

BAB IV

DESKRIPSI DAN ANALISA DATA

A. Deskripsi Data

1. Data Umum

a. Sejarah MI Darul Ulum

Berdirinya MI Darul Ulum diawali dengan adanya kegiatan pembelajaran keagamaan yaitu didirikannya Madrasah Diniyah pada tahun 1980. Pendirian Madrasah Diniyah dipelopori oleh tiga orang yaitu Bapak Matori, Bapak Hasyim, dan Bapak Ali Yusro. Seiring dengan kebutuhan masyarakat akan adanya lembaga pendidikan formal tingkat dasar, maka pada tahun 1981 para tokoh masyarakat mendirikan gedung yang kelak akan menjadi gedung MI Darul Ulum. Adapun tokoh-tokoh masyarakat dalam berjasa dalam pendirian gedung MI Darul Ulum yaitu Bapak Sumardi, Bapak Suyanto dan Bapak H. Karmani.

Selang satu tahun, tepatnya pada tahun 1982 secara resmi mulailah berjalan kegiatan operasional di Madrasah Ibtidaiyah Darul Ulum. Bapak Toha adalah kepala Madrasah yang pertama kali memimpin MI Darul Ulum dengan dibantu guru bidang studi yaitu Bapak Ali Kasmiran serta Bapak Yusro.

Pada tahun 2008 tepatnya tanggal 17 Desember 2008 Madrasah ini mendapat pengesahan dari pemerintah dengan nomor seri piagam pendirian Madrasah Swasta No. D/Kd. 11.

33/MI/ 074/2008 maka resmilah menjadi Madrasah yang sah sebagai Madrasah Penyelenggara Pendidikan Formal.

Dalam perkembangannya MI Darul Ulum telah mengalami beberapa kemajuan dalam beberapa aspek, terutama dalam bidang fisik bangunan gedung Madrasah. Berawal dari dibangun enam ruang kelas dengan biaya swadaya masyarakat, pada tahun 2001 membangun dua ruang kelas lagi dengan biaya swadaya masyarakat dan pemerintah, hingga pada tahun 2009 mendapat bantuan pembangunan ruang kelas baru dari Pemerintah.

Pada tahun pelajaran 2016/2107 MI Darul Ulum terpilih menjadi *Piloting Project* atau percontohan pelaksanaan Kurikulum 2013, merupakan satu-satunya madrasah swasta di kota Semarang yang mendapat kepercayaan untuk melaksanakannya. Dengan jumlah rombongan belajar (Rombel) di MI Darul Ulum terdiri 13 kelas dengan jumlah murid 373 siswa, dengan didukung Guru dan Tenaga kependidikan sejumlah 21 yang terdiri dari lulusan S1 dan S2 dan selama dua periode mendapat Akreditasi A, maka MI Darul Ulum terus berbenah seiring perkembangan zaman, dengan mengembangkan Program MI Unggulan Darul Ulum dengan harapan untuk mewadahi siswa-siswi yang memiliki kemampuan unggul untuk tumbuh dan berkembang sesuai kemampuannya.

b. Visi dan Misi MI Darul Ulum

Visi MI Darul Ulum “ Terwujudnya Lulusan yang Beriman, Bertaqwa Berprestasi, Sehat dan Berahlakul Karimah”

Misi sekolah

- 1) Membiasakan membaca do'a sebagai amalan sehari hari.
- 2) Membiasakan beramal soleh dalam kehidupan sehari hari
- 3) Membiasakan pembiasaan solat dan kehidupan sehari hari
- 4) Menjalankan kebiasaan membaca Al-Quran setiap hari
- 5) Meningkatkan prestasi akademik
- 6) Meningkatkan prestasi non akademik
- 7) Membiasakan berperilaku hidup bersih dan sehat
- 8) Membiasakan berpakaian rapi.
- 9) Membiasakan berperilaku 5S Sehari-hari
- 10) Membiasakan bersikap Jujur Dalam kehidupan Sehari hari.

c. jumlah Guru dan Tenaga pendidik.

Tabel 4.1 jumlah guru dan tenaga pndidik

Uraian	Guru	Tenaga kependidikan	Pendidik dan tenaga pendidik	Peserta Didik	Karyawan
Laki-laki	6	2	5		3
Perempuan	13		14		1
Total	19	2	19	373	

d. Ekstrakurikuler

- 1) Pramuka
- 2) tahasus
- 3) Jaritmatika
- 4) Qiroah
- 5) Pencak silat
- 6) Komputer
- 7) Menari
- 8) Drumband
- 9) Rebana
- 10) Melukis
- 11) Pidato
- 12) Kaligrafi
- 13) Olimpiade matematika dan IPA

2. Data khusus

Berkaitan dengan strategi pemasaran yang di lakukan oleh MI Darul Ulum peneliti telah melakukan wawancara dengan kepala sekolah dan waka kesiswaan., dalam hal ini strategi pemasaran yang di terapkan oleh MI Darul Ulum selalu berkembang dan mengikuti kebutuhan masyarakat.

a. Bauran Pemasaran

1) Produk Jasa

Produk jasa yang ditawarkan oleh MI Darul ULum ini dilatarbelakangi oleh beberapa hal diantaranya persaingan lingkungan lembaga yang semakin ketat dan

untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Maka dari itu, strategi pemasaran ini perlu dilakukan dalam rangka mempertahankan keberadaan lembaga ditengah persaingan yang semakin banyak”. Seperti pernyataan yang disampaikan kepala sekolah yang dikuatkan oleh pernyataan wakil kepala sekolah bidang humas sebagai berikut:

“..karena persaingan antar lembaga pendidikan yang semakin ketat, maka kami pihak sekolah perlu melaksanakan strategi pemasaran pendidikan yang dapat bersaing di lapangan agar keberadaan lembaga tetap terjaga. Maka dari itu, kami membentuk panitia PPDB (Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru) untuk melakukan identifikasi segmentasi pasar, *targeting* dan *positioning*, serta menerapkan teori bauran pemasaran.²⁷

Lembaga Pendidikan MI Darul Ulum menawarkan beberapa program unggulan kepada masyarakat diantaranya adalah berbagai variasi pilihan program pengembangan bakat dan minat siswa. Seperti memiliki program tahasus dan memiliki kelas unggulan, dan mempunyai ekstrakurikuler yang menonjol di banding sekolah yang lain untuk dijadikan ciri khas agar tetap bisa bertahan ditengah persaingan antar lembaga yang semakin kompetitif.

²⁷ Wawancara dengan bapak hasam selaku waka sekolah darul ulum pada tanggal 7 september 2017 pukul 11.00

Adapun program *takhasus* dilaksanakan setiap hari senin- sabtu, yang wajib diikuti oleh semua siswa dari kelas 1 sampai kelas 6. Pembelajaran dimulai pukul 07.00-07.55. sumber belajar yang digunakan adalah al qur'an dan qira'ati atau jilid. Serta pembelajaran disesuaikan berdasarkan kelompok jilid masing-masing. Metode pembelajaran menggunakan klasikal baca simak, klasikal muroja'ah dan pembelajaran individual (metode *sorogan*). Serta pengajaran *takhasus* Di MI darul Ulum menggunakan Al-Qur'an Al-Hafidz. Al-Qur'an Al-Hafidz adalah al-Quran hafalan metode 1 jam 1 blok warna, ayat-ayat yang dibaca dan dimurajaah secara berulang-ulang sesuai urutan yang ditetapkan. Setelah selesai per jilid mengikuti ujian kenaikan jilid, untuk jilid 1,2,3 ke Ustadzah Siti Fatimah, S.Pd.I untuk Jilid 4,5,6 ke Ustadzah Siti Yuni Artiana, S.Pd.I.

Kelas unggulan yang dimiliki oleh MI Darul Ulum merupakan program kelas yang dimana sistem pembelajaran dimulai pada pukul 07.00-15.00. kurikulum yang diberikan berbeda dengan kelas lainnya. Kegiatan pembelajarannya menggunakan kurikulum nasional tematik, selanjutnya mata pelajaran dikembangkan di siang hari hingga sore hari. Kegiatan belajar mengajar sendiri dimulai pada hari senin dan berakhir hari jumat, sedangkan hari sabtunya diisi dengan kegiatan ekstra kurikuler. Kurikulum muatan lokal, di MI Unggulan Darul Ulum memperlakukan pelajaran

imla', *muhadatsah* dan conversation. Pelajaran imla' diberikan memiliki maksud agar peserta didik memiliki kemampuan menyimak dan menulis dalam bahasa arab dengan berbagai bentuknya. Sedangkan pada *muhadatsah* conversation, peserta didik dilatih agar terbiasa berkomunikasi aktif dengan bahasa arab dan bahasa inggris. Intra kurikuler diselenggarakan dibawah tenaga pendidik yang memiliki kompetensi bahasa dan disesuaikan dengan tumbuh kembang anak.

Adapun ekstrakurikuler yang menonjol di MI Darul Ulum, meliputi:

1) Jaritmatika

ekstrakurikuler jaritmatika ini dilaksanakan berdasarkan jadwal yang telah ditetapkan oleh pihak sekolah. Adapun jadwal pelaksanaan ekstrakurikuler jaritmatika yaitu:

No	Hari	Pukul	Kelas	Pembina
1.	Selasa	11.00 - 12.00 WIB.	1 khodijah, aisyah, abu bakar, ustman bin khattab.	Tutor dari G
2.	Rabu	13.00 - 14.00 WIB	kelas 5 abdur rahman bin auf, salman alfaritsi.	Tutor dari G
3.	Kamis Minggu ke dua dan ke empat	13.00-14.00 WIB	kelas 3 utsman bin affan dan ali bin abi thalib.	Tutor dari G
			Kelas 6 khalid bin walid dan sa'ad bin abi waqosh	

2) Tahfidz

Tujuan dilaksanakan ekstrakurikuler tahfidz adalah agar para siswa dapat menghafal al-qur'an satu juz atau juz ke 30. Untuk kelas biasa siswa diharapkan mampu menghafal ke 30. Sedangkan program kelas unggulan, ekstrakurikuler tahfidz ini dilaksanakan untuk kelas 3 mampu menghafal satu juz, dan kelas 4, 5, dan 6 sudah bisa menyelesaikan dua juz atau tiga juz.²⁸ Jadwal pelaksanaan tahfidz, meliputi:²⁹

Tabel 4.2 Jadwal Ekstrakurikuler Tahfidz

No.	Hari	Pukul	Kelas	Pembina
1.	Senin	07.00-08.00 WIB	1 khodijah 1 aisyah	1. Ustadzah siti fatimah 2. ustadzah ella alhafidz
			6 kholid 6 sa'ad	1. ustadz muhammad badrul umam 2. ustadz hasanudin al hafidz
2.	Selasa	07.00-08.00 WIB	2 abu bakar 2 umar bin khattab	1. Ustadzah siti fatimah 2. ustadzah ella alhafidz
			5 abdur 5 salman	1. ustadz muhammad badrul umam 2. ustadz hasanudin al hafidz
3.	Rabu	07.00-08.00 WIB	3 Ustman 3 ali	1. ustadzah ella alhafidz 2. ustadz hasanudin al hafidz
		13.00-14.00 WIB	6 BILAL 6 ZAID	1. USTADZ AZIZ ALHAFIDZ
4.	KAMIS	07.00-	1 khodijah	1. Ustdazah siti fatimah

²⁸ Dokumen buku buletin cet 1 desember 017

²⁹ Dokumen jadwal kegiatan MI Drul ulum

		08.00 wib	1 aisyah	2. Ustadzah ella al hafidz
			6 kholid 6 sa'ad	1. Ustadz badrul umam 2. Ustadz hasanudin al hafidz
5.	Jumat	07.00-08.00 WIB	2 abu bakar 2 umar bin khattab	1. Ustadzah siti fatimah 2. Ustadzah ella alhafidz
			5 abdur 5 salman	3. Ustadz badrul umam 4. Ustadz hasanudin al hafidz
6.	Sabtu	07.00-08.00 WIB	3 usman 3 ali	1. Ustadzah siti fatimah 2. Ustadzah ella al afidz
		10.30-12.00 WIB	6 bilal 6 zaid	1. Ustadz aziz al hafidz

3) Komputer

Ektrakurikuler komputer bertujuan untuk mengembangkan bakat dan minat para siswa untuk pengembangan teknologi dan informasi. Adapun pelaksanaan ekstra ini, meliputi:

Tabel 4.3 Jadwal Ekstrakurikuler Komputer

No.	Hari	Pukul	Kelas	Pembina
1.	Senin	11.00-12.00 WIB	1 khodijah 1 aisyah	1. Andi aziz
			4 kholid 4 sa'ad	Pelatih
2.	Selasa	13.00- 14.00 WIB	5 Salman 5 abdul	Pelatih
3.	Rabu	13.00- 14.00 WIB	3 ali bin abi thalib 3 usman bin affan	Pelatih
4.	Kamis	11.00- 12.00 WIB	2 abu bakar 2 umar	Pelatih

4) Qiro'ah

Peserta qiro'ah harus melalui seleksi terlebih dahulu bagi para peserta didik yang ingin mengembangkan bakat dan minatnya di ekstrakurikuler tersebut. Adapun jadwal pelaksanaan ekstra qiro'ah ini antara lain:

Tabel 4.4 Jadwal Ekstrakurikuler Qiroah

No.	Hari	Pukul	Kelas	Pembina
1.	Senin	13.00- 14.00 WIB	Seleksi	Ustadz munawir, S.H.I

5) Pencak silat

Pengembangan bakat dan minat untuk pencak silat dilaksanakan dengan melalui proses seleksi. Jadwal pelaksanaannya:

Tabel 4.5 Jadwal Ekstrakurikuler

No.	Hari	Pukul	Kelas	Pembina
1.	Senin	13.00- 14.00 WIB	Seleksi	Instruktur

6) Kaligrafi

Kaligrafi merupakan ekstrakurikuler pengembangan bakat dan minat dengan melatih para peserta didik untuk dapat melukis atau menggambar huruf arab menjadi karya seni yang indah. Pelaksanaannya yaitu:

Tabel 4.6 Jadwal Ekstrakurikuler Kaligrafi

No.	Hari	Pukul	Kelas	Pembina
1.	Selasa	13.00- 14.00 WIB	3 usman bin affan 3 ali bin abi	Ustadz. Moh. Hassan

			thalib	faidzin
2.	Rabu	13.00- 14.00 WIB	4 khalid bin walid 4 sa'ad bi abi waqosh	Ustadz. Moh. Hassan faidzin
3.	Kamis	13.00- 14.00 WIB	5 abdur 5 salman	Ustadz. Moh. Hassan faidzin

7) Menari

Pelaksanaan ekstra menari berdasarkan jadwal ekstra, meliputi:

Tabel 4.7 Jadwal Ekstrakurikuler Menari

No.	Hari	Pukul	Kelas	Pembina
1.	Rabu	13.00- 14.00 WIB	3, 4, dan 5	Andrianti

8) Dumand

Ekrtakulikuler drumben merupakan bakat minat di lakukan berkempok,orang yang memainkan satu atau beberapa lagu dengan menggunakan sejumlah kombinasi alat musik.yang di lakukan pada:

Tabel 4.8 Jadwal Ekstrakurikuler Drumband

No	Hari	Pukul	Kelas	Pembimbing
1	Sabtu	10.30-12.00	4 dan 5	Bp erwin

9) Melukis

Melukis merupakan kegiatan mengolah medium dua dimnsi dengan tujuan mendapatkan kesan tertentu. yang di laksanakan pada hari

Tabel 4.9 Jadwal Ekstrakurikuler Melukis

No	Hari	Pukul	Kelas	Pembimbing
1	sabtu	10.30-12.00	Seleksi	Istruktur

10) Pidato

Kegiatan pidato ini sebuah kegiatan berbisaca di depan umum untuk menyatakan pendapatnya tentang suatu hal yang dilaksanakan pada hari:

Tabel 4.10 Jadwal Ekstrakurikuler Pidato

No	Hari	Pukul	Kelas	Pembimbing
1	sabtu	10.30-12.00	Seleksi	Istruktur

11) Pramuka

Ektra pramuka dilaksanakan pada hari

Tabel 4.11 Jadwal Ekstrakurikuler Pramuka

No	Hari	Pukul	Kelas	Pembimbing
1	Jumat	15.00-17.00 wib	3, 4 dan 5	Kak muhlisin

Pernyataan di atas akan diperkuat dengan salah satu contoh program yang berprestasi di bidang pramuka pada dokumentasi sebagai berikut.



Gambar 4.1 prestasi yang di capai dalam bidang pramuka.

Berdasarkan uraian hasil wawancara di atas tentang strategi pemasaran yang diterapkan di MI Darul Ulum dapat disimpulkan bahwa dalam melakukan strategi pemasaran Waka Humas beserta panitia PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) dibawah pengawasan Kepala sekolah melakukan identifikasi segmentasi pasar, *targeting* dan *positioning* di lapangan dengan membuat taktik pemasaran yaitu dengan menonjolkan diferensiasi (keberbedaan positif), melalui penawaran program-program unggulan mengembangkan bakat dan minat siswa.

2. Tarif Jasa (*price*)

Tarif jasa yang ditawarkan oleh MI Darul Ulum bervariasi, seperti pada kelas unggulan tarif yang ditawarkan sebesar 450.000., sedangkan pada kelas reguler biaya operasional (SPP) sebesar Rp. 50.000 serta uang gedung Rp

300.000. tarif ini disesuaikan berdasarkan kemampuan konsumen pendidikan atau masyarakat sekitar.


Dengan biaya yang berbeda tentu saja pelayanan juga berbeda. antara 50.000 dengan 450.000. bagi siswa yang masuk di kelas reguler dengan biaya yang cukup relevan dengan pelayanan bisa sistem pembelajarannya di mulai pukul 07.00 samapi pukul 13.00, gurunya cuman satu. sedangkan di kelas unggulan dengan biaya 450.000 dimana sistem pembelajaran dimulai pada pukul 07.00-15.00. kurikulum yang diberikan berbeda dengan kelas lainnya. Kegiatan pembelajarannya menggunakan kurikulum nasional tematik, selanjutnya mata pelajaran dikembangkan di siang hari hingga sore hari. Kegiatan belajar mengajar sendiri dimulai pada hari senin dan berakhir hari jumat, sedangkan hari sabtunya diisi dengan kegiatan ekstrakurikuler. Di dalam lembaga pendidikan MI Darul Ulum setiap siswa dibebankan biaya bermacam macam dari semua siswa tidak sama. biaya tersebut merupakan biaya pendidikan dalam bentuk infaq tahunan yang dalam pembayarannya dapat dibayar dengan setiap bulanya.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan kepala sekolah sebagai berikut:

“..dalam MI Darul Ulum ini tidak menekan masalah biaya dalam infaq ada tawaran berbagai macam pilihan mulai dari yang tinggi sampai yang rendah. hal

ini bisa di bayar setiap bulanya. kami juga memberikan beberapa bentuk beasiswa pada siswa yang kurang mampu serta siswa yang berprestasi, jadi tidak perlu dikhawatirkan jika ada siswa yang tidak mampu, karena bisa mengajukan beasiswa selama masih menjadi siswa di MI Darul Ulum ini..³⁰

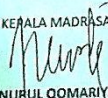
26



YPI DARUL ULUM
MI Darul Ulum
 KEL. WATES KEC. NGALIYAN
 SEMARANG 50188

KARTU INFAQ

Nama : Mutiara Dewi P.
 Kelas : I Aisyah
 Orang Tua/Wali :
 Alamat :
 Dana Tetap/Sukarela : Rp. 50.000

NO	Bulan	TGL	Dana tetap	TTD
1	Juli	31 JUL 2017	50.000	↓
2	Agustus	28 AUG 2017	50.000	↓
3	September	9 SEP 2017	50.000	↓
4	Oktober	28 OCT 2017	50.000	↓
5	November	5 NOV 2017	50.000	↓
6	Desember	4 DEC 2017	50.000	↓
7	Januari			
8	Februari			
9	Maret			
10	April			
11	Mei			
12	Juni			

KEMALA MADRASAH

 NURUL QOMARIYAH, M.S.I

Smg,
 BENDAHARA

 FITRIAH, S.Sos.I

Gambar 4.2 infaq bulanan Mi Darul Ulum

³⁰ wawancara dengan kepala sekolah ibu Nurul pada tanggal 2 oktober 2017 pukul 11.00 WIB.

Maka tarif jasa ditawarkan oleh MI Darul Ulum dapat disimpulkan bahwa harga yang di tawarkan berdasarkan kemampuan calon peserta didik, dengan berbagai macam tawaran yang setiap tahunnya terdapat perbedaan. Seperti kenaikan harga yang setiap tahunnya berbeda.

3. Promosi (Promotion)

Promosi jasa pendidikan merupakan salah satu variabel bauran pemasaran jasa pendidikan yang perlu dilakukan oleh perguruan tinggi untuk memasarkan produk pendidikan. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Lembaga pendidikan MI Darul Ulum menggunakan dua cara yaitu pemasaran secara langsung dan pemasaran tidak langsung. Pemasaran secara langsung yaitu promosi yang dilakukan dengan memanfaatkan IT (Informasi Teknologi), media cetak serta media elektronik, sedangkan pemasaran secara tidak langsung dilakukan dengan cara mengoptimalkan kegiatan/ program kemitraan dengan masyarakat, lembaga sekolah lain, instansi-instansi pemerintahan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan ibu Nurul selaku Kepala sekolah

“.. dalam mempromosikan sekolah, kami pihak lembaga MI Darul Ulum melakukan kegiatan promosi melalui dua cara yaitu melalui media cetak dengan menggunakan spanduk, brosur dan pamflet, dan baliho sedangkan promosi media online dilakukan melalui

internet dengan memanfaatkan berbagai media sosial diantaranya, website, facebook, twitter, email,. Selain itu, kami juga melakukan kunjungan sosialisasi secara langsung di Tk/RA serta meningkatkan kerjasama dengan alumni, lembaga pendidikan serta instansi yang lain.³¹

Wawancara di atas dapat di perkuat dengan dokumentasi yang di bawah ini yang merupakan promosi yang melalui baliho.³²



Gambar 4.3 Baliho

Aktivitas promosi pendidikan bukan hanya berfungsi sebagai alat komunikasi antara perguruan tinggi dengan pelanggan jasa pendidikan, tetapi juga sebagai alat untuk mempengaruhi pelanggan jasa pendidikan pada kegiatan pembelian.

³¹ Wawancara dengan ibu nurul selaku kepala sekolah darul ulum pada tanggal 12 september 2017 pukul 11.00

³² Dokumentasi MI Darul Ulum melalui baliho

Strategi yang dilakukan oleh MI Darul Ulum mengadakan lomba antar TK, melalui papan nama, brosur, spanduk, memberdayakan tokoh masyarakat, komite madrasah, paguyuban wali murid, website, karnaval. Strategi tersebut dilakukan agar dapat menarik minat para konsumen pendidikan.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan promosi MI Darul Ulum sudah menggunakan metode yang bervariasi untuk menarik para peminat konsumen lembaga pendidikan.

4.Lokasi (*place*)

Lokasi lembaga pendidikan yang ditawarkan oleh MI Darul Ulum strategis karena masih dapat dijangkau dengan kendaraan. Letaknya pun jauh dari jalan raya, sehingga kegiatan belajar mengajar dapat berjalan secara kondusif dan nyaman, jauh dari kebisingan serta polusi udara. Letak lokasi yang berada di lingkungan perkampungan dan dikelilingi pepohonan membuat lembaga pendidikan menjadi lebih asri dan udara menjadi lebih bersih.tetapi lokasinya berdekatan dengan sungai yang menjadikan wali murid cemas. sehingga peserta didik merasa nyaman,Lokasi seperti inilah yang ditawarkan oleh MI Darul Ulum untuk menarik minat para konsumsi pendidikan. MI Darul Ulum juga mempunyai tempat parkir yang luas untuk dapat memuat kendaraan.

Uraian di atas dapat diperkuat dalam dokumentasi lokasi/ tempat di MI Darul Ulum.³³



Gambar 4.4 Lokasi Mi Darul Ulum Semarang



Gambar 4.5 lokasi parkir guru dan karyawan.

Maka dapat disimpulkan bahwa Letak lokasi MI Darul Ulum sangat strategis, aman dan kondusif untuk kelancaran pelaksanaan pembelajaran.

³³ Dokumentasi MI darul Ulum lokasi yang strategis

2. Faktor pendukung dan penghambat dalam bauran pemasaran di Mi Darul Ulum.

Berdasarkan hasil wawancara dengan kepala sekolah yaitu Ibu Nurul, bahwa faktor pendukung dan penghambat dari aspek bauran pemasaran yang dilakukan di MI Darul Ulum antara lain.

a. Produk

Faktor pendukung produk yang ditawarkan oleh MI Darul Ulum yaitu

- 1) Memiliki kelas unggulan, dimana sistem pembelajarannya dimulai dari jam 07.00- 15.00 WIB, dan memberlakukan pelajaran imla', muhadatsah dan conversation untuk meningkatkan kemampuan menyimak, menulis, berkomunikasi aktif dengan bahasa arab dan inggris.
- 2) Terdapat progam tahasus yang didasari dari kebutuhan masyarakat sekitar, meliputi program hafalan al- Qur'an dan al- Hadits.
- 3) ekstrakurikuler yang menonjol berdasarkan kebutuhan para siswa untuk pengembangan bakat dan minat.

Faktor penghambat sekolah MI Darul Ulum, meliputi:

- 1) guru harus menguasai bahasa inggris dan arab dalam pembelajaran di kelas unggulan.
- 2) Sekolah harus menyediakan tenaga pengajar yang berkualifikasi khusus pada aspek tahfidz.

3) Kelengkapan sarana dan prasarana yang belum lengkap untuk mendukung kegiatan ekstarkulikuler.³⁴

b. Harga

Faktor pendukung dari harga yang ditawarkan oleh MI Darul Ulum yaitu

- 1) Harga yang ditawarkan terjangkau oleh kalangan masyarakat.
- 2) Strategi proses pembayaran dapat menggunakan subsidi silang dan dapat di cicil setiap bulanya.

Faktor penghambat dari harga yang di tawarkan yaitu:

- 1) Wali murid memilih harga yang paling rendah.
- 2) Terjadi penunggakan proses pembayaran sehingga pelayanan sekolah menjadi tidak maksimal.³⁵

c. Promosi

Faktor pendukung dalam mempromosikan MI Darul Ulum, yaitu:

- 1) Hubungan kerja sama yang baik dengan pihak-pihak terkait untuk pemasangan pamflet.
- 2) Menggunakan strategi pemasaran yang bervariasi, seperti pembuatan buletin, brosur dan lain sebagainya.

³⁴ Wawancara dengan kepala sekolah ibu Nurul, senin , 2 Oktober 2017, di kantor MI Darul Ulum, pukul 11,00- 12.00 WIB.

³⁵ Wawancara dengan Bendahara Ibu Yuli sekolah ,rabu , 4 Oktober 2017, di kantor MI Darul Ulum, pukul 11,30- 12.00 WIB.

- 3) Memasarkan dengan melibatkan komite sekolah, paguyuban wali murid, dan tokoh masyarakat sekitar.

Faktor penghambat dari kegiatan promosi di MI Darul Ulum, meliputi:

- 1) Jangka waktu dalam pemasangan pamflet, adanya masyarakat yang belum begitu mengenal tentang pentingnya menyekolahkan anaknya ke madrasah.
- 2) Keterbatasan dana dalam pembuatan sarana pemasaran seperti brosur, spanduk sehingga informasi hanya dapat tersebar luas di daerah tertentu saja.
- 3) Menentukan waktu yang tepat untuk dapat menyatukan dan berkumpul bersama dengan komite sekolah, paguyuban wali murid, dan tokoh masyarakat sekitar.³⁶

d. Lokasi

Faktor pendukung mengenai lokasi MI Darul Ulum, meliputi:

- 1) lokasi yang sangat strategis dapat dijangkau dengan transportasi.
- 2) Lokasi yang jauh dari kebisingan.
- 3) Lingkungan yang asri, sejuk dan bersih.

Faktor penghambat dari lokasi MI Darul Ulum, meliputi:

- 1) Tidak adanya transportasi umum yang lewat di lokasi tersebut. Hanya dapat menggunakan transportasi ojek dan pribadi.

³⁶ Wawancara dengan waka kesiswaan sekolah ,rabu , 4 Oktober 2017, di kantor MI Darul Ulum, pukul 09,30- 11.00 WIB.

- 2) Dekat dengan sungai sehingga orang tua khawatir dengan anaknya
- 3) Jarak yang jauh dari jalan raya.
- 4) Harus adanya tenaga kebersihan yang memadai untuk selalu membersihkan lokasi.³⁷

B. Analisis Data

Sebagaimana yang tertera pada bab I bahwa tujuan penelitian adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan di MI Darul Ulum serta mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat yang bisa dijadikan bahan pertimbangan untuk membuat keputusan. Dalam hal ini, penulis menganalisis 2 pokok bahasan yaitu strategi bauran pemasaran di MI Darul Ulum serta faktor pendukung dan faktor penghambat pemasaran pendidikan di MI Darul Ulum.

1. Strategi bauran Pemasaran Pendidikan MI Darul Ulum.

Teori bauran pemasaran yang diterapkan di lembaga pendidikan MI Darul Ulum sebagai berikut:

a. Produk

MI Darul Ulum menawarkan program unggulan yang bervariasi sebagai pengembang bakat dan minat siswa seperti kelas unggulan, program takhasus dan ekstrakurikuler yang disesuaikan dengan kebutuhan pengembangan bakat dan minat para peserta didik. Hal

³⁷ Wawancara dengan ibu nisa ,jumat , 13 Oktober 2017, di kantor MI Darul Ulum, pukul 09,30- 11.00 WIB.

tersebut diperkuat dengan hasil wawancara dari kepala sekolah, waka kurikulum, dan guru- guru yang terkait, yang menyatakan bahwa produk yang ditawarkan MI Darul Ulum meliputi adanya kelas unggulan dengan sistem pembelajaran yang dimulai dari jam 07.00- 15.00 WIB. Terdapat pelajaran imla', muhadrasah, dan conversation untuk mengembangkan kemampuan menyimak, menulis, berkomunikasi dengan bahasa arab dan inggris. Hal ini juga di perkuat dengan hasil observasi dan dokumentasi yang diperoleh peneliti, meliputi observasi dilakukan dilapangan.

b. Harga

MI Darul Ulum menawarkan harga yang terjangkau oleh semua kalangan dengan sistem subsidi silang yang sistem pembayaran Hal tersebut di perkuat dengan hasil wawancara dari kepala sekolah, bendahara, tata usaha dan guru- guru yang terkait, yang menyatakan bahwa harga yang ditawarkan MI Darul Ulum terjangkau. Hal ini juga di perkuat dengan hasil observasi dan dokumentasi yang diperoleh peneliti, meliputi observasi dilakukan dilapangan dengan melihat bukti pembayaran SPP. observasi tersebut juga di perkuat kesesuaian berdasarkan bukti dokumentasi berupa buku SPP.

c. Promosi

MI Darul Ulum melakukan promosi melalui media masa cetak, online dan kerjasama dengan pihak-pihak

terkait. Hal tersebut di perkuat dengan hasil wawancara dari kepala sekolah, waka, tim PPDB yang beranggotakan guru-guru. Hal ini menyatakan bahwa promosi dilakukan dengan strategi yang bervariasi misalnya melakukan promosi dengan baik menggunakan media cetak, online serta melakukan kerjasama dengan alumni, melalui paguyuban disetiap kelas ya lembaga-lembaga pendidikan yang lain serta instansi pemerintahan. Hal ini juga di perkuat dengan hasil observasi dan dokumentasi yang diperoleh peneliti, meliputi observasi dilakukan dilapangan dengan melihat bukti pemasaran. observasi tersebut juga di perkuat kesesuaian berdasarkan bukti dokumentasi berupa foto pamflet, baligho, brosur, dan buletin.

d. Tempat

MI Darul Ulum memiliki lokasi yang strategis, nyaman dan aman. Hal tersebut di perkuat dengan hasil wawancara dari kepala sekolah, waka humas, karyawan bagian sarana dan prasarana, tukang kebun, dan satpam. Hal ini menyatakan bahwa letak sekolah yang stHal ini juga di perkuat dengan hasil observasi strategis dapat dijangkau dengan transportasi, jauh dari kawasan industri, jalan raya sehingga jauh dari kebisingan dan memiliki lingkungan yang asri, sejuk serta lingkungan yang selalu bersih. Hal tersebut juga diperkuat melalui observasi dilakukan dilapangan dengan melihat secara langsung lokasi MI Darul

Ulum. observasi tersebut juga di perkuat kesesuaian berdasarkan bukti dokumentasi berupa foto- foto lokasi sekolah tersebut.

2. Faktor pendukung dan penghambat bauran pemasaran.

Dalam melaksanakan strategi pemasaran dan meningkatkan pelayanan tentunya akan ada faktor pendukung dan penghambat didalamnya, meliputi:

a. Produk jasa

Faktor pendukung dalam produk jasa, meliputi memiliki program-program unggulan yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar, misalnya: memiliki kelas unggulan dengan sistem pembelajaran dari jam 07.00- 15.00 WIB serta memberlakukan pelajaran imla', muhadatsah dan conversation untuk meningkatkan kemampuan bahasa arab dan bahasa inggris. Terdapat program tahasus dengan hafalan al-Qur'an dan hadis. Memiliki ekstrakurikuler yang menonjol guna mengembangkan bakat dan minat para siswa.

Sedangkan faktor penghambat MI Darul Ulum, meliputi: Guru harus menguasai dua bahasa yaitu bahasa arab dan inggris untuk mengajar di kelas unggulan. Penyediaan tenaga pengajar yang berkualifikasi tahfidz. Sarana dan prasarana yang lengkap guna menunjangnya setiap kegiatan ekstrakurikuler.

b. Tarif jasa (*price*)

Faktor pendukung dalam tarif jasa yang ditawarkan, antara lain: Harga yang terjangkau oleh semua kalangan masyarakat. Proses pembayaran dengan sistem subsidi silang yang dapat dicicil setiap bulannya. Sedangkan faktor penghambat dalam aspek tarif jasa, meliputi: Wali murid memilih harga yang paling rendah. Terjadi penunggakan proses pembayaran sehingga pelayanan sekolah tidak maksimal.

c. Promosi

Faktor pendukung dalam mempromosikan MI Darul Ulum, yaitu: Hubungan kerja sama yang baik dengan pihak-pihak terkait untuk pemasangan pamflet. Penggunaan strategi pemasaran yang bervariasi. Keterlibatan komite sekolah, paguyuban wali murid dan tokoh masyarakat sekitar. Faktor penghambat dari kegiatan promosi di MI Darul Ulum, meliputi: Adanya jangka waktu yang terbatas dalam pemasangan pamflet. Keterbatasan dana sarana pemasaran. Penentuan waktu yang tepat dalam menyatukan dan berkumpul bersama dengan komite sekolah, paguyuban wali murid dan tokoh masyarakat sekitar.

d. Lokasi

Faktor pendukung mengenai lokasi MI Darul Ulum, meliputi: Lokasi yang sangat strategis dapat dijangkau

transportasi, Jauh dari kebisingan, Lingkungan yang asri, sejuk dan bersih. Sedangkan Faktor penghambat dari lokasi MI Darul Ulum, meliputi: tidak adanya transportasi umum yang lewat di lokasi, hanya dapat menggunakan transportasi ojek dan pribadi. Jarak yang jauh dari jalan raya. Tenaga kebersihan yang harus memadai.

C. Keterbatasan Penulis

Penulis menyadari bahwa dalam penelitian ini pasti terjadi banyak kendala dan hambatan. Hal tersebut karena faktor kesengajaan, akan tetapi terjadi karena adanya keterbatasan dalam melakukan penelitian. Adapun keterbatasan tersebut antara lain:

- a. Keterbatasan waktu penelitian. Penelitian ini hanya dilaksanakan selama pembuatan skripsi dan waktu pelaksanaan penelitian yang kurang tepat. Kendala ini dikarenakan oleh banyaknya agenda sekolah yaitu, ujian Semester satu dan libur semester awal. Maupun kegiatan narasumber yang memiliki kesibukan ataupun tugas lembaga. waktu yang singkat ini termasuk sebagai salah satu faktor yang dapat mempersempit ruang gerak penelitian. Sehingga dapat berpengaruh terhadap hasil penelitian yang penulis lakukan
- b. Keterbatasan dalam objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis hanya dari bauran pemasaran (*marketing mix*) Sebelum melakukan penelitian ini, peneliti telah

melakukan serangkaian metode wawancara, observasi dan dokumentasi untuk mendapatkan data , sehingga metode penelitian yang digunakan sudah layak untuk mengetahui strategi Bauran pemasaran pendidikan yang dilakukan di MI Darul Ulum.

