁹ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 15.

¹³⁰ Sugiyono, *Metodologi Penelitian Pendidikan...*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 25.

lapangan sehubungan dengan strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat Masyarakat di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara sebagai salah satu sekolah yang patut diperhitungkan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan bertempat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati berlokasi di Jalan Kauman No.9, Dusun Sidareja, Kecamatan Purwareja Klampok, Kabupaten Banjarnegara. Letak sekolah sangat strategis sehingga bisa dijangkau dengan mudah. Lokasi Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara sebelah timur dari Rumash Sakit Emmanuel Banjarnegara.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Agustus 2023- Juni 2024.

Adapun rincian jadwal pelaksanaan penelitian sebagai berikut:

Tabel 3.1.
Jadwal Penelitian

Periode	Kegiatan
Agustus	1. Seminar Proposal penelitian tesis 2. Perbaikan Proposal penelitian tesis 3. Penyusunan Instrumen Penelitian tesis
September	1. Pengumpulan data 2. Studi literatur
Oktober - Februari	1. Pengumpulan data 2. Pengolahan data 3. Konsultasi dosen pembimbing

Maret - Juli	1. Pengolahan data 2. Ujian sidang Tesis 3. Laporan hasil akhir Penelitian Tesis
--------------	--

C. Subyek Penelitian

Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen utama adalah peneliti sendiri atau human instrumen yang berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data, kemudian melakukan pengumpulan data, menilai tingkat kevalidan data, mengolah data, menafsirkan data dan membuat kesimpulan atas temuannya. Di dalam penelitian ini, informan nya yaitu dari pihak sekolah, pengelola atau yayasan dan masyarakat. Berikut rincian sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian adalah:

1. Kepala Sekolah sebagai informan kunci yang memiliki banyak data informasi mengenai manajemen strategi pemasaran pendidikan data informasi mengenai latar belakang berdirinya dan pengembang visi dan misi SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.
2. Wakil Kepala Sekolah Bidang Kemuridan sebagai informan pelaksana yang memiliki data informasi penjangkaran peserta didik di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.
3. Tim Marketing sebagai informan strategi yang memiliki data informasi strategi pemasaran di lingkup sosial media maupun lingkup kemasyarakatan di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.
4. Wali murid sebagai informan pelaku yang memiliki data informasi

kepercayaan kemasyarakatan di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive* sampling. Menurut Sugiyono mendefinisikan teknik *purposive* sampling yaitu teknik pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu.¹³¹ Peneliti memilih bagian Sumber Daya Manusia sebagai sampel dalam penelitian ini karena peneliti menganggap bahwa bagian Sumber Daya Manusia adalah orang yang paling dipercaya untuk memberikan informasi yang lengkap dan mengetahui secara menyeluruh tentang strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.¹³² Yang dimaksud kata-kata dan tindakan di sini adalah kata-kata dan tindakan orang yang menjadi pusat observasi, sedangkan wawancara merupakan sumber data utama (primer). Sumber lain bisa berupa sumber tertulis (sekunder), dan dokumentasi seperti foto dan rekaman audio.

1. Interview atau wawancara

Metode wawancara merupakan metode pengumpulan data yang

¹³¹ Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. (Bandung: CV Alfabeta, 2018), hlm 227.

¹³² Lexy J. Moleong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 157.

memerlukan komunikasi langsung antara peneliti dan subjek. Wawancara biasanya bersifat tanya jawab sepihak yang dilakukan secara sistematis dan sesuai tujuan penelitian.¹³³ Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan percakapan yang bertujuan untuk menggali informasi tertentu secara rinci dari dua pihak yaitu pewawancara dan informan atau narasumber.¹³⁴

Dua jenis wawancara yang biasa digunakan untuk pengumpulan data yaitu wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Wawancara terstruktur adalah wawancara yang sebagian besar persiapannya dilakukan sebelum melakukan wawancara mengenai instrumen, jenis pertanyaan dan tugas wawancara, sedangkan wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang tidak memerlukan persiapan atau dapat dilakukan kapan saja, tanpa nama, instrumen atau sumber wawancara dan lokasi.¹³⁵

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan wawancara terstruktur. Teknik pengumpulan data dalam melakukan wawancara, pengumpul data (penulis) menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan tertulis kepada narasumber. Metode ini digunakan untuk meneliti informasi yang berkaitan dengan strategi pemasaran pendidikan di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, sedangkan responden dalam penelitian ini yaitu Kepala SD Islam Terpadu Mutiara Hati

¹³³ Nasution, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm. 106.

¹³⁴ Farida Nugrahani, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*, (Surakarta: 2014), hlm 125.

¹³⁵ Ahmad Tanzeeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hlm. 100.

Purwareja Klampok Banjarnegara, Tata Usaha, Pendidik atau Tenaga Kependidikan, Humas SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, serta wali murid atau masyarakat umum.

2. Observasi

Metode observasi adalah pengamatan terhadap objek penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh informasi yang dikumpulkan dalam penelitian.¹³⁶ Observasi yang dilakukan di SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yakni melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian untuk mengkaji kegiatan yang dilakukan lebih dekat. Dalam penelitian ini penulis menggunakan alat berupa buku catatan, kamera dan alat perekam. Observasi ini digunakan untuk melihat keadaan sebenarnya subjek untuk membantu memperoleh informasi yang mungkin tidak diungkapkan pada saat sesi wawancara.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi melibatkan pengumpulan data dari berbagai sumber dokumen seperti tulisan, gambar, dan dokumen-dokumen yang relevan.¹³⁷ Peneliti mempelajari berbagai dokumen terkait dengan tujuan penelitian, seperti profil madrasah, visi dan misi, kurikulum, program kerja kepala madrasah, program kerja dari humas, program kerja dari kesiswaan, struktur organisasi, dokumen kegiatan pembelajaran, serta foto-foto kegiatan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

¹³⁶ Djam' an Satori dan Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 105.

¹³⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif,...*, hlm. 335.

Dengan menggunakan tiga metode ini, penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran lengkap mengenai Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

E. Keabsahan Data

Untuk mendapatkan nilai kevalidan yang tinggi sesuai dengan fakta yang ada lapangan, maka validasi internal data penelitian dilakukan melalui teknik triangulasi. Teknik triangulasi berarti peneliti menggunakan pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Penelitian kualitatif dilaksanakan dengan berbagai strategi, yakni:

1. perluasan observasi;
2. peningkatan ketekunan;
3. triangulasi;
4. dialog dengan kolega sejawat;
5. analisis kasus negatif;
6. pengecekan oleh partisipan.

Metode triangulasi dalam menguji validitas melibatkan verifikasi data dari beragam sumber, peneliti, metode, serta teori. Ini meliputi beberapa bentuk triangulasi, seperti triangulasi sumber, triangulasi peneliti, triangulasi metode, serta triangulasi teoretis.¹³⁸

Berdasarkan uraian di atas, pada penelitian ini, Peneliti akan menerapkan pendekatan triangulasi sumber. Pendekatan ini akan dipakai

¹³⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, ...,* hlm. 373-374.

untuk memverifikasi keaslian data yang dihasilkan dari hasil wawancara dengan beberapa narasumber atau informan, dan membandingkannya dengan informasi yang tercatat dalam hasil dokumentasi. Dengan cara ini, integritas dan reliabilitas hasil penelitian akan ditingkatkan melalui implementasi triangulasi sumber.

F. Teknik Analisis data

Analisis data merupakan proses untuk mengatur urutan data, mengorganisasikan ke dalam suatu pola, mengelompokkan, sistematis, penafsiran dan verifikasi data sehingga memiliki nilai sosial, sistematis dan ilmiah.¹³⁹ Analisis data yang dilaksanakan pada penelitian ini mencakup langkah-langkah prosedur di bawah ini:¹⁴⁰

1. Mereduksi data jumlah data yang banyak dari lapangan akan semakin rumit dan kompleks, oleh karena itu perlu dicatat dan diteliti secara rinci dan dianalisa datanya. Mereduksi data yang banyak, kompleks dan rumit dengan langkah menyimpulkan, memilih data pokok, serta mengarahkan pada hal yang paling utama. Hasil reduksi data ini memperjelas gambaran dari hasil-hasil pengamatan dan dapat mempermudah peneliti dalam merujuk kembali pada data sebagai tambahan terhadap data yang telah dikumpulkan sebelumnya di dalam penelitian di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

¹³⁹ Pinton Setya Mustafa dkk., *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Tindakan Kelas Dalam Pendidikan Olahraga*, (Program Studi Pendidikan Olahraga Fakultas Ilmu Keolahragaaan Universitas Negeri Malang 2020.), hlm.127.

¹⁴⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta: 2013), hlm. 246.

2. Penyajian data setelah data direduksi diperoleh dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, diagram alur dan sebagainya. Penyajian data tersebut akan memudahkan dalam proses memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya. Dalam proyek penelitian ini, penyajian data direalisasikan dalam bentuk naratif teks. Pendekatan ini digunakan untuk menggambarkan serta menganalisis strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dengan cara yang terperinci dan terstruktur.
3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi data merupakan langkah terakhir dalam melakukan analisis data. Kesimpulan awal masih bersifat sementara dan masih dapat diubah, jika ditemukan bukti yang kuat pada tahap pengumpulan data selanjutnya. Tetapi apabila kesimpulan awal didukung oleh bukti-bukti yang valid, maka kesimpulan yang dihasilkan merupakan kesimpulan yang kredibel. Pada tahap ini, tujuannya adalah untuk menyajikan gambaran yang komprehensif tentang bagaimana strategis pemasaran pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Pada bagian ini juga menguraikan kesimpulan yang dihasilkan dari data yang telah dikumpulkan melalui wawancara, dokumentasi, dan observasi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum SD Islam Terpadu Mutiara Hati Purworeja Klampok Banjarnegara

1. Sejarah SDIT Mutiara Hati Purworeja Klampok Banjarnegara

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara berdiri didasari karena harapan dan desakan dari orangtua/wali murid TKIT Mutiara Hati Klampok. Mereka sangat berharap ada pendidikan yang berkelanjutan setelah anak-anaknya lulus dari TKIT Mutiara Hati, sehingga pendidikan islami yang didapatkan di TKIT Mutiara Hati bisa berlanjut ke jenjang berikutnya. Atas dasar itulah kemudian Yayasan Al Madani Banjarnegara mendirikan SDIT Mutiara Hati pada tahun 2004 dan memulai kegiatan belajar mengajar pertamanya di tahun Pelajaran 2004/2005.

Di tahun pertama pembelajaran SDIT Mutiara Hati langsung menerima 2 kelas yaitu siswa baru kelas 1 dan siswa pindahan kelas 2. Saat itu SDIT Mutiara Hati memiliki peserta didik kelas 1 sejumlah 26 anak dan peserta didik kelas 2 sejumlah 6 anak. Sebagian besar peserta didik kelas 1 adalah alumni dari TKIT Mutiara Hati Klampok dan semua peserta didik kelas 2 merupakan siswa pindahan dari SD lain. Jadi di tahun pertama ini SDIT Mutiara Hati memiliki total 26 siswa.

Adapun kondisi Pendidik dan Tenaga Kependidikan di tahun pertama ada 6 orang, mereka adalah Ustadz Khaerul sebagai Kepala Sekolah, Ustadzah Sufi, Ustadzah Ika, Ustadz Budiman sebagai Guru,

Ustadz Dedi sebagai Tata Usaha dan Ustadz Medi sebagai penjaga. Kemudian pada tahun 2006 Kepala Sekolah digantikan oleh Ustadz Imam Bintara, yang kemudian beliau melimpahkan jabatannya kepada Pak Suwandi seorang PNS yang diperbantukan di SDIT Mutiara Hati yang memimpin sampai tahun 2009. Selanjutnya jabatan Kepala SDIT Mutiara Hati dipegang oleh Ustadz Dedi Suromly dari tahun 2010 sampai tahun 2018. Pada tahun 2019 diangkatlah Ustadz Amroh Sufiati, S.Pd sebagai kepala SDIT Mutiara Hati sampai dengan sekarang.¹⁴¹

Alhamdulillah, berkat pertolongan Allah disertai ketekunan, semangat, kerja keras dan perjuangan yang panjang, SDIT Mutiara Hati dari tahun ke tahun terus berkembang. Pada Tahun 2023/2024 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memiliki peserta didik sejumlah 498 anak dengan Pendidik dan Tenaga Kependidikan sejumlah 69 orang.

2. Letak Geografis

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memiliki letak strategis karena mudah dijangkau dengan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi. Sekolah ini nyaman untuk belajar karena tidak terganggu dengan kebisingan kendaraan karena tidak berada ditepi jalan raya tetapi berada di pusat kota kecamatan Purwareja Klampok, tidak jauh dari pasar induk Klampok serta terletak diantara perbatasan kabupaten Banjarnegara dan Purbalingga. Purwareja Klampok merupakan kecamatan kawedanan pada waktu itu. Sekolah SDIT terletak pada dua lokasi, yaitu: Kampus 1 berada

¹⁴¹ Hasil Wawancara dengan Ibu Amroh Sufiati Kepala SDIT Mutiara Hati pada hari Kamis, 09 November 2023. Waktu: Pukul 08.00 – 12.00

di Jl. Kauman No. 9 Purwareja Kec. Purwareja Klampok Banjarnegara RT RW, Kampus 2 terletak di Jl. Pertanian, Desa Purwareja Kec. Purwareja Klampok RT RW dengan kode pos 53474 telepon (0286) 479408.

“Wilayah SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, berada pada kecamatan perbatasan Kabupaten Banjarnegara dan Purbalingga. Kampus 1 berada di sebelah Kantor Urusan Agama kecamatan Purwareja Klampok, sedangkan untuk kampus 2 berada di sebelah rumah sakit umum Emanuel Purwareja Klampok dengan SMPN 1 dan SMAN Purwareja Klampok”¹⁴²

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok terletak pada tempat yang sangat strategis di kompleks kantor kecamatan, SMPN 1 Purwareja Klampok, SMAN Purwareja Klampok, Pasar dan Rumah Sakit Umum Emanuel, sehingga memudahkan akses masyarakat Purwareja Klampok dan sekitarnya untuk mengenal lebih dekat tentang sekolah.

3. Visi, Misi dan Tujuan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

Pendidikan memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia secara mental dan spiritual untuk menghadapi tantangan masa depan. Lembaga pendidikan merupakan sarana dan mediator yang dituntut untuk mampu menghantarkan dan memenuhi tujuan pendidikan supaya dapat mencetak lulusan yang berkualitas terutama yang berkaitan dengan peningkatan Iman dan Taqwa (IMTAQ) serta ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) yang berkembang pesat. Tanpa adanya lembaga pendidikan yang menyelaraskan pendidikan agama dan iptek maka dikhawatirkan generasi muda akan

¹⁴² Hasil Wawancara dengan Ibu Amroh Sufiati Kepala SDIT Mutiara Hati pada hari Kamis, 09 November 2023. Waktu: Pukul 08.00 – 12.00

semakin pandai dalam iptek tetapi semakin jauh dari agamanya.¹⁴³

Arah dan kebijakan sekolah dalam mencapai tujuan pendidikan dituangkan dalam visi, misi dan tujuan sekolah. Hal tersebut sangat dibutuhkan karena akan mengarahkan kemana sekolah akan memusatkan segala aktivitasnya. Meskipun visi bersifat sangat abstrak dalam bentuk suatu harapan dari nilai yang akan dicapai oleh suatu organisasi, tetapi mampu untuk merencanakan serangkaian aktivitas organisasi menuju tercapainya Visi tersebut. Visi sekolah dapat diartikan sebagai imajinasi moral yang menggambarkan profil madrasah yang diinginkan di masa datang. Imajinasi seperti itu akan selalu diwarnai oleh peluang dan tantangan yang diyakini akan terjadi di masa datang. Misi diartikan sebagai tindakan untuk mewujudkan Visi. Jadi Misi merupakan penjabaran dari Visi dalam bentuk rumusan tugas, kewajiban, dan rancangan tindakan yang dijadikan arahan untuk mewujudkan Visi. Dengan kata lain, Misi adalah bentuk layanan untuk memenuhi tuntutan yang dituangkan dalam bentuk misi dengan berbagai indikator.¹⁴⁴

Bertolak dari Visi dan Misi kemudian sekolah merumuskan tujuan pendidikan. Jika Visi dan Misi terkait dengan jangka waktu yang sangat panjang, maka tujuan dikaitkan dengan jangka menengah. Dengan demikian tujuan pada dasarnya merupakan tahapan untuk mewujudkan

¹⁴³ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

¹⁴⁴ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

Visi.¹⁴⁵

a. Visi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Visi dari SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yaitu: Mewujudkan Generasi Cinta Qur'an, Berakhlak Islami, Unggul dalam Prestasi dan Berwawasan Lingkungan.

b. Misi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Dalam mencapai visi di atas, sekolah mempunyai misi yang dilakukan, yaitu:

1. Membiasakan membaca dan menghafal Al-Quran.
2. Menerapkan perilaku islami dalam kehidupan sehari-hari.
3. Menumbuhkan jiwa nasionalisme.
4. Mengoptimalkan prestasi berbasis potensi akademik, bakat, dan minat.
5. Menciptakan lingkungan sekolah yang tertib, bersih, asri, dan nyaman.
6. Menumbuhkan kepedulian pada lingkungan sekitar.
7. Menumbuhkan rasa empati, kebersamaan, dan kasih sayang terhadap sesama.
8. Menjalinkan kerjasama antar sekolah dan orangtua dalam membentuk karakter siswa.

c. Tujuan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Dengan visi dan misi di atas, sekolah memiliki tujuan agar siswa

¹⁴⁵ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

dapat:

1. Memiliki akidah yang lurus dan ibadah yang benar.
2. Membaca Al-Quran secara tartil.
3. Menghafal Al-Quran minimal juz 30 dan juz 29.
4. Menerapkan 5S (senyum, salam, sapa, sopan, dan santun).
5. Menerapkan adab islami dalam kehidupan sehari-hari.
6. Memiliki jiwa nasionalisme.
7. Mengembangkan potensi yang dimilikinya secara optimal.
8. Berprestasi dalam berbagai ajang perlombaan.
9. Menumbuhkan rasa percaya diri dalam berbagai kegiatan.
10. Menerapkan 6K (kebersihan, kerapian, keindahan, kenyamanan, kedisiplinan, dan kerukunan)
11. Memiliki kepedulian terhadap alam sekitar.
12. Memiliki rasa empati dan kasih sayang terhadap sesama.
13. Orangtua dapat bekerja sama dalam melaksanakan program-program sekolah.
14. Orangtua dapat bekerja sama dalam membentuk karakter siswa.¹⁴⁶

4. Profil SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Paparan hasil penelitian mengenai identitas madrasah diperoleh dari dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara di antaranya:

- a. Nama Sekolah : SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

¹⁴⁶ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

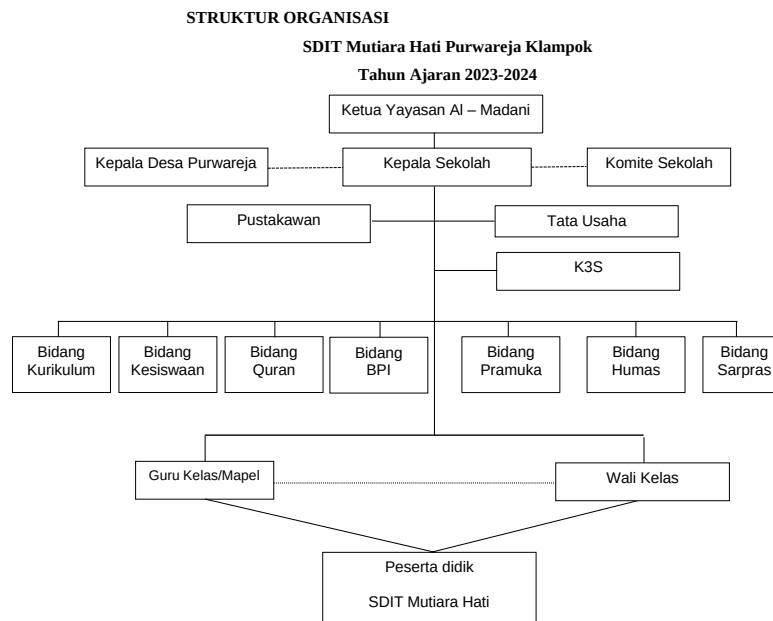
- b. Status sekolah : Swasta
- c. N S S : 102030402040
- d. NPSN : 20340910
- e. Alamat :
 - Kampus 1 : Jl. Kauman No. 9 Purwareja Kec. Purwareja Klampok, Banjarnegara 53474 Jawa Tengah
 - Kampus 2 : Jl. Pertanian, Desa Purwareja Kec. Purwareja Klampok, Banjarnegara 53474 Jawa Tengah
- f. Tahun Berdiri : 2004
- g. SK Pendirian : SK Bupati Banjarnegara No.423.1/365.A Tahun 2005
- h. Akreditasi : Terakreditasi A
- i. Luas Tanah : 3430 M²
- j. Luas Bangunan : 954 M²
- k. Status Tanah : Hak Milik dan Hak Guna Pakai
- l. Jumlah Rombel : 20 (dua puluh) Rombongan Belajar
- m. Jumlah siswa : 498 peserta didik
- n. Nomor Telepon : (0286) 479408
- o. Email : sditmutiarahatibanjarnegara@gmail.com¹⁴⁷

5. Struktur Organisasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Untuk meningkatkan efektifitas jalannya organisasi maka kepala sekolah dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh tenaga pendidik dan tenaga kependidikan lainnya. Oleh karena itu, dibentuk struktur organisasi sebagai mesin pelaksana pendidikan dan pembelajaran. Berikut ini merupakan struktur organisasi dari SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara pada tahun pelajaran 2023/2024.¹⁴⁸

¹⁴⁷ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

¹⁴⁸ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023



A. STRUKTUR SEKOLAH

- | | |
|---------------------|-------------------------------|
| 1. Kepala Sekolah | : Amroh Sufiati, S.Pd.I. |
| 2. Bidang Kurikulum | : Siti Mukharomah, S.Pd.I. |
| 3. Bidang Kesiswaan | : Eti Endarwati, S.Pd. |
| 4. Bidang Pramuka | : Setiyo Wartono, S.Pd. |
| 5. Bidang Quran | : Rouf Arokhmah, S.Pd. |
| 6. Bidang BPI | : Eka Herawati, S.Pd. |
| 7. Bidang Humas | : Nugroho Irwan Saputra, S.S. |
| 8. Bidang Sarpras | : Iswandi, S.Kom. |
| 9. Tata Usaha | : Ali Prayogi |
| 10. Pustakawan | : Sukari, A.Ma.Pust. |
| 11. K3S | : Sodri |
| 12. Ustadz-ustadzah | |

Gambar 4.1
Bagan Struktur Organisasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Banjarnegara¹⁴⁹

6. Sarana dan Prasara Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Untuk mendukung proses pembelajaran di sekolah, keadaan sarana prasarana yang ada di antaranya jumlah rombongan belajar yang terdiri dari 21 kelas, 3 ruang kantor, 2 ruang laboratorium, 2 ruang penjaga, 1 gedung masjid, 2 ruang perpustakaan, 33 ruang kamar mandi/toilet, 1 ruang dapur/kantin, 2 halaman lapangan olahraga, 4 ruang UKS, 1 ruang

¹⁴⁹ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

sanggar pramuka, dan 2 ruang Gudang.¹⁵⁰

7. Tenaga Pendidik dan Tenaga Kependidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Di tahun pelajaran 2023/2024, data guru dan karyawan terdiri dari 1 Kepala Sekolah, 53 guru, 5 karyawan TU (Tata Usaha), 2 pustakawan, dan 8 penjaga sekolah. Berdasarkan data yang penulis peroleh tersebut, sebagian besar guru telah menempuh pendidikan S-1. Hanya sebagian kecil guru yang belum menyelesaikan pendidikan S-1, yaitu berjumlah 9 guru. Dari data yang diperoleh penulis, guru yang telah menempuh pendidikan S-1 tersebut sebagian besar merupakan lulusan atau sarjana kependidikan, beberapa guru lainnya adalah sarjana nonkependidikan.¹⁵¹

8. Keadaan Siswa

Keadaan Peserta Didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara keseluruhan pada awal tahun berdiri yakni Tahun Pelajaran 2004/2005 berjumlah 32 siswa, Tahun Pelajaran 2005/2006 sebanyak 54 siswa, jumlah siswa hingga tahun Pelajaran 2019/2020 selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Tahun 2020/2021 sebanyak 517 siswa. Tahun Pelajaran 2021/2022 sebanyak 488 siswa, Tahun Pelajaran 2022/2023 sejumlah 504 siswa dan Tahun Pelajaran 2023/2024 sebanyak 498 siswa. Selain itu siswa yang bersekolah di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara 70% berasal dari luar kecamatan bahkan

¹⁵⁰ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

¹⁵¹ Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

beberapa siswa berasal dari luar Kabupaten Banjarnegara. Berikut tabel keadaan jumlah siswa per tahun pelajaran.

Tabel 4.1
Keadaan Jumlah Siswa SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Banjarnegara¹⁵²

No	Tahun Pelajaran	Jumlah Peserta Didik
1.	2004/2005	32 peserta didik
2.	2005/2006	54 peserta didik
3.	2006/2007	94 peserta didik
4.	2007/2008	137 peserta didik
5.	2008/2009	196 peserta didik
6.	2009/2010	214 peserta didik
7.	2010/2011	224 peserta didik
8.	2011/2012	276 peserta didik
9.	2012/2013	322 peserta didik
10.	2013/2014	380 peserta didik
11.	2014/2015	414 peserta didik
12.	2015/2016	456 peserta didik
13.	2016/2017	504 peserta didik
14.	2017/2018	511 peserta didik
15.	2018/2019	535 peserta didik
16.	2019/2020	531 peserta didik
17.	2020/2021	517 peserta didik
18.	2021/2022	488 peserta didik
19.	2022/2023	504 peserta didik

¹⁵² Dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada hari Kamis, 23 November 2023

B. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok merupakan lembaga pendidikan swasta yang bergerak dalam bidang jasa maka dari itu SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok harus memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan jasa nya demi meningkatkan kualitas sekolah itu sendiri. Pelayanan yang diberikan tidak hanya berupa prasarana yang layak dan fasilitas yang mendukung, tetapi juga melibatkan semua unsur seperti dari segi pembelajaran yang diberikan baik itu yang bersifat akademik ataupun non akademik seperti ekstrakurikuler, juga pelayanan guru dan seluruh SDM yang ada di sekolah terhadap pelanggan jasa pendidikan.

Di sisi lain terdapat juga kompetitor yang mungkin memiliki kualitas dan program yang sama baik nya, sehingga hal tersebut menjadi salah satu yang harus diperhatikan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dalam melakukan pemasaran jasa pendidikan, dengan menerapkan strategi pemasaran yang sesuai dan baik maka sekolah dapat menarik minat calon peserta didik. Dalam upaya meningkatkan minat masyarakat, maka sekolah diperlukan menerapkan bauran pemasaran dan memberikan pelayanan pendidikan yang baik dan layak serta meningkatkan kualitas agar mampu bersaing dengan sekolah-sekolah kompetitor.

Bauran pemasaran jasa merupakan alat atau kiat-kiat yang digunakan oleh sekolah didalam melakukan aktifitas pemasaran yang terdiri dari 7P

yakni: *Product, Place, Price, Promotion, People, Pshycal Evidence, Process*.

a. Produk Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Produk yang dimaksud adalah sesuatu yang dihasilkan dari sebuah proses yang dapat menghasilkan kepuasan atau manfaat bagi seorang pengguna atau pembeli yang dapat ditawarkan ke pasar dan akan mempengaruhi persepsi pelanggan dalam melakukan pembelian. Produk dalam konteks jasa pendidikan berupa reputasi, prospek, variasi pilihan, dan mutu pendidikan yang baik.¹⁵³

Produk jasa pendidikan dalam penelitian ini adalah mengenai program yang ditawarkan oleh sekolah kepada pelanggan jasa pendidikan (orang tua peserta didik dan peserta didik). Berdasarkan data yang diperoleh dari beberapa narasumber, produk jasa pendidikan yang ditawarkan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara meliputi:

a. Pembinaan dan Pembiasaan Pribadi Islami

BPI merupakan sebuah program pendalaman Pendidikan Islam di SDIT Mutiara Hati untuk menanamkan nilai-nilai karakter Islami sesuai dengan standar kompetensi kelulusan. Hal tersebut senada dengan pernyataan Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah, yang menyampaikan bahwa:

Bina Pribadi Islami (BPI) memiliki kompetensi kelulusan yang meliputi 7 aspek yakni memiliki aqidah yang lurus/benar; melakukan ibadah yang benar; berkepribadian yang matang dan berakhlak mulia; menjadi pribadi yang bersungguh-sungguh,

¹⁵³ Kacung Wahyudi, "Manajemen Pemasaran Pendidikan", Jurnal Kariman, Vol. 05, No. 01, Juni 2017, hlm. 70.

disiplin dan mampu menahan nafsunya; memiliki kemampuan membaca, menghafal dan memahami Al Qur'an dengan baik; memiliki wawasan yang luas; serta memiliki keterampilan hidup.”¹⁵⁴

Pendapat serupa disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas yang mengatakan bahwa: “Materi BPI diberikan sepekan sekali selama dua jam dan dipraktikkan selama pekan tersebut yang harapannya menjadi pembiasaan pada pekan-pekan berikutnya.”¹⁵⁵

Berdasarkan studi dokumen sekolah, program BPI meliputi MABIT (Malam Bina Iman dan Takwa) untuk siswa kelas 1 sampai kelas 6 dengan tujuan membiasakan mengisi waktu malam dengan ibadah dan kegiatan yang bermanfaat serta membiasakan menjalankan sholat malam. MABIT dilaksanakan minimal satu kali dalam satu semester, kecuali kelas 6 di semester 2 MABIT dilaksanakan sebulan sekali.

Kemudian program berikutnya yakni BPI peduli. Bentuk kegiatan berupa infak setiap pekan minimal seribu rupiah dikumpulkan jadi satu. Dari uang infak tersebut dibuatkan program BPI Peduli, yaitu: Program Pekan dengan pengadaan nasi rames untuk jamaah sholat Jumat di Masjid Aminah yang berlokasi di lingkungan SDIT Mutiara Hati kampus 2. Program Bulanan yakni dengan berbagi bingkisan sembako untuk masyarakat yang membutuhkan kurang lebih 5-6 paket bingkisan

¹⁵⁴ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁵⁵ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

sembako. Selanjutnya program insidental berupa kunjungan kepada teman yang sakit dengan memberikannya oleh-oleh. Selain itu, Untuk menanamkan rasa nasionalisme atau cinta tanah air pada diri siswa maka sepekan dua kali membacakan pancasila dan menyanyikan lagu nasional.¹⁵⁶

Berdasarkan beberapa pendapat narasumber di atas, maka dapat dijelaskan bahwa program pembinaan dan pembiasaan pribadi Islami merupakan sebuah program pendalaman Pendidikan Islam di SDIT Mutiara Hati untuk menanamkan nilai-nilai karakter Islami sesuai dengan standar kompetensi kelulusan yang meliputi 7 aspek:

- 1) Memiliki aqidah yang lurus/benar
- 2) Melakukan ibadah yang benar
- 3) Berkepribadian yang matang dan berakhlak mulia
- 4) Menjadi pribadi yang bersungguh-sungguh, disiplin dan mampu menahan nafsunya
- 5) Memiliki kemampuan membaca, menghafal dan memahami Al Qur'an dengan baik
- 6) Memiliki wawasan yang luas
- 7) Memiliki keterampilan hidup

BPI juga memiliki program yakni:

- 1) Materi BPI 2 jam sepekan sekali
- 2) MABIT (Malam Bina Iman dan Takwa)

¹⁵⁶ Studi dokumen handbook SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok Banjarnegara

3) BPI peduli yang meliputi program pekanan, program bulanan, dan program incidental

Selain itu program BPI juga melaksanakan penanaman nilai nasionalisme dengan membacakan pancasila dan menyanyikan lagu nasional sepekan dua kali.

b. Pembinaan Ibadah Harian

Pembinaan ibadah harian di SDIT Mutiara Hati untuk memberikan arahan dan bimbingan cara melakukan wudhu maupun sholat yang baik dan benar sesuai tuntunan Nabi Muhammad SAW. Hal tersebut senada dengan pernyataan Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah, yang menyampaikan bahwa:

Kegiatan pendampingan wudhu dan sholat merupakan kegiatan yang dilaksanakan saat anak akan melaksanakan sholat baik sholat duha maupun sholat duhur. Kegiatan ini bertujuan memberikan arahan dan bimbingan cara melakukan wudhu maupun sholat yang baik dan benar sesuai tuntunan Nabi Muhammad SAW.¹⁵⁷

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Wakil Kepala Bidang Humas yang mengatakan bahwa:

Pembinaan ibadah harian dilakukan sebagai salah satu output yang diharapkan dari alumni SDIT Mutiara Hati yaitu mampu melaksanakan wudhu dan sholat dengan benar. Untuk itu pendampingan dan arahan harus selalu dilakukan agar ananda melakukan aktivitas wudhu dan sholat sudah sesuai dengan tuntunan yang benar sesuai sunah Nabi.¹⁵⁸

¹⁵⁷ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁵⁸ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

c. Tahsinul Qur'an Metode Qiroati

Tahsinul Qur'an metode qiroati adalah metode pengajaran dan pembelajaran Al- Qur'an secara tartil, bertajwid, dibaca secara langsung tanpa dieja. Untuk program Tahsinul Qur'an metode qiroati di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara terdiri dari beberapa tahapan. Hal tersebut senada dengan pernyataan Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah, yang menyampaikan bahwa: "Program Tahsinul Qur'an metode qiroati di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara terdiri dari beberapa tahapan."¹⁵⁹

Berdasarkan studi dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, dapat dijelaskan bahwa program Tahsinul Qur'an metode qiroati di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dijalankan melalui tahapan:¹⁶⁰

- 1) ODOL (*One day one* Lembar), yaitu program tilawah atau membaca Al Qur'an setiap harinya minimal 1 lembar bagi siswa yang sudah mampu membaca Al Qur'an.
- 2) Tambahan jam qiroati, yakni kegiatan di luar pelajaran sepekan minimal 2 kali pertemuan untuk mengembangkan kemampuan siswa-siswi SDIT Mutiara Hati dalam mempelajari Al Qur'an dengan metode Qiro'ati, khususnya untuk siswa-siswi kelas atas yang belum mencapai target jilidnya.

¹⁵⁹ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁶⁰ Studi dokumen handbook SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok Banjarnegara

- 3) Ujian kenaikan jilid, yaitu ujian yang dilakukan ketika siswa sudah menyelesaikan qiroatinya dari jilid sebelumnya ke jilid selanjutnya.
- 4) Pra Ebtaq, yaitu kegiatan awal untuk mempersiapkan siswa untuk menempuh EBTAQ yang diselenggarakan oleh kordinator daerah Qiroati Banjarnegara.
- 5) Evaluasi Tahap Akhir Belajar Qur'an (EBTAQ), merupakan serangkaian kegiatan paling akhir dalam pembelajaran Al Qur'an menggunakan metode Qiroati setelah peserta didik selesai belajar Qiroati dari jilid 1 sampai dengan 4, dan telah menyelesaikan Gharib dan Tajwid. Disamping itu peserta didik juga telah mahir membaca Al Qur'an dengan menerapkan metode Qiroati dari jilid 1-4 dengan benar.
- 6) Khataman Al Qur'an, merupakan serangkaian acara kegiatan pembelajaran Qiroati setelah siswa lulus menempuh ujian EBTAQ. Kegiatan ini bertujuan untuk menumbuhkan rasa syukur karena telah menyelesaikan pembelajaran Qiroati 4 jilid, gharib, Qur'an dan tajwid dan memotivasi siswa agar tetap terus membumikan Al Qur'an dengan cara membaca sesuai dengan kaidah tajwid serta dapat mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, khataman dan imtihan metode Qiroati juga bertujuan untuk mengajak seluruh masyarakat untuk belajar membaca Al Qur'an yang benar baik tua maupun muda. Kegiatan ini dilaksanakan

secara rutin setiap tahun sekali. Kegiatan ini juga bisa dijadikan syiar Islam kepada masyarakat agar lebih dekat dengan Al Qur'an dan ikut serta dalam menjaga kemurnian Al Qur'an.

d. Tahfidzul Quran Reguler dan Takhassus

Program tahfidz merupakan salah satu program unggulan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok. Hal tersebut senada dengan pernyataan Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah, yang menyampaikan bahwa: “Pembelajaran Al Qur'an merupakan salah satu program unggulan di SDIT Mutiara Hati. Pembelajaran Al Qur'an meliputi membaca, menghafal dan menulis.”¹⁶¹



Gambar 4.2 Kegiatan Setoran Hafalan
Sumber: hasil observasi ke sekolah

Berdasarkan Gambar 4.2, peneliti melakukan observasi kegiatan setoran hafalan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok di kelas 3.

¹⁶¹ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Untuk menghafal di SDIT Mutiara Hati terbagi dua kelas yaitu kelas Tahfidz atau takhassus dan kelas reguler. Target hafalan di kelas Tahfidz minimal 4 juz dari kelas 1 sampai 6 secara mutqin, dan target hafalan di kelas regular minimal 2 juz dari kelas 1 sampai 6 secara mutqin. Kegiatan menghafal Al Qur'an tidak bisa terlepas dari kegiatan muroja'ah. Muroja'ah artinya mengulang kembali hafalan secara terus-menerus. Muroja'ah sangat penting untuk menjaga hafalan agar tidak lupa atau hilang. Kelas tahfidz mempunyai target hafalan yang lebih banyak dari kelas regular. Dimana target kelas tahfidz dari kelas 1 sampai 3 adalah 4 juz, kelas 4 sebanyak 3 juz dan kelas 6 sebanyak 2 juz. Untuk mengetahui hasil dari hafalan siswa, maka dari tim Qur'an melakukan proses penilai, baik setelah siswa selesai satu surat maupun beberapa surat sampai siswa selesai menyelesaikan hafalan 1 juz. Untuk siswa yang selesai menghafal 1 Juz maka siswa akan melaksanakan munaqosah agar dapat melanjutkan hafalan juz berikutnya.

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Wakil Kepala Bidang Humas yang mengatakan bahwa: "Hafalan akan selalu diujikan di setiap semester untuk menjaga agar tidak lupa dan hilang."¹⁶²

Berdasarkan studi dokumen SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, untuk kelas tahfidz ada seleksi tersendiri sesuai dengan kemampuan membaca pada tingkatannya masing-masing. Bagi

¹⁶² Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

anak yang tidak masuk seleksi di kelas tahfidz, maka secara otomatis masuk ke dalam kelas reguler. Kegiatan muroja'ah terbagi menjadi dua, yang pertama dilaksanakan di sekolah dan yang kedua dilaksanakan di rumah. Adapun hafalan yang dimuroja'ah sudah terjadwalkan setiap harinya. Munaqosah adalah penilaian kinerja untuk mengukur proses dan produk. Munaqosah tahfidzul Qur'an merupakan pengukuran yang bertujuan untuk menguji kemampuan siswa dalam menghafal ayat-ayat Al-Qur'an. Kegiatan munaqosah tahfidzul Qur'an di SDIT Mutiara Hati Banjarnegara bertujuan untuk mengetahui implementasi tahfidz Al-Qur'an, dan untuk mengetahui hasil capaian program pendampingan tahfidz Al Qur'an, dan karakter siswa di SDIT Mutiara Hati.¹⁶³

Berdasarkan beberapa pendapat narasumber di atas, maka dapat dijelaskan bahwa program tahfidz di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok merupakan program unggulan. Pembelajaran Al Qur'an meliputi membaca, menghafal dan menulis. Untuk menghafal di SDIT Mutiara Hati terbagi dua kelas yaitu kelas Tahfidz atau takhassus dan kelas reguler. Kegiatan menghafal Al Qur'an tidak bisa terlepas dari kegiatan muroja'ah. Kelas tahfidz mempunyai target hafalan yang lebih banyak dari kelas reguler. Untuk siswa yang selesai menghafal 1 Juz maka siswa akan melaksanakan munaqosah agar bisa melanjutkan hafalan juz berikutnya. Kegiatan munaqosah tahfidzul Qur'an di SDIT Mutiara Hati Banjarnegara bertujuan untuk mengetahui implementasi

¹⁶³ Studi dokumen handbook SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok Banjarnegara

tahfidz Al-Qur'an, dan untuk mengetahui hasil capaian program pendampingan tahfidz AlQur'an, dan karakter siswa di SDIT Mutiara Hati.

e. Ekstrakurikuler Pramuka, Pencak Silat, dan *English Club*

Ektrakurikuler yang tersedia di SDIT Mutiara Hati ada tiga yakni Pramuka, Pencak Silat, dan *English Club*. Hal tersebut senada dengan pernyataan Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah, yang menyampaikan bahwa: "Ekstrakurikuler pramuka diwajibkan untuk diikuti oleh seluruh siswa, sedangkan ekstrakurikuler pilihan yaitu ekskul pencak silat dan English club."¹⁶⁴

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Wakil Kepala Bidang Humas yang mengatakan bahwa:

Ekskul Pramuka merupakan ekskul wajib. Sedangkan untuk pilihannya ada ekskul *English club* dan pencak silat. *English club* merupakan ekstra bahasa inggris yang dilaksanakan setiap hari Rabu mulai pukul 15.30 WIB – 17.00 WIB. Kegiatan ekstra kurikuler english club dikhususkan untuk kelas 4-6. Pencak silat merupakan kegiatan ekstra kurikuler yang diadakan guna mewadahi anak-anak yang menyukai olahraga beladiri dan punya bakat beladiri. Bela diri yang diajarkan di SDIT Mutiara Hati adalah beladiri pencak silat. Kegiatan ini dilaksanakan pada dua tempat yang berbeda yakni hari Selasa untuk kampus yakni siswa kelas 2 dan 3 satu dan hari Kamis untuk kampus dua yakni siswa kelas 4 – 6. Yang perlu diperhatikan adalah bahwa tidak semua siswa bisa mengikuti ekstra pencak silat. Yang sudah diperbolehkan ikut kegiatan ekstra pencak silat adalah siswa kelas 2 – 6, kelas 1 belum diperkenankan ikut. Dan hebatnya untuk ekskul pencak silat dan pramuka kami sudah banyak menorehkan prestasi. Sedangkan untuk English Club setiap tahunnya kami ada agenda mengunjungi kampung Inggris di Kebumen guna mengasah kemampuan dan menambah pengetahuan siswa yang

¹⁶⁴ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

mengikuti ekstrakurikuler *english club*..¹⁶⁵

Berdasarkan beberapa pendapat narasumber di atas, maka dapat dijelaskan bahwa terdapat tiga ekstrakurikuler dan menjadi salah satu program unggulan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Untuk ekstrakurikuler wajib yakni Pramuka, sedangkan ekstrakurikuler pilihan tersedia pencak silat dan *english club*.

f. Program *Life skill*

Program kecakapan hidup (*life skill*) merupakan program yang dirancang untuk melatih kecakapan peserta didik dalam melakukan adaptasi dan perilaku positif yang memungkinkan individu untuk melakukan reaksi secara efektif serta menghadapi kebutuhan dan tantangan sehari-hari. Pada esensinya, kecakapan hidup adalah keterampilan siswa untuk memahami dirinya dan potensinya dalam kehidupan, antara lain mencangkup penentuan tujuan, memecahkan masalah, dan hidup bersama orang lain.¹⁶⁶

Program *life skill* yang dimaksud merupakan program yang dibuat untuk mengasah keterampilan hidup/kemandirian dan keterampilan minat bakat peserta didik di SDIT Mutiara Hati. Program *life skill* ini disampaikan oleh Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah, yaitu sebagai berikut: *lifeskill* merupakan keterampilan hidup melalui kemandirian

¹⁶⁵ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁶⁶ Ayu Nur Shaumi, "Pendidikan Kecakapan Hidup (Life Skill) dalam Pembelajaran Sains di SD/MI", Terampil Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Dasar, Vol. 2, No. 2, Desember 2015, hlm. 243.

dan berkaitan dengan bakat minat¹⁶⁷

Adapun dari program *life skill* yang didesign untuk melatih keterampilan hidup/kemandirian peserta didik, Kepala Sekolah SDIT Mutiara Hati juga menyampaikan bahwa:

Integrasi agama disini ada yang kita kenal sebagai *morning routine* dan *afternoon routinity*. *Morning routinity* itu ada penanaman karakter, nasionalisme, agama, kemudian integritas. *Morning routinity* itu dari apel pagi, hormat bendera, Indonesia Raya, itu harapannya anak-anak tumbuh jiwa nasionalis. Kemudian setelah itu ada asmaul husna, muroja'ah surat-surat pendek, hafalan hadits. Hafalan hadits ini kita *breakdown*, dalam satu tahun anak menghafalkan 12 hadits. Sehingga harapannya, jika anak 6 tahun sekolah disini dia hafal 72 hadits. Kemudian ada hafalan doa, hafalan doapun sama, ada targetnya kleas 1, 2, 3, 4, 5, 6, beda-beda. Kita juga membuat stimulasi agar anak berani tampil di depan bercerita tentang apa yang dia rasakan saat ini. Jadi netralisir emosi sebelum anak-anak bertemu dengan KBM sehari-hari. Anak kita kenalkan “saya hari ini sedang merasa apa? sedih atau bahagia?” itu nanti diceritakan di depan teman-temannya secara bergantian, setiap hari semua anak bergiliran bercerita. Itu diramu dalam 30 menit pertama yang kita sebut sebagai *morning routinity*. Nah kalau *afternoon routinity* itu kalau pulang. Sebelum pulang ada 30 menit untuk semacam *review/cooling down* anak-anak setelah seharian disini sebelum pulang, anak-anak berdoa, kemudian menyanyikan lagu-lagu nasional dan lagu daerah. Nah lagu nasional/daerah ini, satu bulan satu lagu. Sehingga kalau satu tahun kan 12 lagu. Maka 6 tahun mereka juga akan menghafal 72 lagu nasional dan lagu daerah. Itu adalah *breakdown* dari profil pancasila. Jadi praktik konkritnya itu kita turunkan dengan mengenal lagu nasional. Sebulan lagu itu dinyanyikan setiap kelas, dan bulan besok ganti lagi, berlaku dari kelas 1-6.¹⁶⁸

Berdasarkan pernyataan narasumber di atas, maka keterampilan hidup/kemandirian yang dimaksud akan *dibreakdown* ke dalam kegiatan yang disebut sebagai *morning routinity* dan *afternoon*

¹⁶⁷ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁶⁸ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

routinity. Pada *morning routinity* dan *afternoon routinity*, peserta didik diajarkan tentang penanaman karakter, nasionalisme, agama, kemudian integritas. Peserta didik juga diajarkan untuk mengungkapkan kondisi, perasaan dan menceritakan permasalahan yang terjadi di hari itu. Kegiatan ini merupakan bagian dari penanaman karakter kecakapan hidup, dimana tujuan utamanya adalah untuk menetralkan emosi peserta didik, dan melatih peserta didik untuk memecahkan suatu permasalahan, agar ketika akan menghadapi kegiatan belajar mengajar di kelas, peserta didik dalam keadaan netral, tidak ada permasalahan atau perasaan yang dipendam.

Adapun hal lain terkait program *life skill* dilaksanakan untuk melatih keterampilan bakat minat peserta didik di SDIT Mutiara Hati. Kemandirian yang dimaksud juga disampaikan oleh Ratri selaku Guru SDIT Mutiara Hati bahwa:

Program *lifeskill* di SDIT Mutiara Hati bertujuan untuk memberikan suatu modal dasar serta latihan-latihan yang dilakukan secara baik dan benar yang berisi tentang nilai-nilai kehidupan sehari-hari. Program *lifeskill* di SDIT Mutiara Hati antara lain: *fun cooking*, *market day*, *batik for kids*, *gardening*.¹⁶⁹

Pendapat serupa juga disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Wakil Kepala Bidang Humas yang mengatakan bahwa:

Fun cooking dilaksanakan satu kali dalam satu semester. Kegiatan ini melibatkan semua siswa dan seluruh ust/ah SDIT Mutiara Hati. Tujuan diadakannya *fun cooking* adalah agar anak-anak tahu cara membuat makanan dengan bahan tertentu sehingga anak memiliki pengalaman langsung yang menyenangkan tentang bagaimana

¹⁶⁹ Wawancara dengan Ratri selaku guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 15.45 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

membuat suatu menu makanan. Selain itu dengan kegiatan ini anak-anak jadi tahu ternyata membuat makanan itu tidak gampang karena butuh proses yang lama dan memakan tenaga serta modal yang tidak sedikit sehingga mereka akan bersyukur sekali kepada ibu mereka yang setiap hari memasak untuk mereka. Diharapkan mereka akan lebih menghargai orang tua atau orang lain yang membuat masakan untuk mereka. Market Day merupakan kegiatan yang dilaksanakan setiap hari Jum'at di istirahat pertama. Kegiatan ini diisi dengan kegiatan berjualan dengan pesertanya adalah anak-anak sebagai penjual dan pembelinyapun anak-anak. Setiap kelas di jadwal untuk melaksanakan market day setiap jumat. Bagi kelas yang mendapat jadwal maka kelas itu akan mengeluarkan prodak yang bermacam-macam untuk dijual kepada teman-temannya atau ust/ah. Tujuan dari kegiatan Market Day adalah menanamkan jiwa enterpreneur/wirausaha kepada anak sejak dini, melatih kesabaran, ketekunan, kejujuran, dan rasa syukur atas nikmat Allah hari itu.¹⁷⁰

Berdasarkan studi dokumen dan beberapa pendapat narasumber di atas, maka dapat dijelaskan bahwa program *lifeskill* di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dijalankan melalui kegiatan:

- 1) *Fun cooking*, adalah kegiatan membuat makanan dengan berbagai menu dan bahan dasar.
- 2) Market Day merupakan kegiatan yang dilaksanakan setiap hari Jum'at di istirahat pertama. Kegiatan ini diisi dengan kegiatan berjualan dengan pesertanya adalah anak-anak sebagai penjual dan pembelinyapun anak-anak. Tujuan dari kegiatan Market Day adalah menanamkan jiwa enterpreneur/wirausaha kepada anak sejak dini, melatih kesabaran, ketekunan, kejujuran, dan rasa syukur atas nikmat Allah.
- 3) *Batik for kids* merupakan kegiatan yang dilaksanakan satu kali dalam

¹⁷⁰ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

satu semester. Kegiatan ini dilaksanakan dengan mengundang pemateri yang memang ahli dalam membatik sehingga mampu memberikan informasi terkait batik, mengajarkan anak-anak membuat pola, memegang canting dan menggoreskannya pada kain batik yang sudah ada gambar polanya agar menjadi seni batik yang bernilai. Tujuan diadakannya kegiatan batik for kids adalah agar anak-anak tahu bahwa salah satu kekayaan bangsa Indonesia adalah batik, sehingga anak-anak akan merasa bangga dengan batik dan akan mencintai batik untuk selanjutnya mau melestarikan batik dengan cara mau memakai pakaian batik hasil karya anak bangsa.

- 4) *Gardening* atau berkebun merupakan kegiatan yang dilaksanakan satu kali dalam satu semester. Kegiatan ini bertujuan untuk menanamkan sejak dini kepada anak betapa pentingnya menanam untuk kelestarian alam dan menjaga kondisi bumi. Anak-anak diajari bagaimana memilih media tanah yang baik, mencampur pupuk dengan tanah dengan komposisi yang pas, memasukkan tanah yang sudah dicampur dengan pupuk ke dalam polibek sesuai kapasitas polibek, serta cara menaruh benih atau tanaman dengan benar pada polibek.

Adapun dari beberapa program dan ekstrakurikuler yang dilaksanakan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, memperoleh beberapa prestasi baik dalam bidang akademik maupun nonakademik. Hal tersebut juga disampaikan oleh Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah yaitu

sebagai berikut: “Dari beberapa program dan ekstrakurikuler kami juga mendulang berbagai prestasi yang terus menerus dari pada siswa”¹⁷¹

Humas SDIT Mutiara Hati dalam akun instagram @sditmutiarahati dan akun facebook juga menginformasikan terkait beberapa prestasi/kejuaraan yang diraih oleh siswa-siswi SDIT Mutiara Hati pada tahun 2023-2024 yaitu sebagai berikut:¹⁷²

- a. Juara 1 Menulis Cerkak dalam Ajang FTBI (Festival Tunas Bahasa Ibu) Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- b. Juara 1 Menulis dan Membaca Aksara Jawa dalam Ajang FTBI (Festival Tunas Bahasa Ibu) Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- c. Juara 1 Wudhu dan Sholat Putra dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- d. Juara 1 Khitobah Putra dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- e. Juara 1 Hifdzil Qur'an Putra dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- f. Juara 1 Kaligrafi Putri dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- g. Juara 2 Mapel PAI Putri dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023

¹⁷¹ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁷² Studi dikumen online instagran SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

- h. Juara 2 Tilawah Putri dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- i. Juara 3 Kaligrafi Putra dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- j. Juara 3 Hifdzil Qur'an Putri dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- k. Juara Harapan 1 Mapel PAI Putra dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- l. Juara Harapan 1 Khat Putri dalam Ajang MAPSI Tingkat Kecamatan Purwareja Klampok Tahun 2023
- m. 16 Kejuaraan diraih dalam berbagai kelas baik putra maupun putri dalam Kejurkab Pencak Silat (Perwira Cup) di Purbalingga

b. Harga/Biaya Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Harga adalah nilai suatu produk yang dinyatakan dengan uang, termasuk didalamnya daftar harga, potongan harga khusus, periode pembayaran, dan lain sebagainya.¹⁷³ Harga yang dimaksud merupakan sejumlah biaya yang tawarkan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara untuk sebuah produk atau jasa pendidikan. Biaya juga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pelanggan jasa pendidikan yang dalam hal ini adalah orang tua peserta didik, dimana dari uang tersebut memiliki kemanfaatan tertentu yang dibutuhkan untuk

¹⁷³ Akhmad Sefudin, "Redefinisi Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 4P ke 4C (Studi Kasus Pada Universitas Indraprasta PGRI", *Journal of Applied Bussiness and Economics*, Vol. 1, No. 1, September 2014, hlm. 20.

memperoleh suatu jasa.

a. Sumber Dana Pendidikan

Sumber dana yang dimaksud adalah sejumlah dana yang berasal dari pemerintah, usaha mandiri sekolah, dan orang tua peserta didik yang berupa sumbangan fasilitas belajar, pembangunan gedung, sumbangan kegiatan, dll. Adapun hal yang kaitannya dengan sumber dana juga dijelaskan oleh Amroh Sufiati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yang menyampaikan bahwa:

Sekolah swasta itu sumber utamanya dari iuran siswa. SDIT Mutiara Hati juga dapat bantuan operasional sekolah (BOS). Iuran siswa terbagi menjadi iuran operasional bulanan, atau disebut sebagai sumbangan pelaksanaan pendidikan (SPP), untuk mengcover operasional kegiatan siswa selama satu bulan. Ada juga biaya kegiatan untuk mengcover kegiatan siswa selama satu tahun. Kemudian ada infak uang gedung Gedung dan iuran untuk seragam siswa.¹⁷⁴

Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas, yang menyatakan bahwa: “Ada beberapa kemudahan seperti program-program dari pemerintah yaitu Program Indonesia Pintar (PIP) dan sebagainya.”¹⁷⁵

Berdasarkan beberapa pernyataan dari narasumber di atas, maka dapat dijelaskan bahwa sumber dana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara berasal dari berbagai pihak, di antaranya yaitu dari yayasan, pemerintah, dan juga orang tua/wali peserta didik. Dana

¹⁷⁴ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁷⁵ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

tersebut kemudian akan dirinci untuk biaya kegiatan peserta didik, perawatan gedung, biaya operasional sekolah, dll.

b. Penetapan Biaya Pendidikan

Penetapan biaya pendidikan merupakan salah satu hal yang terpenting dalam bauran pemasaran jasa pendidikan, karena tujuan ditentukannya biaya pendidikan adalah untuk menjaga keseimbangan antara biaya yang digunakan untuk produksi dengan biaya yang akan dikeluarkan oleh pelanggan jasa pendidikan. Biaya yang ditetapkan oleh lembaga tentu tidak selalu berorientasi untuk mencari keuntungan belaka, namun agar semua lapisan masyarakat mampu merasakan dan mengenyam pendidikan. Dalam menetapkan biaya pendidikan, para stakeholder di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara juga harus mempertimbangkan berapa faktor yang salah satu di antaranya yaitu disesuaikan dengan program sekolah. Hal ini diungkapkan oleh Amroh Sufiati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yaitu sebagai berikut:

Segala pembiayaan harus dipertimbangkan dengan program. Kalau tidak dipertimbangkan dengan program, gimana kita tahu butuh berapa. Jadi gini, untuk menentukan sebuah angka, karena sekolah ini kan merupakan sebuah produk jasa/layanan jasa. Nah setiap layanan apapun ketika akan dilempar harga itu harus melalui analisa tentang semuanya, ada harga pokoknya, ada rugi laba, dan lain sebagainya, itu kalau lembaganya bersifat komersil ya. Begitupun dalam dunia pendidikan pun harus mempertimbangkan unsur-unsur pembiayaan yang harus tercover itu apa saja sehingga program itu harus jelas. Contohnya tadi ya, untuk melaksanakan program tahfidz, oh berarti butuh guru tahfidz. Nah itu kita rencanakan dalam satu tahun. Kemudian program itu membutuhkan biaya berapa, nah setelah itu baru akan muncul angka. Angka ini yang kemudian dibebankan kepada siswa atau calon siswa. Sehingga mungkin dalam

bahasa trend nya gini, kami punya produk seharga sekian, jika mampu membeli *monggoh* silahkan, jika tidak ya sudah. Ya mungkin dalam dunia pendidikan sering terjadi beberapa temen-temen yang akhirnya kesulitan dalam mengembangkan diri mereka karena tidak paham mengenai program sekolahnya mau ngapain, bahkan ada sekolah yang program unggulannya saja tidak tahu misalnya. Padahal justru dari kejelasan program inilah yang menjadi salah satu faktor yang akan sangat mempengaruhi *stakeholder* dalam menentukan harga/nilai jual yang akan ditawarkan kepada orang tua siswa.¹⁷⁶

Pada pernyataan narasumber tersebut, menjelaskan bahwa dalam menentukan biaya pendidikan, *stakeholder* harus terlebih dahulu menentukan program. Program yang sudah tersusun dan terencana dengan jelas, akan dirinci kebutuhannya sehingga akan muncul biaya yang harus dibayarkan kepada calon pelanggan jasa pendidikan. Hal tersebut kembali disampaikan oleh Kepala sekolah yaitu sebagai berikut:

Nilai jualnya misalnya seperti ini, disini sppnya 375.000, tapi putra-putrinya bapak/ibu akan mendapatkan program ini dan itu. Orang itu akan lebih memiliki kepercayaan tinggi, daripada misalnya ada sekolah yang menawarkan spp 75.000 tapi tidak tahu program unggulannya apa. Bahkan gurunya saja misal ditanya tidak tahu mengenai program unggulannya apa. Maka biasanya masyarakat akan lebih memilih yang jelas bayarannya, tetapi jelas juga programnya. Jadi pengukuran biaya yang dibutuhkan itu harus sudah jelas diawal tahun dirinci sampai detail, sampai muncul angka, dan dibagi dengan siswa yang akan kita didik berapa. Sehingga satu siswa terbebani berapa.¹⁷⁷

Hal yang serupa terkait rincian biaya pendidikan juga disampaikan oleh Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

¹⁷⁶ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

¹⁷⁷ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

Banjarnegara, dimana rincian tersebut akan disosialisasikan kepada para orang tua peserta didik, secara terbuka dan terperinci. Selain disesuaikan dengan program sekolah, pembiayaan pendidikan juga disesuaikan berdasarkan kebutuhan operasional sekolah, penggajian guru dan karyawan, perawatan gedung, dan lain sebagainya. Berikut merupakan pernyataan Ali Prayogi selaku Guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara:

Pada saat kita sosialisasi kita sudah memberikan informasi rincian mengenai biaya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Jadi dari awal, walimurid itu sudah tahu, sudah paham masuknya bayar berapa, biaya SPP berapa, uang gedung, uang makan, dll. Pada tahun ini masuknya itu sekitar Rp. 8.100.000. Kalau uang makan sekitar Rp. 7.000 perhari disesuaikan dengan hari efektif, kalau uang gedung itu dibayar sekali selama sekolah disini yaitu Rp.3.500.000, kalau uang kegiatan itu sekitar Rp 3.025.000 yang dibayarkan setahun sekali, itu meliputi kegiatan pembelajaran tema, kegiatan *outing class*, kegiatan praktik di kelas, dan lain-lain, itu sudah *include* kegiatan, jadi tidak menarik uang kegiatan lagi. Kemudian uang perawatan gedung itu pertahun yang gunanya untuk memperbaiki AC kalau ada yang rusak, pengecatan, pemeliharaan kelas, dll. Pada saat sosialisasi juga biasanya orang tua menanyakan biayanya. Kita juga tidak menutupi biaya disini, justru di awal mereka harus tahu, biar ketika sekolah disini sudah memahami aturan, biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian dari biaya-biaya itu di plot-plotkan oleh bendahara sekolah, dan yang merencanakan yaitu kepala sekolah, yayasan, dan bendahara sekolah. Anggaran tersebut biasanya dibuat oleh *stakeholder* dengan menyusun RAB. RAB itu meliputi pembiayaan- pembiayaan operasional sekolah, penggajian guru dan staf, perawatan gedung, dll, yang diserahkan ke yayasan apakah disetujui atau tidak.¹⁷⁸

Widi Widayati selaku orang tua/wali peserta didik juga menyampaikan pendapat terkait biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, beliau menyampaikan bahwa:

¹⁷⁸ Wawancara dengan Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 13.00 WIB, di Kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

Biaya disini cukup terjangkau untuk kualitas yang dapat dikatakan sudah bagus. Biaya disini juga sudah sesuai dengan fasilitas dan program yang disediakan. Disini memang kegiatannya banyak, jadi ya pantes kalau membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Jadi, menurut saya sudah pas. Sekolah juga menyampaikan rincian biaya yang perlu dibayar dan untuk apa saja secara terbuka kepada kami selaku wali murid.¹⁷⁹

Berikut merupakan rincian biaya pendidikan yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati pada tahun pelajaran 2023/2024:

A. INFAK MASUK SDIT					
1	Infak Sarana dan Prasarana				Rp 1.000.000
2	Infak Seragam Sekolah (merah putih, baju identitas, batik, olahraga, pramuka, dan kaos kepanduan	Ukuran	Putra	Putri	
		S	Rp 1.140.000	Rp 1.240.000	
		M	Rp 1.170.000	Rp 1.270.000	
		L	Rp 1.200.000	Rp 1.300.000	
3	Buku Laporan Pendidikan (raport)				Rp 100.000
4	Tabungan Pendidikan, diberikan pada saat daftar ulang, 1 kali selama menjadi siswa SDIT Mutiara Hati bisa diambil pada saat kelulusan. (pilih salah satu)		A	Rp 1.000.000	
			B	Rp 2.000.000	
			C	Rp 3.000.000	
			D	Rp 5.000.000	
5	Kegiatan selama 1 tahun, meliputi :				Rp 700.000
	1. Infak Pengembangan SDM				
	2. Infak Komite Sekolah				
	3. Infak Komputer				
	4. Infak Family Day				
	5. Infak Kemah Ukhuwah				
	6. Infak PHBI dan PHBN				
	7. Infak MABIT				
	8. Infak Psikologi				
	9. Infak Pemeriksaan Kesehatan				
	10. Infak Fun Cooking				
	11. Infak Gardening				
	12. Infak Market Day				
	13. Infak Pramuka SIT / Olimpiade JSIT				
	14. Infak Outbond				
	15. Infak Batik for kids				
	16. Infak Tadabur Alam				
	17. Infak Asesmen Harian				
	18. Infak Field Trip				
	19. Infak Penyusunan Raport				
	20. Infak Science Day				
	21. Infak Sport day				
	22. Infak Ramadhan Ceria				
B. Infak PERBULAN					
1	Infak Pengembangan Pendidikan (pilih salah satu)		A	Rp 180.000	
			B	Rp 200.000	
			C	Rp 220.000	
2	Infak Konsumsi Harian (dihitung per hari efektif belajar)			Rp 10.000	
C. Infak PEMBANGUNAN DAN PENGEMBANGAN SEKOLAH					
1	Infak Uang Gedung (pilih salah satu), bisa diangsur selama 1 tahun		A	Rp 3.750.000	
			B	Rp 4.000.000	
			C	Rp 4.250.000	
			D	lainnya	
D. BUKU PELAJARAN DAN LKS					
	Biaya Menyusul				
E. KEGIATAN EKSTRAKURIKULER					
	Ditentukan kemudian bagi siswa yang mengikuti kegiatan				
F. KEGIATAN INSIDENTAL					
	Disesuaikan dengan jenis kegiatan dan waktu kegiatan (renang, transport kegiatan, kenang-kenangan, dll)				

Gambar 4.3
Rincian Biaya Pendidikan SDIT Mutiara Hati
Sumber: dokumen sekolah

¹⁷⁹ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Desa Danaraja, Purwonegoro, Banjarnegara.

c. Subsidi Biaya Pendidikan

Subsidi biaya pendidikan diberikan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara sebagai salah satu strategi marketing dan juga pemberian keringanan kepada calon pelanggan jasa pendidikan. Potongan biaya pendidikan ini bermacam-macam kategorinya. Hal terkait potongan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dijelaskan oleh Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah SDIT Mutiara Hati yang menyampaikan bahwa: “Salah satu strategi *marketingnya* adalah bagi kakak adek ada pengurangan biaya. Semacam promo/penghargaan kepada calon siswa agar mereka itu tumbuh rasa senang.”¹⁸⁰

Widi Widayati selaku orang tua/wali peserta didik juga menyampaikan hal senada terkait potongan biaya pendidikan bahwa: “Biasanya ada promonya mba, yang jelas kalau pendaftar langsung bayar lunas diawal tanpa dicicil biasanya dapet potongan juga mba.”¹⁸¹

Adapun pernyataan lain juga dipaparkan oleh Ali Prayogi selaku Guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yang menjelaskan bahwa:

Untuk Siswa kakak beradik atau apabila orang tua menyekolahkan dua atau lebih anaknya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yang dapat dibuktikan identitasnya menggunakan Kartu Keluarga

¹⁸⁰ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

¹⁸¹ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Desa Danaraja, Purwonegoro, Banjarnegara.

ketentuannya Infak Pengembangan Pendidikan atau SPP adiknya membayar 100% dari pilihan yang ditentukan, sedangkan untuk adiknya hanya membayar 50%. Kemudian untuk Infak uang dedung adiknya sukarela artinya bisa tidak sesuai dengan pilihan. Kemudian subsidi pembayaran juga berlaku bagi calon siswa yang berasal dari TKIT Mutiara Hati Klampok yang masih satu Yayasan, yakni dengan mendapat subdis di 20% dari nominal yang dipilih.¹⁸²

Adapun promo atau potongan harga yang sudah terlaksana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok kepada calon peserta didik meliputi berbagai kategori yaitu sebagai berikut:

1) Siswa kakak beradik

Siswa kakak beradik yang dimaksud adalah apabila orang tua menyekolahkan dua atau lebih anaknya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yang dapat dibuktikan identitasnya menggunakan Kartu Keluarga (KK).

2) Jenjang berkelanjutan

Jenjang berkelanjutan yang dimaksud adalah apabila peserta didik merupakan alumni TKIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, maka peserta didik tersebut mendapatkan potongan harga, karena TK tersebut masih satu yayasan dengan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok.

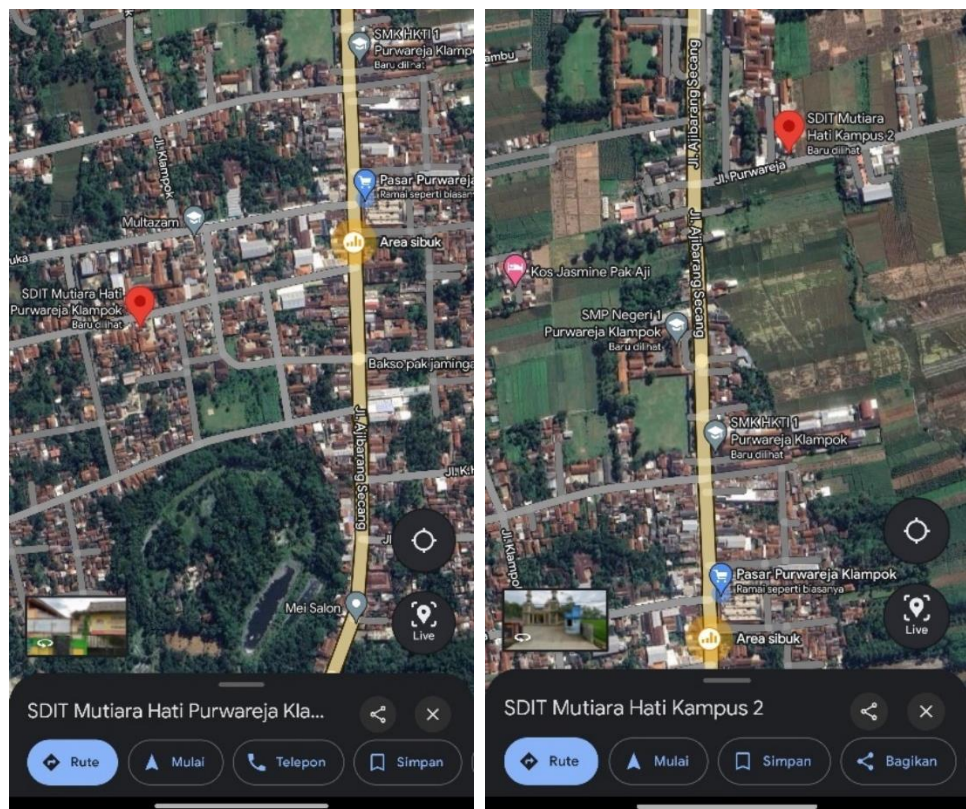
Kategori potongan biaya pendidikan di atas menunjukkan bahwa jumlah potongan biaya bisa berbeda-beda, tergantung persentase dari jumlah biaya pendidikan yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok. Adapun jenis potongan biaya pendidikan juga

¹⁸² Wawancara dengan Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 13.00 WIB, di Kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

akan berubah-ubah setiap tahunnya, serta kebutuhan orang tua/wali peserta didik.

c. Tempat SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Tempat yang dimaksud adalah aktivitas pemasaran untuk membuat produk tersedia bagi konsumen atau sasaran, serta lebih dekat atau mudah didapatkan oleh para konsumen.¹⁸³ Letak lokasi sekolah menjadi salah satu dipertimbangkan calon pelanggan jasa pendidikan dalam menentukan sekolah untuk anak-anaknya. Berikut peta Lokasi SDIT Mutiara Hati.



Gambar 4.4
Peta Lokasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Kampus 1 dan Kampus 2

Sumber: Google Maps

¹⁸³ Khakimatusodiqoh, *Strategi Marketing Mix dalam Mewujudkan Sekolah Unggulan*, (Cirebon: PT Arr Rad Pratama, 2023), hlm. 30.



Gambar 4.5
Lokasi SDIT Mutiara Hati Kampus 1
Sumber: hasil observasi ke sekolah

Calon pelanggan jasa pendidikan memilih sekolah yang sudah jelas kepemilikan tanah dan bangunannya, serta izin operasionalnya, sehingga orang tua akan merasa lebih tenang dan aman menyekolahkan anak-anaknya di sekolah tersebut. Hal serupa juga dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, yaitu memastikan bahwa SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara merupakan sekolah yang benar-benar memiliki izin baik secara operasional maupun izin mendirikan bangunan sekolah. Dalam hal ini, Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah menyampaikan bahwa:

Jadi bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok ini sudah hak milik dan hak guna pakai. SDIT Mutiara Hati ini masih terbagi dalam dua tempat. Yakni kampus 1 berada di Jl. Kauman No. 9 Purwareja Kec. Purwareja Klampok, sedangkan kampus 2 di Jl. Pertanian, Desa Purwareja Kec. Purwareja Klampok, Banjarnegara.

untuk kampus 1 merupakan pusat administrasi dan terdapat ruang kelas 1 dan kelas 2 lokasinya masih di lingkungan padat penduduk. Sedangkan kampus 2 terdapat kelas 3 hingga kelas 6 lokasinya bersebelahan dengan Rumah Sakit Emanuel.¹⁸⁴

Pernyataan di atas menjelaskan bahwa SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara jika dilihat dari sudut pandang strategis maka bisa dikatakan kampus 2 sudah strategis karena lokasinya yang dekat dengan pusat pemerintahan dan pusat kesehatan. Namun jika dilihat dari sisi tidak strategisnya, maka kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara juga bisa dikatakan kurang strategis. Hal tersebut dikarenakan sekolah berada di tengah pemukiman yang padat penduduk. Selain itu, akses jalan menuju lokasi sekolah juga cukup sempit, sedangkan di sekitar SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara banyak sekolah-sekolah yang serupa. Sehingga ketika waktu perpulangan atau penjemputan peserta didik, akses jalan menuju sekolah cenderung macet.

d. Promosi Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Pada hakikatnya, promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, dan mengingatkan pasar sasaran agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan.¹⁸⁵ Promosi dalam pemasaran jasa

¹⁸⁴ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

¹⁸⁵ Christine dkk, "Analisis Pengaruh Marketing Mix &P Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen (Studi pada House of Moo Semarang)", *Industrial Engineering Online Journal*, Vol. 6,

pendidikan yang dimaksud merupakan usaha yang dilakukan sekolah untuk memperkenalkan sekolah kepada calon peserta didik dan orang tua peserta didik, dalam rangka mendapatkan perhatian dan menarik minat calon pelanggan jasa pendidikan. Adapun dalam promosi, SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara melakukan beberapa strategi yang akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Mengidentifikasi Kebutuhan Pasar

Memahami kebutuhan pasar merupakan bagian yang sangat penting dari strategi pemasaran. Mengidentifikasi kebutuhan pasar merupakan upaya yang dilakukan sekolah untuk mengetahui permintaan (apa yang dibutuhkan) dan melakukan penawaran (apa yang harus disediakan). Hal yang perlu dilakukan oleh sekolah adalah dengan melakukan survei pasar. Adapun kaitannya dengan hal tersebut, Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara menyampaikan bahwa: “Kita melakukan survei pasar untuk membuat produk jasa, agar produk kita tepat sasaran. Nah, survei pasar ini dilakukan dengan menyebarkan angket pada wali murid TK untuk mengetahui apa yang dibutuhkan masyarakat untuk pendidikan saat ini”.¹⁸⁶

Adapun pernyataan lain juga dipaparkan oleh Ali Prayogi selaku Guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yang menjelaskan bahwa:

No. 1, Tahun 2017, hlm. 3.

¹⁸⁶ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

Kalau kita berbicara tentang marketing kan pasti ya menawarkan produk yah, kaya sama kita jualan, pasti kita menawarkan produk apa sih yang kita jual, agar mereka itu tertarik dan minat dengan sekolah ini. Kami menawarkan dan menjalin komunikasi kembali dengan alumni dan orang tua mereka, supaya dapat ikut memasarkan produk dari SDIT Mutiara Hati.¹⁸⁷

Berdasarkan penjelasan dari narasumber di atas, maka dapat diketahui bahwa upaya yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara untuk mengetahui kebutuhan pasar adalah dengan melakukan penyebaran angket kepada wali murid TK. Hal tersebut dilakukan dalam rangka mengetahui segmen pasar yang tepat, produk yang dibutuhkan, dan hal lain yang mendukung terselenggarakannya aktivitas pendidikan.

b. Media Promosi

Media promosi merupakan segala bentuk media yang digunakan untuk mempromosikan produk atau jasa. Media promosi juga digunakan sebagai sarana untuk menyampaikan suatu pesan kepada publik sekaligus penawaran kepada calon pelanggan. Melalui media promosi, calon pelanggan akan terpengaruh dan membangun keputusan untuk membeli atau menggunakan jasa yang ditawarkan. Adapun beberapa media promosi yang digunakan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara adalah sebagai berikut.

1) Promosi melalui Media Cetak

Ada beberapa media promosi yang dilakukan oleh SDIT

¹⁸⁷ Wawancara dengan Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 13.00 WIB, di Kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara melalui media cetak:

a. Brosur

Brosur menjadi salah satu media cetak yang digunakan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dalam menyebarkan informasi mengenai sekolah ke masyarakat. Di dalam brosur terdapat beberapa informasi yang tercantum seperti visi dan misi sekolah, proses kegiatan belajar mengajar di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, program unggulan, kurikulum yang diterapkan, fasilitas, prestasi yang diraih oleh peserta didik, kegiatan ekstrakurikuler, syarat pendaftaran, dan pembiayaan pendidikan.

Untuk penyebaran brosur dilakukan oleh tim inti dengan dibantu wali kelas, karena wali kelas biasanya akan membagikan brosur satu persatu ke TK, dengan catatan memang SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara ini tidak memasarkan pada TK yang sudah memiliki sekolah dasar tersendiri dengan tujuan menghargai sekolah dasar tersebut. Sesuai dengan pernyataan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas sekaligus ketua team pemasaran di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yang mengatakan bahwa: “Kami melakukan promosi ke TK-TK dengan kita lakukan presentasi, menitipkan formulir dan brosur bagi peserta didik

yang mau melanjutkan ke SDIT Mutiara Hati”¹⁸⁸.



Gambar 4.6
Brosur PPDB SDIT Mutiara Hati Tahun Ajaran 2023/2024
Sumber: dokumen sekolah

Walaupun informasi yang tertera dalam brosur sudah lengkap tetapi sekolah juga melakukan pemasaran dengan beberapa cara lain agar semakin banyak minat masyarakat yang mau menyekolahkan anaknya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

b. Spanduk

Spanduk juga menjadi salah satu media dalam melakukan pemasaran oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Informasi yang tertera dalam spanduk tidak jauh

¹⁸⁸ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 19 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

berbeda dengan informasi yang ada dalam brosur.

Pemasangan spanduk dilakukan oleh tim inti dibantu dengan stakeholder yang lainnya, spanduk dipasang didepan pintu gerbang sekolah serta di lokasi-lokasi tertentu sekitaran sekolah dan sekitarnya, misalnya dipinggir jalan raya. ataupun jalan akses utama kampus sekolah yang sering dilalu-lalang oleh khalayak umum.¹⁸⁹

Dari pemaparan di atas maka dapat disimpulkan bahwa SDIT Mutiara Hati sudah pernah melakukan pemasangan spanduk di beberapa titik yang sering dilalui oleh khalayak umum sehingga sekolah dapat memberikan informasi secara maksimal kepada masyarakat umum. Pemasangan spanduk dapat memudahkan sekolah dalam mempromosikan kualitas sekolah ke khalayak umum.

2) Promosi melalui Media Sosial

Promosi yang dilakukan melalui media sosial merupakan sebuah bentuk pemasaran digital yang menggunakan platform sosial media dan situs web/jaringan dengan tujuan untuk mempromosikan produk atau jasa maupun layanan sebuah lembaga secara lebih luas dan dapat diakses kapan saja, dan dimana saja. Adapun dalam hal ini, Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah menyampaikan bahwa:

Untuk sosial media kami mempromosikan melalui fb, ig, twitter, kita coba semuanya. Nah dari situ kita kemudian analisa efeknya. Ya mungkin dari jumlah pertemanan/followers saat ini berapa, dan lain sebagainya. Itu tidak hanya sekedar bikin media sosial. Tapi bagaimana caranya kita kelola sebagai media syiar tentang keberadaan SDIT Mutiara Hati. Kegiatan- kegiatan rutin kita

¹⁸⁹ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 19 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

posting, nah kemudian pentingnya disebut syiar ini kan identik dengan pelayanan/respon. Jadi sebisa mungkin, kita memberikan pelayanan/respon yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat, seperti fast respon, ramah, dsb. Jadi harus cepat merespon komentar-komentar orang, inbox, dsb. Sehingga orang itu mendapatkan kesan diperhatikan.¹⁹⁰

Pernyataan senada juga disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas sekaligus pengelola media sosial yang menyampaikan bahwa: “Media sosialnya saya yang pegang. Kalau wali murid sini kebanyakan menggunakan instagram. saya lebih aktif di facebook, semakin kesini melihat perkembangan akhirnya saya aktif di ig. Kalau youtubanya ada, sering upload juga”.¹⁹¹

Adapun orang tua peserta didik, Widi Widayati menyampaikan terkait media sosial yang digunakan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara sebagai media pemasaran yaitu sebagai berikut: “Saya lihat SDIT Mutiara Hati aktif dalam bersosial media, informasinya banyak disebar melalui WA, instragram, dan facebook. Apalagi kebanyakan dari kami juga menggunakan media tersebut. Jadi ya pas kalau buat memasarkan sekolah. Apalagi tampilannya menarik-menarik, jadi ya wali murid juga gampang mencerna informasi dan tertarik untuk bertanya tentang SDIT Mutiara Hati.”¹⁹²

¹⁹⁰ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

¹⁹¹ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

¹⁹² Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Danaraja

Berdasarkan pemaparan dari beberapa narasumber di atas, maka dapat diketahui bahwa salah satu media promosi yang digunakan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara adalah melalui media sosial, di antaranya:

a. *Instagram*

Media online *Instagram* salah satu media sosial yang memiliki fungsi membuat para pengguna saling berinteraksi satu sama lain, seperti dari berbagai foto maupun video, memberikan saran pada kolom komentar, maupun mengirimkan pesan melalui *Direct Message*.

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara memiliki akun Instagram dengan user @sditmutiarahati. Pada media sosial instagram SDIT Mutiara Hati memiliki pengikut 1.191 akun dan memiliki 177 postingan terkait kegiatan di sekolah. Selain itu sekolah juga memanfaatkan media sosial *Instagram* untuk mengenalkan produk-produk yang dimiliki oleh sekolah kepada masyarakat. tujuannya selain sebagai sarana promosi *Instagram* juga dapat di jadikan wadah bagi masyarakat yang dengan senang hati memberikan kritik dan saran.¹⁹³

Purwonegoro Banjarnegara
¹⁹³ Stuti dokumen online sekolah



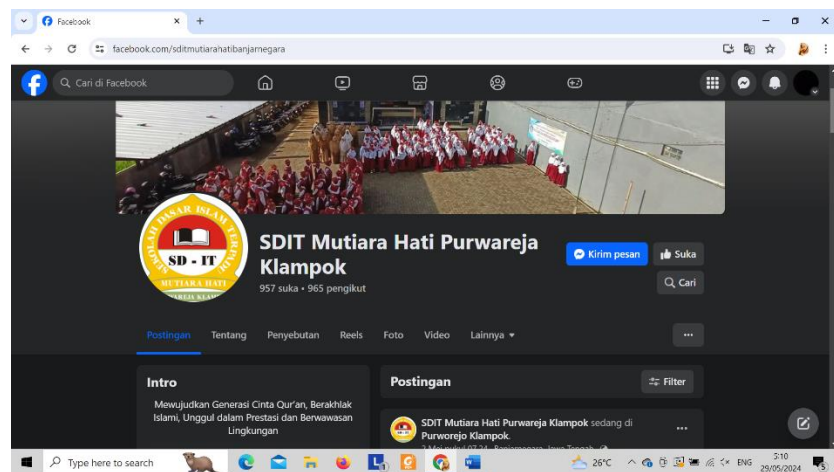
Gambar 4. 7
Tampilan Halaman Depan Instagram SDIT Mutiara
Hati Purwareja Klampok
Sumber: Dokumen Online Sekolah

SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok mengawali penggunaan media sosial Instagram pada bulan juli Maret 2016. Sekolah mewajibkan bagi seluruh guru dan staff SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok untuk mem*follow* atau mengikuti akun @sditmutiarahati dan membantu mempromosikan kepada orangtua peserta didik. untuk ikut mem*follow* akun tersebut guna memberikan kesempatan bagi orang tua peserta didik. untuk memantau perkembangan kegiatan sekolah.

b. Facebook

Facebook merupakan layanan jejaring sosial media yang memungkinkan pengguna untuk saling terhubung dengan pengguna lainnya dari seluruh dunia. Sekolah memanfaatkan facebook sebagai alat untuk promosi, karena dengan menggunakan *facebook* dapat memudahkan penyebaran informasi kepada masyarakat sekitar dan masyarakat luas

lainnya. Informasi yang disuguhkan berupa kegiatan anak di sekolah, beberapa ekstrakurikuler, dan pamflet penerimaan peserta didik baru. Dengan diikuti 965 pengguna *facebook* dari kalangan umum dan mendapatkan respon baik berupa *like* dengan jumlah 957 penyuka konten.¹⁹⁴ *Facebook* SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 4. 8
Tampilan Halaman Depan *Facebook* SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

Sumber: Dokumen Online Sekolah

c. Website,

Website adalah sebuah kumpulan halaman yang berisi informasi tertentu dan dapat diakses oleh banyak orang melalui internet. Website dapat dibuka dengan menuliskan URL atau alamat website di browser. Maka dari itu Untuk penyebaran informasi melalui media sosial ini dilakukan oleh tim pemasaran terkait promosi *online* yang dilakukan SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok Hal ini juga terbilang cukup efektif karena menjangkau

¹⁹⁴ Studi dokumen online sekolah

luas hanya dengan meng-upload informasi seperti pamflet pendaftaran peserta didik baru yang di dalamnya berisi informasi lengkap yang sama dengan brosur.¹⁹⁵

Beberapa kegiatan yang dilaksanakan di SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok juga di-upload melalui website resmi, sehingga bagi masyarakat yang membutuhkan informasi terkait sekolah dapat langsung mengunjungi website resmi sekolah di [www. sdit-mutiarahatibanjarnegara.sch.id/](http://www.sdit-mutiarahatibanjarnegara.sch.id/). Berikut tampilan halaman website resmi SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok.



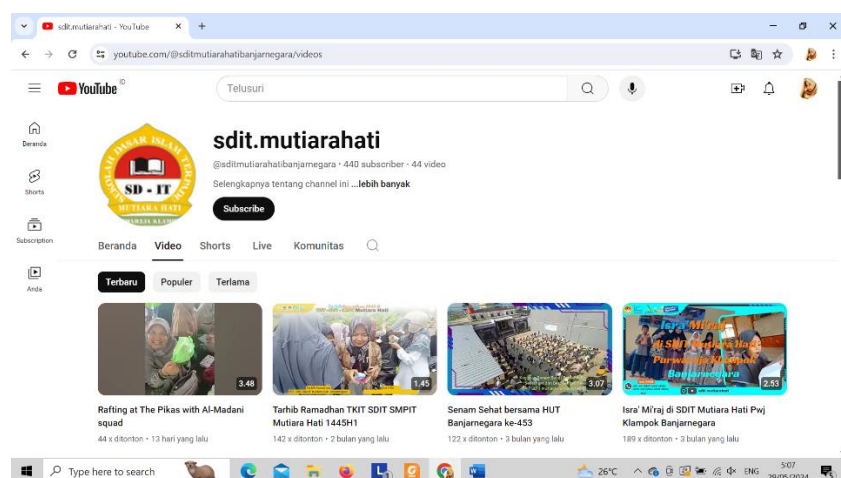
Gambar 4.9
Tampilan Halaman Depan Website Resmi SDIT Mutiara
Hati Purwareja Klampok Banjarnegara
Sumber: Dokumen Online Sekolah

d. Youtube

YouTube menjadi tempat/ sarana terbaik untuk berbagi video dari seluruh dunia, mulai dari video pendek, tutorial, vlog, film pendek, trailer film, musik, edukasi, animasi, hiburan, berita, TV, serta beragam info menarik lainnya. Pertumbuhan pengguna

¹⁹⁵ Studi dokumen online sekolah

smartphone dan internet yang semakin tinggi membuat video *YouTube* juga makin variatif. Maka dari itu SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok membuat *Youtube Channel* dengan nama SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok dengan 440 subscriber dan 44 video terupload.¹⁹⁶ Berikut foto youtube channel SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok



Gambar 4.10
Foto Youtube Channel SDIT Mutiara Hati Purwareja
Klampok Banjarnegara
Sumber: Dokumen Online Sekolah

Pada media sosial kali ini SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok menjadikan *youtube channel* sebagai media promosi kegiatan sekolah dan sarana informasi terkait penerimaan peserta didik baru dari tahun ke tahun. dengan dibalut ke kreatifitasan yang dituangkan dalam video singkat dapat memberikan efek menarik bagi masyarakat yang menontonnya. Selain informasi yang di dapat masyarakat juga dapat terhibur dari konsep unik yang di tuangkan pada setiap videonya. Maka dari itu sekolah

¹⁹⁶ Studi dokumen online sekolah

menjadikan *youtube* sebagai sarana komunikasi yang baik bagi masyarakat di era digital.

3) Promosi melalui Kunjungan

Kunjungan yang dilakukan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara merupakan salah satu cara membangun relasi, karena semakin banyak relasi, berarti semakin luas jaringan. Semakin luas jaringan berarti semakin luas kesempatan untuk saling bekerja sama dan saling menguntungkan. Hal terkait promosi melalui kunjungan juga

4) Promosi melalui Orangtua Peserta Didik

Promosi dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh orang tua peserta didik merupakan cara yang paling efektif dalam menarik minat masyarakat dalam menyekolahkan anaknya di SDIT Mutiara Hati. Seperti yang utarakan oleh Kepala Sekolah bahwa:” Yang paling menjadi utama kami adalah promosi dari mulut-ke mulut karna menciptakan citra yang baik agar dikenal banyak orang itu tidak semudah yang dibayangkan, selain itu yang kita semua tau bahwa Informasi dari mulut ke mulut khususnya orang tua merupakan pemasaran yang lebih efektif dan lebih baik.”¹⁹⁷

Senada dengan ungkapan Ratri selaku guru yang mengatakan bahwa: “Pemasaran itu yang saya tau mereka dari brosur, sosialisasi ke sekolah TK. sama Pemasaran dari mulut ke mulut

¹⁹⁷ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

memang yang paling efektif dan penyebarannya paling luas.”¹⁹⁸

Kebanyakan memang orang tua peserta didik yang menyekolahkan anaknya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengetahui informasi sekolah dari tetangga, sanak saudara yang mempunyai anak atau pernah bersekolah di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok.

Hal ini serupa dengan ungkapan magfiroh selaku orang tua peserta didik yang menyatakan bahwa: “Memang yang menyebarkan informasi serta merekomendasikan sekolah ini kepada tetangga dan keluarga karena sudah merasakan manfaatnya secara langsung ketika anaknya sekolah di SDIT.”¹⁹⁹

Dari penjabaran di atas terkait promosi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dapat disimpulkan bahwa sekolah sudah melakukan secara maksimal dalam mempromosikan kualitas yang dimiliki kepada masyarakat. dapat dilihat dari beberapa usaha yang dilakukan seperti penyebaran melalui media cetak, media online, kegiatan sosialisasi ke TK, bahkan orang tua peserta didik. juga ikut andil dalam melakukan kegiatan pemasaran mulai dari penyebaran media sosial dan dari mulut ke mulut yang ternyata menjadi cara yang paling efektif dalam penyebaran informasi sekolah. Dan

¹⁹⁸ Wawancara dengan Ratri selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 15.45 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

¹⁹⁹ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

menjadi faktor pendukung pelaksanaan bauran promosi. Maka dari itu sekolah dalam melakukan kegiatan promosi sudah bisa dikatakan baik, efektif, dan berjalan lancar berkat adanya kerjasama dari semua *stakeholder*.

c. Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) diselenggarakan setiap menjelang tahun ajaran baru. Tujuan PPDB secara umum adalah untuk memberikan pelayanan dan informasi bagi anak-anak usia sekolah yang akan memasuki satuan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi secara sistematis, yang dilaksanakan pada waktu/gelombang/periode tertentu. Pelaksanaan PPDB juga dapat melalui berbagai media, dan dilaksanakan secara bertahap. Adapun SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara memiliki beberapa tahapan pelaksanaan PPDB, penentuan waktu, serta syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon peserta didik, di antaranya sebagai berikut:

1) Tahapan PPDB

- a) Calon wali murid melakukan pendaftaran dan mengambil formulir pendaftaran di sekretariat pendaftaran. Pendaftaran bisa melalui *online* maupun *offline*. Pendaftaran secara *online* yaitu dengan mengakses di situs PPDB *online*. Adapun pendaftaran secara *offline* yaitu dengan cara datang langsung ke SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

Tabel 4.2
Media Pendaftaran Peserta didik Baru

Media Pendaftaran	
<i>Online</i>	<i>Offline</i>
https://bit.ly/ppdbditmh 0812-4628-6470 (Sumbini) 0857-1259-39684 (Ali)	SDIT Mutiara hati Purwareja kampus 1 Jl. Kauman no. 9 Desa Purwareja, Purwareja Klampok Banjarnegara

Sumber: dokumen sekolah

- b) Calon wali murid mengembalikan formulir yang sudah diisi ke sekretariat pendaftaran.
- c) Calon siswa yang sudah terdaftar dan mengembalikan formulir melaksanakan OKUB (Observasi Kematangan Usia Belajar).
OKUB merupakan kegiatan untuk mengetahui:
 - 1) Kemampuan dasar yang sudah dimiliki anak terkait baca tulis baik latin maupun huruf hijaiyah.
 - 2) Kemampuan motorik anak *Multiple Intelegency* (MI) anak sejak dini

Pelaksanaan OKUB ini bukan untuk menentukan diterima atau tidaknya calon siswa baru melainkan untuk mengetahui seberapa jauh kematangan dalam belajarnya memasuki usia SD sehingga sekolah dapat mengetahui sejak awal mengenai pola perilaku belajar calon peserta didik dimana nantinya akan memudahkan sekolah dalam menentukan strategi pembelajaran. Ada beberapa orientasi dalam OKUB tersebut di antaranya: kemampuan akademik meliputi kemampuan baca

tulis hitung, kemampuan dalam membaca dan belajar Al-Qur'an, kemampuan psikologi dan wawancara dengan wali peserta didik mengenai perkembangan pola tingkah laku anak. Hal ini juga disampaikan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Waka Humas, yaitu sebagai berikut:

Disini saat pendaftaran itu anak-anak langsung diarahkan ke psikolog yang bekerjasama dengan sekolah, nanti setiap anak yang baru daftar langsung ada orientasi dengan psikolog. Jadi ini tujuannya untuk mengetahui secara lebih detail karakter anak, kemampuan, dan juga latar belakangnya. Nanti hasil assessment orientasi ini baik dari psikolog maupun orientasi dengan orang tua akan diserahkan ke wali kelas, tujuannya biar wali kelas lebih tau secara detail. Nanti jadinya akan pas dan ketemu. Nah, ini merupakan salah satu bukti SDIT Mutiara Hati menerapkan program ramah anak. Jadi tidak dipukul rata, ada pendalam karakter satu persatu dan menggunakan jasa professional. Kemudian orientasi psikologi ini juga bukan hanya diawal yah, jadi anak tuh kalau di awal masuk kadang hasil assessment psikolognya itu belum akurat, kadang ditahun ketiga itu anak ini bisa dideteksi berkebutuhan khusus, nanti biasanya akan ketahuan di kelas 3. Nah, di kelas 3 ini nanti akan mengundang psikolog lagi. Nah, makanya SDIT Mutiara Hati ini juga disebut sekolah ramah anak. Jadi, ramah anaknya itu disitu, karena kita memang sangat memperhatikan tumbuh kembang anak.²⁰⁰

Hal senada juga dijelaskan oleh Widi Widayati selaku orang tua/wali peserta didik, yang menyampaikan bahwa:

Saya mendaftarkan anak saya secara langsung ke SDIT Mutiara Hati, Alhamdulillah anak saya lolos setelah melalui beberapa tahapan, ada tes baca tulis, mengaji, dan tes psikolog. Tes psikolog ini disebut OKUB, biasanya untuk mengetahui tingkat kematangan dan kemampuan anak, juga untuk mendeteksi anak-anak apakah berkebutuhan khusus

²⁰⁰ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

atau tidak.²⁰¹

Berdasarkan keterangan yang disampaikan oleh narasumber di atas, maka dapat dijelaskan bahwa tujuan Orientasi Kematangan Usia Belajar (OKUB) ini bukan hanya sekedar untuk menentukan diterima/tidaknya calon peserta didik, atau untuk mengelompokkan peserta didik, namun kegiatan OKUB ini juga dijadikan sebagai acuan dalam peningkatan kualitas pelayanan sekolah, seperti yang kita tahu bahwa anak-anak memiliki kemampuan dan tingkat kecerdasan yang berbeda, OKUB ini merupakan bahan evaluasi awal untuk menentukan penanganan di dalam kelas nantinya. Selain itu, OKUB juga merupakan salah satu bentuk penerapan program ramah anak yang diselenggarakan oleh SDIT Mutiara Hati.

- d) Penyerahan hasil OKUB ke kepala sekolah
- e) Pengumuman siswa yang dinyatakan terima
- f) Daftar ulang bagi siswa yang dinyatakan diterima

2) Waktu PPDB

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dilaksanakan setiap akan memasuki tahun pelajaran baru. Adapun waktu PPDB Tahun Pelajaran 2023/2024 adalah sebagai berikut:

²⁰¹ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara

Tabel 4.3
Waktu Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

November 2022-Maret 2023	Pendaftaran Gelombang 1
20-21 Maret 2023	OKUB (Orientasi Kematangan Usia Belajar) 1
3 April 2023	Pengumuman Hasil OKUB 1
4-5 April 2023	Registrasi Gelombang 1
7 April-1 Juni 2023	Pendaftaran Gelombang 2 (dibuka jika gelombang 1 belum memenuhi kuota)
2-3 Juni 2023	OKUB (Orientasi Kematangan Usia Belajar) 2
13-14 Juni 2023	Pengumuman Hasil OKUB 2 dan Registrasi
15 Juni 2023	Pengumuman Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok banjarnegara Tahun Pelajaran 2023/2024.

Sumber: dokumen sekolah

e. Sumber Daya Manusia di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

Sumber daya manusia dalam lembaga pendidikan merupakan orang yang bekerja sebagai penggerak suatu lembaga pendidikan yang ditempatkan pada posisi atau jabatan tertentu, yang berfungsi sebagai aset yang harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya, agar mampu bersama-sama mengembangkan sekolah. Oleh karena itu, dalam pengelolaan SDM harus dilakukan secara profesional sesuai dengan kualifikasi dan kompetensi yang dibutuhkan.²⁰²

Adapun SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara memiliki beberapa tenaga pendidik dan kependidikan yang ahli pada bidangnya masing-masing. Hal yang berkaitan dengan SDM di sekolah

²⁰² Sarifudin dan Rahendra Maya “Implementasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan di Madrasah Aliyah Terpadu (MAT) Darul Falah Bogor”, Jurnal Manajemen Pendidikan Islam, Vol. 2, No. 02, Tahun 2019, hlm. 144.

juga dijelaskan oleh Nugroho Irwan Saputra selaku Wakil Kepala urusan Humas yaitu sebagai berikut: “Disini itu ada kepala sekolah, guru kelas, guru mapel itu ada bahasa jawa, bahasa inggris, bahasa arab, PJOK, dan guru ngaji, kemudian ada tenaga administrasi, dan penjaga sekolah”.²⁰³

Adapun Amroh Sufiati memberi penjelasan terkait keadaan guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yaitu sebagai berikut:

Ada beberapa guru yang pas sesuai passionnya, tapi ada beberapa yang kurang, yang kurang adalah karena disini ada anak berkebutuhan khusus. Anak yang berkebutuhan khusus itu dihandle oleh satu guru yang berbeda. Nah saat ini, guru itu merangkap menjadi guru kelas. Tapi kita tambahkan tugas untuk mengajar yang berkebutuhan khusus. Mungkin inilah yang membuat belum ideal karena guru inklusi itu masih merangkap menjadi guru kelas.²⁰⁴

Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok juga berbagi pengalamannya terkait rekrumen tenaga pendidik yaitu sebagai berikut: “Mendaftar guru disini tidak asal ndaftar terus diterima, tapi melalui proses juga. Mulai dari tes seperti tertulis, tes wawancara, tes ngaji, dan lain sebagainya.”²⁰⁵

Hal senada disampaikan oleh Hasan Fauzi selaku Waka Humas yang menyatakan bahwa:

Jadi kalau perekrutan guru disini kan melalui seleksi yah, tapi ada dua tahapannya, yang pertama itu ada seleksi berkas. Seleksi berkas ya syarat utamanya harus memiliki ijazah S1, minimal untuk guru, dan mungkin ada pendukung-pendukung yang lain. Kemudian ada seleksi tertulis, dan wawancara, kemudian ada *microteaching*, nanti baru penentuan diterima atau tidak. Kalau sudah diterima nanti di 3 bulan pertama itu masih magang istilahnya, belum tetap.²⁰⁶

²⁰³ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku Wakil Kepala Bidang Humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, pada Selasa 2 Mei 2023, pukul 14.06 WIB, di Ruang Perpustakaan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok.

²⁰⁴ ²⁰⁵ Wawancara dengan Ali Prayogi selaku guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 13.00 WIB, di Kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

²⁰⁶ Wawancara dengan Nugroho Irwan Saputra selaku waka humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Selasa 16 Januari 2024, pukul 10.00 WIB, di Ruang Guru

Widi Widayati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik menyampaikan pendapat terkait SDM di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok adalah sebagai berikut:

Guru-guru dan karyawan disini menurut saya sudah mengajar sesuai keahliannya. Jadi anak-anak disini juga terjamin kualitasnya. Begitupun karyawan disini juga pasti punya keahlian masing-masing di bidangnya, sehingga dapat memberikan pelayanan yang baik untuk kita para wali murid.²⁰⁷

Berdasarkan beberapa pernyataan narasumber di atas maka dapat dijelaskan bahwa tenaga pendidik dan kependidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara memiliki posisi dan jabatan di antaranya meliputi: kepala sekolah, guru kelas, guru mapel (bahasa jawa, bahasa inggris, bahasa arab, PJOK, guru ngaji/BTA), tenaga administrasi, dan petugas K3. Adapun SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok juga melakukan seleksi kepada calon pendidik dan tenaga kependidikan, dengan mempertimbangkan berbagai kriteria yang disesuaikan dengan kebutuhan di sekolah, di antaranya seleksi menulis, wawancara, dan *microteaching*. Perekrutan ini merupakan salah satu upaya untuk mendapatkan SDM yang benar-benar potensial untuk menduduki posisi tertentu dalam sebuah lembaga pendidikan, sehingga kedepannya SDM dapat saling bekerjasama untuk mengembangkan dan memajukan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Adapun kendala atau kekurangan mengenai SDM di sekolah tersebut adalah masih terdapat

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

²⁰⁷ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara

beberapa guru yang merangkap jabatan atau pekerjaan. Salah satu penyebabnya adalah karena SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara belum memiliki guru inklusi atau guru yang mengajar siswa berkebutuhan khusus, sehingga pengajar inklusi diambil dari guru kelas atau guru mata pelajaran tertentu.

f. Bukti Fisik Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

Bukti fisik merupakan segala sesuatu yang berupa benda atau fisik yang dapat dibendakan, mempunyai peranan mempermudah dalam melancarkan suatu usaha. Fasilitas fisik ini biasa disebut sebagai fasilitas materil seperti toilet, AC, meja, kursi, peralatan elektronik, dll. Adapun bukti fisik juga merupakan semua benda yang berwujud yang menunjukkan dan memberikan informasi tentang sebuah lembaga, seperti brosur, papan nama, dan peralatan yang digunakan.²⁰⁸

Bukti fisik yang dimaksud dalam pemasaran jasa pendidikan adalah sekolah menyediakan fasilitas yang dapat menunjang kegiatan akademik maupun nonakademik peserta didik, serta mendukung terwujudnya proses belajar mengajar yang kondusif. Adapun bukti fisik meliputi sarana dan prasarana di sekolah, baik dalam bentuk gedung sekolah, ruang belajar, dan fasilitas-fasilitas lainnya.

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti, SDIT Mutiara

²⁰⁸ Suca Rusdian dan Iis Ayu Nurjana, “Pengaruh Bukti Fisik Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Ramen Ranjang 69)”, Jurnal Prismakom, Vol. 17, No. 1, Juli 2020, hlm. 57.

Hati Purwareja Klampok memiliki 21 kelas, 3 ruang kantor, 2 ruang laboratorium, 2 ruang penjaga, 1 gedung masjid, 2 ruang perpustakaan, 33 ruang kamar mandi/toilet, 1 ruang dapur/kantin, 2 halaman lapangan olahraga, 4 ruang UKS, 1 ruang sanggar pramuka, dan 2 ruang Gudang.²⁰⁹

Hal yang berkaitan dengan bukti fisik atau fasilitas di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dipaparkan oleh Amroh Sufiati selaku Guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yang menyampaikan bahwa: “Secara sarpras kita sudah berusaha maksimal untuk memenuhi kebutuhan siswa. Kita sudah menyediakan Lab komputer, pembelajaran di kelas juga sudah kita desain agar anak-anak belajar dengan nyaman, tidak sumpeg, jenuh, Kalau disini kan alhamdulillah bangunannya juga sudah permanen, sudah hak milik.”²¹⁰

Widi Widayati juga menyampaikan pendapatnya terkait fasilitas yang ada di sediakan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yaitu sebagai berikut:

Fasilitasnya sudah lengkap kalau menurut saya, soalnya di SDIT Mutiara Hati biasanya fasilitas disesuaikan dengan jumlah siswa yang masuk sama program yang ada di sekolah. Apalagi konsep sekolah ini kan full day school yah, jadi siswa itu pulang sampai singa bahkan kadang sore kalau ikut kegiatan ekstrakurikuler. Jadi, saya rasa sekolah sudah sangat mengusahakan kelengkapan fasilitas, sehingga anak-anak juga nyaman berada di sekolah, tidak jenuh. Walaupun pasti masih ada yang kurang atau belum sesuai.²¹¹

²⁰⁹ Obervasi di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

²¹⁰ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

²¹¹ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.45 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

Berdasarkan beberapa pendapat narasumber di atas, maka dapat diketahui bahwa SDIT Mutiara Hati sudah mengupayakan pengadaan fasilitas untuk peserta didik secara maksimal sesuai dengan kebutuhan peserta didik, serta dengan mempertimbangkan jadwal pembelajaran yang cukup padat dan rentan waktu yang cukup lama bagi peserta didik, sehingga sekolah berupaya untuk memberikan fasilitas yang terbaik untuk peserta didik. Namun, di sisi lain, SDIT Mutiara Hati juga menemukan beberapa kendala dan kekurangan dari sarana dan prasarana di sekolah.

Pendapat dari beberapa narasumber di atas menjelaskan bahwa SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memiliki beberapa kendala atau kekurangan fasilitas di antaranya adalah lapangan atau tanah yang lapang, yang bisa digunakan sebagai pusat kegiatan. Selain itu, masih terdapat ruangan yang masih gabung dengan ruangan lain seperti ruang perpustakaan yang masih gabung dengan UKS. Adapun untuk rencana kedepan, para stakeholder mengupayakan untuk segera dibangun ruang untuk berkumpul, lapangan olahraga, parkir, laboratorium IPA, perpustakaan digital, dan kelas inklusi. Pengadaan beberapa fasilitas tersebut tentunya disesuaikan dengan beberapa program, serta jumlah peserta didik disetiap tahun ajaran baru.

Berdasarkan penjelasan dari Kepala Sekolah, maka dapat diketahui bahwa pengadaan fasilitas di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara menggunakan skala prioritas. Waka sarpras bertugas untuk menginventarisir kebutuhan sarana dan prasarana sekolah, serta bertanggung jawab untuk memastikan sarana dan prasarana dalam keadaan baik. Adapun laporan tentang keadaan fasilitas dilaporkan secara berkala, dan disampaikan secara transparan dengan menampilkan data fasilitas pada papan yang ditempelkan di dinding sekolah.

g. Proses Penyaluran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Proses penyaluran jasa pendidikan ini tidak semata-mata untuk memberikan kebutuhan dan keinginan, namun juga bertujuan memuaskan pelanggan jasa pendidikan. Berikut merupakan penjelasan dari beberapa narasumber terkait pemberian layanan pendidikan dan kepuasan pelanggan pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara:

a. Memberikan Pelayanan Jasa Pendidikan

Pelayanan jasa pendidikan merupakan jasa yang diberikan oleh pihak penyedia jasa atau sekolah kepada pihak penerima jasa atau peserta didik. Layanan jasa pendidikan ini juga merupakan suatu tindakan yang berisi proses menuntun anak untuk mencapai kedewasaan jasmani dan rohani dalam interaksi dengan lingkungan yang dilaksanakan dalam rangka pemenuhan kebutuhan pelanggan jasa pendidikan.²¹² Pelayanan jasa pendidikan yang dimaksud dalam hal ini merupakan aktivitas belajar mengajar di kelas. Adapun SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dalam memberikan pelayanan jasa pendidikan yaitu dengan mempertimbangkan beberapa hal di antaranya yaitu dengan menggunakan metode pembelajaran yang menarik, menyesuaikan karakteristik peserta didik, penggunaan teknologi, dan pelayanan peserta didik berkebutuhan khusus. Adapun

²¹² Umul Nurrohmah, dkk, “Analisis Kualitas Layanan Jasa Pendidikan Terhadap Kepuasan Mahasiswa (Studi Pada Salah Satu Perguruan Tinggi Swasta di Yogyakarta)”, Profit: Jurnal Manajemen Bisnis dan Akuntansi, Vol. 12, No. 1, Februari 2023, hlm. 118.

pratik konkrit dari pelayanan jasa pendidikan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Menggunakan metode pembelajaran yang menarik

Adapun dalam menggunakan metode pembelajaran yang menarik dijelaskan oleh Alim Prayogi selaku Guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, yang menyampaikan bahwa: “Guru menyusun strategi bagaimana bisa melayani konsumen/walimurid, menyediakan pembelajaran yang menyenangkan di kelas, bagaimana siswa itu belajar dari pagi sampai siang tanpa merasa bosan. Tentunya itu menjadi suatu PR agar guru memiliki metode yang menarik.”²¹³

Hal senada juga disampaikan oleh Widi Widayati selaku orang tua/wali peserta didik terkait metode pembelajaran di sekolah, yaitu sebagai berikut: “KBM di SDIT Mutiara Hati sudah berjalan sangat baik, metode pengajarannya juga menarik. Anak tidak bosan karena bisa belajar di dalam maupun ruangan.”²¹⁴

Temuan di atas menunjukkan bahwa guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dalam menyalurkan jasa pendidikan berupaya untuk menyusun strategi agar mampu menciptakan kondisi kelas yang menarik dan menyenangkan, yaitu

²¹³ Wawancara dengan Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 13.00 WIB, di kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

²¹⁴ Wawancara dengan Widi Widayati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 16.00 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

dengan memilih metode pembelajaran yang sesuai dengan kondisi peserta didik di kelas. Kegiatan belajar mengajar dapat dilakukan di luar kelas (*outdoor*) dan pembelajaran di dalam kelas.

2) Menyesuaikan karakteristik peserta didik

Karakteristik peserta didik yang dimaksud merupakan pola kelakuan atau perilaku yang dimiliki peserta didik sebagai hasil pembawaan dan lingkungan, sehingga akan menentukan aktivitasnya. SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara mengatasi karakteristik peserta didik yang beragam dengan berbagai hal. Adapun hal terkait proses penyaluran jasa pendidikan yang disesuaikan dengan karakteristik peserta didik juga disampaikan oleh Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, dimana beliau mengungkapkan bahwa:

Untuk menyajikan sebuah pembelajaran yang anak-anak mau yang disesuaikan dengan karakteristik belajar mereka. Gaya belajar anak itu berbeda-beda, ada yang audio, ada yang visual. Guru harus bisa mengondisikan kelas, agar di saat pembelajaran berlangsung, anak-anak menjadi siap. Guru harus bisa membentuk karakter anak, agar berperilaku baik dalam segala situasi.²¹⁵

Adapun saran dari Orang Tua/Wali Peserta Didik terkait pembelajaran di kelas disampaikan oleh Widi Widayati yaitu sebagai berikut: “Guru harus lebih interaktif dengan siswa, misalnya mengajak siswa untuk bertanya dan perlu semua siswa dilatih untuk berbicara di depan kelas, agar nantinya anak-anak terbiasa

²¹⁵ Wawancara dengan Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 13.00 WIB, di kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

presentasi dan *public speaking* anak-anak jadi bagus.”²¹⁶

Temuan di atas menunjukkan bahwa guru sudah menyesuaikan pembelajarab dengan karakteristik peserta didik dan harapan orang tua peserta didik terhadap proses pembelajaran di kelas adalah agar anak-anaknya dilatih untuk terbiasa berbicara di depan umum, karena hal tersebut akan melatih *public speaking* anak, serta membangun rasa percaya diri dan keberanian pada anak.

3) Penggunaan teknologi

Perkembangan teknologi dapat menunjang kemudahan proses pendidikan. Pendapat mengenai penggunaan teknologi dalam proses penyaluran jasa pendidikan disampaikan oleh Ali Prayogi Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yaitu sebagai berikut: “Teknologi sekarang sudah canggih, peserta didik bisa mempelajari sendiri, mencari materi-materi”.²¹⁷

Berdasarkan pendapat tersebut maka dapat diketahui bahwa pemanfaatan teknologi digital secara efektif dapat mempercepat pencarian informasi, meningkatkan kreatifitas, dan menciptakan pembelajaran yang lebih interaktif. Adanya penggunaan teknologi digital dalam proses pembelajaran ini, diharapkan mampu meningkatkan mutu pembelajaran pada khususnya dan mutu sekolah

²¹⁶ Wawancara dengan Widi Widayati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 16.00 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

²¹⁷ Wawancara dengan Ali Prayogi selaku Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 13.00 WIB, di kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

pada umumnya.

4) Pelayanan peserta didik berkebutuhan khusus

Pelayanan pendidikan bagi peserta didik yang berkebutuhan khusus merupakan pelayanan yang diberikan kepada peserta didik yang memiliki tingkat kesulitan dalam proses pembelajaran yang dikarenakan adanya kelainan fisik, emosional, mental, sosial, atau potensi kecerdasan dan bakat istimewa. Hal terkait peserta didik berkebutuhan khusus di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara juga dijelaskan oleh Amroh Sufiati selaku Kepala Sekolah yang menyampaikan bahwa: “SDIT Mutiara Hati sudah melaksanakan deteksi sejak dini.”²¹⁸

Adapun Widi Widayati selaku Orangtua/Wali Peserta Didik juga menyampaikan hal terkait kelas untuk anak berkebutuhan khusus yaitu sebagai berikut:

Anak saya ini mempunyai bawaan *delay learning* dalam proses belajar dikarenakan kemampuan bawaan anak. Sekolah memfasilitasi dengan pendidik yang mampu menyelami dan memahami anak saya sehingga meski pelan anak saya nyaman tidak merasa dibedakan dengan teman lainnya. Semoga kedepannya pendidik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara untuk pendidikan inklusi yang ramah anak dapat memajukan sistem pendidikan di Kabupaten Banjarnegara.²¹⁹

Berdasarkan penjelasan dari beberapa narasumber di atas, maka dapat diketahui bahwa SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

²¹⁸ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

²¹⁹ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

Banjarnegara juga memberikan pelayanan untuk anak berkebutuhan khusus, yaitu dengan menawarkan tes psikolog yang dilakukan berkala, sehingga guru dan orang tua/wali peserta didik mengetahui kondisi psikologi anaknya. Hal ini dilakukan untuk membantu melakukan evaluasi tumbuh kembang, memberikan arahan stimulasi kepada orang tua, serta melakukan pendampingan secara khusus kepada anak pada saat proses pembelajaran. Maka, dengan begitu peserta didik akan mendapatkan materi pembelajaran sesuai dengan porsinya, dan tidak disama ratakan dengan peserta didik lainnya, karena tumbuh kembang masing-masing anak berbeda. Adapun tenaga pendidik yang dalam hal ini adalah guru, mengajar anak-anak yang berkebutuhan khusus tanpa membeda-bedakan dalam hal fasilitas dan perhatian, sehingga anak tetap merasa nyaman selama proses pembelajaran.

b. Memuaskan Pelanggan Jasa Pendidikan

Kepuasan yang dimaksud merupakan ukuran yang menentukan seberapa baik produk atau layanan lembaga pendidikan dalam memenuhi harapan pelanggan jasa pendidikan. Hal ini yang menjadi salah satu indikator penting dalam kepercayaan dan loyalitas pelanggan jasa pendidikan. SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara berupaya untuk memberikan kepuasan kepada orang tua/wali peserta didik. Terkait kepuasan pelanggan, Amroh Sufiati selaku Guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menyampaikan bahwa:

Kami memuaskan dan melayani mereka agar mereka itu bisa mengerti apa yang sudah mereka pelajari, ya itu harus ada manajemen kelas yang baik, kemudian guru dengan walimurid tentunya harus menjalin silaturahmi, karena kita itu bagaikan mitra, dimana mereka menitipkan anak mereka dengan biaya yang tidak sedikit. Terkadang orang tua siswa juga berkonsultasi diluar jam kerja guru, seperti misalnya WA chat, atau telfon. Namun sebagai guru harus memberikan kepuasan dalam bentuk melayani dan menanggapi mereka. Kita mengutamakan kualitas pelayanan agar mereka terpuaskan.²²⁰

Widi Widayati selaku orang tua/wali peserta didik juga menyampaikan beberapa hal terkait kepuasan yang dirasakan atas pelayanan yang diberikan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, beliau menyampaikan bahwa: “Guru selalu memberi tahu apabila anak bermasalah di sekolah. Sehingga orangtua tidak merasa khawatir anak di sekolah. Jika terjadi suatu hal sekolah menginformasikan dengan cepat.”²²¹

Temuan di atas menunjukkan bahwa bahwa tingkat kepuasan pelanggan jasa pendidikan berbeda-beda. SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara memberikan kepuasan kepada orang tua/wali peserta didik dengan memberikan tanggapan atau respon yang cepat dan tanggap ketika mereka membutuhkan informasi terkait kegiatan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, meskipun di luar jam operasional. Adapun untuk mengantisipasi terjadinya masalah antar siswa, sekolah memberikan informasi secara khusus kepada orang

²²⁰ Wawancara dengan Amroh Sufiyati selaku Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Senin 8 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

²²¹ Wawancara dengan Widi Widayati selaku wali murid SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 15.30 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

tua/wali yang anaknya memiliki masalah dengan teman sejawatnya. Hal ini dilakukan sebagai bentuk keterbukaan antara pihak penyedia jasa dengan pihak pengguna jasa. Selain itu, hal tersebut dilakukan sebagai salah satu bentuk upaya memberikan pelayanan semaksimal mungkin, sehingga diharapkan mampu memuaskan para pelanggan jasa pendidikan.

b. Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat terhadap Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Terdapat beberapa faktor-faktor minat yang menjadi tolak ukur pengaruh seseorang terhadap suatu keinginan, dalam hal ini tolak ukur bahwa masyarakat memang ingin menyekolahkan anaknya di suatu sekolah. Faktor-faktor minat di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Faktor Internal

Faktor internal ini motif atau dorongan yang menjadikan siswa maupun orang tua tertarik menyekolahkan anaknya di SDIT Mutiara Hati. Sebagaimana yang ungkapan Widi Widayati selaku wali murid sebagai berikut: “Saya menyekolahkan anak saya di SDIT Mutiara Hati karena percaya bahwa anak nya dapat lebih berkembang bila bersekolah di SDIT Mutiara Hati, mengingat program-program dan layanan bagus.”²²²

Selain hal tersebut, Widi Widayati juga mengungkapkan bahwa: “Motif dan dorongan hingga saya tertarik menyekolahkan anak saya di

²²² Wawancara dengan Widi Widayati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 16.00 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok karena ingin anak saya menjadi pribadi yang cinta Qur'an, berakhlak Islami, berprestasi dan berwawasan lingkungan seperti visi yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati.”²²³

Sedangkan Qonita Isman Taqiyya selaku siswi kelas 5 mengungkapkan perihal motif ketertarikan nya untuk sekolah di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dengan mengatakan”

Saya tertarik memilih SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok karena banyak program-program nya yang sangat menarik, terlebih lagi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menurut saya menjadi sekolah swasta di sekitar sini yang lebih menekankan nilai agama, dan ini tertuang di program dan kegiatan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sendiri.²²⁴

Hal serupa juga diungkapkan Bima Pahala Adiputro selaku siswa kelas 5 yang mengungkapkan ketertarikan nya untuk sekolah di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sebagai berikut: “Ketertarikan saya dengan SDIT dari TK. Saya merasa tertarik saja SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok terutama karena kegiatan-kegiatannya, sehingga tertarik itu membuat saya percaya diri.”²²⁵

Dari beberapa pernyataan wali murid dan siswa di atas dapat disimpulkan bahwa yang membuat mereka terdorong dan tertarik untuk memilih SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok karena melihat dari program dan layanan yang diberikan oleh SDIT Mutiara Hati yang

²²³ Wawancara dengan Widi Widayati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 16.00 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

²²⁴ Wawancara dengan Qonita Isman Taqiyya selaku siswa kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

²²⁵ Wawancara dengan Bima Pahala Adiputro selaku siswa kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

terlihat begitu menjanjikan, baik itu program pengembangan minat bakat, kegiatan belajar mengajar, dan terutama program keagamaan yang ada di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok lebih ditekankan pelaksanaannya dibanding sekolah lain yang memiliki program keagamaan serupa, sehingga hal tersebut menjadi daya tarik sendiri bagi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok di mata masyarakat dan calon peserta didik.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal ini merupakan faktor dari luar individu yang dapat mempengaruhi minat. Dalam hal jasa pendidikan yang dapat mempengaruhi minat seperti; reputasi sekolah, pemasaran yang dilakukan sekolah, atau informasi yang didapat dari kerabat atau tetangga.

Widi Widayati selaku wali mengungkapkan ketertarikan nya dengan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok berawal dari informasi yang didapat dari saudara sekaligus tetangga seperti yang diungkapkan sebagai berikut: “Saya menyekolahkan anak saya di SDIT Mutiara hati berawal dari informasi saudara sekaligus tetangga yang kebetulan anaknya bersekolah di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dan juga mendapatkan brosur yang disebar oleh SDIT Mutiara Hati.”²²⁶

Selain hal tersebut Widi Widayati juga menyatakan bahwa ketertarikan nya dengan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sejak anak keduanya yang merupakan alumni SDIT Mutiara Hati Purwareja

²²⁶ Wawancara dengan Widi Widayati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 16.00 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

Klampok dilihat memiliki perkembangan yang signifikan selama sekolah di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok.²²⁷

Berbeda halnya dengan Umu Trisniati selaku wali murid yang mengungkapkan ketertarikan nya karena reputasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yang sejauh ini dinilai baik di mata masyarakat dan memiliki eksistensi yang cukup terkenal sebagai sekolah swasta, beliau juga mengatakan bahwa: “Biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok tidak terlalu mahal bila dibandingkan dengan pelayanan yang didapatkan.”²²⁸

Bahkan Bima Pahala Adiputro selaku siswi kelas 5 mengatakan perihal awal mula nya tertarik dengan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sebagai berikut:

Waktu TK sekolah saya mendapat kunjungan dari SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yang ingin melakukan promosi, sejak itu saya mulai tertarik dengan program-program yang ditawarkan. Meskipun jarak sekolah nya jauh dari tempat tinggal saya, tetapi saya masih bisa ikut AJP atau antar jemput selain itu saya juga mendapat informasi dari guru TK yang mengarahkan untuk melanjutkan ke SDIT Mutiara Hati, teman-teman juga banyak yang masuk ke SDIT Mutiara Hati.²²⁹

Hal senada diungkapkan oleh Zahra Khoirunnisa yang mengatakan

Awal nya saya mengetahui bahwa ada teman saya yang memilih SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, lalu beliau merekomendasikan kepada saya dan memberi saya informasi

²²⁷ Wawancara dengan Widi Widayati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 16.00 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

²²⁸ Wawancara dengan Umu Trisniati selaku Orang Tua/Wali Peserta Didik SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Sabtu 20 Januari 2024, pukul 16.00 WIB, di Danaraja Purwonegoro Banjarnegara.

²²⁹ Wawancara dengan Bima Pahala Adoputro selaku siswa kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

tentang SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok.”¹³⁸ Hal yang serupa juga diungkapkan Arneta yang mengatakan bahwa ketertarikan nya dengan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok karena rekomendasi dan informasi yang didapat dari saudara dan brosur yang disebar oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok.²³⁰

Dari hasil wawancara tersebut dapat memperoleh kesimpulan bahwa orang tua siswa dan siswa tertarik memilih SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dikarenakan adanya beberapa faktor dari luar seperti informasi yang disampaikan oleh tetangga, brosur, serta jarak sekolah yang mudah dijangkau dari rumah. Dari segi pandangan masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok pun mempunyai reputasi yang baik seperti; SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dikenal sebagai sekolah islami juga berprestasi, hal ini dibuktikan dengan jumlah peminat yang semakin meningkat setiap tahunnya. Lalu untuk biaya pun terbilang tidak terlalu mahal bila dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan.

Berdasarkan pemaparan di atas terkait faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan minat masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dipengaruhi oleh dua faktor yakni faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri dari unsur ketertarikan, keingintahuan, motivasi, dan kebutuhan.

²³⁰ Wawancara dengan Zahra Khoirunnisaselaku siswa kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, pada Kamis 25 Januari 2024, pukul 09.00 WIB, di Ruang Kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok Banjarnegara merupakan sekolah yang terus berusaha untuk mewujudkan madrasah yang unggul dalam pendidikan. Dengan demikian, SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok Banjarnegara berusaha semaksimal mungkin untuk melakukan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan minat masyarakat.

Penelitian ini membahas dan menganalisis strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P menurut James dan Phillip. Dalam teori, yang menjadi bauran pemasaran dalam lembaga pendidikan mempunyai 7 (tujuh) komponen. Komponen-komponen tersebut adalah, produk, harga, lokasi atau tempat, promosi, orang, pelayanan, dan proses.²³¹. Berdasarkan data penelitian yang diperoleh peneliti berikut merupakan analisis strategi *marketing mix*/bauran pemasaran yang ada di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara:

a. Produk Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Produk jasa pendidikan dalam penelitian ini adalah mengenai program yang ditawarkan oleh sekolah kepada pelanggan jasa pendidikan (orang tua peserta didik dan peserta didik). Adapun produk jasa pendidikan yang ditawarkan SDIT Mutiara Hati

²³¹ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, hlm. 75.

Purwareja Klampok Banjarnegara meliputi: Tahfidz Qur'an, muroja'ah, munaqosah hafalan, ODOL (*One Day One Lembar*), *multiple language, life skill, parenting class* dan konseling.

Produk jasa pendidikan yang ada di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sesuai dengan teori dari Kuncung Whyudi bahwa produk yang dimaksud adalah sesuatu yang dihasilkan dari sebuah proses yang dapat menghasilkan kepuasan atau manfaat bagi seorang pengguna atau pembeli yang dapat ditawarkan ke pasar dan akan mempengaruhi persepsi pelanggan dalam melakukan pembelian. Produk dalam konteks jasa pendidikan berupa reputasi, prospek, variasi pilihan, dan mutu pendidikan yang baik.²³²

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 hidup di masa yang akan datang. Orang tua juga harus selektif dalam memilih sekolah sebagai tempat pendidikan kedua setelah lembaga keluarga, dengan tidak hanya mementingkan kehidupan duniawi saja tanpa mempertimbangkan kebutuhan di akhirat. Peran orang tua sangatlah menentukan pertumbuhan rohani anak dalam meletakkan dasar-dasar pendidikan agama bahkan ajaran Islam memerintahkan

²³² Kacung Wahyudi, "Manajemen Pemasaran Pendidikan", Jurnal Kariman, Vol. 05, No. 01, Juni 2017, hlm. 70.

kepada orang tua untuk mendidik anak-anaknya agar beriman dan berakhlak mulia.

Reputasi dan prospek SDIT Mutiara Hati menjadi daya tarik dan minat masyarakat. Selama ini SDIT Mutiara Hati menawarkan produk yakni siswa memiliki akhlak mulia, agamis, religious, penuh nilai, termasuk di dalamnya terpenuhi standar kompetensi lulusan yang mencakup sikap, pengetahuan, dan keterampilan. Produk pendidikan yang ada di SDIT Mutiara Hati sesungguhnya menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat untuk meyekolahkan putra putrinya di SDIT Mutiara Hati. Hal ini sesuai dengan teori dari Kotler bahwa produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan.

Layanan pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dinilai unggul. SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara memiliki, 5 (lima) tingkatan pendidikan unggul sesuai dengan teori yang disampaikan Kotler, yakni:

1. Manfaat inti (*Core Product*), yaitu produk inti dari pendidikan yang ditawarkan;
2. Produk dasar (*Basic Product*), yaitu pengetahuan dan keterampilan yang ditawarkan;
3. Produk yang diharapkan (*Augmented Product*), yaitu berupa kurikulum, personalia ditawarkan oleh pendidik;

4. *Augmented product*, yaitu produk pelengkap yang melengkapi penawaran dari produk inti, seperti adanya tenaga pengajar yang menguasai bahasa asing, fasilitas praktikum yang lengkap, dan sebagainya;
5. Potensi produk (*Potencial Product*), yaitu produk unggulan yang dihasilkan lulusan pendidikan, seperti penerimaan kelulusan di dunia kerja. Produk nonakademik, termasuk pelatihan tambahan yang tersedia peningkatan mutu lulusan, kegiatan olah raga, seni budaya, dan sebagainya.

b. Harga/ Biaya Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

1) Sumber Dana

Sumber dana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara berasal dari berbagai pihak, di antaranya yaitu dari yayasan, pemerintah, dan juga orang tua/wali peserta didik. Dana tersebut kemudian akan dirinci untuk biaya kegiatan peserta didik, perawatan gedung, biaya operasional sekolah, dll.

2) Penetapan biaya

Dalam menentukan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dapat dikategorikan berdasarkan teori Bukhari Alma dan Ratih Hurriyati yaitu: *Two Part Pricing*, yang berarti bahwa peserta didik membayar iuran

yang sama untuk biaya pembangunan dan SPP. Adapun kategori *Term or Semester Pricing*, yang berarti bahwa pembayaran biaya pendidikan peserta didik ditetapkan selama satu semester.²³³

3) Diskon/Potongan Biaya

a) Siswa kakak beradik

Orang tua yang menyekolahkan dua atau lebih anaknya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

b) Jenjang berkelanjutan

Peserta didik merupakan alumni dari TKIT Mutiara Hati Purwareja Klampok

c) Pendaftar membayar lunas

Orang tua yang membayar biaya pendidikan secara langsung/lunas tanpa dicicil atau mampu menyelesaikan

Kategori potongan biaya pendidikan di atas menunjukkan bahwa jumlah potongan biaya bisa berbeda-beda, tergantung persentase dari jumlah biaya pendidikan yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok. Adapun jenis potongan biaya pendidikan juga akan berubah-ubah setiap tahunnya, tergantung *event* yang diselenggarakan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, serta kebutuhan orang tua/wali peserta didik. Adanya kategori potongan biaya

²³³ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategis Pemasaran jasa Pendidikan Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: Alfabeta 2008), hlm. 41.

pendidikan ini, sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Buchari dan Alma yaitu: *Negotiated Pricing*, yang berarti bahwa penetapan biaya pendidikan dirundingkan antara pihak sekolah dengan mempertimbangkan kemampuan, kedudukan, pekerjaan, dan tingkat ekonomi. *Quantity Discount*, yang berarti bahwa calon peserta didik yang berasal dari kantor/instansi/yayasan tertentu ingin mengenyam pendidikan di sekolah tertentu, kemudian kelompok tersebut secara khusus diberikan diskon atau potongan biaya pendidikan.²³⁴

Konsumen dalam hal ini orang tua siswa tidak mempermasalahkan besaran harga yang ditetapkan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dikarenakan harga yang ditetapkan sesuai dengan produk atau manfaat yang mereka terima, hal ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Buchari dan Alma yaitu bahwa harga untuk jasa sangat dipengaruhi oleh mutu dari produk yang ditawarkan. Jika mutu produk tinggi, maka calon pelanggan bersedia untuk membayar lebih mahal, selama masih berada dalam batas keterjangkauan mereka.

c. Tempat SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara jika dilihat dari sudut pandang strategis maka bisa dikatakan kampus 2 sudah strategis karena lokasinya yang dekat dengan pusat

²³⁴ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate...*, hlm. 41.

pemerintahan dan pusat kesehatan. Namun jika dilihat dari sisi tidak strategisnya, maka kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara juga bisa dikatakan kurang strategis. Hal tersebut dikarenakan sekolah berada di tengah pemukiman yang padat penduduk. Selain itu, akses jalan menuju lokasi sekolah juga cukup sempit.

Bauran tempat di SDIT Mutiara Hati sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh David Wijaya yaitu: penentuan lokasi jasa pendidikan akan mempengaruhi pilihan calon pelanggan jasa pendidikan untuk menentukan pilihannya, lokasi jasa Pendidikan yang strategis dan mudah dilalui kendaraan umum akan menjadi daya Tarik bagi calon peserta didik.²³⁵

d. Promosi Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

1) Mengidentifikasi Kebutuhan Pasar

Upaya yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara untuk mengetahui kebutuhan pasar adalah dengan melakukan penyebaran angket kepada wali murid TK. Hal tersebut dilakukan dalam rangka mengetahui segmen pasar yang tepat, produk yang dibutuhkan, dan hal lain yang mendukung terselenggarakannya aktivitas pendidikan.

2) Media Promosi

²³⁵ David Wijaya, Pemasaran Jasa Pendidikan, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012) hlm 141

SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok, sudah melakukan kegiatan bauran pemasaran berupa promosi media cetak dan media online, kedua metode tersebut bertujuan sama yaitu untuk mengenalkan produk sekolah kepada masyarakat dan menarik bagi calon peserta didik agar menentukan pilihannya di SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok

Sekolah sudah melakukan secara maksimal dalam mempromosikan kualitas yang dimiliki kepada masyarakat. dapat dilihat dari beberapa usaha yang dilakukan seperti penyebaran melalui media cetak, media online, kegiatan sosialisasi ke TK, bahkan orang tua peserta didik. juga ikut andil dalam melakukan kegiatan pemasaran mulai dari penyebaran media sosial dan dari mulut ke mulut yang ternyata menjadi cara yang paling efektif dalam penyebaran informasi sekolah. Dan menjadi faktor pendukung pelaksanaan bauran promosi. Maka dari itu sekolah dalam melakukan kegiatan promosi sudah bisa di katakan baik, efektif, dan berjalan lancar berkat adanya kerjasama dari semua *stakeholder*.

Dalam melakukan promosi jasa pendidikan SDIT Mutiara Hati sudah memerhatikan beberapa aspek yang diperhatikan yaitu bagaimana cara berkomunikasi dengan pelanggan, beriklan yang memuat tentang pendidikan (*advertising*), menjual secara pribadi (*personal selling*), berpromosi (*sales promotion*) dan publisitas dari

penyedia jasa pendidikan, serta mengajak pelanggan untuk memilih dan menggunakan jasa pendidikan yang sesuai dengan kriteria pelanggan.

Strategi bauran pemasaran promosi yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati menunjukkan aktivitas promosi jasa pendidikan sesuai teori yang disampaikan oleh David Wijaya bahwa aktivitas promosi jasa pendidikan bukan hanya berfungsi sebagai alat komunikasi antara sekolah dan pelanggan jasa pendidikan tetapi juga sebagai alat untuk mempengaruhi pelanggan jasa Pendidikan pada kegiatan pembelian atau penggunaan jasa Pendidikan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.²³⁶

e. Sumber Daya Manusia di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Jumlah Tenaga Pendidik dan Kependidikan SDM Tenaga Pendidik dan Kependidikan meliputi: Kepala sekolah (1 orang), guru (53 orang), tenaga administrasi atau tata usaha (5), penjaga sekolah (8).

Sumber Daya Manusia atau bauran *people* di SDIT Mutiara hati sudah sesuai dengan pernyataan David Wijaya bahwa *People* dalam konteks pendidikan adalah orang-orang yang terlibat dalam proses penyampaian jasa pendidikan seperti tata usaha, kepala sekolah, guru dan karyawan. Atau kata lain sumber daya manusia

²³⁶ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012) hlm 156

(SDM) Jasa Pendidikan adalah orang-orang yang menyampaikan jasa Pendidikan. Lebih dari 90% SDM Pendidikan berkaitan langsung dengan pelanggan jasa Pendidikan.²³⁷

f. Bukti Fisik Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Pengadaan fasilitas di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara menggunakan skala prioritas. Waka sarpras bertugas untuk menginventarisir kebutuhan sarana dan prasarana sekolah, serta bertanggung jawab untuk memastikan sarana dan prasarana dalam keadaan baik. Adapun laporan tentang keadaan fasilitas dilaporkan secara berkala, dan disampaikan secara transparan dengan menampilkan data fasilitas pada papan yang ditempelkan di dinding sekolah.

Semua fasilitas atau bukti fisik yang ada di SDIT Mutiara Hati dapat memperlancar kinerja, sesuai dengan hal yang disampaikan oleh David Wijaya bahwa bukti fisik adalah unsur-unsur berwujud yang akan memperlancar kinerja dimana pelanggan akan melihat keadaan nyata dari benda-benda yang menghasilkan jasa.²³⁸

g. Proses Penyaluran Jasa Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Pemberian layanan pendidikan dan kepuasan pelanggan

²³⁷ David Wijaya, Pemasaran Jasa Pendidikan, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012) hlm 183

²³⁸ David Wijaya, Pemasaran Jasa Pendidikan, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012) hlm 210

pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara yakni sebagai berikut.

6. Memberikan pelayanan jasa pendidikan

a) Menggunakan metode pembelajaran yang menarik

Guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara dalam menyalurkan jasa pendidikan berupaya untuk menyusun strategi agar mampu menciptakan kondisi kelas yang menarik dan menyenangkan, yaitu dengan memilih metode pembelajaran yang sesuai dengan kondisi peserta didik di kelas. Kegiatan belajar mengajar dapat dilakukan di luar kelas dan pembelajaran di dalam kelas.

b) Menyesuaikan karakteristik peserta didik

c) Penggunaan teknologi saat pembelajaran

Pemanfaatan teknologi digital secara efektif dapat mempercepat pencarian informasi, meningkatkan kreatifitas, dan menciptakan pembelajaran yang lebih interaktif. Adanya penggunaan teknologi digital dalam proses pembelajaran ini, diharapkan mampu meningkatkan mutu pembelajaran pada khususnya dan mutu sekolah pada umumnya.

d) Memberikan pelayanan peserta didik berkebutuhan khusus

7. Kepuasan Pelanggan Jasa Pendidikan

a) Memberikan tanggapan/respon yang cepat

b) Memberikan informasi khusus kepada siswa yang bermasalah

Pemberian layanan pendidikan dan kepuasan pelanggan pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara sudah menunjukkan proses dalam pemasaran jasa pendidikan bertujuan untuk mendukung terselenggarakannya proses kegiatan belajar mengajar yang kondusif sehingga dapat membentuk output/lulusan yang bermutu dan memiliki kemanfaatan sesuai dengan pernyataan dari Sarifudin dan Rahendra Maya bahwa proses dalam pemasaran jasa pendidikan merupakan bentuk layanan lembaga pendidikan yang didalamnya meliputi seluruh kegiatan yang bertujuan untuk mendukung terselenggarakannya proses kegiatan belajar mengajar yang kondusif sehingga dapat membentuk output/lulusan yang bermutu dan memiliki kemanfaatan.²³⁹

2. Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat terhadap Pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

Dari empat unsur faktor yang memengaruhi minat menunjukkan dapat mempengaruhi minat masyarakat terhadap SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok. Adapun keempat unsur dari faktor internal yang paling mempengaruhi adalah unsur kebutuhan. Banyak masyarakat yang membutuhkan pendidikan yang sangat peduli dan memperhatikan masyarakat dan lingkungan sekitar. Bahkan visinya untuk Mewujudkan Generasi Cinta Qur'an, Berakhlak Islami, Unggul dalam Prestasi dan

²³⁹ Sarifudin dan Rahendra Maya, *"Implementasi Manajemen Pemasaran..."*, hlm. 145.

Berwawasan Lingkungan merupakan salah satu bentuk kepedulian terhadap masyarakat.

Minat masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati juga dipengaruhi adanya beberapa faktor dari luar seperti informasi yang disampaikan oleh tetangga, brosur, serta jarak sekolah yang mudah dijangkau dari rumah. Dari segi pandangan masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok pun mempunyai reputasi yang baik seperti; SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dikenal sebagai sekolah islami juga berprestasi, Strategi atau upaya-upaya yang dilakukan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok secara keseluruhan berhasil meningkatkan minat masyarakat. SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dikenal sebagai sekolah Islam dengan program unggulan dan ekstrakurikuler, terbukti setiap tahunnya SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok selalu mengalami peningkatan jumlah pendaftar peserta didik baru.

Tanggapan dan pandangan positif tersebut perlu dipertahankan dan ditingkatkan oleh SDIT Mutiara Hati karena bagaimana pun sekolah masih memiliki beberapa celah kekurangan yang tidak boleh luput dari perhatian sekolah agar minat masyarakat terhadap sekolah dapat terus terjaga dan meningkat di mata masyarakat dan pelanggan jasa Pendidikan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati sudah berjalan dengan baik, hal ini dapat dilihat dari minat calon peserta didik yang tiap tahunnya mengalami peningkatan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara melakukan pemasaran jasa pendidikan dengan aktualisasi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari: produk, harga, tempat, promosi, SDM, bukti fisik, dan proses. (a) Produk terlahir dari tujuan sekolah yang tertuang dari visi dan misi sekolah dan diwujudkan dengan adanya program-program unggulan dan ekstrakurikuler sekolah. (b) Harga/biaya pendidikan di sekolah disesuaikan dengan program yang diselenggarakan. Sekolah juga memberikan diskon/potongan harga bagi kategori tertentu. (c) Tempat/lokasi yang disediakan terjamin dari segi legalitas dan tata letak. Letak sekolah strategis karena dikelilingi oleh perumahan besar dan padat penduduk, serta akses jalan yang mudah dijangkau oleh masyarakat dari daerah manapun. Tata kelola yang sudah transparansi dan akuntabel menjadikan SDIT Mutiara Hati memiliki tata kelola sekolah yang baik. (d) Promosi dilakukan melalui kegiatan promosi menggunakan media cetak berupa (brosur, spanduk) dan media online berupa (*Instagram, youtube channel*,

website, facebook), kunjungan/sosialisasi. (e) Orang/SDM yang terlibat dalam pemasaran maupun penyaluran jasa pendidikan meliputi kepala sekolah, guru, dan karyawan. Bauran *people* berupa pemberdayaan SDM secara berkelanjutan serta proses seleksi dan rekrutmen secara selektif sesuai dengan kualifikasi yang dibutuhkan. (f) Bukti fisik yang disediakan meliputi fasilitas-fasilitas yang mendukung berjalannya kegiatan belajar mengajar. (g) Proses penyaluran jasa pendidikan mengutamakan pelayanan dan kepuasan pelanggan. SDIT Mutiara Hati mengikuti kurikulum Merdeka, kurikulum JSIT dan kurikulum Al Qur'an, selain itu SDIT menerapkan *full day school*. Masyarakat mempercayai sekolah mampu memaksimalkan perkembangan anak dengan beraktivitas *full* di sekolah. Secara umum bauran pemasaran yang paling dominan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara terletak pada bauran produk, proses, promosi.

2. Faktor yang memengaruhi minat masyarakat terhadap jasa pendidikan di SDIT Mutiara Hati meliputi faktor Internal dan faktor eksternal Faktor internal terdiri dari unsur ketertarikan, keingintahuan, motivasi, dan kebutuhan. Dari empat unsur tersebut menunjukkan dapat mempengaruhi minat masyarakat terhadap SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok. Adapun keempat unsur dari faktor internal yang paling mempengaruhi adalah unsur kebutuhan. Banyak masyarakat yang membutuhkan pendidikan yang sangat peduli dan memperhatikan masyarakat dan lingkungan sekitar. Bahkan visinya untuk Mewujudkan Generasi Cinta

Qur'an, Berakhlak Islami, Unggul dalam Prestasi dan Berwawasan Lingkungan merupakan salah satu bentuk kepedulian terhadap masyarakat. Minat masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok juga dipengaruhi adanya beberapa faktor eksternal atau faktor dari luar seperti informasi yang disampaikan oleh tetangga, brosur, serta jarak sekolah yang mudah dijangkau dari rumah. Dari segi pandangan masyarakat terhadap SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok pun mempunyai reputasi yang baik seperti; SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dikenal sebagai sekolah islami juga berprestasi, Strategi atau upaya-upaya yang dilakukan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok secara keseluruhan berhasil meningkatkan minat masyarakat. SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dikenal sebagai sekolah Islam dengan program unggulan dan ekstrakurikuler, terbukti setiap tahunnya SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok selalu mengalami peningkatan jumlah pendaftar peserta didik baru.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka peneliti memberikan rekomendasi atau saran. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. Saran untuk lembaga atau sekolah terkait, kepala sekolah, dan stakeholder lainnya
 - a. Perlunya pengadaan sarana dan prasarana yang dapat mendukung terselenggarakannya program-program dan ekstrakurikuler di SDIT

Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

- b. Perlunya mengadakan koordinasi dengan warga, terkait jadwal drop/penjemputan peserta didik, agar tidak terjadi kemacetan di sekitar area SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.
- c. Perlunya program pelatihan dan pengembangan pembelajaran berbasis ICT terhadap tenaga pendidik dan kependidikan, sehingga pembelajaran berbasis digital di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara segera terwujud.
- d. Kepala sekolah perlu menambahkan terkait beasiswa yang ada sehingga peserta didik yang memiliki kemampuan akademik maupun non akademik yang unggul namun masih keberatan dalam persoalan biaya dapat menggunakan beasiswa prestasi.
- e. Perlunya keaktifan dalam menjalankan promosi atau pemasaran melalui sosial media *website, instagram, facebook*, maupun *youtube channel*. Di era digital saat ini masyarakat lebih mudah mengakses informasi melalui media sosial sehingga keterjangkauan mengenai informasi sekolah dapat lebih meluas.

2. Saran untuk Sekolah Lain

Bagi sekolah atau madrasah lainnya, dapat kiranya mengembangkan strategi bauran pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan minat masyarakat dengan menggunakan potret strategi bauran pemasaran yang dilaksanakan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara.

3. Saran untuk Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memanfaatkan penelitian ini sebagai bahan untuk mengkaji secara lebih spesifik dan mendalam tentang bauran pemasaran jasa pendidikan, tidak hanya dibatasi pada 7 bauran pemasaran jasa pendidikan yang diambil oleh peneliti, namun peneliti selanjutnya dapat menambahkan bauran pemasaran lain yang lebih relevan dengan perkembangan zaman dan perkembangan teknologi.

4. Saran untuk Kepala Dinas Pendidikan Setempat

Bagi kepala dinas setempat dapat kiranya mengimbau masing-masing sekolah untuk mengembangkan strategi bauran pemasaran untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap masing-masing sekolah.

DAFTAR PUSTAKA

- A. M., Sardiman. *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015.
- Abror, Abd. Rachman. *Psykologi Pendidikan*. Yogyakarta: PT. Tiara Wacana, 2003.
- Adam, Muhammad. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Alfabeta: Bandung, 2015.
- Afidatun, Khasanah, *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu Di SD Alam Baturraden*, Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2015.
- Agustina, Shinta. *Manajemen Pemasaran*, Malang: Universitas Brawijaya Press, 2011.
- Alawi, Mukhlis Al. “Tidak Punya Siswa Lagi, 1 SDN di kabupaten Madiun Diusulkan Ditutup”, *Kompas.com*, <https://surabaya.kompas.com>, Yogyakarta, 28 Juli 2023, diakses pada 6 Agustus 2023 pukul 11.09 WIB.
- Alma, Buchari dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate & Strategi pemasaran Jasa Pendidikan Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Alma, Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2007.
- Alma, Buchari. *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabet, 2008.
- Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- Alma, Buchari. *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2005.
- Al-Qardhawi, Yusuf. *Islam dan Sekularisme diterjemahkan dari buku: Al-Islam wal Ilma'niyah wajhan lil wajhin*. Cet.I. Bandung:Pustaka Setia, 2006.

- Ansori, Bilqis dan Rivo Nugroho. “*Strategi Pemasaran Sekolah dalam Upaya Meningkatkan Partisipasi Masyarakat di SMA Islam Nurul Amanah Kecamatan Tragah Kabupaten Bangkalan*”, Jurnal Inspirasi Manajemen Pendidikan, Vol. 4, No. 1, 2016.
- Anwar, Dedik Fathul. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan di Madrasah Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta*. Yogyakarta: Repository UIN Suka, 2014.
- Arifin, Zainal. *Penelitian Pendidikan (Metode Paradigma Baru)*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014.
- Aristya, Muhammad Alif dan Umi Arifah. *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Cafe Walk Coffee Kebumen Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*, Journal of Management, Economics, and Entrepreneur Volume 2, Nomor 1, Juni 2023.
- Asmani, Jamal Ma'mur. *Manajemen Efektif Marketing Sekolah, Cet. I*. Yogyakarta: DIVA Press, 2015.
- Bahtiar, Yoyon. *Pemasaran Pendidikan*, Modul ajar UPI: Bandung, 2018.
- Cermati.com. “4 Perspektif Balance Scorecard yang Bermanfaat untuk Perusahaan”. Diakses dari <https://www.cermati.com/artikel/4-perspektif-balance-scorecard-yang-bermanfaat-untuk-perusahaan>. 2018. Pada tanggal 26 Mei 2022.
- Djaali. *Psikologi Pendidikan*, Ed. 1, Cet. XI. Jakarta: Bumi Aksara, 2018.
- Djamarah, Syaiful Bahri. *Psikologi Belajar*. Jakarta: PT RINEKA CIPTA 2002.
- Engkoswara & Komariah. *Administrasi Pendidikan*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Strategis: Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Faizin, Imam. “*Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Nilai Jual Madrasah*”, Jurnal Madaniyah, Vol.7, No.2, Agustus 2017.
- Fradito, Aditia, *Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam*, Malang: Tesis fakultas manajemen pendidikan islam, UIN Malang, 2016.
- Gitosudarmo, Indruyo. 2019. *Manajemen Pemasaran. Edisi kedua., Cetakan*

- Keenam. Penerbit: PBFE, Yogyakarta.
- Gunarsa. *Psikologi Untuk Membimbing*. Jakarta : BPK Gunung muka, 1992.
- Gunawan, Muh Asif. *Strategi Pemasaran Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kepercayaan Peserta Didik di SMK Taman Karya Kebumen*, Tesis program pasca sarjana manajemen pendidikan Islam, Kebumen: IAINU, 2018.
- Hadinoto, Sri Rahayu. *Psikologi Umum*. Bandung : Pustaka Setia, 1998.
- Hermawan, Agus. *Komunikasi Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Hidayat, Ara dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan (Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah)*, Yogyakarta: Kaukaba, 2012.
- Hidayat, Ara dan Imam Machali. *The Handbook of Education Management: Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia, cet. Ke-1*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2016.
- Hidayat, Imam Nur. *Strategi Pemasaran Pendidikan Pesantren dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di Pesantren Al- Kahfi Somalangu Kebumen*. Kebumen: Tesis Fakultas Pascasarjana, IAINU Kebumen.
- Idi, Abdullah. *Sosiologi Pendidikan Individu, Masyarakat, dan Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Press, 2011.
- Jahja, Yusdrik. *Psikologi Perkembangan*. Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2013.
- James, Chris and Peter Phillips, *The Practice of Educational Marketing in Schools. Educational Management Administration and Leadership*, University of Bath, 1995.
- Khairani, Makmun. *Psikologi Belajar*. Yogyakarta : Aswaja Pressindo, 2014.
- Khakimatusodiqoh. *Strategi Marketing Mix dalam Mewujudkan Sekolah Unggulan*. Cirebon: PT Arr Rad Pratama, 2023.
- Kotler, Philip dan Kevin L Keller, *Marketing Management, diterjemahkan oleh Benyamin Molan dengan judul Manajemen Pemasaran Jilid Dua Edisi Dua Belas*. Klaten: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2008.
- Kotler, Philip, A. B Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2001.

- Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium, Jilid 3*, Penerbit Prenhallindo, Jakarta, 2002.
- Kotler, Philip, *Strategic Marketing for Educational Institution*, New Jersey: Prentice Hall Inc, 1995.
- Kundori. Moch. “*Sejumlah SD Negeri di Kabupaten Semarang Kekurangan Murid, Masa Pendaftaran Diperpanjang*”, *suaramerdeka.com*, <https://suaramerdeka.com>, Semarang, 18 Juli 2023, diakses pada 6 Agustus 2023 pukul 11.34 WIB.
- Lazaruth, Soewadji. *Kepala Sekolah dan Tanggung Jawabnya*, Cet. VI. Yogyakarta: Kanisius, 1994.
- Maisah, dkk. “*Penerapan 7P Sebagai Pemasaran Pendidikan Tinggi*”, *Jurnal JEMSI*, Vol. 1, No. 4, Maret 2020.
- Maisarah, Desi. *Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Citra Madrasah Di MIN 7 Kota Banda Aceh. Skripsi*. Darussalam Banda Aceh: Universitas Islam Negeri AR-Raniri, 2021.
- Marjo, YS. *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*. Surabaya: Beringin Jaya Surabaya, 1997.
- Minarti, Sri. *Manajemen Sekolah Mengelola Lembaga Pendidikan Secara Mandiri*. Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2012.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.
- Muarif, Qutfi. *Memasarkan Jasa Pendidikan Dengan Mix Market*”, *Jurnal ilmiah*, 2014 Diakses dari <https://conf.unnes.ac.id/index.php/snep/II/paper/view/254/148.pdf>.
- Muhaimin, dkk. *Manajemen Pendidikan Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Penembangan Sekolah/Madrasah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Grop, 2012.
- Muhaimin. *Manajemen Pendidikan : Aplikasi Dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah, Cetak ke-5*. Jakarta: Prenada Media Group, 2015.
- Mursid. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014.
- Mustafa. Pinton Setya dkk., *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Penelitian Tindakan Kelas Dalam Pendidikan Olahraga*, Program Studi Pendidikan Olahraga Fakultas Ilmu Keolahragaaan, Universitas Negeri Malang: Malang, 2020.

- Nasution, M.N., *Manajemen Jasa Terpadu: Total Service Management*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2004.
- Nasution. *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*. Jakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Nawawi, Hadari. *Manajemen Sumber Daya manusia*, Yogyakarta: Gadjah, 2011.
- Ningsih, Tutuk. *Sosiologi Pendidikan*. Banyumas: Rizquna, 2020.
- Nugrahani, Farida. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Penelitian Pendidikan Bahasa*. Surakarta: 2014.
- Nurrohmah, Umul dkk, “*Analisis Kualitas Layanan Jasa Pendidikan Terhadap Kepuasan Mahasiswa (Studi Pada Salah Satu Perguruan Tinggi Swasta di Yogyakarta)*”, Profit: Jurnal Manajemen Bisnis dan Akuntansi, Vol. 12, No. 1, Februari 2023.
- Pangesthi, DwiYana. *15 Pengertian manajemen strategi menurut para ahli, fungsi & tujuannya* dalam <https://www.brilio.net/> diakses 20 Juli 2023.
- Parwati, Ni Nyoman dkk. *Belajar dan Pembelajaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet.I, 2018.
- Prasetyo, Donny dan Irwansyah, “*Memahami Masyarakat Dan Perspektifnya*”, *Jurnal Manajemen dan Ilmu Sosial*. Vol. 1 No. 1. Januari, 2020.
- Prawira, Purwa Atmaja. *Psikologi Pendidikan dalam Perspektif Baru*. Jogjakarta: Ar- Ruzz Media, 2016.
- Prawirosentoso, Suryadi dan Dewi P, *Manajemen Strategik dan Pengambilan Keputusan Korporasi*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014.
- Prihatin, Rani Putri dan Iqbal Faza Ahmad. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Minat Siswa Baru Di Mtsn 5 Sleman Yogyakarta*’, *Journal EVALUASI*, 4.2 2020.
- Rambat, Lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa Edisi Kedua*, Jakarta: Salemba E, 2006.
- Rohiat. *Manajemen Sekolah Teori Dasar dan Praktik Dilengkapi dengan Contoh Rencana Strategis dan Rencana Operasional*. Bandung: PT Refika Aditama, 2010.
- Roqib, Moh. *Ilmu Pendidikan Islam Pengembangan Pendidikan Integratif di*

- Sekolah Keluarga dan Masyarakat, Yogyakarta: LKiS, 2021.
- Sa'ud, Syaefuddin, Udin, Abin Syamsuddin Makmun, *Perencanaan Pendidikan suatu pendekatan komprehensif Cet. IV*; Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009.
- Sampurno, *Manajemen Strategik*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2013.
- Sarifudin dan Rahendra Maya. "Implementasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan di Madrasah Aliyah Terpadu (MAT) Darul Falah Bogor". *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, Vol. 2, No. 02, Tahun 2019.
- Satori, Djam' an dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Setiyaningrum, Ari, dkk. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI, 2015.
- Shaumi, Ayu Nur. "Pendidikan Kecakapan Hidup (Life Skill) dalam Pembelajaran Sains di SD/MI", Terampil *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Dasar*, Vol. 2, No. 2, Desember 2015.
- Siswono, Tatag Yuli Eko *Mengajar dan Meneliti Panduan Penelitian Tindakan Kelas untuk Guru dan Calon Guru*, Surabaya: Unesa University Press, 2008.
- Siswono, Tatag Yuli Eko. *Mengajar dan Meneliti Panduan Penelitian Tindakan Kelas untuk Guru dan Calon Guru*. Surabaya: Unesa University Press, 2008.
- Solihin, Ismail. *Manajemen Strategik*, Jakarta: Erlangga, 2012.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: CV Alfabeta, 2018.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sugiyono, *Statistik Manajemen Pendidikan*, Yogyakarta: CV Istana Agency, 2018.
- Suralaga, Fadhilah. *Psikologi Pendidikan Implikasi Dalam Pembelajaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada, 2021.
- Suryabrata, Sumadi. *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008.

- Susanto, Ahmad. *Teori Belajar dan Pembelajaran di Sekolah Dasar*, Ed. 1, Cet. IV. Jakarta: Prenada Media Group, 2016.
- Suyatno, “Sekolah Islam Terpadu Dalam Sistem Pendidikan Nasional” dalam Jurnal “Al-Qalam”. UIN Sunan Kalijaga. Yogyakarta. Volume 21 Nomor 1 Juni 2015.
- Suyatno. “*Sekolah Islam Terpadu; Filsafat, Ideologi, dan Tren Baru Pendidikan Islam di Indonesia*” dalam Jurnal Pendidikan Islam. Universitas Ahmad Dahlan. Yogyakarta. Volume II. Nomor 2 Desember 2013
- , “Sekolah Islam Terpadu; Filsafat, Ideologi, dan Tren Baru Pendidikan Islam di Indonesia” dalam Jurnal Pendidikan Islam. Universitas Ahmad Dahlan. Yogyakarta. Volume II. Nomor 2 Desember 2013.
- Syafril dan P Media. *Dasar-Dasar Ilmu Pendidikan*. Depok: Prenada Media, 2019.
- Syah, Muhibbin. *Psikologi Belajar*, Cet. I. Jakarta: Logos, 1999.
- Syah, Muhibbin. *Psikologi Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010.
- Syukur, Fatah. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Studi di SD Nasima Semarang*, Jurnal Intelegensia – Vol. 04 No. 2 Juli-Desember 2016.
- Talimah dan Chairi Agusna. “*Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Peningkatan Pelanggan di SMKN 1 Pasie Raya Aceh Jaya*”, Jurnal Intelektual Prodi MPI FTIK UIN Ar- Ranity, Vol. 10, No. 1, Edisi Januari-Juni 2021.
- Tanzeeh, Ahmad. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta: Teras, 2009.
- Thabrani, Hasbullah. *Rahasia Sukses Belajar*. Ed. 1, Cet. II. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1955.
- Tim Dosen, *Administrasi Universitas Pendidikan Indonesia, Manajemen Pendidikan*, Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2020.
- Tim JSIT Indonesia, *Membangun Pendidikan Bermutu Melalui Sekolah Islam Terpadu*, Jakarta: t.p, 2013.
- Tim Mutu JSIT Indonesia, *Standar Mutu Kekhasan Sekolah Islam Terpadu*, Jakarta: t.p, 2014.
- Tim Penyusun Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Republik

- Indonesia. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- Tim Penyusun, *Panduan Pedoman Penulisan Tesis Program Magister*. Kebumen: Program Pascasarjana IAINU Kebumen, 2021.
- Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra, *Service, Quality, and Satisfaction*”, Yogyakarta: Andi, 2005.
- Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa*. Jawa Timur: Banyumedia Publishing, 2011.
- Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Jasa, Prinsip Penerapan dan Penelitian*. Yogyakarta: ANDI, 2014.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit ANDI, 2008.
- Ujang Cepi Barlian, *Manajemen Strategik Konsep dan Implementasi*”, Bandung: Khalifa Insan Cendekia, 2019.
- Wahyudi, Kacung. “*Manajemen Pemasaran Pendidikan*”, Jurnal Kariman, Vol. 05, No. 01, Juni 2017.
- Wijaya, David. *Pemasaran Jasa Pendidikan*, Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Winardi. *Aspek Bauran Pemasaran (Marketing Mix)*. Bandung: Mandar Maju, 2018.
- Wiyani, Novan Ardy. *Total Quality Management dalam Pendidikan Konsep dan Implementasinya*. Yogyakarta: Gava Media, 2020.
- Wiyono, Bambang. “*Produk-produk Jasa Pendidikan*”, Intizam : Jurnal Manajemen Pendidikan Islam, Vol. 3, No. 2, April 2020.
- Yanuri, Dasman. *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.
- Zeithaml, V. A, Bitner, M.J. & Gremler, D.D, *Service Marketing*. New York: MCGraw-Hill/Irwin. 2007.
- Zimmerer, Thomas W dan Norman M. Scarborough. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*, Jakarta: Penerbit Prenhallindo, 2002.

Lampiran 1

KISI-KISI INSTRUMEN PENELITIAN

Strategi Bauran Jasa Pendidikan

No	Rumusan Masalah	Indikator	Informan				
			Kepala Madrasah	Wakil Kepala	Guru	Siswa	Orang Tua/Wali
1.	Bagaimana strategi bauran pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan minat masyarakat di SDIT Mutiara hati Purwareja Klampok banjarnegara?	a. Menjelaskan strategi produk unggulan SDIT Mutiara Hati	√	√	√	√	√
		b. Menjelaskan strategi harga yang ditetapkan di SDIT Mutiara Hati	√	√	√	√	√
		c. Menjelaskan strategi tempat di SDIT Mutiara Hati	√	√	√	√	√
		d. Menjelaskan strategi promosi di SDIT Mutiara Hati	√	√	√	√	√
		e. Menjelaskan strategi orang di SDIT Mutiara Hati	√	√	√	√	√
		f. Menjelaskan strategi bukti fisik di SDIT Mutiara Hati	√	√	√	√	√
		g. Menjelaskan strategi proses di SDIT Mutiara Hati	√	√	√	√	√
2.	Apa saja faktor eksternal dan internal yang memengaruhi minat masyarakat di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara?	a. Mengidentifikasi faktor internal yang memengaruhi minat masyarakat di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	√	√	√	√	√
		b. Mengidentifikasi faktor eksternal yang memengaruhi minat masyarakat di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara	√	√	√	√	√

Lampiran 2

JADWAL KEGIATAN PENELITIAN

Strategi Bauran Pemasara Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Minat
Masyarakat di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok
Banjarnegara

No	Tahapan Kegiatan Penelitian	Bulan				Tahun 2024
		7	8	9	10	
1	Persiapan Penyusunan Proposal Penelitian	X				
2	Bimbingan Penyusunan Proposal Penelitian	X				
3	Seminar Proposal Penelitian		X			
4	Pengumpulan Data Primer dan Sekunder			X		
5	Pengolahan Data Hasil Penelitian			X	X	
6	Bimbingan dan Penulisan Tesis					X
7	Penyerahan Hasil Laporan Penelitian					X
8	Ujian Tesis/Munaqosah					X

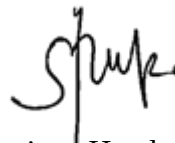
Lampiran 3

PEDOMAN OBSERVASI

No	Lokasi	Kegiatan
1.	Ruang Tata Usaha	1. Melakukan observasi sarana prasarana apa yang sudah diadakan untuk menunjang pembelajaran 2. Melakukan observasi dokumen administrasi yang ada
2.	Ruang Kelas	1. Melakukan observasi fasilitas ruangan yang mendukung pembelajaran 2. Melakukan observasi metode pembelajaran yang biasa dilakukan 3. Melakukan observasi cara menilai pembelajaran siswa
3	Ruang Guru	Melakukan observasi kegiatan guru-guru di ruang guru
4	Website dan Sosial Media	1. Melakukan observasi unggahan atau postingan yang ditampilkan dalam website dan sosial media sekolah 2. Melakukan observasi keefektifan website dan sosial media sekolah dalam proses pelaksanaan kegiatan pemasaran jasa pendidikan?

Banjarnegara, 5 September 2023

Peneliti,



Rustiana Handayani

NIM. 2241014

Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN KEPALA SEKOLAH	
Indikator Bauran Pemasaran	Pertanyaan
Produk	1. Produk pendidikan apa saja yang ditawarkan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 2. Apa saja prestasi akademik dan nonakademik yang pernah diraih oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Jenis program dan ekstrakurikuler apa saja yang sudah terlaksana dan yang belum terlaksana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 4. Bagaimana kepala sekolah melakukan evaluasi terhadap masing-masing program di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Harga	1. Apakah dalam menentukan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menyesuaikan dengan program-program yang ada? 2. Darimana sumber dana operasional SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Apakah ada promosi/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 4. Apakah terdapat keluhan dari orang tua peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 5. Apakah ada pengawasan dari kepala sekolah dalam pembiayaan pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Tempat	1. Apakah bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok milik pribadi/keluarga/ yayasan? 2. Apakah lokasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok ini sudah strategis? 3. Apakah SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memiliki rencana untuk membangun gedung baru?
Promosi	1. Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengidentifikasi kebutuhan pasar? 2. Siapa yang melakukan pemasaran pendidikan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Bagaimana Teknis pelaksanaan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 4. Berapa target setiap tahun perekrutan peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?

Orang	1. Berapa jumlah siswa, guru dan staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 2. Apakah ada guru atau staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yang bertugas rangkap?
Bukti Fisik	1. Apakah fasilitas di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok udahsesuai dengan standar yang ditetapkan oleh pemerintah? 2. Bagaimana kepala sekolah mengavaluasi fasilitas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Proses	1. Bagaimana guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengelompokkan siswa saat aktivitas pembelajaran di kelas? 2. Apa saja kegiatan peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Apakah ada kendala atau keluhan dari orangtua peserta didik dalam proses pembelajaran di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN WAKA HUMAS	
Indikator Bauran Pemasaran	Pertanyaan
Produk	1. Produk pendidikan apa saja yang ditawarkan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 2. Jenis program dan ekstrakurikuler apa saja yang sudah terlaksana dan yang belum terlaksana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Harga	1. Apakah dalam menentukan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menyesuaikan dengan program-program yang ada? 2. Darimana sumber dana operasional SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Apakah ada promosi/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 4. Apakah SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memberikan toleransi waktu pembayaran biaya pendidikan?
Tempat	Apakah bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok milik pribadi/keluarga/ yayasan?
Promosi	1. Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok melakukan promosi? Media apa saja yang digunakan? dan kapan? 2. Bagaimana Teknis pelaksanaan PPDB SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Orang	1. Berapa jumlah siswa, guru dan staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 2. Bagaimana teknis perekrutan guru dan staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Bukti Fisik	Fasilitas apa yang belum terpenuhi di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Proses	1. Apakah guru melaksanakan proses pembelajaran di kelas secara kondusif dan interaktif? 2. Bagaimana pendapat Anda tentang proses pembelajaran di kelas?

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN GURU	
Indikator Bauran Pemasaran	Pertanyaan
Produk	Produk pendidikan apa saja yang ditawarkan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Harga	1. Apakah dalam menentukan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menyesuaikan dengan program-program yang ada? 2. Apakah ada promosi/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Tempat	Apakah bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok milik pribadi/keluarga/ yayasan?
Promosi	1. Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengetahui kebutuhan pasar? 2. Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok melakukan promosi?
Orang	Bagaimana teknis perekrutan guru dan staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Bukti Fisik	Apakah fasilitas di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sudah sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh pemerintah?
Proses	Bagaimana guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengelompokkan siswa saat aktivitas pembelajaran di kelas?

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN ORANG TUA PESERTA DIDIK	
Indikator Bauran Pemasaran	Daftar Pertanyaan
Produk	Bagaimana pendapat ibu mengenai produk yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Harga	1. Bagaimana pendapat ibu terkait biaya pendidikan yang ditawarkan ? apakah sudah sesuai dengan pelayanan yang diberikan? 2. Apakah ada promo/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Apakah SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memberikan laporan/rincian biaya sebagai wujud transparansi sekolah?
Tempat	Apakah lokasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok tergolong strategis dan mudah dijangkau?
Promosi	1. Darimana ibu mengetahui informasi tentang SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? dari mulut ke mulut? media sosial? atau yang lainnya? 2. Apakah promosi yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sesuai dengan kondisi/keadaan yang sebenarnya? 3. Bagaimana cara ibu mendaftarkan putra-putrinya pada saat penerimaan peserta didik baru (PPDB) di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Orang	Bagaimana pendapat ibu terkait pelayanan yang diberikan oleh kepala sekolah, guru, dan karyawan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Bukti Fisik	1. Apakah sarana dan prasarana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sudah sesuai dengan kebutuhan peserta didik? 2. Fasilitas apa yang masih belum terpenuhi?

Proses		1. Bagaimana pendapat ibu terkait kegiatan belajar- mengajar di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 2. Apakah peserta didik mengalami peningkatan baik dalam bidang akademik maupun non akademik setelah mengikuti proses pembelajaran di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Apakah guru dan karyawan mampu menghadapi keluhan dari orang tua/wali peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?
Indikator Faktor yang Memengaruhi Minat Masyarakat		Pertanyaan
Unsur-Unsur Minat	Perasaan Tertarik	1. Apa yang membuat anda
	Perasaan Senang	1. Apaka anda merasa senang Ananda dapat bersekolah di SDIT Mutiara Hati?
Faktor Internal	Perhatian	Apa yang membuat anda tertarik untuk menyekolahkan anak anda di SDIT Mutiara Hati?
	Keingintahuan	Apa yang membuat anda tertuju kepada di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dibanding sekolah lain?
	Motivasi	1. Apa yang memotivasi Anda untuk menyekolahkan anak Anda di SDIT Mutiara Hati? 2. Apa ada seseorang yang merekomendasikan SDIT Mutiara Hati kepada anda?
	Kebutuhan	Program sekolah apa yang menjadi kebutuhan sehingga Anda menyekolahkan anak anda di SDIT Mutiara Hati?
Faktor Eksternal	Orangtua	Apakah anda selaku orangtua mendukung sepenuhnya untuk menyekolahkan anak Anda di SDIT Mutiara Hati?

	Guru	Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan yang diberikan oleh SDIT Mutiara Hati? Apakah terbilang baik?
	Rekan	Apakah sebelumnya anda sudah mengetahui di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? dan dari mana anda mengetahuinya?
	Sarana Prasarana	1. Menurut anda bagaimana biaya pendidikan yang ditawarkan sekolah? Sesuikah dengan layanan yang diberikan? 2. Bagaimana pendapat anda mengenai program unggulan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? 3. Menurut anda bagaimana kegiatan pemasaran yang dilakukan SDIT Mutiara Hati?
	Lingkungan	Bagaimana Reputasi di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN SISWA/ PESERTA DIDIK	
	1. Apa adik merasa senang sekolah di SDIT Mutiara Hati jika iya mengapa? 2. Apa yang menjadikan adik tertuju bahkan memusatkan perhatian pada SDIT Mutiara Hati dibandingkan dengan sekolah lain? 3. Menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan SDIT Mutiara Hati? 4. Apakah terdapat kesenjangan antara apa yang ditawarkan oleh sekolah pada saat kegiatan pemasaran dengan realita yang ada ? 5. Manfaat apa yang adik rasakan ketika adik sekolah di SDIT Mutiara Hati ? 6. Apakah adik merekomendasikan sekolah ini pada keluarga adik yang lain? 7. Menurut adik apakah sekolah ini sudah sesuai dengan kebutuhan adik dalam hal pendidikan? 8. Menurut adik bagaimana dengan lulusan dari SDIT Mutiara Hati? 9. Apakah sebelumnya adik sudah mengetahui SDIT Mutiara Hati? dan dari mana adik mengetahuinya ? 10. Menurut adik bagaimana pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati ? 11. Bagaimana pendapat adik mengenai program unggulan yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati ? 12. Bagaimana dengan lokasi sekolah ini, apakah sudah cukup strategis? 13. Apakah adik pernah melihat sekolah mengadakan kegiatan lalu melibatkan masyarakat sekitar sekolah ? 14. Menurut adik bagaimana dengan keadaan sekolah seperti fasilitas serta sarana dan prasarana penunjang kegiatan belajar di sekolah ini? 15. Bagaimana reputasi sekolah (pandangan orang lain terhadap SDIT Mutiara Hati, menurut adik ?

Lampiran 5

PEDOMAN DOKUMENTASI

Pedoman dokumentasi dalam penelitian ini merupakan daftar yang berisi panduan dalam menggali sebuah dokumen. Dokumentasi dalam dilakukan pada saat observasi atau wawancara di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok. Adapun dokumentasi dalam penelitian ini memuat hal-hal sebagai berikut:

1. Profil SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
2. Visi, misi, dan tujuan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
3. Daftar sarana dan prasarana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
4. Daftar nama dan jabatan tenaga pendidik dan kependidikan
5. Daftar keadaan peserta didik
6. Daftar keadaan tenaga pendidik dan kependidikan
7. Foto prestasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
8. Foto ekstrakurikuler SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
9. Foto program unggulan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
10. Foto kegiatan belajar mengajar
11. Foto kegiatan promosi jasa pendidikan
12. Foto penerimaan peserta didik baru (PPDB)
13. Foto bangunan/gedung sekolah
14. Foto wawancara bersama kepala sekolah, waka humas, guru, dan orangtua/wali peserta didik.

Lampiran 6

CATATAN HASIL LAPANGAN (OBSERVASI)

Catatan lapangan selama proses penelitian di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara. Dalam penelitian ini peneliti melakukan pengamatan atau observasi sejak bulan Desember 2023. Adapun kegiatan yang saya lakukan selama penelitian adalah sebagai berikut:

No	Tanggal	Kegiatan
1.	20 Desember 2021	Hari ini adalah hari pertama saya melakukan observasi di SDIT Mutiara Hati, yang saya lakukan adalah meminta izin kepada kepala sekolah untuk melakukan penelitian SDIT Mutiara Hati. Setelah saya mendapat izin dari kepala sekolah untuk melakukan penelitian di SDIT Mutiara Hati saya mengamati lingkungan sekolah, memahami setiap ruangnya. Kemudian mencari tahu di mana letak ruang guru dan ruang kepala sekolah yang akan saya jadikan penelitian.
2.	23 Desember 2021	Hari ini adalah hari Kamis, saya datang kembali ke SDIT Mutiara Hati guna memberikan surat penelitian dari kampus dan bertemu dengan Guru-guru guna meminta izin untuk penelitian di mata pelajaran yang beliau ampu. Setelah itu saya meminta data tentang profil sekolah, data guru, data siswa dan sejarah SDIT Mutiara Hati.
3.	4 Januari 2022	Hari ini saya hadir kembali di SDIT Mutiara Hati. Adapun kegiatan yang saya lakukan hari ini adalah untuk mencari data profil sekolah, sarana dan prasarana sekolah dan melakukan dokumentasi sekolah.
4.	8 Januari 2022	Hari ini saya datang kembali ke SDIT Mutiara Hati. Agenda hari ini adalah untuk melakukan wawancara dengan guru dan melakukan observasi kegiatan guru.

5.	14 Januari 2022	Hari ini saya hadir kembali di SDIT Mutiara Hati. Adapun kegiatan yang akan saya lakukan adalah wawancara dengan Kepala Sekolah dan observasi terhadap kegiatan yang dilakukan oleh kepala sekolah SDIT Mutiara Hati.
6.	22 Januari 2022	Adapun agenda hari ini adalah saya akan melakukan wawancara kembali dengan kepala sekolah SDIT Mutiara Hati.
7.	29 Januari 2022	Hari ini adalah hari terakhir saya melakukan penelitian, saya menemui kesiswaan untuk minta kelengkapan dokumentasi kesiswaan dan data yang saya peroleh dirasa sudah cukup. Akhirnya saya menemui Kepala Sekolah bahwa penelitian yang saya lakukan sudah berakhir. Kemudian saya datang ke TU untuk meminta surat keterangan telah melakukan penelitian di SDIT Mutiara Hati.

REKAP HASIL TRANSKIP WAWANCARA

HASIL WAWANCARA
KEPALA SDIT MUTIARA HATI PURWAREJA KLAMPOK

Nama Narasumber		Amroh Sufiati, S.Pd.I
Jabatan Narasumber		Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Tempat Wawancara		SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Hari/Tanggal Wawancara		Senin, 8 Januari 2024
Waktu Wawancara		09.00-12.00 WIB
PRODUK		
1.	Produk pendidikan apa saja yang ditawarkan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Untuk program sekolah disini jadi tercantum semua dalam kurikulum. Kita mengikuti kurikulum dinas yang berkembang saat itu, ini kan sedang kurikulum merdeka. Kemudian kita juga menggunakan kurikulum JSIT dan kurikulum Al Qur’an dan kita mengintegrasikan proses pembelajaran di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok itu dengan jelas integrasi agama. Jadi, apapun mata pelajarannya kita integrasikan dengan agama seperti itu. Kemudian ada juga program baca tulis dan tahfidz qur’an (BTTA), program komputer edukasi, bilingual (<i>multiple language</i>) bahasa inggris, bahasa arab, bahasa jawa. Kemudian kita memiliki penanaman pendidikan karakter yang sekarang mungkin lebih dikenal dengan P5 (Profil Pengajar Pancasila). Nah disamping itu juga kita memiliki program <i>life skill</i> . Nah <i>life skill</i> ini keterampilan, baik keterampilan hidup melalui kemandirian dan sebagainya, juga keterampilan yang berkaitan dengan bakat minat. Program itu kita <i>breakdown</i> dalam pelajaran. Komputer edukasi disini ada pelajaran TIK sejak kelas 1, <i>multiple language</i> , kemudian untuk integrasi agama kita ada pelajaran BTTQ (Baca Tulis dan Tahfidz Qur’an). Itu bukan sekedar ngaji saja, tapi memang ada materinya. Ada jam khusus dan masuk mata pelajaran”.	
2.	Apa saja prestasi akademik dan non akademik yang pernah diraih oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Alhamdulillah untuk saat ini yang akademik kemarin sudah masuk olimpiade IPA tingkat wilayah, cuma kemarin belum bisa mendapatkan kejuaraan di provinsi, tapi di kabupaten sudah. Kemudian untuk non akademik banyak, ada MAPSI, olahraga. Kita sedang targetkan di tingkat provinsi mudah-mudahan di tahun besok bisa bersaing. Kemaren juara umum MAPSI, dan juara umum lomba Festival Tunas Bahasa Ibu.”	
3.	Jenis program dan ekstrakurikuler apa saja yang sudah terlaksana dan yang belum terlaksana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?	

	Jawaban Narasumber: “Ekstrakurikuler ini, bisa saja berkembang setiap tahun, atau bisa saja yang tadinya ada menjadi tidak ada. Tergantung tadi, bakat minat siswa. Pelatihan ada yang internal dan ada yang eksternal. Untuk ekstrakurikuler yang sudah ada di sekolah kami yakni pramuka sebagai ekstrakurikuler wajib, untuk pilihan ada pencak silat dan <i>english club</i>”.
4.	Bagaimana kepala sekolah melakukan evaluasi terhadap masing-masing program di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Oh iya, evaluasi itu harus dilakukan, untuk evaluasi rutin, program itu kan di <i>breakdown</i> dalam kegiatan bulanan, kemudian ada yang namanya kegiatan tiga bulanan (trimester). Nah setiap selesai kegiatan maka kita evaluasi. Nah hasilnya apa, kita jadikan sebagai data awal selanjutnya, artinya gini ketika kita melaksanakan program ada reaksi, ngga harus sampai dengan akhir bulan, atau tengah semester maka kitapun akan evaluasi, sejauh mana reaksi itu diberikan baik oleh peserta didik, ataupun orang tua seperti itu. Nah kalau memang reaksi itu dalam tanda kutip harus ada peningkatan atau perubahan ya segera dilakukan. Misalnya ini kan kita baru program boarding yang untuk kelas 6, siswa kita 70. Kemudian dari 70 siswa itu yang menolak hanya 5 atau 6, ya kita tetap jalan. Tapi mereka harus tetap ikut, karena itu merupakan salah satu program sekolah. Nah program sekolah itu nggak bisa hanya katakanlah aku kepengin, atau aku engga, seperti itu. Maka sebagai konsekuensi, harus melaksanakan. Tapi sebelum program itu dilaksanakan kan sudah ada sosialisasi. Sudah ada informasi terlebih dahulu, ke walimurid/siswa”.
HARGA/BIAYA	
1.	Apakah dalam menentukan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menyesuaikan dengan program-program yang ada? Jawaban Narasumber: “Harus dipertimbangkan dengan program. Kalau tidak dipertimbangkan dengan program, gimana kita tahu butuh segitu. Jadi gini, untuk menentukan sebuah angka, karena sekolah ini kan merupakan sebuah produk jasa/layanan jasa. Nah setiap layanan apapun ketika akan dilempar harga itu harus melalui analisa tentang semua ya ada ada harga pokoknya, rugi laba, dsb itu kalau komersil ya. Begitupun dalam dunia pendidikan pun harus dipertimbangkan unsure-unsur pembiayaan yang harus tercover itu apa saja sehingga program itu harus jelas. Segala pembiayaan harus dipertimbangkan dengan program. Kalau tidak dipertimbangkan dengan program, gimana kita tahu butuh berapa. Jadi gini, untuk menentukan sebuah angka, karena sekolah ini kan merupakan sebuah produk jasa/layanan jasa. Nah setiap layanan apapun ketika akan dilempar harga itu harus melalui analisa tentang semuanya, ada harga pokoknya, ada rugi laba, dan lain sebagainya, itu kalau lembaganya bersifat komersil ya. Begitupun dalam dunia pendidikan pun harus mempertimbangkan unsur-unsur pembiayaan yang harus tercover itu apa saja sehingga program itu harus jelas. Contohnya tadi ya, untuk melaksanakan program tahfidz, oh berarti butuh guru tahfidz. Nah itu kita rencanakan dalam satu tahun. Kemudian program itu membutuhkan biaya berapa, nah setelah itu baru akan muncul angka. Angka ini yang kemudian dibebankan kepada siswa atau calon siswa. Sehingga mungkin dalam bahasa trend nya gini, “<i>kami punya produk seharga sekian, jika mampu membeli</i>”

	<i>monggoh silahkan, jika tidak ya sudah</i>". Ya mungkin dalam dunia pendidikan sering terjadi beberapa temen-temen yang akhirnya kesulitan dalam mengembangkan diri mereka karena tidak paham mengenai program sekolahnya mau ngapain, bahkan ada sekolah yang program unggulannya saja tidak tahu misalnya. Padahal justru dari kejelasan program inilah yang menjadi salah satu faktor yang akan sangat mempengaruhi <i>stakeholder</i> dalam menentukan harga/nilai jual yang akan ditawarkan kepada orang tua siswa". Nilai jualnya misalnya seperti ini, disini sppnya 375.000, tapi putra-putrinyabapak/ibu akan mendapatkan program ini dan itu. Orang itu akan lebihmemiliki kepercayaan tinggi, daripada misalnya ada sekolah yang menawarkan spp 75.000 tapi tidak tahu program unggulannya apa. Bahkan gurunya saja misal ditanya tidak tahu mengenai program unggulannya apa. Maka biasanya masyarakat akan lebih memilih yang jelas bayarannya, tetapi jelas juga programnya. Nah sebenarnya program sekolah itu beda dengan outputnya. Memang sih arahannya <i>outputnya</i> sesuai dengan program. Tetapi kan yang namanya tumbuh kembang anak itu tidak bisa disama ratakan. Namun pengukuran biaya yang dibutuhkan itu harus sudah jelas diawal tahun dirinci sampai detail, sampai muncul angka, dan dibagi dengan siswa yang akan kita didik berapa. Sehingga satu siswa terbebani berapa".
2.	Darimana sumber dana operasional SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: "Kalau sekolah swasta itu sumber utamanya ya dari iuran siswa. Kalau disini Alhamdulillah juga dapat bantuan operasional sekolah (BOS). Kalau sekolah kita itu, iuran siswa itu terbagi menjadi iuran operasional bulanan, atau yang kita sebut sebagai sumbangan pelaksanaan pendidikan (SPP), ini dibayarkan setiap bulan untuk mengcover operasional kegiatan siswa selama satu bulan itu untuk apa. Terus ada yang namanya biaya kegiatan, yang mengcover kegiatan siswa selama satu tahun. Jadi dibreakdown satu tahun itu mau ngapain aja. Kemudian ada yang namanya syahriah perawatan gedung, nah selain yang dipakai siswa selain seragam".
3.	Apakah ada promosi/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: "Salah satu strategi marketingnya adalah dalam satu waktu sebuah badan usaha memberikan promo/strategi yang tentunya tidak bisa menjadi patokan. Artinya, tahun ini promonya berbeda dengan tahun besok, tahun lalu. Nah itu strategi marketing kita tahun lalu begitu, bagi kakak adek ada pengurangan biaya atau bagi yang berprestasi, atau yang daftar pas ulang tahun SD misalnya seperti itu. Semacam promo/penghargaan kepada calon siswa agar mereka itu tumbuh rasa senang. Karena orang itu kan senang ketika dihargai, dikasih <i>reward</i>".

4.	Apakah terdapat keluhan dari orang tua peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Sebenarnya untuk biaya sudah kita <i>breakdown</i> dari awal sudah ada rincian biaya. Sehingga sebenarnya yang mendaftar disekolah ini ya harus sudah mempertimbangkan sendiri. Setiap orang survei kesini, nanya biaya pasti dikasih tahu. Jadi apakah anda siap dengan biaya seperti ini? Kalau siap lanjutkan mengisi formulir pendaftaran. Artinya setiap orang yang mengisi formulir pendaftaran sudah siap, tidak kemudian tidak sanggup ditengah- tengah. Namun beda ya, kesiapan dengan kondisi ekonomi. Kondisi ekonomi seseorang bisa jadi berubah. Contoh kemarin pada saat pandemi misalnya, mengakibatkan banyak orang yang di PHK, dsb. Itu ya ada disini, nanti jika ada orang tua yang demikian ada tindak lanjut dari sekolah, sepanjang orang tuapun memberikan informasi ke sekolah seperti itu. Istilahnya gini mba, kalauharganya tidak cocok untuk kantongmu, mungkin kamu bukan pangsa pasar mereka. Maka disini dibantu dengan Pertama, program yang jelas, yang berarti bahwa anaknya njenengan mau dibawa kemana, mau diwarahi apa disini, keluar dari sini bisa apa, itu penting bagi seorang pendiri sekolah. Nah darisitu bisa memb<i>breakdown</i> kedalam program-program, dari program dib<i>breakdown</i> kedalam biaya, sehingga tidak terjebak pada berhenti ditengah jalan/tidak dapat melanjutkan sekolah karena tidak mampu membayar biaya.”
5.	Apakah ada pengawasan dari kepala sekolah dalam pembiayaan pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Ini justru sebagai pelaksana lapangan itu yang tahu detail rincian biaya yang dibutuhkan untuk melaksanakan program-program ini. Karna kebetulan di sekolah ini, saya sebagai kepala sekolah bukan hanya sebagai kepala sekolah ya, konsep sekolah ini saya yang buat, seperti itu. Oh iya, saya akan membuat SD seperti ini, kebetulan untuk membuat SD kan butuh biaya, dan saya tidak memiliki biaya maka saya bekerja sama dengan yayasan. Maka warna sekolah ini, mau dibawa kemana, programnya apa, itu saya punya ide seperti itu. Seperti orang masak lah, mau masak sayur apa, yang tahu biaya berapa kan orang yang masak. Itu sama seperti itu”.
TEMPAT	
1.	Apakah bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok milik pribadi/keluarga/ yayasan? Jawaban Narasumber: “Jadi bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok ini
2.	Apakah lokasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok ini sudah strategis? Jawaban Narasumber: “Ada beberapa sudut pandang menurut saya, dari segi tempat kita strategis karena tidak terlalu jauh dari lingkungan keramaian, artinya dari jalan raya masuknya juga tidak terlalu jauh. Kemudian dari pusat pemerintahan seperti kantor kecamatan, puskesmas, PMI, dsb, itu juga tidak terlalu jauh. Nah Cuma menjadi kurang strategis karena kita berada di lingkungan/kawasan padat

	penduduk. Nah itu itu bisa dihindari karena perkembangan zamandisini. Disini mungkin hanya satu SD. Lama-lama semakin banyaknya sekolah menyebabkan terbentuknya centra pendidikan. Kurang strategisnya terus terang keterbatasan sarana prasarana fasilitas jalan raya yang sempit. Disini kan padahal ada 3 sekolah berdampingan yah, ada SD N Sokaraja Tengah, SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dan SD TOP KIDS. Yang semuanya memiliki siswa banyak. Nah pada pagi hari atau siang hari, waktu penjemputan jelas penuh dan membuat kemacetan disitu. Menjadi tidak strategisnya begitu, karena jalannya kurang luas, dan arena di kawasan padat penduduk, untuk pengembangan lahan juga susah, kecuali jika dibangun keatas”.
3.	Apakah SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memiliki rencana untuk membangun gedung baru? Jawaban Narasumber: “Ya kalau memang sepanjang itu bisa memberikan kemanfaatan buat semua kenapa tidak seperti itu”.
PROMOSI	
1.	Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengidentifikasi kebutuhan pasar? Jawaban Narasumber: “Jelas, kita harus melakukan survei pasar untuk membuat produk jasa, agar produk kita tepat sasaran. Nah, survey pasar nya dilakukan dengan menyebarkan angket pada wali murid TK, perkumpulan PKK. Untuk mengetahui apa yang dibutuhkan masyarakat untuk pendidikan saat ini”.
2.	Siapa yang melakukan pemasaran pendidikan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Jadi kita kan sekolah baru yah, jadi bagaimana caranya khalayak itu tahu keberadaan kita itu utama dulu. Sehingga dari situ kita akan menganalisis, kira-kira alat apa yang kita butuhkan untuk menginformasikan kepada masyarakat. Misalnya mungkin dari media sosial. Oh melalui fb, ig, twitter, kita coba semuanya. Nah dari situ kita kemudian analisa efeknya. Ya mungkin dari jumlah pertemanan/followers saat ini berapa, dan lain sebagainya. Itu tidak hanya sekedar bikin media sosial. Tapi bagaimana caranya kita kelola sebagai media syiar tentang keberadaan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok. Kegiatan-kegiatan rutin kita posting, nah kemudian pentingnya disebut syiah ini kan identik dengan pelayanan/respon. Jadi sebisa mungkin, kita memberikan pelayanan/respon yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat, seperti fast respon, ramah, dsb. Jadi admin fb itu harus melebibihi lambetorah mungkin. Jadi harus cepat merespon komentar-komentar orang, inbox, dsb. Sehingga orang itu mendapatkan kesan diperhatikan. Kemudian yang kedua tidak hanya melalui media sosial, yaitu dengan sosialisai ke TK, perkumpulan walimurid, dan bahkan program-program yang hubungannya dengan media penyiaran, seperti RRI, televisi. Cuma kita tidak hanya sekedar ngiklan bayar berapa, tapi kita sebisa mungkin akan menawarkan program kita yang kiranya bisa menjual sekolah dan juga menjual media syiar dan menguntungkan kedua belah pihak. Contoh

	ya, RRI atau mana saya tawarkan apakah punya program special ramadhan, nanti kalau tidak punya, kita tawarkan program tersebut lalu kerja sama. Sehingga jika nantinya muncul biaya, tidak hanya sebesar hanya sekedar iklan saja. Dan itu kita berdayakan semuanya, jadi disini mungkin dulu awal-awal saya bergerak sendiri, tapi semakin kesini itu tim harus terlibat. Maka kita bentuk yang namanya tim humas, salah satu tugasnya adalah menjalin kerjasama, kemitraan. Disini kemudian ada info apapun mungkin dari saya atau dari teman-teman maka kita sharing ke tim humas untuk ditindak lanjuti”.
3.	Bagaimana Teknis pelaksanaan PPDB SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: Kalau pelaksanaan informasi PPDB, jadi kita start dari desember itu sudah mulai promo, sudah mulai membuka untuk PPDB. Bagaimana teknisnya ya kita laksanakan semua. Kita coba melalui online, bisa mengakses website SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, disitu info PPDB juga sudah ada. Kemudian secara offline kita pun tetap sosialisasi ke TK. Kemudian kita punya event harlah SD setiap Maret itu sebagai salah satu open house sekolah. Dimana kita adakan event-event perlombaan TK sekabupaten Banyumas, guru-guru TK, dsb. Kita adakan acara besar, dimana disitu kita memperkenalkan tentang sekolah.
4.	Berapa target setiap tahun perekrutan peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Jadi disini, kami menetapkan rasio kelas. Rasio kelas itu adalah jumlah bandingan yang sesuai dengan rasio, antara ruangan, guru, dan juga usia peserta didik. Nah untuk usia peserta didik SD itu kan kisaran 6,5 tahun – 7 tahun. Itu rasionya 1:25 itu udah maksimal.. satu guru banding 25 siswa. Artinya kalau myridnya lebih dari itu maka akan mengalami croidit. <i>“ana bocah ngacung ra konangan, ana bocah ngidek sikil ra konangan”</i> (Ada anak yang tunjuk tangan atau menacungkan tangan tidak ketahuan, ada yang nginjek kaki ngga ketahuan). Nah tingkat pelayanan akan berkurang. Sehingga kita memaksimalkan hanya 25 per rombongan. Sementara kita hanya memiliki 3 ruang kelas. Sehingga 1 angkatan kita hanya menerima 75 siswa. Nah untuk pendaftar lebih dari itu, maka kita lakukan seleksi yang kita sebut sebagai orientasi kematangan usia belajar. Dimana seleksi ini kita laksanakan bukan dalam bentuk seleksi akademik, tetapi seleksi kesiapan usia belajar secara psikologis. Kita melibatkan tenaga ahli/psikolog untuk melaksanakan assignment untuk mendeteksi apakah anak ini sudah siap SD apa belum, kalau sudah siap ada catatan atau tidak. Misalnya anak sudah siap, tetapi harus ada pendampingan khusus karena kondisi anak. Nah itu jadi bekal yang sangat penting bagi pengasuh/pembimbing selanjutnya di SD. Nah disitu juga akan menentukan jumlah siswa yang akan kita terima berapa. Tetap ada yang ditolak, ya itu kalau psikolog menyatakan belum siap SD meskipun mungkin secara kesiapan orang tua, sudah siap membayarn dsb ya kita tetap tidak bisa. Kecuali kita siap ada crowdid nanti. Karena ya itu tadi, kita ingin menjadi sekolah yang ramah anak. Aramah anak itu berarti kita menghargai tahap tumbuh kembang anak. Kalau memang tumbuh kembangnya belum mampu ya kita tidak paksakan. Tidak hanya berorientasi pada profit sperti itu. Mungkin bedanya itu yah, badan usaha komersil dengan kita selaku

	jasa pendidikan, harus mempertimbangkan unsur-unsur manusiawi”.
SDM	
1.	Berapa jumlah siswa, guru dan staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Untuk jumlah siswa totalnya 403. Kemudian jumlah pendidikan dan tenaga kependidikan disini ada 41 orang”.
2.	Apakah ada guru atau staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok yang bertugas rangkap? Jawaban Narasumber: “Ada beberapa yang pas, tapi ada beberapa yang kurang. Yang kurang adalah karena disini ada anak berkebutuhan khusus. Anak yang berkebutuhan khusus itu dihandle oleh satu guru yang berbeda. Nah saat ini, guru itu merangkap menjadi guru kelas. Tapi kita tambahkan tugas untuk mengajar yang berkebutuhan khusus. Mungkin inilah yang membuat belum ideal karena guru inklusi itu masih merangkap menjadi guru kelas. Kemudian untuk yang lainnya paling guru mapel, yang hubungannya dengan fasilitas. Contohnya gini, guru mapel olahraga kan ngga mungkin olahraga diatas jam 11, soalnya panas, kecuali kita punya sarana indoor/aula. Sementara saat ini guru olahraga itu hanya satu, sedangkan sekolah kan hanya 5 hari, maka ada dua kemungkinan, yaitu yang pertama kita harus merekrut guru lagi, atau kita punya fasilitas baru. Cuma seperti yang saya sampaikan bahwa merinci biaya itu detail sekali, kalau kita mau merekrut guru maka otomatis belanjanya tambah. Sementara harga/biaya pendidikan yang ditawarkan kepada konsumen sudah cukup pas. Maka solusinya adalah dengan memasukkan kelas 6 ke asrama, jadi hari sabtu khusus olahraga”.
BUKTI FISIK	
1.	Apakah fasilitas di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok udah sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh pemerintah? Jawaban Narasumber: “Karena kita masih dalam tahap berkembang ya, saat ini belum sesuai. Masih ada beberapa ruangan yang kita butuhkan seperti perpustakaan kita masih doble dengan UKS, idealnya kan sendiri-sendiri. Kemudian kita belum memiliki laboratorium praktik IPA, kemudian kita belum mempunyai kelas inklusi secara khusus. Tapi sedang kita upayakan setiap tahun kan ada pembangunan ya, insyaallah tahun ajaran besok kita sudah siap semuanya. Seding kita selesaikan, nanti perpustakaan ada dua jenis yaitu perpustakaan yang dalam bentuk buku sama yang digital, isinya seperti laboratorium komputer tapi khusus untuk perpustakaan, tapi untuk kelas 5 dan 6”.
2.	Bagaimana kepala sekolah mengavaluasi fasilitas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Setiap tahun kan kita bikin program, nah dari program itu kan akan muncul,

	program ini membutuhkan alat ini. Maka akan diinventarisir, nanti kebutuhannya apa saja. Kemudian untuk pembelanjaannya menggunakan skala prioritas, maka disini ada waka sarpras, yang bertugas untuk menginventarisir kebutuhan sarana prasarana yang dibutuhkan sekolah. Kemudian selain itu, beliau juga bertanggung jawab untuk memastikan sarana prasarana itu dalam keadaan bagaimana, baik-baik saja atau sudah rusak. Nah itu dilaporkan setiap tahun. Nah nanti setiap tahun itu saya bisa melakukan pengawasan. Oh kursinya jumlahnya sekian, padahal besok saya mau terima sekian siswa. Berarti kurang sekian, dan harus ada pengadaan. Oh, lemari ini rusak, maka harus diganti. Nah itu ada laporannya semua secara berkala. Dipajang juga di setiap lorong kelas ada laporan pengeluaran berkala. Untuk mengecek pengelolaan sarpras disini. Sebenarnya mampubeli, tapi jarang yang mampu merawat, nah ini juga penting. Kemudian pengawasannya yaitu melalui waka sarpras yang bertanggung jawab, maka siapapun yang butuh sarana prasarana sekolah harus laporan ke waka sarpras”.
PROSES	
1.	Bagaimana guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengelompokkan siswa saat aktivitas pembelajaran di kelas? Jawaban Narasumber: “Disini ada yang namanya anak berkebutuhan khusus mba. Karena yang namanya anak berkebutuhan khusus walaupun kita sudah melaksanakan deteksi sejak dini, ternyata tahap tumbuh kembang anak itu tidak bisa diukur dalam waktu sekejap. Hasil assignment awal menyatakan itu normal mungkin, tetapi dalam perkembangannya ternyata anak itu berbeda dengan yang lain, dan sebagainya. Sehingga kita laksanakan <i>assignment ulang</i>, memeriksa psikolog ulang, baru kemudian ada deteksi bahwa anak ini berkebutuhan khusus. Itu jam nya juga berbeda, tidak disatukan, karena kebutuhan khusus itu kan beda-beda yah kebutuhannya tidak hanya dipandang sepele atau KKM nya diturunkan kalau jaman dulu ya. Nilainya kalau temennya minimal dapat 7, ya dia dapet 4 saja sudah syukur, nah itu tidak begitu. Kita dari <i>assignment</i> psikolog itu deteksi khususnya mengarah ke apa. nah, maka apa yang harus diajarkan. Itu berdasarkan kebutuhan khususnya. Misalnya ada jenis kebutuhan <i>slowner</i>, yang mampu latih dan mampu didik. Mampu didik itu, dia mampu diajarkan akademik Cuma waktunya terlambat dari usianya, misalnya siswa yang lain pada saat kelas 1 mampu menulis, tapi dia baru bias menulis pada saat kelas 3. Nah ini beda penanganannya, tapi kalau mampu latih secara <i>sunatulloh</i> dari sudah tidak bisa diajari akademik, karena kemampuan otaknya Allah menciptakan dengan perbedaan. Nah disini ada anak yang tidak bisa membaca simbol. Entah itu huruf atau angka . jadi yang dibutuhkan adalah dia harus belajar lifeskill, misalnya belajar memakai kaos kaki, berjalan yang stabil, keterampilan melipat baju. Nah itu berarti tergolong dari kelemahan siswa tersebut. Namun pada sisi memori/mengingat dia sangat kuat. Nah, maka materinya dapat diberikan secara lisan, karena dia tidak bisa dipaksakan baca tulis, misalnya”.
2.	Apa saja kegiatan peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Kemudian untuk integrasi agama tadi disini ada yang kita kenal sebagai

	<i>morning routine</i> dan <i>afternoon routinity</i>. <i>Morning routinity</i> itu ada penanaman karakter, nasionalisme, agama, kemudian integritas . <i>morning routinity</i> itu dari apel pagi, hormat bendera, Indonesia Raya, Yalal Wathon, dan Mars SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok itu harapannya anak-anak tumbuh jiwa nasionalis. Kemudian setelah itu ada asmaul husna, <i>muroja'ah</i> surat-surat pendek, hafalan hadits. Hafalan hadits ini kita <i>breakdown</i>, dalam satu tahun anak menghafalkan 12 hadits. Sehingga harapannya, jika anak 6 tahun sekolah disini dia hafal 72 hadits. Kemudian ada hafalan doa, hafalan doapun sama, ada targetnya kleas 1, 2, 3, 4, 5, 6, beda-beda. Selain itu, ada hafalan sholawat. Setelah itu, kita membuat stimulasi agar anak berani tampil didepan bercerita tentang apa yang dia rasakan saat ini. Jadi netralisir emosi sebelum anak-anak bcibabut dengan KBM sehari-hari. Anak kita kenalkan "<i>saya hari ini sedang merasa apa? sedih atau bahagia?</i>" itu nanti diceritakan didepan temen-temannya secara bergantian, setiap hari semua anak bergiliran bercerita. Sebelum pulang ada 30 menit untuk semacam <i>review/cooling down</i> anak-anak setelah seharian disini sebelum pulang, anak-anak berdoa, kemudian menyanyikan lagu-lagu nasional dan lagu daerah. Nah lagu nasional/daerah ini, satu bulan satu lagu. Sehingga kalau satu tahun kan 12 lagu. Maka 6 tahun mereka juga akan menghafal 72 lagu nasional dan lagu daerah. Itu adalah <i>breakdown</i> dari profil pancasila. Jadi praktik konkritnya itu kita turunkan dengan mengenal lagu nasional. Sebulan lagu itu dinyanyikan setiap kelas, dan bulan besok ganti lagi, berlaku dari kelas 1-6".
3.	Apakah ada kendala atau keluhan dari orangtua peserta didik dalam proses pembelajaran di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: "Jadi, ini kita bicara produk jasa dimana-mana ada sekolah yang menjadikan sekolah itu dipilih adalah adanya perbedaan. Nah beda nya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok adalah kita disini mengedepankan pelayanan, dimana konsumen kita kan siswa, orangtua, kemudian <i>stakeholder</i> yang terkait seperti Dinas Pendidikan atau dinas lain yang terkait. Nah, standar operasional kita kepada guru-guru adalah memberikan pelayanan yang baik dan cepat, seperti itu. Kita memiliki standar operasioanl untuk melayani walimurid, namun tingkat kepuasan seseorang kan berbeda. Mungkin bagi orangtua A itu sangat memuaskan sekali, tapi mungkin bagi orangtua B karena standar kepuasannya berbeda, maka berbeda. Kita memiliki standar operasional prosedur yang kita sosialisasikan di tahun pelajaran baru kepada walimurid yang bias disebut aturan main. Aturan mainnya sekolah disini itu bagaimana, seperti itu. Nah sehingga jika memang komplain-komplain ya ada. Kalau memang komplain itu istilahnya memang sesuai dengan SOP yang tadi, maka bisa diproses. Tetapi kalau keluhan itu hanya sekedar tingkat kepuasan, yang istilahnya dia pengen anaknya diberi ini, dibeginikan, dibegitukan, seperti itu, ya tidak bisa kalau sifatnya personal. Tapi kalau komplainan keberatan disampaikan karena memang layanannya kurang pas atau apa, pasti langsung ada tindakan perbaikan, komunikasi, dll. Contohnya mungkin <i>punishment</i> siswa yang terlambat. Nah orang tua mungkin akan bilang: "<i>lah wong anakku gelem sekolah be wis untung, nang sekolah malah dihukum</i>", misalnya seperti itu. Maka kita sudah sampaikan diawal untuk mengantisipasi orangtua yang seperti itu. Kita sudah sampaikan tata tertibnya, yang diharapkan dapat meminimalisir ketidakpuasan dari sudut pandang orang tua".

HASIL WAWANCARA WAKIL KEPALA BIDANG HUMAS

Nama Narasumber	Nugroho Irwan Saputra, S.S
Jabatan Narasumber	Wakil Kepala Bidang Humas
Tempat Wawancara	SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Hari/Tanggal Wawancara	Selasa, 16 Januari 2024
Waktu Wawancara	10.00-13.00 WIB

PRODUK

1.	anaknya itu disitu. Kemudian kita juga menanamkan pembiasaan-pembiasaan yang sifatnya religius dan nasionalis yah. Jadi setiap pagi kita menyanyikan lagu nasional, pancasila, dan sebagainya, yang sifatnya nasionalis. Kalau pulang juga kita menyanyikan lagu nasional, ada hormat bendera. Terus juga kalau setiap melihat orang mengibarkan bendera, maka siswa biasanya ikut hormat, guru juga seperti itu. Agamisnya setiap pagi kita ada hafalan asmaul husna, terus muroja'ah juz 30 di kelas masing-masing, kemudian habis itu ngaji dari hari senin sampai hari kamis, sama satu kali dalam satu minggu itu ada setoran, selain itu untuk baca, tulis, dan nambah hafalan”.
2.	Jenis program dan ekstrakurikuler apa saja yang sudah terlaksana dan yang belum terlaksana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Ada beberapa ekskul juga yang mendukung bakat dan minat anak. Ekskulnya itu hanya ada 3 macam yakni pramuka, pencak silat, dan english club. Untuk pramuka sifatnya wajib, sedangkan pencak silat dan english club sifatnya pilihan”.

HARGA/BIAYA

1.	Apakah dalam menentukan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menyesuaikan dengan program-program yang ada? Jawaban Narasumber: “SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok ini termasuk SD yang bisa dikatakan unggulan ya kalau di wilayah Banyumas, sehingga bisa dikategorikan sekolah unggulan dengan biaya termurah. Biayanya murah, tapi kualitasnya bukan murahan”.
2.	Darimana sumber dana operasional SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Disini juga ada beberapa kemudahan seperti program-program dari pemerintah yaitu Program Indonesia Pintar (PIP) dan sebagainya”

3.	Apakah ada promosi/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Disini ada juga program asuh gitu, jadi misal walimurid pas awal masih mampu, tapi pas pertengahan jalan tidak sanggup membayar. Ya ini ada ya, jadi orang tuanya itu meninggal, otomatis kan keuangannya jadi berubah. Nah ini dari pihak yayasan itu ada yang mau jadi orang tua asuh, itu ada yang kaya gitu. Tapi itu tidak tertulis di program sekolah, jadi hanya <i>accidental</i>, kalau misalnya seperti itu, dan juga beberapa program kemudahan- kemudahan lain juga ada yang mungkin tidak tertulis di iklan, seperti kalau misalkan kemarin pas lagi pandemi kan banyak orang tua walimurid yang di PHK, atau kehilangan pekerjaan, ya kita berikan beberapa keringanan untuk SPPnya. Kalau untuk pendaftaran itu kalau ada yang menyelesaikan pendaftaran (membayar lunas) biaya administrasi dalam jangka waktu tertentu, maka ada potongan khusus”.
4.	Apakah SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memberikan toleransi waktu pembayaran biaya pendidikan? Jawaban Narasumber: “Kita berikan layanan tabungan per anak, kita bekerja sama dengan Bank, setiap anak mempunyai rekening Bank sendiri-sendiri. Setiap anak ada yang menabung Rp.10.000 perhari, ada yang Rp.20.000 atau Rp.5.000 perhari, nanti diakhir bulan ada <i>payroll</i> bisa untuk membayar kewajiban. Jadi disini ada salah satu anak yang orang tuanya itu jualan minuman kaya es teh dan rujak di lapak dara, tapi anaknya ini menabung setiap hari tapi telaten, nanti kan akhir bulan bisa membayar uang SPP, jadi ngga krasa berat, kita memfasilitasi. Itu beberapa kemudahan yang kaitannya dengan biayapendidikan disini”.
TEMPAT	
1.	Apakah bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok milik pribadi/keluarga/ yayasan? Jawaban Narasumber: “Bangunan ini kalau dikatakan miliknya yayasan juga bisa dikatakan milik yayasan pribadi punya Pak H.Sutrisno, tapi diwakafkan ke LP Ma’arif, Cuma untuk kepengurusannya full dari yayasan yang istilahnya dikendalikan oleh Pak H.Trisno. Cuma untuk kepengurusannya itu full dari yayasan, kemudian untuk fasilitas sarana dan prasarana itu dari Pak H. Trisno dan keluarga. Fasilitasnya ini kan sudah diakreditasi, jadi kalau secara kelayakan dan secara penilaian dari Badan Akreditasi ini sudah mumpuni, karena kemaren nilainya kan sudah mencapai 92 pas akreditasi pertama, itu mendapatkan nilai A”.

PROMOSI	
1.	Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok melakukan promosi? Media apa saja yang digunakan? dan kapan? “Kalau promosi yang palng terlihat itu kita keliling ke TK-TK sekabupaten Banyumas bahkan sampai Purbalingga, khususnya diawal-awal berdirinya sekolah ini yah, jadi kita menghubungi kepala sekolah-kepala sekolah TK. Selain itu, kita mendatangi <i>event-event</i> besar di Kabupaten Banyumas, khususnya <i>event-event</i> yang ada afiliasinya sama NU, diluar itupun kita juga pernah ke Rita Super Mall, kita promosi disana dan bikin acara disana, dan nyewa tempat dibagian bawah. Kita bikin acara disitu, ada panggungnya. Nah, itu jadi ajang promosi juga, kita menampilkan beberapa karya siswa, hasil program-program sekolah juga ditampilkan disitu, sekaligus promosi kepada orang-orang yang ada di Rita Super Mall. Terus juga kita pernah promosi di <i>event</i> ada Panggung NU. Kita juga mengunjungi lembaga- lembaga lain semacam perkumpulan guru PGTK, terus perkumpulan ibu-ibu muslimat juga pernah kita. Media sosialnya saya yang pegang. Kalau sekarang memang lebih <i>ngetrendnya</i> itu yang ig. Kalau wali murid sini kebanyakan menggunakan instagram. Dulu di awal-awal saya lebih aktif di facebook, terus semakin kesini melihat perkembangan akhirnya saya aktif di ig. Kalau twitterbelum aktif, ya sudah ada tapi jarang <i>update</i>. Kalau youtubenya ada, sering <i>upload</i> juga”.
2.	Bagaimana Teknis pelaksanaan PPDB SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Kalau pendaftaran setiap tahunnya itu rutin dimulai dari bulan desember, nanti selesai di bulan juni. Itu dibagi menjadi dua gelombang, gelombang pertama dari desember-maret. Nanti kalau sampai maret sudah <i>full</i>, karna kitanya menyediakan 3 kelas, perkelasnya itu diangka 25 atau 26-an lah, kalau sudah <i>full</i> diangka segitu berarti gelombang keduanya tidak. Nah tapi mulai tahun ini karena peminatnya dirasa sudah lebih banyak lagi, jadi pendaftar silahkan masuk aja sebanyak-banyaknya, nanti kita adakan OKUB dulu, kemudian <i>assessment</i> nya akan kelihatan. Anak-anak yang kriterianya masuk ke SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok nanti akan lolos. Jadi tetap beberapa kriteria yang harus dipenuhi.”
SDM	
1.	Berapa jumlah siswa, guru dan staf di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Kalau guru semuanya itu 38 mba. Kepala sekolah 1, guru kelas 18, gurumapel itu ada bahasa jawa, bahasa inggris, bahasa arab, PJOK, guru ngaji. Tenaga administrasi ada 4, penjaga seolahnya K3 ada 3 orang”

2.	Bagaimana proses perekrutan guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Jadi kalau perekrutan guru disini kan melalui seleksi yah, tapi ada dua tahapannya, yang pertama itu ada seleksi berkas. Seleksi berkas ya syarat utamanya harus memiliki ijazah S1, minimal untuk guru, dan mungkin ada pendukung-pendukung yang lain. Kemudian ada seleksi tertulis, dan wawancara, kemudian ada <i>micro teaching</i>, nanti baru penentuan diterima atau tidak. Kalau sudah diterima nanti di 3 bulan pertama itu masih magang istilahnya, belum tetap. Kalau angkatan saya dulu sebulan pertama itu untuk <i>study banding</i>, dikirim ke sekolah mana untuk belajar, dulu saya dikirim ke SD Nasima Semarang, ada yang sebulan ada yang seminggu. Terus nanti pulang kesini nanti mulai coba diterapkan disini. Setelah 3 bulan kan akan terlihat layak untuk lanjut atau tidak”.
BUKTI FISIK	
1.	Fasilitas apa yang masih belum terpenuhi? Jawaban Narasumber: “Kalau sekarang, fasilitas yang paling dibutuhkan dan belum ada itu lapangan atau tanah yang lapang lah untung acara-acara. Kalau sementara kan di halaman. Nah di halaman ya kalau anak-anak muat, tapi kalau acara-acara besar yang melibatkan orang tua, kita harus nyewa tempat diluar, kaya di alai Desa atau dimana. Tapi sebenarnya sekarang kita punya gedung seni itu dekat TK Masyithoh yang masih satu yayasan, Cuma maksudnya untuk jaraknya dari sini kesana itu agak jauh. Penginnya itu yang disini atau diatas lantai 4 itu di bikin Hall. Dulu rencananya seperti itu memang di awal, Cuma memang dari warga sekitar belum mengizinkan jadinya belum dibangun. Itusementara fasilitas yang pengen banget dibangun atau diadakan”.
PROSES	
1.	Apakah guru melaksanakan proses pembelajaran di kelas secara kondusif dan interaktif? Bagaimana pendapat bapak tentang proses pembelajaran di kelas? Jawaban Narasumber: “Kalau dikatakan sudah kondusif sudah, sudah interaktif juga sudah. Mungkin baru sampai tahap sudah. Mungkin kalau sampai tahap yang bagus gitu yah yang istilahnya mengagumkan kalau dinilai, ya saat ini masih dalam tahap proses lah. Banyak juga pengajar disini yang masih muda-muda, yang baru selesai kuliah langsung daftar disini. Nah itu kan butuh pengalaman- pengalaman juga butuh ilmu-ilmu juga, dan sekolah ini juga terhitung masih muda yah, masih 6 tahun jalan, itukan juga ibaratnya bayi kan masih TK. Masih butuh banyak ilmu lagi. Tapi kalau secara keseluruhan sudah kondusif, terbukti dengan akreditasi juga sudah mendapatkan nilai A. Jadi ya secara formalnya kita sudah mencukupi”.

HASIL WAWANCARA GURU SDIT MUTIARA HATI PURWAREJA KLAMPOK

Nama Narasumber	Ali Prayogi
Jabatan Narasumber	Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Tempat Wawancara	Kampus 1 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Hari/Tanggal Wawancara	Kamis, 25 Januari 2024
Waktu Wawancara	13.00-15.00 WIB

PRODUK

- Produk pendidikan apa saja yang ditawarkan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok?**

Jawaban Narasumber:

“Produk yang kita tawarkan yaitu pertama kita memiliki program tahfidz. Kemudian *multiple language* itu merupakan 3 bahasa yang kita tawarkan, yaitu dihari senin, selasa rabu kita berbahasa inggris dalam setiap rutinitas, hari kamis bahasa jawa, hari jum’at bahasa arab, seperti itu. Kemudian ada *entrepreneur*, bagaimana anak-anak tahu tentang bagaimana jual beli dan berbisnis. Karena kita tahu bahwa pendiri yayasan ini kan seorang pembisnisyah, Getuk Goreng H Tohirin Sokaraja, yang memiliki banyak toko, sudah terkenal, dan manajemen yang bagus, jadi kita juga menambahkan program *entrepreneur* sebagai program unggulan di SD Master”.

HARGA/BIAYA

- Apakah dalam menentukan biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menyesuaikan dengan program-program yang ada?**

Jawaban Narasumber:

“Pada saat kita sosialisasi kita sudah memberikan informasi rincian mengenai biaya di SD Master. Jadi dari awal, walimurid itu sudah tahu, sudah paham masuknya bayar berapa, biaya SPP berapa, uang gedung, uang makan, dll. Pada tahun ini masuknya itu sekitar Rp. 8.100.000. Kalau uang makan sekitar Rp. 7.000 disesuaikan dengan hari efektif, kalau uang gedung itu dibayar sekali selama sekolah disini yaitu Rp.3.500.000, kalau uang kegiatan itu sekitar Rp.3.000.000 yang dibayarkan setahun sekali, itu meliputi kegiatan pembelajaran tema, kegiatan *outing class*, kegiatan praktik di kelas, dst, itu sudah include kegiatan itu jadi tidak menarik uang kegiatan. Kemudian uang perawatan gedung itu pertahun yang gunanya untuk memperbaiki AC, kalau ada yang rusak, pengecatan, pemeliharaan kelas, dll. Pada saat sosialisasi juga biasanya orang tua menanyakan biayanya. Kita juga tidak menutupi biaya disini, justru di awal mereka harus tahu, biar ketika sekolah disini sudah memahami aturan, biaya-biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian dari biaya-biaya itu di plot-plotkan oleh bendahara sekolah, dan yang merencanakan yaitu kepala sekolah, yayasan, dan bendahara sekolah. Anggaran tersebut biasanya dibuat oleh stakeholder dengan menyusun RAB. RAB itu meliputi pembiayaan-pembiayaan operasional sekolah, penggajian guru dan staf, perawatan gedung, dll, yang disertakan ke yayasan apakah disetujui atau tidak”.

2.	Apakah ada promosi/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Biasanya promonya yang jelas kalau pendaftar langsung bayar diawal tanpa dicicil biasanya dapet potongan hingga Rp.500.000 mba”
TEMPAT	
1.	Apakah bangunan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok milik pribadi/keluarga/ yayasan? Jawaban Narasumber: “Semua yang dari sekolah ini memang fasilitasnya kebanyakan dari pendiri dari Keluarga Bapak H.Trisno. Jadi semua biaya baik itu tanah, gedung yang sudah didapatkan, kemudian kita mendapat naungan dari LP Ma’arif, sudah diwakafkan, namun biaya murni dari pendiri yayasan, jadi tidak ada sumbangan atau donatur. Kemudian komunitas yang ada di sekolah ini tentu ya yang namanya yayasan, memiliki sebuah komunitas intern, ada yang dari TK, TPQ, SD Master. Biasanya kita mengadakan silaturahmi seperti pengajian bersama, untuk mendukung apa yang menjadi tujuan bersama. Kita saling bersinergi bersama dan mendukung satu sama lain”.
PROMOSI	
1.	Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok menentukan kebutuhan pasar? Jawaban Narasumber: “Kalau kita berbicara tentang <i>marketing</i> kan pasti ya menawarkan produk yah, kaya sama kita jualan, pasti kita menawarkan produk apa sih yang kita jual, agar mereka itu tertarik dan minat dengan sekolah ini. Nah di SD ini tentunya, karena SD baru nggih kita berjalan itu dari tahun 2017, itu memang benar-bener babat alas. Jadi pada saat awal pembentukan sekolah ini, itu istilahnya kita belajar ke SD lain yaitu di SD Nasima Semarang. Nah kita tau bahwa SD tersebut luar biasa nggih, karena mereka hampir 20 tahun, kemudian dari mutu kualitas juga bagus. Jadi, kita kesana nih, bagaimana sih cara kita untuk membuat SD yang memiliki kualitas bagus. Jadi, selama satu bulan kita disana untuk belajar dari yang pertama manajemen, kemudian <i>marketing</i>, dan pembelajaran disana. Pada tahun 2017 itu, tepatnya di bulan Maret, itu kan sekolah belum berdiri, tapi kita punya tujuan ingin mendirikan sekolah, pada saat itu kita mulai memasarkan bagaimana sih sekolah yang baru, yang benar-bener babat alas, kita mencari walimurid yang dalam <i>marketing</i> kan dikatakan konsumen yah... walimurid itu agar tertarik kepada kita, meskipun pada saat itu sekolah belum ada, tapi mereka tetap bisa tertarik gitu, padahal bangunanya belum ada/baru dibangun. Alhamdulillah baru pertama buka pendafataran kita sudah menerima 3 kelas sekitar 72 anak. Jadi 72 anak dibagi 3 kelas, ada yang 25 orang ada yang 22 orang perkelas pada saat itu. Orang tua walimurid pada tahun pertama alhamdulillah sudah percaya kepada kita. Kita juga melihat dari SD sekitar ternyata hanya mendapatkan siswa 20an pada saat itu, yang notabennya mereka sudah berdiri lama, karena mungkin melihat dari pengelolanya yang sudah mumpuni, yang sudah tau kualitas di TK, karena dari beberapa murid yang sekolah disini itu berasal dari TK Masithoh 25, yang orang tuanya percaya

	pada pengelola yayasan”.
2.	Bagaimana SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok melakukan promosi? Jawaban Narasumber: “Kita mengadakan promosi melalui sebuah <i>event</i>, yaitu lomba <i>drum band</i> antar TK. Nah pada saat itu kita memasarkan ke TK-TK. SD Master ini juga dibawah naungan yang sama dengan TK Masithoh, yang memang dari pendirinya sudah memiliki nama yah, sudah terkenal bagus, sudah terkenal kualitasnya memang numpuni, jadi pendirinya menyiapkan SD sebagai tingkatan/jenjang yang lebih tinggi di TK tersebut. Pendiri yayasan ini memang sudah dikenal banyak masyarakat, jadi kita bisa masuk ke TK-TK. Kita memang perjuangan mba dulu pada saat promosi”.
SDM	
1.	Bagaimana proses perekrutan guru di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Saya juga ndaftar guru disini tidak asal ndaftar terus diterima, tapi melalui proses juga. Mulai dari tes seperti tertulis, tes wawancara, tes ngaji, dan lain sebagainya. Itu secara detail pokoknya <i>termanage</i> dengan baik”.
BUKTI FISIK	
1.	Apakah fasilitas di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok udah sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh pemerintah? Jawaban Narasumber: “Kita tahu bahwa SD ini baru, jadi secara sarpras itu memang berusaha maksimal untuk memenuhi kebutuhan siswa. Kita sudah menyediakan Lab komputer, pembelajaran dikelas juga sudah kita desain agar anak-anak belajar dengan nyaman, sumpeg, jenuh, karena memang kita pembelajaran dari jam 05.50-14.00. Itu kan bukan rentan waktu yang sedikit ya. Kalau di SD lain kan kelas 1 pulang jam 10. Kalau disini kelas 1 saja bisa pulang jam setengah 2. Apalagi yang ikut ekstrakurikuler itu bisa sampai jam 5. Nah paling tidak kita menyediakan suatu sarpras dan kondisi kelas yang nyaman sehingga mereka merasa senang, tidak terpaksa untuk sekolah. Kalau disini kan alhamdulillah bangunannya juga sudah permanen, sudah hak milik, ada AC nya juga, dari ruangnya juga sudah standar persiswanya tidak terlalu banyak. Perkelas ada yang 20,21, 25. Jadi kita maksumal itu sekelas 27 atau 28. Jangan sampai 30 keatas, memang kita juga disesuaikan dengan space kelas nggih. Penerimaan siswa baru juga dibatasi. Perhari ini itu sudah dapat 42 anak. Jadi mudah-mudahan sesuai dengan target kita, kita ingin menyeleksi agar murid yang baru itu sesuai dengan apa yang kita harapkan. Memang sih yang namanya sekolah nggih, bukannya kita menolak, tapi kita mencari yang terbaik.”

PROSES

1. **Bagaimana guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok mengelompokkan siswa saat aktivitas pembelajaran di kelas?**

Jawaban Narasumber:

“Disini harus menyusun strategi bagaimana kita bisa melayani konsumen walimurid, menyediakan pembelajaran yang menyenangkan di kelas, bagaimana siswa itu belajar dari pagi sampai siang tanpa merasa bosan. Tentunya itu menjadi suatu PR agar guru memiliki metode yang menarik untuk menyajikan sebuah pembelajaran yang anak-anak mau, yang disesuaikan dengan karakteristik belajar mereka. Kita tahu bahwa gaya belajar anak itu berbeda-beda, ada yang auditoring, ada yang visual. Kadang ada anak yang pendiem, ada juga anak yang jalan-jalan muter-muter, itu harus bisa mengondisikan kelas, agar disaat pembelajaran berlangsung, anak-anak menjadi siap. Kita tahu teknologi kan sekarang sudah canggih yah, mereka bisa mempelajari sendiri, mencari materi-materi. Tetapi, di pembelajaran yang disajikan itu ruh nya kita sebagai guru harus dapet/sampe ke anak-anak, agar bisa membentuk karakter mereka, membentuk bagaimana perilaku mereka agar berperilaku baik dalam segala situasi. Nah yang pertama, tentunya manajemen kelas yang baik, kita menyiapkan pembelajaran yang sesuai dengan apa yang menjadi tugas kita sebagai guru, dan anak-anak itu memang dalam fasenya itu bermain seperti kelas 1, kelas 2. Maka perlunya disesuaikan dengan fase mereka. Kemudian bagaimana kura memuaskan dan melayani mereka agar mereka itu bisa mengerti apa yang sudah mereka pelajari, ya itu harus ada manajemen kelas yang baik. Kemudian kita dengan walimurid tentunya harus menjalin silaturahmi, karena kita itu bagaiman mitra. Dimana mereka menitipkan anak mereka dengan biaya yang tidak sedikit. Berbeda jika di sekolah yang tidak membayar/gratis, buasanya orang tua cenderung akan bilang “ya monggoh lah karepe bu guru anakku arep diciwit apa arep diapakna ora papa, sing penting anakku manut”, dalam hal lain menyerahkan semuanya ke guru. Nah, berbeda dengan disini, ketika kita melakukan sesuatu yang sedikit saja itu akan menjadi masalah. Bahkan terkadang orang tua siswa juga berkonsultasi diluar jam kerja guru, seperti misalnya WA achat, atau telfon. Namun bagaimanapun sebagai guru saya juga mencoba untuk memberikan kepuasan dalam bentuk melayani dan menanggapi mereka. Walaupun memang guru kalau di rumah juga kan sudah waktunya dengan keluarga, tapi kita sebisa mungkin ketika walimurid bertanya ya kita harus menjawab. Jadi darisitulah mereka akan merasa puas dari apa yang kita sajikan dan layani.

Pokoknya kalau terjadi sesuatu di kelas kita harus cepat memberikan kabar, jangan sampai orang tua tuh sampe marah-marah atau negur langsung ke anak yang bersangkutan, misalnya dalam sebuah pertengkaran anak di kelas. Nah kita harus segera memberi tahu, jangan sampai anak yang mengadu ke orang tuanya kemudian terjadi kesalahpahaman antar walimurid. Kita mengutamakan kualitas pelayanan agar mereka terpuaskan.

Pembelajaran tema memang setiap tahunnya kita adakan berbeda-beda, misalnya tema PLTA, berarti siswa berkunjung ke PLTA agar anak-anak paham”.

HASIL WAWANCARA ORANG TUA/WALI PESERTA DIDIK

Nama Narasumber	Widi Widayati
Jabatan Narasumber	Orang Tua/Wali Peserta Didik
Tempat Wawancara	Desa Danaraja, Kecamatan Purwonegoro, Banjarnegara
Hari/Tanggal Wawancara	Sabtu, 20 Januari 2024
Waktu Wawancara	15.30-17.00 WIB
PRODUK	
1.	Bagaimana pendapat ibu mengenai produk yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Program yang unggulan disini mungkin tahfidz qur’an nya mba, karena pembelajarannya rutin. Kemudian ada program penggunaan tiga bahasa yaitu bahasa arab, bahasa inggris, dan bahasa jawa, dan ada <i>boarding school</i> untuk kelas 6. Jadi memang ada program khusus untuk kelas 6, yaitu semua kelas 6 wajib tinggal di asrama, jadi sistemnya kaya pondok pesantren”.
HARGA/BIAYA	
1.	Bagaimana pendapat ibu terkait biaya pendidikan yang ditawarkan ? apakah sudah sesuai dengan pelayanan yang diberikan? Jawaban Narasumber: “Biaya disini cukup terjangkau untuk kualitas yang dapat dikatakan sudah bagus. Biaya disini juga sudah sesuai dengan fasilitas dan program yang disediakan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok. Jadi, menurut saya rasa sudah pas”.
2.	Apakah ada promo/diskon biaya pendidikan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Biasanya ada promonya mba, yang jelas kalau pendaftar langsung bayar lunas diawal tanpa dicicil biasanya dapet potongan hingga Rp.500.000 mba”.
3.	Apakah SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok memberikan laporan/rincian biaya sebagai wujud transparasi sekolah? Jawaban Narasumber: “Sekolah juga menyampaikan rincian biaya yang perlu dibayar dan untuk apa saja secara terbuka kepada kami selaku wali murid. Jadi tidak kita tidak ada yang merasa dirugikan, ya sama-sama diuntungkan”.
TEMPAT	
1.	Apakah lokasi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok tergolong strategis dan mudah dijangkau? Jawaban Narasumber: “Sebenarnya sekolah ini sudah cukup strategis, hanya masuk gang sedikit

	dari jalan besar. Cuma karna di tengah-tengah pemukiman warga jadi kalau penjemputan anak-anak suka macet. Apalagi rata-rata pada dijemput sama mobil, karena jalannya sempit ya akhirnya macet. Disamping SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok juga ada sekolah lain yang sama-sama macet saat penjemputan anak. Paling ya nantinya harus diatur lagi untuk <i>drop</i> siswa. Misalnya jam masuk sekolah dibedakan/dijeda dengan sekolah lain yang masih satu wilayah dengan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok”.
PROMOSI	
1.	Darimana ibu mengetahui informasi tentang SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? dari mulut ke mulut? media sosial? atau yang lainnya? Jawaban Narasumber: “Saya lihat memang SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok aktif dalam bersosial media, informasinya banyak disebar melalui WA, instagram, dan facebook. Apalagi kebanyakan dari kami juga menggunakan media tersebut. Jadi ya pas kalau buat memasarkan sekolah. Apalagi tampilannya menarik-menarik, jadi ya wali murid juga gampang mencerna informasi dan tertarik untuk bertanya tentang SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok”.
2.	Apakah promosi yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sesuai dengan kondisi/keadaan yang sebenarnya? Jawaban Narasumber: “Menurut saya ya sudah sesuai, karena apa yang dipromosikan ya apa yang dilaksanakan oleh SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok”.
3.	Bagaimana cara ibu mendaftarkan putra-putrinya pada saat penerimaan peserta didik baru (PPDB) di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Kalau saya mendaftarkan anak saya secara langsung ke SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, Alhamdulillah anak saya lolos setelah melalui beberapa tahapan, ada tes baca tulis, mengaji, dan tes psikolog. Tes psikolog ini disebut OKUB, biasanya untuk mengetahui tingkat kematangan dan kemampuan anak, juga untuk mendeteksi anak-anak apakah berkebutuhan khusus atau tidak”.
SDM	
1.	Bagaimana pendapat ibu terkait pelayanan yang diberikan oleh kepala sekolah, guru, dan karyawan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Guru-guru dan karyawan disini menurut saya sudah mengajar sesuai keahliannya. Jadi anak-anak disini juga terjamin kualitasnya. Begitupun karyawan disini juga pasti punya keahlian masing-masing dibidangnya, sehingga dapat memberikan pelayanan yang baik untuk kita para wali murid”.
BUKTI FISIK	
1.	Apakah sarana dan prasarana di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok sudah sesuai dengan kebutuhan peserta didik? Jawaban Narasumber: “Fasilitasnya sudah lengkap kalau menurut saya, soalnya di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok biasanya fasilitas disesuaikan dengan jumlah siswa yang

	masuk sama program yang ada disekolah. Jadi, saya rasa sekolah sudah sangat mengusahakan kelengkapan fasilitas. Walaupun pasti masih ada yang kurang atau belum sesuai.”
2.	Fasilitas apa yang masih belum terpenuhi? Jawaban Narasumber: “Yang masih kurang itu ya paling lahan untuk parkir, sama lapangan olahraga yang sepertinya belum ada”.
PROSES	
1.	Bagaimana pendapat ibu terkait kegiatan belajar-mengajar di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “KBM disini sudah berjalan sangat baik, metode pengajarannya juga menarik. Kadang anak ada yang belajar di luar kelas, ada yang didalam kelas juga, jadi anak tidak bosan. Padahal belajar dengan waktu yang cukup lama juga”
2.	Apakah peserta didik mengalami peningkatan baik dalam bidang akademik maupun non akademik setelah mengikuti proses pembelajaran di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Pasti ada peningkatan mba, apa yang diajarkan di sekolah ya Alhamdulillah ada yang diterapkan di rumah”.
3.	Apakah guru dan karyawan mampu menghadapi keluhan dari orang tua/wali peserta didik di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: “Guru selalu memberi tahu apabila anak ada yang bermasalah di sekolah. Sehingga kami juga tida merasa khawatir anak kenapa-napa di sekolah. Ada apa-apa pasti diberi tahu, diinformasikan dengan cepat”.

FAKTOR INTERNAL MINAT MASYARAKAT	
1	PERHATIAN Apa yang membuat anda tertarik untuk menyekolahkan anak anda di SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Saya tertarik menyekolahkan anak saya di SDIT Mutiara Hati pastinya karena program yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati sangat bagus, terutama program tahfidznya, didukung program lainnya seperti BPI, ekstrakurikuler yang tidak kalah bagus juga.

2	KEINGINTAHUAN Apa yang membuat anda tertuju kepada di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok dibanding sekolah lain? Jawaban Narasumber: Saya membuat saya tertuju pada SDIT Mutiara Hati dibanding sekolah lain karena program yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara hati tidak tersedia di SD lainnya apalagi SD Negeri.
3	MOTIVASI a. Apa yang memotivasi Anda untuk menyekolahkan anak Anda di SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Yang memotivasi saya yaitu saudara yang sudah lebih dulu menyekolahkan anak-anak mereka di SDIT Mutiara Hati b. Apa ada seseorang yang merekomendasikan SDIT Mutiara Hati kepada anda? Jawaban Narasumber: Ya ada seseorang yang merekomendasikan, awalnya kakak saya karena sudah lebih dulu menyekolahkan anaknya di SDIT Mutiara Hati, kemudia tetangga lainnya juga merekomendasikan. Setelah saya melihat info sendiri melalui sosial media SDIT, saya semakin yakin.
4	KEBUTUHAN Program sekolah apa yang menjadi kebutuhan sehingga Anda menyekolahkan anak anda di SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Program yang menjadikan kebutuhan yakni program tahfidz, saya ingin anak saya dalam hafalan dan membaca Al Quran bisa baik dan benar, selain itu mempunyai pribadi baik berakhlakul karimah.
FAKTOR EKSTERNAL MINAT MASYARAKAT	
1	ORANGTUA Apakah anda selaku orangtua mendukung sepenuhnya untuk menyekolahkan anak Anda di SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Ya, saya sangat mendukung sepenuhnya anak saya bersekolah di SDIT Mutiara Hati Kalmpok
2	GURU Bagaimana pendapat anda mengenai pelayanan yang diberikan oleh SDIT Mutiara Hati? Apakah terbilang baik? Jawaban Narasumber: Pelayanan yang diberikan oleh SDIT sangat bagus, guru-gurunya sangat peduli dengan anak didik, saya sangat percaya bahwa pendidikan di SDIT pasti akan

	menjadikan anak saya menjadi semakin baik
3	REKAN Apakah sebelumnya anda sudah mengetahui di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? dan dari mana anda mengetahuinya? Jawaban Narasumber: Sebeumnya saya mengetahui dari kakak saya yang emnyekolahkan anaknya di SDIT Mutiara Hati, kemudian saudara-saudara lain juga mengabarkan mengenai bagaimana bersekolah di SDIT Mutiara hati
4	SARANA PRASARANA a. Menurut anda bagaimana biaya pendidikan yang ditawarkan sekolah? Sesuikah dengan layanan yang diberikan? Jawaban Narasumber: Meskipun biaya yang ditawarkan tergolong mahal, tetapi menurut saya sebanding dengan apa yang kami dapatkan. b. Bagaimana pendapat anda mengenai program unggulan di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: Program unggulan sangat baik dan alhamdulillah benar-benar kami rasakan manfaat pada anak kami. c. Menurut anda bagaimana kegiatan pemasaran yang dilakukan SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Pemasaran yang dilakukan oleh SDIT sudah bagus, bukan hanya di wilayah kecamatan Purwareja Klampok saja, tetapi sudah meluas di beberapa kecamatan di Kabupaten Banjarnegara, bahkan sampai kabupaten tetaangga, yakni Kabupaten Purablingga Kecamatan Bukateja banyak yang sudah menyekolahkan anaknya di SDIT Mutiara Hati. Selain itu pemasaran di sosial media juga sangat mendukung.
5	LINGKUNGAN Bagaimana Reputasi di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok? Jawaban Narasumber: kalau menurut saya banyak orang-orang terkhsuus yang saya kenal mereka mengenal sekolah SDIT Mutiara Hati ini sebagai sekolah yang bagus tak banyak dari mereka yang menilai jelek karna ya pasti sekolah yang mempunyai biaya yang lumayan pasti memiliki kualitas bagus.

HASIL WAWANCARA PESERTA DIDIK

Nama Narasumber		Qonita Isman Taqiyya
Jabatan Narasumber		Peserta Didik
Tempat Wawancara		Ruang Kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara
Hari/Tanggal Wawancara		Kamis, 25 Januari 2024
Waktu Wawancara		09.00-09.30 WIB
1.	Apa adik merasa senang sekolah di SDIT Mutiara Hati jika iya mengapa? Jawaban Narasumber: Saya sangat senang bersekolah di SDIT Mutiara Hati karena disini gurunya sangat baik. Belajarnya juga asik.	
2.	Apa yang menjadikan adik tertuju bahkan memusatkan perhatian pada SDIT Mutiara Hati dibandingkan dengan sekolah lain? Jawaban Narasumber: Sekolahnya mengutamakan pembelajaran keagamaan terutama tahfidz Al Quran	
3.	Menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Sangat baik pelayanan di sekolah ini	
4.	Manfaat apa yang adik rasakan ketika adik sekolah di SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Semakin baik ngajinya, mudah belajarnya karena ustadz ustadzahnya baik-baik	
5.	Apakah adik merekomendasikan sekolah ini pada keluarga adik yang lain? Jawaban Narasumber: Ya	
6.	Menurut adik apakah sekolah ini sudah sesuai dengan kebutuhan adik dalam hal pendidikan? Jawaban Narasumber: Ya, sudah sesuai	
7.	Menurut adik bagaimana dengan lulusan dari SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Lulusannya bagus dan berprestasi banyak yang melanjutkan ke SMPIT Mutiara Hati dan sekolah favorit lainnya	
8.	Apakah sebelumnya adik sudah mengetahui SDIT Mutiara Hati? dan dari mana adik mengetahuinya ? Jawaban Narasumber: Dari saudara	
9.	Menurut adik bagaimana pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati ? Jawaban Narasumber: Saya sering melihat di facebook dan instagram	
10.	Bagaimana pendapat adik mengenai program unggulan yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati ? Jawaban Narasumber: Sesuai apa yang kami dapatkan saat bersekolah	
11.	Bagaimana dengan lokasi sekolah ini, apakah sudah cukup strategis? Jawaban Narasumber: Ya cukup stategis kami bisa belajr dengan tenang, namun saya terpisah dengan	

	adik saya yang bersekolah di kampus satunya.
12.	Apakah adik pernah melihat sekolah mengadakan kegiatan lalu melibatkan masyarakat sekitar sekolah ? Jawaban Narasumber: Ya, sekolah pernah melakukan bakti sosial dengan masyarakat sekitar
13.	Menurut adik bagaimana dengan keadaan sekolah seperti fasilitas serta sarana dan prasarana penunjang kegiatan belajar di sekolah ini? Jawaban Narasumber: Sudah termasuk lengkap dan mendukung pembelajaran
14.	Bagaimana reputasi sekolah (pandangan orang lain terhadap SDIT Mutiara Hati, menurut adik ? Jawaban Narasumber: Reputasinya baik di mata masyarakat

HASIL WAWANCARA PESERTA DIDIK

Nama Narasumber		Zahra Khoirunnisa
Jabatan Narasumber		Peserta Didik
Tempat Wawancara		Ruang Kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara
Hari/Tanggal Wawancara		Kamis, 25 Januari 2024
Waktu Wawancara		09.30-10.00 WIB
1.	Apa adik merasa senang sekolah di SDIT Mutiara Hati jika iya mengapa? Jawaban Narasumber: Sangat senang saya bersekolah di SDIT Mutiara Hati, dulu saya sempat bersekolah disini kelas 1 baru berapa bulan orang tua saya pindah ke Jakarta. Saya sedih harus berpisah dengan teman-teman dan guru yang baik di sekolah ini. Alhamdulillah kelas 3 saya kembali pindah ke Banjarnegara dan saya diterima di SDIT mutiara Hati lagi.	
2.	Apa yang menjadikan adik tertuju bahkan memusatkan perhatian pada SDIT Mutiara Hati dibandingkan dengan sekolah lain? Jawaban Narasumber: Siswanya banyak yang berprestasi sehingga saya termotivasi untuk ikut berprestasi pula, selain itu SDIT Mutiara Hati mempelajari agama dan budi pekerti Islam dengan lengkap yang tidak diberikan di sekolah lainnya.	
3.	Menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: sudah bagus sih, dari penjelasannya gurunya bagus bisa dipahami, ramah baik-baik gurunya, kalo kita ngak ngerti kita diajarin sampe bisa, bu guru juga punya cara yang banyak kalo buat menghitung. terus kalau Ob nya juga baik-baik langsung dibantu kalau ada air tumpah atau kamar mandi rusak langsung di benerin. Sebelum jam makan, katerin makan sudah disediakan, jadi kami tidak perlu menunggu sampai lapar.	
4.	Manfaat apa yang adik rasakan ketika adik sekolah di SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: manfaatnya aku jadi bisa ngejar hafalan, dan hafalannya terus berkembang dan semakin banyak.	
5.	Apakah adik merekomendasikan sekolah ini pada keluarga adik yang lain?	

	Jawaban narasumber: iya mau, karena biar sekolahnya rame dan bisa ikutan ngejar hafalan. Saya sering cerita saat kumpul dengan keluarga besar keasyikan bersekolah di SDIT Mutiara Hati biar saudara yang lain mau bersekolah di SDIT Mutiara Hati juga.
6.	Menurut adik apakah sekolah ini sudah sesuai dengan kebutuhan adik dalam hal pendidikan? Jawaban Narasumber: Ya sudah sesuai
7.	Menurut adik bagaimana dengan lulusan dari SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Semua menjadi sukses dan pintar, ngajinya semakin bagus
8.	Apakah sebelumnya adik sudah mengetahui SDIT Mutiara Hati? dan dari mana adik mengetahuinya? Jawaban Narasumber: Dari guru di TKIT Mutiara Hati yang menceritakan sekolah di SDIT sangat menyenangkan
9.	Menurut adik bagaimana pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati ? Jawaban Narasumber: Sudah bagus
10.	Bagaimana pendapat adik mengenai program unggulan yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Banyak, dan bagus semua menurut saya ekskulnya menarik, kami banyak belajar tentang bahasa asing yaitu bahasa inggris
11.	Bagaimana dengan lokasi sekolah ini, apakah sudah cukup strategis? Jawaban Narasumber: Ya sudah cukup strategis
12.	Apakah adik pernah melihat sekolah mengadakan kegiatan lalu melibatkan masyarakat sekitar sekolah? Jawaban Narasumber: Ya pernah, kami pernah berbagi sembako dengan warga sekitar sekolah
13.	Menurut adik bagaimana dengan keadaan sekolah seperti fasilitas serta sarana dan prasarana penunjang kegiatan belajar di sekolah ini? Jawaban Narasumber: Cukup Lengkap
14.	Bagaimana reputasi sekolah (pandangan orang lain terhadap SDIT Mutiara Hati, menurut adik? Jawaban Narasumber: Bagus, tidak pernah mendengar hal yang buruk mengenai sekolah ini

HASIL WAWANCARA PESERTA DIDIK

Nama Narasumber		Bima Pahala Adiputro
Jabatan Narasumber		Peserta Didik
Tempat Wawancara		Ruang Kelas 5 SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara
Hari/Tanggal Wawancara		Kamis, 25 Januari 2024
Waktu Wawancara		10.00-10.30 WIB
1.	Apa adik merasa senang sekolah di SDIT Mutiara Hati jika iya mengapa? Jawaban Narasumber: Ya saya senang bersekolah di SDIT Mutiara Hati, teman-temannya menyenangkan, guru-gurunya juga sangat perhatian.	
2.	Apa yang menjadikan adik tertuju bahkan memusatkan perhatian pada SDIT Mutiara Hati dibandingkan dengan sekolah lain? Jawaban Narasumber: Disekolah lain tidak ada pembelajaran tahfidz Al Quran.	
3.	Menurut adik bagaimana pelayanan yang diberikan SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Pelayanannya baik, saya ingat waktu kelas 2 atau 3 saya menangis karena ana teman saya yang jahil, kemudian salah seorang guru saya berusaha membuat saya tidak nangis dan memaafkan teman saya.	
4.	Manfaat apa yang adik rasakan ketika adik sekolah di SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Pastinya saya bisa belajr membaca dan menghafal Al Quran dengan baik dan benar.	
5.	Apakah adik merekomendasikan sekolah ini pada keluarga adik yang lain? Jawaban Narasumber: Ya saya ceritakan ke saudara-saudara saya untuk bisa bersekolah di sini. Meskipun pulangny lebih sore dari SD biasa, namun kegiatan banyak yang mengasyikkan dan bersekolah disini sangat menyenangkan. Hari sabtu juga kami libur bisa untuk istirahat dan mengganti senin sampai kams yang pulangny sampai sore.	
6.	Menurut adik apakah sekolah ini sudah sesuai dengan kebutuhan adik dalam hal pendidikan? Jawaban Narasumber: Ya sudah, semua kebutuhan saya dalam pendidikan sudah ada di SDIT Mutiara Hati.	
7.	Menurut adik bagaimana dengan lulusan dari SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Lulusan dari SD sini yang saya tau melanjutkan ke SMPIT Mutiara Hati, yang pastinya supaya hafalan AL Qurannya tetap terjaga.	
8.	Apakah sebelumnya adik sudah mengetahui SDIT Mutiara Hati? dan dari mana adik mengetahuinya?	

	Jawaban Narasumber: Saya mengetahui dulu saat masih bersekolah di TK dari cerita guru TK kami, kemudian di rumah orang tua juga membujuk saya untuk mau bersekolah di sini.
9.	Menurut adik bagaimana pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan oleh SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Kalau untuk mempromosikan sekolahnya, yang saya tau dulu guru-guru sini melakukan kunjungan ke TKIT Mutiara Hati.
10.	Bagaimana pendapat adik mengenai program unggulan yang ditawarkan oleh SDIT Mutiara Hati? Jawaban Narasumber: Sangat bagus, karena memang unggulan dan tidak semua sekolah mempunyai program seperti di sekolah kami. Yang paling saya suka program tahfidznya dan ekstrakurikuler pencak silat.
11.	Bagaimana dengan lokasi sekolah ini, apakah sudah cukup strategis? Jawaban narasumber: Sudah cukup strategis, kampus 2 ini yang tempat kami bersekolah lebih dekat dengan jalan raya dibandingkan kampus 1.
12.	Apakah adik pernah melihat sekolah mengadakan kegiatan lalu melibatkan masyarakat sekitar sekolah? Jawaban Narasumber: Ya pernah, saat kegiatan BPI peduli atau bakti sosial, masyarakat sekitar ikut terlibat.
13.	Menurut adik bagaimana dengan keadaan sekolah seperti fasilitas serta sarana dan prasarana penunjang kegiatan belajar di sekolah ini? Jawaban Narasumber: Fasilitas di sekolah kami sudah lengkap, sehingga jika kami memerlukan sesuatu terutama untuk kegiatan belajar pasti ada dan disediakan.
14.	Bagaimana reputasi sekolah (pandangan orang lain terhadap SDIT Mutiara Hati, menurut adik? Jawaban Narasumber: SDIT Mutiara Hati adalah sekolah yang bagus. Banyak yang ingin mendaftar untuk bersekolah disini.

HASIL DOKUMENTASI PENELITIAN



Foto 1. Masjid SDIT Mutiara Hati di Kompleks Kampus 2



Foto 2 Halaman SDIT Mutiara Hati Kampus 1



Foto 3. Ruang Kelas SDIT Mutiara Hati tampak depan



Foto 4. Gedung SDIT Mutiara Hati kampus 2



Foto 5 Tempat Parkir Kendaraan di Kampus 2



Foto 6. Tempat depan Kompleks SDIT Mutiara Hati Kampus 2



Foto 7 Kompleks Kampus 1 SDIT Mutiara Hati



Foto 8 Sertifikat Akreditasi SDIT Mutiara Hati



Foto 9 Kegiatan Setoran Hafalan di Kelas



Foto 10 Pojok Baca di Kelas



Foto 11 Hasil Karya Siswa yang dipajang di kelas



Foto 12 Kegiatan Berpamitan Siswa pada guru saat pulang sekolah



Foto 13 Ruang perpustakaan

DOKUMENTASI WAWANCARA NARASUMBER



Foto 14. Wawancara dengan Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Kalmpok Banjarnegara



Foto 15. Wawancara dengan Waka Humas SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara



Foto.16 Wawancara dengan Guru SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara



Foto 17. Wawancara dengan siswa SDIT Mutiara Hati



Foto 18. Kegiatan Lomba kaligrafi



Foto 19. Kegiatan Penerimaan Peserta Didik Baru



Foto 20. Kegiatan Outing Class Ekstakurikuler *English Club* di kampung Inggris Kebumen



Foto 21. Medical Check up



Foto 22. Ksgiatan gardening



Foto 23 Kegiatan membaca Al Quran



Foto 24. Kegiatan Ekstrakurikuler Pencak Silat



Foto 25. Kegiatan Ekstrakurikuler Pramuka



Foto 26. Kegiatan Market Day



Foto 27. Kegiatan Upacara Bendera

Browser tabs: (5) Facebook, marketing sdi, Profil SD IT M..., Informasi Sek..., sdit mutiara h..., sdit mutiara h..., Bangun Ked..., +

Address bar: info banjarnegara.com/tag/sdit-mutiara-hati/

Bangun Kedekatan Antara Guru Dan Wali Murid, SDIT Mutiara Hati Gelar Family Day

November 8, 2022 Mas Pewe family day, purwareja klampok, sdit mutiara hati

INFOBANJARNEGARA.com – Keluarga Besar SDIT Mutiara

Penghafal Quran Belanja Lebaran

Kepala Sekolah SD Se-Karangkobar Gerudug Koramil 04 Karangkobar Banjarnegara

Keren. Salah Satu Sekolah di Banjarnegara Buat Aksi Solidaritas Untuk Teman Sekelasnya

Politik

NEWS Politics

← → ↻ infobanjarnegara.com/sdit-mutiara-hati-gelar-famili-day/

Uncategorized

Bangun Kedekatan Antara Guru Dan Wali Murid, SDIT Mutiara Hati Gelar Family Day

November 8, 2022 Mas Pewe family day, purwareja klampok, sdit mutiara hati

INFOBANJARNEGARA.com – Keluarga Besar SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara melaksanakan kegiatan Family Day di area lapangan BLKP Klampok Banjarnegara, Minggu (6/11/2022).

Kegiatan ini dihadiri oleh Korwilcam Dikpora Purwareja Klampok, Polsek Purwareja Klampok, anggota Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Provinsi Jawa Tengah Tri Mulyantoro S.H, anggota Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Kabupaten Banjarnegara Dedi Suromli S.Pd. Serta para peserta yang merupakan wali murid dari siswa-siswi SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok.

Kurang lebih ada ribuan peserta turut meramaikan acara keluarga yang bertema "Ada cinta dalam keluarga, anak terbina bahagia".

kegiatan diisi dengan aneka lomba keluarga seperti: Lomba estafet selang, lomba roda api dan lomba menghias makanan tradisional untuk bapak-bapak.

Dalam sambutannya Kepala Sekolah SDIT Mutiara Hati Amroh Sufiati, S.Pd.I menyampaikan dengan adanya Family Day ini kedekatan antara Sekolah, orang tua, dan anak akan semakin erat.

📶 Dibaca: 324



Becer Bareng Yatim Dhuafa Karangobar, Ada Haru dan Bahagia

Mengharukan, 90 Anak Yatim dan Penghafal Quran Belanja Lebaran

Kepala Sekolah SD Se-Karangobar Gerudug Koramil 04 Karangobar Banjarnegara

Keren. Salah Satu Sekolah di Banjarnegara Buat Aksi Solidaritas Untuk Teman Sekelasnya

Type here to search

banjarnegara.pikiran-rakyat.com/banjarnegara/pr-2466231920/peserta-kemnas-ukhuwah-ke-5-gugus-depan-sdit-mutiara-hati-purwareja-klampok-dilanti...

31°C 14:21 15/05/2024

BANJARNEGARA BANYUMASAN JATENG / DIY NEWS PENDIDIKAN GAYA HIDUP KHAZANAH SPORT

Peserta Kemnas Ukhuwah ke-5 Gugus Depan SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Dilantik Jadi Penggalang Ramu

M. Alwan Rifai - 8 Februari 2023, 11:38 WIB





Type here to search

banjarnegara.pikiran-rakyat.com/banjarnegara/pr-2467840720/yayasan-al-madani-banjarnegara-galang-dana-kemanusiaan-untuk-warga-palestina-hadir...

31°C 14:25 15/05/2024

banjarnegaraku.com Rabu, 15 Mei 2024 NETWORK

BANJARNEGARA BANYUMASAN JATENG / DIY NEWS PENDIDIKAN GAYA HIDUP KHAZANAH SPORT

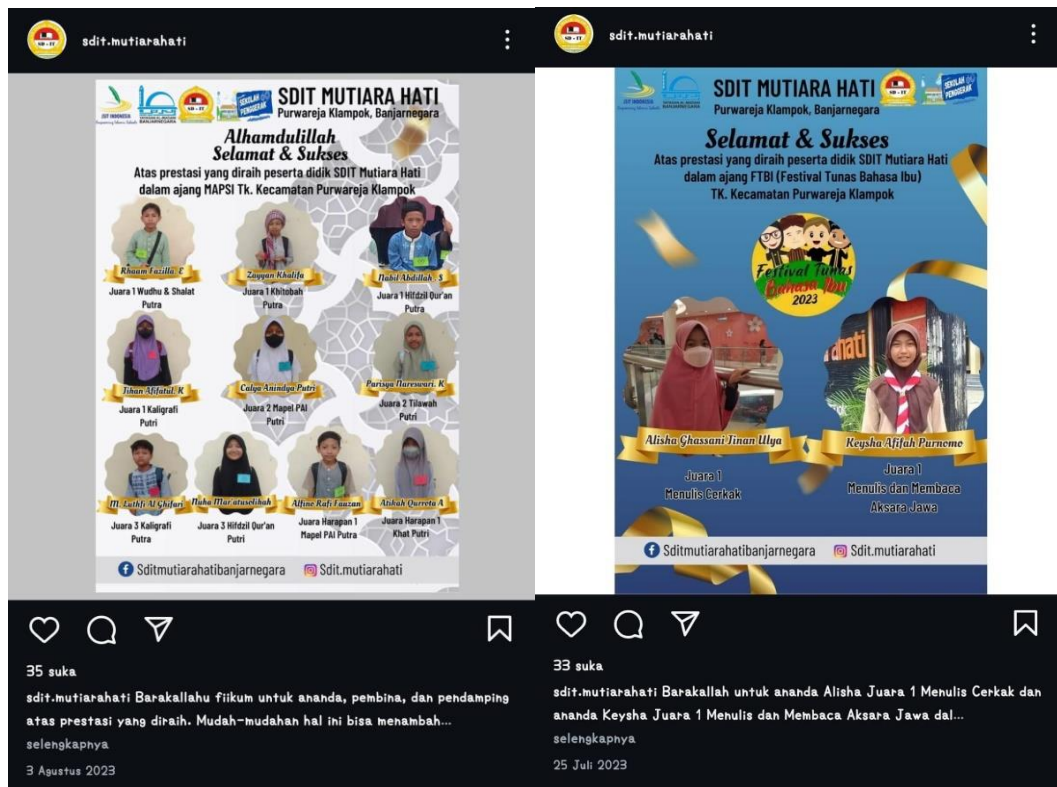
HOME / BANJARNEGARA

Yayasan Al Madani Banjarnegara Galang Dana Kemanusiaan untuk Warga Palestina, Hadirkan Syekh Abdurrahman

Dimas D. Pradikta - 15 Maret 2024, 06:29 WIB







KELUARGA BESAR
Yayasan Al Madani, Banjarnegara

Mengucapkan Selamat

SEKOLAH PENGGERAK

MUSDA JSIT KAMPUS PURWAREJA

Amroh Sufiati, S.Pd.I
Kepala SDIT mutiarahati

Eka Kurnianingsih, S. Pd.AUD
Kepala THIT mutiarahati

LULUS SELEKSI:
Hepala Sekolah Penggerak Tahun 2022

PROGRAM SEKOLAH PENGGERAK ANGKATAN KE III
sekolah.penggerak.kemdikbud.go.id

SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok
Penerimaan Peserta Didik Baru
Tahun Ajaran 2023/2024

Kuota Terbatas Hanya 3 Kelas

Syarat Pendaftaran :

1. Usia minimal 6 tahun pada tanggal 30 Juni 2023
2. Membayar infak pendaftaran Rp. 100.000
3. Mengisi formulir pendaftaran (tempel foto 3x4)
4. Fotocopy Akta Kelahiran 1 lembar
5. Fotocopy Kartu Keluarga 1 lembar
6. Fotocopy KTP ayah ibu 1 lembar

Jadwal Pendaftaran:
Mulai 1 November 2022
Setiap Hari Senin-Jumat
Pukul 07:30 - 14:00 WIB

Tempat Pendaftaran:
SDIT Mutiara Hati Purwareja Kampus 1
Jl. Kauman No. 9, Desa Purwareja
Purwareja Klampok - Banjarnegara

PENDAFTARAN ONLINE :
<https://bit.ly/ppdbasditmh>

KEUNGKULAN

- > Terakreditasi A (BAN-AM)
- > Mengintegrasikan kurikulum Nasional, Kurikulum JSIT dan kurikulum Al-Quran
- > Pembinaan dan Pembiasaan Pribadi Islami
- > Pembinaan Ibadah Harian
- > Tahfidul Quran Metode Qiroati
- > Tahfidul Quran Reguler minimal 2 Juz
- > Tahfidul Quran Kelas Takhasus Minimal 4 Juz
- > Pembelajaran Bahasa Arab dan Inggris
- > Pembelajaran Teknologi Informasi dan Komunikasi
- > Ekskul Pencak Silat dan English Club
- > Program Lifeskill

Pendidikan bukan segala galanya, tapi segalanya bisa berawal dari pendidikan
Ustadzah Amroh Sufiati, S.Pd.I (Kepala SDIT Mutiara Hati)

Panitia PPDB SDIT Mutiara Hati Purwareja
Ustadzah Sumbini (0812-4628-6470) dan Ustadz Ali (0857-1259-3968)

@sdit.mutiarahati **@sditmutiarahatibanjarnegara**

SK PEMBIMBING TESIS



**PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
IAINU KEBUMEN**

AKREDITASI BAN-PT No: 1252/SK.BAN-PT/Ak-PPJ/M/II/2022
Jln. Tentara Pelajar No. 25 Kebumen Telp./ Fax. : (0287) 385902
Website/ Email : www.pasca-iainuebumen.ac.id/ pascaiainuebumen@gmail.com

KEPUTUSAN DIREKTUR PROGRAM PASCASARJANA IAINU KEBUMEN

Nomor : In.11/PS-MPI/IAINU/SK/D/ 038 /2023

Tentang

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING TESIS MAHASISWA
MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM TAHUN AKADEMIK 2023/2024**

- Menimbang : a. Bahwa dalam rangka pelaksanaan penelitian dan penulisan tesis perlu ditetapkan Dosen Pembimbing tesis.
b. Bahwa untuk penetapan Dosen Pembimbing tersebut perlu diterbitkan surat keputusan.
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan nasional.
2. Peraturan Pemerintah RI Nomor 60 tahun 2009 tentang Pendidikan Tinggi
3. Surat Keputusan Mendiknas Nomor 232/U/2000 tentang Pedoman Penyusunan Kurikulum Pendidikan Tinggi dan Penilaian Hasil Belajar Mahasiswa.
4. Surat Keputusan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 184/U/2001 tentang Pedoman Pengawasan Pengendalian dan Pembinaan Program Diploma, Sarjana dan Pascasarjana
5. Panduan akademik Pascasarjana IAINU Kebumen.

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Mengangkat dan menetapkan Dosen

Nama	Keterangan
Dr.Umi Arifah,S.Pd.I., M.M	Pembimbing

Dalam penyusunan Tesis bagi Mahasiswa:

Nama : RUSTIANA HANDAYANI

NIM : 2241014

Judul tesis : STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT DI SEKOLAH DASAR ISLAM TERPADU MUTIARA HATI PURWAREJA KLAMPOK BANJARNEGARA

Pembimbing Tesis bertugas:

- Kedua : 1. Memberikan arahan tentang rumusan akhir usulan penelitian, sistematika, dan materi tesis.
2. Menelaah/memberikan rekomendasi teori dan prosedur penelitian yang akan digunakan.
3. Memberikan persetujuan naskah akhir tesis untuk diajukan ke sidang munaqasah tesis.
- Ketiga : Masa penulisan & pembimbingan tesis selama enam bulan sejak ditetapkan surat keputusan ini. (jika dalam waktu enam bulan tidak bisa menyelesaikan maka diberi tambahan waktu).
- Keempat : Semua biaya yang timbul sebagai akibat keputusan ini, dibebankan pada dana anggaran yang berlaku sesuai peraturan yang berlaku di Program Pascasarjana IAINU Kebumen.
- Kelima : Keputusan ini akan ditinjau kembali apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam penetapannya yang berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Ditetapkan di : Kebumen
Tanggal : 10 September 2023
Direktur



[Signature]
Dr. Atim Rinawati, M.Pd

Tembusan:

- Yth. 1. Rektor IAINU Kebumen
2. Ketua Program Studi S2 MPI
3. Mahasiswa yang bersangkutan.

Lampiran 10

SURAT IZIN PENELITIAN



**PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
IAINU KEBUMEN**

AKREDITASI BAN-PT No: 1252/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/M/II/2022
Jln. Tentara Pelajar No. 25 Kebumen Telp./ Fax. : (0287) 385902
Website/ Email : www.pasca-iaimukebumen.ac.id/ pascaiaimukbm@gmail.com

Nomor : In.11/X.10/PS-MPI/IAINU/D/ IX/196/2023

Lamp. :

Hal : **Permohonan Ijin**

Kepada:

Yth. Kepala SD Islam Terpadu Mutiara Hati Klampok Banjarnegara

Assalaamu'alaikum Wr.Wb.

Berkaitan dengan Tugas Akhir/Tesis Mahasiswa Pascasarjana IAINU Kebumen, maka kami memohon kepada Kepala SD Islam Terpadu Mutiara Hati Klampok Banjarnegara berkenan memberikan ijin penelitian kepada mahasiswa kami:

Nama : Rustiana Handayani

NIM : 2241014

Judul penelitian : **"Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Di Sekolah Dasar Islam Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara"**

Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan dikabulkannya permohonan ini disampaikan terima kasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb.

Kebumen, 12 September 2023

Direktur,



[Signature]
Dr.Atim Rinawati, M.Pd

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN



YAYASAN AL MADANI BANJARNEGARA
SDIT MUTIARA HATI PURWAREJA KLAMPOK
Kampus 1 : Jalan Kauman No. 9, Desa Purwareja, Kecamatan Purwareja Klampok, Kab. Banjarnegara
Kampus 2 : Jalan Pertanian, Desa Purwareja, Kecamatan Purwareja Klampok, Kab. Banjarnegara
Telp. 0286-479408 email : sditmutiarahatibanjarnegara@gmail.com



SURAT KETERANGAN

Nomor : 040/S.KET/SDIT.MH/V/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara, dengan ini menerangkan bahwa:

Nama	: Rustiana Handayani
Tempat/Tanggal Lahir	: Purbalingga, 31 Oktober 1991
NIM	: 2241014
Fakultas	: Program Pasca Sarjana IAINU Kebumen
Jurusan	: Manajemen Pendidikan Islam (MPI)

Yang bersangkutan telah mengadakan penelitian (Research) di SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok, Banjarnegara, Terhitung Mulai Tanggal Agustus 2023 – Januari 2024 guna penulisan tesis dengan judul “STRATEGI BAURAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DALAM MENINGKATKAN MINAT MASYARAKAT DI SDIT MUTIARA HATI PURWAREJA KLAMPOK BANJARNEGARA“

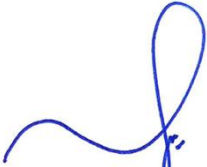
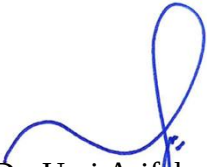
Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

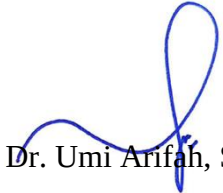
Banjarnegara, 20 Mei 2024
Kepala SDIT Mutiara Hati Purwareja Klampok


Amroh Sufiati, S.Pd.I.
NIY. 0201072004009

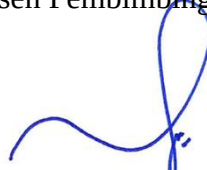
NOTA KONSULTASI BIMBINGAN TEKNIS

NAMA : Rustiana Handayani
 NIM : 2241014
 Judul Tesis : Strategi Bauran Pemasaran Jasa Pendidikan dalam
 Meningkatkan Minat Masyarakat di Sekolah Dasar Islam
 Terpadu Mutiara Hati Purwareja Klampok Banjarnegara

NO	TANGGAL BIMBINGAN	MATERI BIMBINGAN	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1.	9 September 2023	Pengajuan Bab I Pendahuluan ► Latar Belakang Masalah ► Rumusan Masalah ► Tujuan dan Manfaat Penelitian ► Sistematika Penulisan	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
2.	8 Oktober 2023	Penyusunan Instrumen/Pedoman: Wawancara Observasi Dokumentasi	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
3.	22 Oktober 2023	Pengajuan Bab II Landasan Teori Deskripsi dan Kajian Penelitian yang Relevan	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
4.	5 November 2023	Pengajuan Bab III Metode Penelitian ► Jenis dan Pendekatan Penelitian ► Teknik Pengumpulan Data ► Teknik Analisis Data	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
5.	19 November 2023	Pengajuan Bab IV Hasil Penelitian ► Hasil Penelitian ► Pembahasan Hasil Penelitian	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.

6.	10 Desember 2023	Review keseluruhan Bab I-IV Perbaiki Bab IV	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
7.	28 April 2024	Pengajuan Bab V Simpulan dan Saran	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
8.	12 Mei 2024	Review Bab I-V Revisi seluruh Bab I-V Persiapan Munaqosah	 Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.

Kebumen, 21 Mei 2024
Dosen Pembimbing


Dr. Umi Arifah, S.Pd.I., M.M.
NIDN. 2114088703

RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

- | | |
|--------------------------|--|
| 1. Nama | : Rustiana Handayani |
| 2. Tempat, tanggal lahir | : Purbalingga, 31 Oktober 1991 |
| 3. Agama | : Islam |
| 4. Jenis Kelamin | : Perempuan |
| 5. Golongan Darah | : B |
| 6. Status | : Menikah |
| 7. Kewarganegaraan | : Indonesia |
| 8. Pekerjaan | : Guru MAN Purbalingga |
| 9. Alamat | : |
| RT/RW | : 02/06 |
| Kelurahan | : Penambongan |
| Kecamatan | : Purbalingga |
| Kabupaten | : Purbalingga |
| 10. Email | : rrhandayani@gmail.com |
| 11. No. Handphone | : +6285743032032 |

B. PENDIDIKAN FORMAL

- | | |
|---------------------|----------------------------|
| 1. SD | : SD Negeri 2 Bancar |
| 2. SMP | : SMP Negeri 1 Purbalingga |
| 3. SMA | : SMA Negeri 1 Purbalingga |
| 4. Perguruan Tinggi | : S-1 PBSI UNY |