

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01

1. Gambaran Umum MI Nihayatur Roghibin Sundoluhur Kayen.

a. Letak geografis

MI Nihayaturroghibin berada di pinggir jalan raya pati-kayen Km.12, desa sundoluhur, kecamatan kayen kabupaten Pati kode pos 59171 dengan Nomor statistik madrasah 111233180023 dan status madrasah terakreditasi A. MI ini dikepalai oleh ibu Nur Aisah, S.Pd.I yang merupakan hasil dari keputusan pengurus yayasan Pendidikan Islam Nihayaturroghibin. MI ini berada dilokasi tanah seluas 1.600 M dengan luas bangunan 352 M yang merupakan tanah milik yayasan. Gedungnya berada dalam satu lokasi dengan masjid sundoluhur dan juga MTs Nihayaturroghibin.¹²¹

b. Visi misi dan tujuan

Visi MI Nihayaturroghibin adalah: “Terwujudnya Peserta Didik Yang Religi, Berakhlak Mulia, Unggul Dalam Iptek, Sehat, Kreatif, Disiplin, Mandiri, Demokratis, Dan Bertanggungjawab”. Visi ini mempunyai indikator-indikator turunan dan juga menjadi tolok ukur yang harus dicapai oleh siswa sebagai gambaran keberhasilan madrasah dalam menjalankan visinya.¹²²

Misi MI Nihayaturroghibin adalah menjadi pilihan utama masyarakat Pendidikan Dasar islami dan profesional, mampu menciptakan kader-kader muslim yang beriman, bertaqwa dan berakhlaqul karimah, membiasakan taat beribadah sesuai dengan perkembangan usia, hafal juz amma dan Asmaul Husna, meningkatkan nilai rata-rata UN dan Rapot menjadi 7,50, mengoperasikan komputer, meningkatkan

¹²¹ Form EMIS MI Nihayaturroghibin tahun 2014/2015.

¹²² Draft Kurikulum MI Nihayaturroghibin Sundoluhur Tahun 2014/2015, hlm. 8

prestasi lomba akademik dan non akademik, membiasakan olahraga teratur hidup bersih dan sehat, mampu membiasakan disiplin di Madrasah, di rumah dan di masyarakat, melatih hidup mandiri, demokratis dan bertanggung jawab.¹⁴⁶

Secara umum tujuan Pendidikan Madrasah Ibtidaiyah Nihayaturroghibin sundoluhur adalah meletakkan dasar kecerdasan, pengetahuan, kepribadian, akhlak mulia, sehat serta terampil untuk hidup mandiri dan mengikuti pendidikan lebih lanjut. Bertolak dari tujuan umum pendidikan dasar tersebut, MI Nihayaturroghibin mempunyai tujuan untuk “Menghasilkan lulusan yang beriman dan bertaqwa kepada Allah SWT, berakhlakul karimah, hafal juz ‘Amma, taat beribadah, berbahasa jawa kromo halus, sehat, mandiri mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi anggota masyarakat yang bertanggung jawab, demokratis, nasionalisme dan memiliki rasa sosial serta dapat mengikuti pendidikan lebih lanjut”¹⁴⁷

Berdasarkan keadaan diatas, peranan pendidikan memiliki nilai strategis dalam rangka meningkatkan sumber daya manusia yang handal. Dengan demikian pendidikan harus mampu menerjemahkan dan menjawab setiap tantangan dan masalah global, sehingga pendidikan harus senantiasa ditingkatkan agar setara dengan perkembangan jaman itu sendiri.

c. Kurikulum

Pada struktur kurikulum Pendidikan dasar dan Menengah berisi sejumlah mata pelajaran yang harus disampaikan kepada peserta didik. Struktur kurikulum disusun berdasarkan standar kompetensi lulusan dan standar kompetensi mata pelajaran. Kurikulum MI Nihayaturroghibin disusun dengan ketentuan-ketentuan yaitu Kurikulum MI nihayaturroghibin memuat 12 mata pelajaran 3 muatan lokal dan

¹⁴⁶ *Ibid*, hlm.8

¹⁴⁷ *Ibid*, hlm.9

pengembangan diri dengan Substansi mata pelajaran IPA dan IPS pada MI ini merupakan IPA terpadu dan IPS terpadu.¹²⁵

Beban belajar satu tahun, pada kelas I, II, III, IV, V adalah 18 minggu, kelas VI semester gasal 18 minggu dan pada semester genap adalah 18 minggu, sedangkan beban belajar dalam satu tahun adalah 36 minggu. Beban belajar satu minggu kelas satu 36 jam pembelajaran, kelas dua 37 jam pembelajaran, kelas tiga 39 jam pembelajaran, kelas empat, lima dan enam 45 jam pembelajaran. Minggu efektif dalam satu tahun pelajaran (2 semester) adalah 34-38 minggu. Alokasi waktu 1 jam pembelajaran adalah 35 menit. Jam pembelajaran untuk setiap mata pelajaran dialokasikan sebagaimana tertera dalam struktur kurikulum, dan satuan pendidikan memanfaatkan menambah 4 jam pembelajaran per minggu secara keseluruhan.¹²⁶

Bahasa daerah sebagai muatan lokal dapat diajarkan secara terintegrasi dengan mata pelajaran Seni budaya dan prakarya atau diajarkan secara terpisah apabila daerah masih perlu untuk memisahkannya. Satuan pendidikan dapat menambah jam pelajaran per minggu sesuai dengan kebutuhan satuan pendidikan tersebut.¹²⁷

2. Gambaran Umum SDN Rogomulyo 01 Kayen.

a. Letak geografis

SDN Rogomulyo 01 berada di jalan raya pati-kayen, desa Rogomulyo, kecamatan kayen kabupaten Pati kode pos 5917. Sekolah ini berstatus negeri dengan nilai akreditasi A dan nomor gudep Pa 17-115, Pi 17-116. Status bangunan milik pemerintah Luas bangunan dengan luas bangunan 1579 M², luas halaman 343 M² dan luas kebun 112 M².¹²⁸

¹²⁵ *Ibid*, hlm.11

¹²⁶ *Ibid*, hlm.13

¹²⁷ *Ibid*, hlm.13

¹²⁸ Papan data sekolah

b. Visi misi

Visi SDN 01 Rogomulyo SDN Rogomulyo 01 ini mempunyai visi “ Berakhlak mulia, berprestasi, jujur, terampil, kretaif, dan berdaya saing tinggi”.¹²⁹

Misi SDN 01 Rogomulyo adalah (1). Menyelenggarakan pendiidkan dengan sistem Manajemen Berbasis Sekolah (MBS), (2). Melaksanakan kegiatan belajar mengajar dengan menggunakan pendekatan pembelajaran aktif, kreatif, efektif, menyenangkan (PAIKEM) dan *Contextual Teaching Learning* (CTL), (3).Meningkatkan kompetensi akademik dan non akademik serta bersaing secara jujur dan sportif, (4).Membantu siswa untuk mengembangkan potensi dirinya sesuai dengan minat dan bakat masing-masing, (5). Membiasakan warga sekolah untuk taat dan melaksanakan peraturan keagamaan, pemerintah dan sekolah. (6). Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan secara efektif sehingga setiap peserta didik berkembang secara optimal, sesuai dengan pekerti yang dimiliki, (7). Menumbuhkan penghayatan terhadap ajaran agama dan budaya bangsa sehingga menjadi sumber kearifan dalam bertindak.¹³⁰

Adapaun tujuan dari SDN Rogomulyo 01 ini adalah Meningkatkan prestasi peserta didik di bidang akademik, meningkatkan prestasi peserta diidk di bidang non-akademik, meningkatkan hasil UN dan ujian sekolah, meningkatkan prestasi peserta didik di bidang seni daerah (karawitan dan macapat), meningkatkan prestasi peserta didik bidang olahraga dan kesehatan, membentuk peserta didik berperilaku santun dalam sikap dan tutur kata, meningkatkan peserta didik taat terhadap tata tertib sekolah, membentuk peserta didik yang mempunyai sikap dan tindakan yang selalu berupaya mencegah kerusakan alam lingkungannya.¹³¹

Selain itu, tujuannya adalah untuk membentuk peserta didik yang dapat melaksanakan berbagai upaya untuk memperbaiki kerusakan

¹²⁹ Draft KTSP SDN Rogomulyo 01 Kayen, hlm. 7

¹³⁰ *Ibid*, hlm.7

¹³¹ *Ibid*, hlm.8

alam yang sudah terjadi, membentuk peserta didik yang memiliki sikap dan tindakan yang selalu ingin memberikan bantuan kepada teman dan masyarakat yang membutuhkan, meningkatkan peserta didik untuk dapat melaksanakan ajaran agama yang dianutnya, meningkatkan peserta didik untuk dapat mengamalkan ajaran agama yang dianutnya, membentuk peserta didik yang memiliki sikap toleransi terhadap pemeluk agama lain.¹³²

c. Kurikulum

Kurikulum SDN Rogomulyo 01 disusun berdasarkan prinsip-prinsip peningkatan iman taqwa dan akhlak mulia, kebutuhan kompetensi masa depan, peningkatan potensi kecerdasan dan minat, keragaman potensi dan karakteristik daerah dan lingkungan, tuntutan pembangunan daerah dan nasional, tuntutan dunia kerja, perkembangan ilmu pengetahuan teknologi dan seni, agama, dinamika perkembangan global, memperkokoh persatuan nasional dan nilai-nilai kebangsaan, kondisi sosial budaya masyarakat setempat, kesetaraan gender, serta didasarkan pada prinsip karakteristik satuan pendidikan.¹³³

Kurikulum yang diterapkan oleh SDN rogomulyo 01 ini terdiri atas kelompok mata pelajaran agama dan akhlaq mulia, kelompok mata pelajaran kewarganegaraan dan kepribadian, kelompok mata pelajaran ilmu pengetahuan dan teknologi, kelompok mata pelajaran estetika, serta kelompok mata pelajaran jasmani, olahraga, dan kesehatan.¹³⁴ Ketentuan-ketentuan terkait kurikulum sebagai berikut:

Satu jam pelajaran alokasi waktu 35 menit, 30-36 jam pelajaran per minggu, 36 minggu per tahun, Tambahan empat jam pelajaran per minggu digunakan untuk mata pelajaran tertentu. Kelas 1,2 dan 3 pendekatan tematik dan Kelas 4,5, dan 6 pendekatan mata pelajaran.¹³⁵

¹³² *Ibid*, hlm.8

¹³³ Draft rancangan Kurikulum 2013 SDN Rogomulyo 01, Kayen, hlm. 11

¹³⁴ Draft KTSP SDN Rogomulyo 01, Kayen, hlm. 12

¹³⁵ *Ibid*, hlm.16

Kelas I s.d VI penambahan waktu jam pelajaran pada mata pelajaran Bahasa Indonesia dan Matematika. Masing-masing mendapatkan tambahan satu jam pelajaran. Kedua mata pelajaran tersebut perlu ditambah karena kelas I s.d VI lebih banyak pada membaca, menulis, dan berhitung. Kelas I s.d VI penambahan waktu jam pelajaran pada muatan lokal bahasa daerah, seni Suara daerah dan bahasa Inggris. Masing-masing mendapatkan tambahan satu dan dua jam pelajaran. Hal ini dipandang perlu bahwa mulok memiliki sasaran agar siswa lebih mengenal dan mencintai daerahnya. Adapun bahasa Inggris dipilih sebagai muatan lokal sekolah karena diharapkan siswa SDN Rogomulyo 01 ini mengenal bahasa Inggris sejak dini.¹³⁶



¹³⁶*Ibid*, hlm.16

B. Hasil Penelitian

1. Bauran pemasaran (*Marketing mix*) jasa pendidikan di MI Nihayaturroghibin

Bauran pemasaran ini penulis gunakan sebagai alat untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pendidikan. bauran pemasaran ini meliputi:

a. *Product* (produk jasa)

Produk yang dimaksud disini adalah kurikulum yang dimiliki oleh MI Nihayaturroghibin, baik kurikulum inti, kurikulum pendamping, atau kurikulum tambahan lainnya.

Tabel. 1.1
Struktur kurikulum

Komponen	Kelas dan alokasi waktu					
	I	II	III	IV	V	VI
Mata pelajaran						
1. Pendidikan Agama Islam						
a. Al-Quran Hadits	2	2	2	2	2	2
b. Aqidah Akhlak	2	2	2	2	2	2
c. Fikih	2	2	2	2	2	2
d. Sejarah kebudayaan Islam	-	-	3	2	2	2
2. Pendidikan Kewarganegaraan	5	2	2	5	2	2
Mata pelajaran	Kelas dan alokasi waktu					
	I	II	III	IV	V	VI
3. Bahasa Indonesia	8	5	5	7	6	6
4. Bahasa Arab	2	-	-	2	2	2
5. Matematika	5	5	5	6	6	6
6. Ilmu Pengetahuan Alam	-	4	4	3	6	6
7. Ilmu pengetahuan Sosial	-	3	3	3	3	3
8. Seni Budaya dan Keterampilan	4	4	4	5	4	4
9. Pendidikan Jasmani, Olahraga	4	4	4	4	4	4

dan Kesehatan						
Muatan lokal						
1. Bahasa Jawa	2	2	2	2	2	2
2. Bahasa Inggris	-	2	2	-	2	2
3. Bahasa Arab	-	2	2	-	-	-

Selain kurikulum inti, terdapat juga kurikulum tambahan sebagai produk pendukung.

Tabel. 1.2
Kurikulum pendukung

Komponen	Sasaran	Keterangan
Program tahfidzul quran	Kelas III	Program unggulan masa percobaan
Ekstrakurikuler Pramuka, MTQ, Rebana, pencak silat, tilawah, khitabah, pelayanan konseling, tari, teater, UKS, tenis meja, Catur, Bulutangkis	Semua kelas	Jadwal diluar jam pelajaran
Program kegiatan pengembangan diri yang meliputi tilawatil Quran, solat Dhuha, jama'ah sholat Dzuhur, asmaul husna, Hidup sehat dan bersih, infaq, silaturrahim, berpidato, reportase, story telling, dan drum band.	Semua siswa	Jadwal di luar jam pelajaran

“Program tahfidzul quran sudah berjalan selama empat bulan, dan waktu semester dua kemarin ada anak yang khatam juz amma (hafal). Untuk tahun pertama kita memang hanya membidik kelas tiga saja karena memang potensi mereka dalam hafalan alquran sangat bagus dibanding kelas lain, jika memang kelas ini nanti berhasil sampai kelas enam, maka program akan kita lanjutkan. Sebelumnya program unggulan dari yayasan ini sudah lama, tetapi sarana nya yang belum ada, kan dari gedung juga harus kondusif, kalo disini tidak kondusif. Ada satu gedung di seberang jalan yang sudah dibuat khusus untuk unggulan. Jadi program unggulan ini masih dalam kategori uji coba satu kelas saja”.¹

¹ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

“Untuk saat ini hasilnya, dengan empat bulan ini sudah terlihat kemampuan anak. Anak-anak yang ikut program unggulan ini hasilnya bisa kita lihat setiap kali upacara, itu kan yang gedung sana juga upacara disini, bisa kita lihat karakteristiknya, tingkah lakunya sangat berbeda sekali dengan anak-anak yang bukan unggulan. Jadi dari tingkah lakunya, kemampuan akademiknya kemampuan non akademiknya.”²

“Kemampuannya sangat bagus, meskipun mereka menghafalkan alquran, tetapi matematikanya bagus, malahan kelas enam kalah dengan mereka. Kelas tiga yang tahfidz ini, banyak yang mendapat nilai di rapot, nilai asli 100. Kelas tiga yang tahfidz ini bersaingnya sangat ketat. Nilainya bedanya sangat sedikit-sedikit. Anak yang di kelas unggulan jadi yang rendah, kalo disini ya jadi yang paling pinter. Sebenarnya kemampuan kelas yang ini dari awal kelas satu sudah terlihat. Makanya kita buat program ini ya melihat kemampuan anak. Sebenarnya ada beberapa anak dalam kelas tersebut yang seharusnya tidak bisa masuk di kelas unggulan, tetapi bagaimana lagi, orang tuanya meminta agar anaknya dimasukkan ke tahfidz, jadi ya tetep kita masukkan, tapi anaknya beda tidak kita pacu seperti yang lainnya karena memang kekuatannya sampai segitu.”³

“Sebenarnya itu kan rutinitas ya, karena kita sudah berjalan tahfidz juz 30. Kita punya strategi yang lain. Yaitu pembiasaan sama seperti hafalan juz amma. Mereka dibimbing oleh pembimbing khusus. Mereka sama, tetap ada pelajaran umum tetapi mereka pulangnyanya lebih lama, jam tiga baru pulang. Jadi sebelum pelajaran dimulai, mereka menjalankan program tahfidz nya dulu baru setelah itu mulai pelajaran. Kita tidak mengasramakannya, karena namanya kan program unggulan ya, jadi intinya mereka tetap belajar pelajaran biasa tapi ada tambahannya hafalan alquran begitu, karena kita kan tidak seperti pondok pesantren tahfidzul quran ya.. jadi kita tidak bisa memaksa anak harus hafal segini, tergantung kemampuan mereka. Hafalannya mereka ya di sekolah ini, setelah selesai sekolah, mereka menghafalkan dengan dibimbing pembimbingnya, lalu kalau temannya maju, sambil menunggu mereka bisa menghafalkan. Alhamdulillah sampai saat ini belum ada kesulitan”.⁴

“Gurunya sama kalau dalam pelajaran, tetapi kalo yang untuk hafalan kita undangkan dari luar khusus untuk membimbing. Jadi guru pembimbing selalu standby disana terus tetapi untuk mata pelajaran yang dipegang guru sini ya gurunya tidak menetap di gedung sana.

² Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

³ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

⁴ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

Tetapi tetap saja selalu berkomunikasi baik antara gedung sana dengan gedung sini.”⁵

Tabel. 1.3

Pendidikan kecakapan hidup

No	Kecakapan hidup	Jenis	Mata pelajaran
1	Pribadi	Membaca al-Quran	PAI
2	Sosial	Infaq	Fiqih
3	Sosial	Membersihkan sampah sekitar madrasah	PKn
4	Vokasional	Berpidato	Bahasa Indonesia
5	Vokasional	Reportase	Bahasa Indonesia
6	Vokasional	Story telling	Bahasa Inggris
7	Vokasional	Drum band	Seni budaya

b. Price (harga)

Pada dasarnya, sekolah ini tidak menetapkan biaya pendidikan (gratis), tetapi ada beberapa hal yang dihandel dan disediakan oleh sekolah sehingga siswa harus membelinya untuk kebutuhan mereka sendiri.

“Harga. Karena kita ini hidup di desa, bukan hidup di kota dan saingannya juga sangat banyak, biasanya masyarakat itu pengen sekolah yang bagus tapi gratis. Untuk menjawab ini, kita berada di tengah-tengah untuk kelas yang reguler itu kita tidak memungut biaya apapun, jadi gratis kecuali kalau itu harus membeli buku atau dan lain sebagainya yang kaitannya dengan daya dukung untuk belajar misalnya LKS dan lain sebagainya kita minta untuk membeli sendiri. Tapi untuk yang kaitannya dengan SPP gratis. Tapi untuk yang program unggulan itu hanya

⁵ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

dikenakan satu bulannya 20.000, itu sangat murah. Tapi tetep keunggulannya mereka rasakan sendiri perbedaannya. Dan dari dana 20.000 itu pun dana yang dikeluarkan madrasah lebih banyak daripada yang di iurankan, karena kita harus mengundang tahfidz berapa personil, tidak dari guru kita sendiri tetapi harus ada tenaga dari luar yang benar-benar sudah tahfidz dan berpengalaman memegang anak. Jadi itu membutuhkan biaya yang tidak sedikit.”⁶

Dengan demikian, sebenarnya sekolah swasta ini tidak menerapkan tarif biaya apapun. Tetapi ada pembayaran yang harus diberikan sekali selama sekolah di MI Nihayaturroghibin ini, yakni pembayaran infaq atau uang gedung dan biasanya dibayarkan di akhir tahun menjelang perpisahan, namun bagi orang tua siswa yang merasa tidak mampu membayar mereka bisa datang ke kantor untuk melapor dan kemungkinan akan di ringankan pembayarannya atau mungkin dibebaskan.

“Kalo untuk infaq itu kondisional, kalo misalnya pas kita mbangun, biasanya harus serempak itu ada infaq, tapi kalo misalnya tidak ada pembangunan ya yang biasanya memberikan infaq itu kelas enam. Mau lulus biasanya dimintai infaq atau kenang-kenangan sebagai amal jariyahnya itu. Jadi selama sekolah di Mi ya hanya itu saja bayar infaqnya”.⁷

Karena tidak ada biaya khusus maka untuk pendapatannya, MI Nihayaturroghibin mengandalkan dana BOS, dan APBD. Selain itu melalui dana dari yayasan, penjualan seragam, LKS, dan koperasi sekolah juga bisa digunakan untuk mendanai kegiatan-kegiatan yang tidak bisa didanai dari uang BOS dan APBD.

“Kalo kita itu.. ini ya termasuk strategi, untuk seragam, LKS, dari hasil itulah kita bisa menopang semua kegiatan yang ada di Mi sini, selain dari dana BOS. Itu semua kembalinya juga untuk anak-anak. Jadi kegiatan-kegiatan ekstra itu kan dari situ salah satunya”.⁸

⁶ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

⁷ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

⁸ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

c. Place (tempat)

MI Nihayaturroghibin terletak di jalan raya pati-kayen Km.12. tepatnya di desa sundoluhur, kecamatan kayen, kabupate pati. Bangunan sekolah ini berada di pinggir jalan tetapi agak menjorok ke dalam dan satu lokasi dengan RA Nihayaturroghibin, MTs Nihayaturroghibin dan masjid sundoluhur, kayen. MI ini berdekatan dengan MI Miftahul muhtadin dalam radius sekitar satu kilometer ke selatan, dan juga kedua SDN Rogomulyo 01 dan 02 dalam radius sekitar dua kilometer ke arah selatan. Sedangkan ke arah utara, ada SD boloagung yang jaraknya dalam radius sekitar empat kilometer sedangkan ke arah timur dan barat jauh dari sekolah lain.⁹

d. Promosi

Promosi dilakukan oleh MI Nihayaturroghibin secara sederhana yakni dengan konsisten terhadap programnya, Menjuarai lomba, pawai, outbond, sosialisasi ke TK/RA, sosialisasi ke wali murid serta melalui media brosur dan spanduk.

“Kita cukup melaksanakan semua program-program yang telah ada saja. Jadi itu sekaligus promosi. Misalnya ada PHBI kemudian peringatan hari besar nasional, dalam event2 itu lah kita gunakan sebagai sarana sosialisasi secara tidak langsung dan masyarakat sudah melihatnya sendiri. Selain itu prestasi, baik prestasi akademik maupun non akademik itu kita berusaha semaksimal mungkin untuk bisa meraih. Selain itu kita menggunakan sosialisasi baik di TK maupun di RA, tetapi kita tidak langsung datang ke sekolah, tetapi dengan pendekatan-pendekatan kepada wali murid yang ada di TK maupun RA. Karena kita dalam satu lembaga, dari RA, MI, MTs kita kan jadi satu ya, jadi untuk promosi kita lakukan melalui wali murid. Sedangkan untuk TK yang diluar kita datangi langsung ke sekolahnya. Nggak ada strategi khusus sebenarnya kok, hampir sama dengan sekolah lain”.¹⁰

MI nihayaturroghibin juga melakukan perluasan wilayah atau segmentasi pasar ke daerah-daerah yang dipandang belum ada MI dan

⁹ Hasil survey lokasi.

¹⁰ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

masyarakatnya cocok dengan MI. Contohnya di sekitar karaban, wuwur kemudian tambah agung, kemudian untuk daerah-daerah yang belum ada MI nya. Untuk daerah yang sudah ada MI nya, MI ini memiliki untuk tidak bersaing karena sama-sama lembaga pendidikan MI. Jadi fokusnya adalah ke daerah yang belum ada MI nya, agar MI yang lain tidak merasa terganggu dengan sosialisasi yang diadakan MI Nihayaturroghibin.

Dengan dilakukannya promosi, akan berpengaruh terhadap jumlah masukan siswa baru pada setiap tahunnya, karena sejatinya masyarakat tertentu memilih sekolah yang dekat dengan rumah, yang tidak perlu menyeberang jalan, dan lain sebagainya tanpa memperhatikan kebutuhan akan pendidikan anaknya.

“Tetapi meskipun demikian, dalam menyekolahkan anak, sebenarnya orang tua dan anaknya sendiri itu sudah memilih sekolah yang dirasa tepat, terkadang karena sudah ada komitmen dengan pihak Sekolah lain, atau mungkin karena faktor keluarga yang telah sekolah ke MI Nihayaturroghibin ini. jadi misalnya sudah ada banyak promosi dari sekolah tertentu tetapi orang tua dan anak ingin sekolah yang lain maka yang diambil adalah sekolah pilihannya itu. Dengan pengaruh promosi, maka grafik peningkatan siswa selalu naik dari tahun ke tahun. Meski juga dipengaruhi oleh angka kelahiran, minat masyarakat, dan citra sekolah itu sendiri.”¹¹

e. *People (Sumber Daya Manusia)*

MI Nihayaturroghibin mempunyai 16 guru dan dua tenaga kependidikan (tata usaha dan pustakawan). Dari ke-16 guru ini 13 diantaranya sudah lulus s-1 dan sudah sesuai dengan kualifikasi akademiknya, sedangkan dua diantaranya lulusan MA dan satu sisanya hanya lulusan MTs. Karena sekolah ini merupakan milik yayasan, jadi lulusan tidak terlalu dipertimbangkan. Tetapi meskipun demikian guru-guru yang belum lulus s-1 tetap bisa menjalankan tugasnya dengan baik, pengalaman yang dimilikinya tidak kalah dengan pengalaman guru yang telah lulus s-1 karena mereka adalah guru senior. Dari kesemua tenaga pendidik dan tenaga kependidikan ini hanya satu yang berstatus sebagai

¹¹ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

guru Pegawai Negeri Sipil (PNS). Dan yang lainnya merupakan guru tetap yayasan.¹²

f. Physical Evidence (sarana Fisik)

MI Nihayaturroghibin ini mempunyai fasilitas yang cukup memadai meski ada sebagian yang kondisinya kurang baik tapi tetap bisa dipergunakan. MI ini mempunyai sembilan ruang kelas, satu kantor guru, satu ruang kepala sekolah, satu ruang UKS, satu ruang perpustakaan, ruang tata usaha, tempat olahraga, halaman dan tempat parkir yang luas serta tempat ibadah yang memadai karena berupa masjid yang letaknya satu lokasi dengan sekolah.¹³

g. Proses

Terkait dengan proses jasa pendidikan yang terdapat di MI Nihayaturroghibin ini sesungguhnya proses merupakan keseluruhan aktifitas yang dimulai sejak awal penerimaan siswa baru sampai siswa selesai / tamat dari sekolah tersebut. *Pertama*, seleksi peserta didik. Seleksi ini merupakan kegiatan yang paling awal dilakukan dalam menentukan jumlah peserta didik yang akan masuk pada suatu tahun. MI Nihayaturroghibin tidak menerapkan seleksi secara ketat dan juga tidak melalui tes, hanya menyeleksi anak yang umurnya sudah sesuai saja, yakni sekitar 6-7 tahun.

“Masuk tidak ada tes, kita terima semua, dari TK, dari RA, atau dari rumah. Biasanya kita satu, melihat usia, kalau usianya sudah sesuai sekitar rata-rata 6 tahun. Kalau kita nunggu 7 tahun akhirnya diserobot SD lain. Karena SD ini ada yang menerima umur 4 tahun. Jadi kalau disini tidak menerima siswa yang umurnya kurang dari 7 tahun, disini tidak kebagian siswa. karena biasanya ada orang tua yang bilang, bu anak saya belum berumur 7 tahun tapi dia sudah pengen masuk ke MI, bagaimana bu? Diterima atau tidak? kalau tidak ya nanti saya sekolahkan di SD, karena anaknya tidak mau di TK lagi. Akhirnya kita terima tapi dengan membuat surat pernyataan bahwa orang tuanya siap membimbing anaknya jika mengalami kesulitan. Jadi kita tidak me

¹² Draft KTSP MI Nihayaturroghibin Sundoluhur tahun 2014/2015, hlm.61

¹³ Draft KTSP MI Nihayaturroghibin Sundoluhur tahun 2014/2015, hlm.77

maksa, diterima atau ditolak tapi sesuai dngan keinginan anak dan orang tuanya sendiri”.¹⁴

Kedua, proses pembelajaran dan segala aktifitas yang berkaitan dengan kegiatan belajar mengajar. Hal ini dilakukan oleh MI Nihayaturroghibin dengan sangat baik, karena ia memiliki kurikulum yang terstruktur dengan baik, guru yang berkompeten, siswa banyak, gedung dan ruangan yang memadai, letak yang strategis, dana yang mencukupi, dan program yang terlaksana dengan baik.

Ketiga, hasil atau lulusan dan segala aktifitas untuk mengantarkan siswanya bisa mencapai kelulusan dengan nilai dan kompetensi yang baik. Seperti ujian Akhir nasional, ujian madrasah dan lain sebagainya. Selama lima tahun terakhir ini, sudah terbukti bahwa lulusan MI Nihayaturroghibin nilainya lebih unggul daripada MI atau SD di desa Sundoluhur.

“Kalo dari segi nilai, ya lebih unggul sini jauh daripada SD. dari segi keterampilan anak, kemampuan yang lain selain akademik seperti ekstrakurikuler qori’ atau yang lainnya, biasanya masyarakat tau kalau anak itu lulusan MI, bisa qori’ dan juga disini kan ada tahfidzul quran”.¹⁵

2. Faktor-faktor bauran pemasaran

Faktor adalah hal-hal yang mempengaruhi jalannya pemasaran lembaga pendidikan baik yang mendukung ataupun menghambat.

a. Faktor pendukung

Strategi marketing suatu sekolah memang tidak selamanya mudah untuk dilakukan. Dibalik semua usaha terdapat faktor pendukung yang menjadikan marketing tersebut berhasil untuk dilakukan. Diantara faktor yang mendukung marketing MI Nihayaturroghibin ini adalah Letak sekolah yang strategis. Letak sekolah dipingir jalan raya dan menjorok ke dalam serta satu kompleks dengan RA, MTs Nihayaturroghibin dan Masjid besar desa sundoluhur.

¹⁴ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

¹⁵ Hasil wawancara dengan kepala madrasah, Nur Aisah tanggal 13 Agustus 2015

“Untuk faktor pendukungnya, yang pertama tempatnya strategis. Kemudian yang kedua adalah sarana, termasuk bangunan yang sudah terlihat, biasanya masyarakat melihat kan dari tampangnya dulu. Terus yang ketiga faktor pendukungnya adalah masyarakat, karena notabene masyarakat disekitar sini, di desa sundoluhur ini kan karakteristiknya agamis, jadi lebih condong ke madrasah. adapun untuk masyarakat yang ada di sekitar desa sundoluhur, contohnya karaban, wuwur, kluwung, tambahagung, itu kan mereka wali murid tertentu yang memang berkeinginan putra-putrinya itu ada pendidikan agama lebih dini, makanya mereka itu memilih di MI Nihayaturroghibin.”

b. Faktor penghambat

Semua hal yang dilakukan tidak ada yang mulus tanpa hambatan. Begitu juga dengan strategi yang dilakukan oleh MI Nihayaturroghibin, ada pula faktor yang menghambat jalannya marketing.

“Faktor penghambatnya adalah, banyak minat dari masyarakat sekitar, yang jauh jaraknya dari sundoluhur, akan tetapi sarana transportasi dari madrasah ini belum ada. Makanya ini ya untuk rencana ke depan pengadaan alat transportasi, tetapi karena ini menyangkut biaya yang tidak sedikit, maka ya harus kerjasama antara yayasan dengan komite. Kemudian yang kedua, adalah karena kita ini lebih dekat dengan SD, bahkan SD di desa sundoluhur ini ada dua, terus kemudian MI nya ada satu, itu juga merupakan faktor penghambat.”

3. Daya saing MI Nihayaturroghibin Sundoluhur

Daya saing merupakan kapasitas suatu sekolah dalam menghadapi persaingan dengan sekolah yang disekitarnya. Secara umum, sekolah bisa dikatakan mempunyai daya saing yang bagus manakala sekolah itu berhasil menarik minat masyarakat sehingga sekolah tersebut mempunyai banyak siswa yang mana pergerakan jumlah siswa tersebut selalu naik di setiap tahunnya. Berikut adalah data jumlah siswa pada lima tahun terakhir.¹⁶

¹⁶ Draft Kurikulum Tingkat satuan Pendidikan (KTSP) MI Nihayaturroghibin Sundoluhur.

Tabel 4.4. Jumlah siswa lima tahun terakhir

Tahun Pelajaran	Kls I		Kls II		Kls III		Kls IV		Kls V		Kls VI		Jml	
	Jml siswa	Jml Rombel	Jml siswa	Jml Rombel	Jml siswa	Jml Rombel	Jml siswa	Jml Rombel	Jml siswa	Jml Rombel	Jml siswa	Jml Rombel	Jml siswa	Jml Rombel
2011/2012	28	1	43	2	31	1	40	1	31	1	34	1	207	7
2012/2013	51	2	27	1	43	1	31	1	40	1	31	1	223	7
2013/2014	54	2	50	2	27	1	43	2	30	1	40	1	244	9
2014/2015	48	2	50	2	49	2	26	1	43	2	30	1	246	10
2015/2016	60	2	48	2	50	2	49	2	26	1	43	2	258	11

Selain dilihat dari jumlah siswa yang ada, nilai yang menjadi daya tarik bisa dilihat juga dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan kepada wali murid dengan pertanyaan yang sama yakni terkait seputar alasan masuk ke MI Nihayaturroghibin, serta kesan selama anaknya sekolah di MI ini. berikut penuturan ke empat wali murid tersebut. Nilai yang menunjukkan adanya daya saing di sekolah ini terlihat pada produk dan harga seperti yang dikatakan oleh pak solihin.

“Ning kene ki gratis mbak.. padahal sekolahe termasuk bonafit menurutku. Daripada nek ning karaban ki anane mung SD, lha nek aku ki pengene anakku saget ngaji ket cilik mbak.. ra ketang nko gedene ning SMP ta SMA sing penting cilike ws tau tak sekolahke sing pelajaran agamane akeh. Bocahe yo apik-apik ko mbak, lha anakku ki dadi wani nek ning masyarakat, wani melu berjanjenan, adzan, ngono mbak. Nek ning SD lak ora bakal enek pelajaran sing koyok ngono.”¹⁷

“Disini tu gratsi mbak, padahal sekolahnya termasuk sekolah bonafit menurutku. Daripada di karaban kan adanya Cuma SD, kalau sya pengennya anak saya itu bisa ngaji dari kecil mbak.. mskipun nanti besarnya di SMP atau SMA yang penting dari kecilnya sudah pernah saya masukkan ke sekolah yang banyak pelajaran agamanya. Anaknya juga bagus kok mbak, kalau anak saya ini malah jadi berani membaur di masyarakat, berani ikut dziba’an, adzan, gitu mbak, kalau di SD kan tidak akan dapat pelajaran yang seperti itu mbak.”

¹⁷ Hasil wawancara dengan pak solihin tanggal 12 maret 2016

Selain itu diperkuat lagi oleh bu zumaroh dengan beralasan karena *place, people* dan produk.

“Nek alasan sekolah ning kene ki ya keronu sing cedak mbak. Jane omahku ki malah cedak karo SD, ning aku lak wis weruh nek ning SD ki ngono kae, wayahe wis mlebu lah bocahe jeh do klayapan, gurune mbuh ning ndi, dadi koyok kurang disiplin ngunu lho mbak guru-gurune ki, nek kene kan tepat waktu apik.”¹⁸

“Nek masalah karo MI sg kidul ki ya keronu MI kidul ki gone wong rifa’iyah mbak. Lha aku kan wong NU, ya milihe tetep kene. Akeh wong NI kene ki mbak, dadi milihe ya tetep sekolah MI kene. MI kidul ki muk sitik bocahe, opo maneh saiki rifa’iyah harene malah wis pecah dadi loro, enek sing rifa’iyah wahabi karo opo ngono aku kurang faham. Dadi nek wong cerak-cerak kene ki nek wong NU malah milihe nek gak MI kene ya malah SD.”¹⁹

“Masalah pelajaran anakku ya lumayan mbak, mosok bijine anakku ki 90 an akeh-akehe tapi kok rangking 19, lha nek rangking siji terus bijine pironan kuwi,, kan berarti apik-apik mbak.”²⁰

“Kalau alasan sekolah disini ya karena yang dekat mbak. Sebenarnya rumah saya itu malah dekat dengan SD, tapi saya kan sudah tau kalau di SD itu ya begitu, sudah waktunya masuk anak-anak masih berkeliyaran, gurunya entah kemana, jadi ya kayak kurang disiplin gitu lho mbak guru-gurunya itu, kalau disini kan tepat waktu, bagus”.

“Kalau masalah dengan MI selatan ya karena MI selatan itu miliknya orang rifa’iyah mbak. Lha saya kan orang NU, ya tetap memilih sekolah sisni. Banyak yang orang NU sini tu mbak, jadi ya milihnya tetap sekolah MI sini. MI selatan itu Cuma sedikit muridnya, apalagi sekarang rifa’iyah sudah pecah menjadi dua ada yang rifa’iyah wahabi sama apa gitu saya kurang faham. Jadi kalau orang dekat-dekat sini kalau orang NU malah milihnya antara MI sini dengan SD.”

“Masalah pelajaran juga bagus kok mbak, anak saya itu nilianya 90 an tetapi dia ranking 19, bagaimana dengan nilainya yang ranking satu, pasti lebih bagus, itu berarti kan bagus-bagus gitu lho mbak.”

Terkait daya saing produk, bisa dilihat juga dari apa yang dikatakan oleh ibu ulfiyah sebagai berikut;

“Nek aku ya ancen niate nyekolahke anakku ning kene mbak, enek program anyar saiki, tahfidzul quran. Aku awit anakku kelas loro kae wis pesen mbak nko nek kelas telu tak kon nglebokke ning kelas

¹⁸ Hasil wawancara dengan bu Zumaroh tanggal 12 maret 2016

¹⁹ *Ibid*

²⁰ *Ibid.*

unggulan tahfidz iku. Yo aku matur mbak karo kepala sekolahe, nko njaluk nek munggah anakku ben di dokok ning kelas unggulan. Sampe iki nganu ox mbak, anakku ki tak les ke tekan pati.. les pelajaran-pelajaran umum ngunu kuwi lho mbak ben sesuk iso nek mlebu unggulan. Aku lah yo matur ning bu nur, nek “kulo sanggup ngeleske kok bu, kulo gemblenge kersane saget mlebet teng program tahfidz niku” ngunu aku mbak”.²¹

“Kalau saya ya memang niatnya anak saya masukkan ke sekolah sini mbak, ada program baru sekarang, tahfidzul quran. Saya mulai dari anak saya masih di kelas dua sudah pesen mbak, nanti kalau anak saya kelas tiga saya minta dimasukkan di kelas unggulan tahfidz itu. Ya saya bilang ke ke kepala sekolahnya mbak, nanti kalau naik kelas biar anak saya dimasukkan di kelas unggulan. Sampai-sampai gini mbak, anak saya, saya les kan sampai ke pati. Les pelajaran-pelajaran umum seperti itu lho mbak biar bisa masuk di unggulan. Saya juga bilang begini ke bu nur mbak “saya sanggup memintanya untuk ikut les bu, saya akan menggemblengnya supaya bisa masuk di tahfidzu quran” gitu saya mbak.”

Hal ini diperkuat lagi oleh pak surahman terkait prosesnya.

“Ning kene ki anakku dadi apik mbak.. lulusane pinter-pinter. mbiyen sing mbarep iko tak dokok kene, yo gak tau ranking sepuluh besar, ning SMP malah dadi pinter mbak, dadi ranking satu barang ya wis pernah. Lha ning kene ki bijine bocahe yo apik-apik e. Anake bu kepala sekolah kae ning rapot bijine 100 iku ono nem, liyane 98, paling sitik 85. Iku e ranking rolas e, dak bijine ancen apik-apik mbak. Mulane anakku sing ruju iki yo tak dokok kene neh. Gurune do apik ngunu lho le mulang, yo disiplin, yo sabare pol. Paling enek guru siji sing galak iko ning wis gak ning kene saiki.”²²

“Disini tu anak saya jadi bagus mbak. Lulusannya pintar-pintar. Dulu anak yang sulung ya saya taruh disini, dia tidak pernah mendapatkan ranking tetapi di SMP malah jadi dapat ranking, ranking satu juga sudah pernah dapat. Lha disini tu nilainya anak-anak juga bagus-bagus e, anaknya bu kepala itu di rapot nilainya 100 ada enam, lainnya 98 paling rendah 85, itu saja ranking duabelas, kan berarti nilainya memang bagus-bagus mbak. Makanya anak saya yang bungsu ini tak taruh sini lagi. Gurunya juga bagus gitu lho mbak ngajarnya, ya disiplin, ya sabar. Paling ada satu guru yang galak itu tapi sekarang sudah tidak disini lagi.”

²¹ Wawancara dengan ibu ulfiyah tanggal 12 maret 2016

²² Wawancara dengan pak surahman tanggal 12 maret 2016

Semua hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa hal yang menarik di MI Nihayaturroghibin adalah produk yakni produk unggulan tahfidzul quran, *price* (harga) yang menerapkan bebas biaya padahal sekolahnya bagus, *place* (tempat) yang dekat dengan rumah dan proses yang dilakukan oleh gurunya dengan baik sehingga menghasilkan output yang bagus, Sehingga keempat hal tersebut lah yang menjadi daya saingnya.

4. Bauran pemasaran (*Marketing mix*) jasa pendidikan di SDN Rogomulyo 01

a. Produk

Produk yang berupa kurikulum pada SD ini bisa dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5
Struktur kurikulum inti

Komponen	Kelas dan alokasi waktu			
	I	II	III	IV,V,VI
A. Mata pelajaran				
1. Pendidikan Agama	3	3	3	3
2. Pendidikan Kewarganegaraan	2	2	2	2
3. Bahasa Indonesia	6	6	5	5
4. Matematika	6	6	5	5
5. Ilmu Pengetahuan Alam	3	3	3	4
6. Ilmu Pengetahuan Sosial	3	3	3	3
7. Seni budaya dan keterampilan	2	3	3	4
8. Pendidikan Jasmani, olahraga dan kesehatan	2	2	2	4
B. Muatan lokal				
1. Bahasa jawa	1	1	2	2

2. Seni Suara Daerah (SSD)	1	1	2	2
3. Bahasa Inggris	1	1	2	2

Tabel 4.6

Kurikulum pendamping

Komponen	Sasaran	Keterangan
Ekstrakurikuler Komputer, Baca Tulis al-Quran Pramuka, rebana, olahraga, ilmiah.	Semua kelas	Jadwal diluar jam pelajaran
Pengembangan pendidikan budaya yang meliputi seni tari, karawitan, tembang, budaya islami, budaya membaca, budaya kretaif.	Semua siswa	Jadwal di luar jam pelajaran

b. *Price* (harga)

Harga (*price*) dalam penelitian ini adalah biaya yang ditetapkan suatu sekolah dan harus dibayar oleh siswa. Tetapi untuk saat ini sekolah tingkat dasar sudah dibebaskan dari biaya SPP disetiap bulannya karena adanya BOS (Bantuan Operasional Sekolah). jadi, SDN Rogomulyo 01 ini sama sekali tidak menetapkan biaya apapun baik SPP, LKS, seragam, ataupun yang lainnya.

Meski demikian, sebagian dari siswa di sekolah ini tetap mendapat beasiswa seperti Bantuan Siswa Miskin (BSM), beasiswa prestasi dari UPT kecamatan, dan Pendamping keluarga harapan (PKH). Beasiswa diberikan langsung berupa uang tunai Rp.300.000-Rp.350.000 setiap satu semester sekali.

“Biasanya beasiswa diberikan tunai dan kami sarankan untuk membeli tas, sepatu, dan kebutuhan sekolah lainnya. Bukan

sekolah itu yang memberikan. Rata-rata 300.000, 350.000 kadang setahun dua kali. Itu kan yang terima uangnya langsung orang tua, jadi bisa juga uannya dipake orang tuanya, tapi sekolah kan tetap memberi saran untuk membeli tas atau sepatuterus untuk kelas enam untuk persiapan melanjutkan ke SMP”.²³

c. Place (tempat)

Tempat (*Place*) yang dimaksud adalah lokasi sekolah yang strategis, aman, tidak membahayakan untuk anak sekolah tingkat dasar, mudah diakses, tidak bising, dan yang terpenting siswa dan orang tua sama-sama merasakan kenyamanannya. Letak SDN Rogomulyo 01 ini berada dipinggir jalan raya kayen-pati, desa Rogomulyo kecamatan kayen. Kabupaten pati. SD ini letaknya bersebelahan dengan SDN Rogomulyo 02. Untuk ke daerah utara, berjarak sekitar dua kilometer terdapat MI Tamrinuttullab sedangkan untuk daerah ke selatan, timur dan barat jauh dengan sekolah lain.²⁴

d. Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka maka mereka tidak akan pernah membelinya.²⁵

Promosi yang dilakukan SDN Rogomulyo 01 ini sederhana, yakni dengan cara sosialisai, rapat wali murid, memperbaiki sekolah, dan jalan santai.

“Untuk promosi ya.. kita paling kalo ada acara rapat dengan wali murid, gitu ya kita sampaikan agar mereka mengajak yang lainnya. Lalu menata lingkungan sekolah seperti mengecat

²³ Hasil wawancara dengan kepala SDN Rogomulyo 01, Sumiarto, tanggal 20 agustus 2015

²⁴ Hasil survey lokasi.

²⁵ Buchori Alma, *Manajemen Coorporate* hlm.162

ulang, memperbaiki gedung-gedung, lalu menanam pohon, sanitasi, pemasangan spanduk didepan sekolah.”²⁶

Selain secara fisik, pihak sekolah juga selalu berusaha untuk memperbaiki diri, menjalankan semua program, memenangkan lomba dan segala sesuatu untuk menjaga agar tetap dipercaya oleh masyarakat.

“kepala Sekolah berupaya untuk mencukupi tenaga pendidik. Lalu program2 sekolahnya ya ini kedisiplinan waktu, tiap hari senin selalu upacara, jalan santai ke daerah2 yang radiusnya jauh dari sekolahan biar tahu. Jalan santai sebulan sekali. Menampilkan Keunggulan prestasi siswa, mengembangkan bakat2 siswa, meningkatkan bakat siswa. kesenian atau keterampilan seni tari itu dilaksanakan disini dan tidak ada di sekolah lain”.²⁷

e. *People (Sumber Daya Manusia)*

Sumber daya manusia adalah semua orang yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau lembaga yang terlibat dalam proses penyampaian produk atau jasa kepada konsumen. Sumberdaya dikelompokkan menjadi tiga, yaitu administrator, guru, dan karyawan. Ketiganya perlu memiliki kompetensi yang tinggi. Karena pada pelaksanaannya merekalah yang secara langsung menyampaikan jasa kepada para siswa dan orang tua siswa sehingga tingkat puas atau tidaknya tergantung dengan cara penyampaian jasa yang dilakukan oleh para sumberdaya tersebut.²⁸

SDN Rogomulyo ini mempunyai 12 guru yang dua diantaranya adalah lulusan D-III, satu yang lainnya lulusan SPG yang sedang proses S-1, dan 9 sisanya merupakan lulusan S-1 dan sudah sesuai dengan kualifikasi akademik. Karena SD ini merupakan SD Negeri, maka mayoritas gurunya juga berstatus sebagai guru Pegawai

²⁶ Hasil wawancara dengan kepala SDN Rogomulyo 01, Sumiarto, tanggal 20 agustus 2015

²⁷ Hasil wawancara dengan kepala SDN Rogomulyo 01, Sumiarto, tanggal 20 agustus 2015

²⁸ Buchori Alma, *Manajemen Coorporate*, hlm 166

Negeri Sipil (PNS) dan hanya empat guru yang masih berstatus sebagai sebagai guru wiyata bhakti.²⁹

Selain tenaga pendidik, SDN Rogomulyo 01 juga mempunyai tenaga kependidikan yang mumpuni di bidangnya. Seperti Tenaga administrasi Tata Usaha (TU) yang merupakan lulusan jurusan komputer, dan tenaga pustakawan yang memang lulusan dari jurusan perpustakaan. Mengingat sekolah ini mempunyai gedung perpustakaan khusus tersendiri, sehingga untuk pemeliharannya membutuhkan keahlian khusus.

f. *Physical evidence* (bukti fisik)

Pada sebuah lembaga pendidikan tentu yang merupakan *Physical Evidence* adalah gedung atau bangunan dan segala sarana dan fasilitas yang terdapat didalamnya. Termasuk pula bentuk-bentuk desain interior dan eksterior dari gedung-gedung yang terdapat di dalam lembaga tersebut.³⁰

SDN Rogomulyo 01 ini mempunyai fasilitas yang cukup memadai meski ada sebagian yang kondisinya kurang baik tapi tetap bisa dipergunakan. MI ini mempunyai enam ruang kelas, satu kantor guru, satu ruang kepala sekolah beserta ruang TU, satu ruang UKS, satu gedung perpustakaan, kamar mandi, tempat olahraga, halaman dan tempat parkir yang luas.³¹

g. *Proses*

Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa akan sering merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri.³²

Terkait dengan proses jasa pendidikan yang terdapat di SDN Rogomulyo 01 ini sesungguhnya proses merupakan keseluruhan

²⁹ Laporan bulanan SDN Rogomulyo 01 bulan September 2015.

³⁰ Buchari Alma, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), hlm. 118

³¹ Laporan inventaris SDN Rogomulyo 01

³² Buchari Alma, *Manajemen Corporate*, hlm.167

aktifitas yang dimulai sejak awal penerimaan siswa baru sampai siswa selesai / tamat dari sekolah tersebut. *Pertama*, seleksi peserta didik. Seleksi ini merupakan kegiatan yang paling awal dilakukan dalam menentukan jumlah peserta didik yang akan masuk pada suatu tahun. SDN Rogomulyo 01 tidak menerapkan seleksi secara ketat dan juga tidak melalui tes, hanya menyeleksi anak yang umurnya sudah sesuai saja, yakni sekitar 6-7 tahun.

“Ya kita melakukan pendaftaran peserta didik baru secara simpel saja ya,.. humasnya pak tohari dan bu sukarlin itu memberitahukan info kepada masyarakat sekitar tentang kapan pembukaan pendaftaran peserta didik baru, persyaratannya apa saja, Cuma itu saja sih”.³³

Kedua, proses pembelajaran dan segala aktifitas yang berkaitan dengan kegiatan belajar mengajar. Hal ini dilakukan oleh SDN Rogomulyo 01 dengan sangat baik, karena ia memiliki kurikulum yang terstruktur dengan baik, guru yang berkompeten, siswa banyak, gedung dan ruangan yang memadai, letak yang strategis, dana yang mencukupi, dan program yang terlaksana dengan baik.

Ketiga, hasil atau lulusan dan segala aktifitas untuk mengantarkan siswanya bisa mencapai kelulusan dengan nilai dan kompetensi yang baik. Seperti ujian Akhir nasional, ujian madrasah dan lain sebagainya. Pada tahun terakhir ini (2014/2015) SDN Rogomulyo 01 mendapatkan peringkat ke tujuh se kecamatan kayen.

“Lulusan sekolah sini baik, alumninya beragam, ada yang melanjutkan ke SMP, MTs, ke pesantren kajen, kudu bahkan jawa timur. Dan ada juga yang tidak lanjut sampai ke perguruan tinggi tetapi merantau, tapi ada juga yang bersail seperti yang menjadi pegawai di BPD itu”.³⁴

³³ Hasil wawancara dengan kepala SDN Rogomulyo 01, Sumiarto, tanggal 20 agustus 2015

³⁴ Hasil wawancara dengan kepala SDN Rogomulyo 01, Sumiarto, tanggal 20 agustus 2015

5. Faktor-faktor bauran pemasaran

Faktor-faktor ini adalah hal-hal yang mempengaruhi berjalannya pemasaran lembaga pendidikan, baik yang mendukung ataupun yang menghambat.

a. Faktor pendukung

Faktor pendukung dalam mempromosikan sekolah ini adalah animo masyarakat untuk sekolah SD sangat tinggi, sehingga masyarakat akan tetap lebih banyak yang memilih untuk masuk SD daripada di MI, dan akhirnya SD 01 atau SD 02 ini lah yang menjadi pilihannya. Tinggal masing-masing SD tersebut menjaga dan terus memperbaiki citra sekolah agar tetap berkesan di hati masyarakat sehingga mereka akan menjadi pelanggan yang baik.

b. Faktor penghambat

Faktor penghambat dalam mempromosikan sekolah ini adalah karena SD komplek, SD 01 bersebelahan dengan SD 02, sehingga semua hal yang dilakukan kedua SD ini harus bersaing dan persaingannya sangat kuat.

“Selain itu, jika sekolah ingin menambah ekstra yang dijadwalkan sore, banyak orang tua yang kurang setuju karena alasan mengaji atau berangkat TPQ, atau bahkan ada yang beralasan membantu orang tua. Padahal ekstrakurikuler yang maksimal ini sangat diperlukan mengingat jika hanya jam pelajaran saja maka kemampuan anak kurang sempurna.”³⁵

6. Daya saing SDN Rogomulyo 01

Daya saing merupakan kapasitas suatu sekolah dalam menghadapi persaingan dengan sekolah yang disekitarnya. Secara umum, sekolah bisa dikatakan mempunyai daya saing yang bagus manakala sekolah itu berhasil menarik minat masyarakat sehingga sekolah tersebut mempunyai banyak siswa dibanding dengan SDN

³⁵ Hasil wawancara dengan kepala SDN Rogomulyo 01, Sumiarto, tanggal 20 agustus 2015

Rogomulyo 02 dan MI Miftahuttullab. Berikut adalah data jumlah siswa pada lima tahun terakhir.³⁶

Tabel 4.7. Jumlah siswa lima tahun terakhir

Tahun	Jumlah siswa
2011/2012	131
2012/2013	129
2013/2014	126
2014/2015	124
2015/2016	128

Selain itu Di SDN Rogomulyo 01, nilai yang menjadi daya tarik bisa dilihat pada hasil wawancara yang telah penulis lakukan dengan pertanyaan seputar alasan memilih SDN Rogomulyo 01. Wawancara dilakukan kepada empat wali murid yakni ibu parmi berikut ini;

“Kene ki apike ya ora kakehan pelajaran kuwi mbak,, malah anakku gaene gowo slendang.. mbuh ape di nggo nari jarene. Apik kene ki gaene menang lomba kok. Nembang jowo ta opo neh ngunu yo wis tau menang”.³⁷

“Sini tu baiknya ya karena tidak kebanyakan pelajaran itu mbak, malah anak saya itu suka membawa selendang entah mau di pakai untuk apa, untuk menari katanya. Bagus sekolah sini itu sering menang lomba kok, nembang jawa atau apa gitu juga sudah pernah menang”.

Hal ini diperkuat lagi oleh bu Musyarofah;

“Ya memang niatnya sudah pengen masuk ke sekolah sini.. mantep ati ning kene sih mbak.. gak enek alasan khusus. Gurune yo apik-apik kok mbak.. kerep sawung. Nek enek acara opo nek wayah jemputan ngeneki kadang ya ngobrol. Nek karo SD lor iku ya ancen saingan mbak, wong sisehan. Neng ketoke rumasaku yo apik kene, wong gaene menang lomba kene ki kok. “Nek karo MI, MI kono ki ya sing sekolah mung wong rogo grup kono tok. Lha nek sekolah ng MI ki kabotan bocahe mbak. Ng MI kan sg di pentingke pelajaran agamane. Nek aku ya mending ng sekola kene ae. Entuk pelajaran umum akeh, nko sorene tak kon ngaji ning TPA. Ngunu wis apik kok mbak”. “Lha MI kono ki gurune yo tonggo-tonggo cedak sekolah kono kabeh e, asli

³⁶ Draft Kurikulum Tingkat satuan Pendidikan (KTSP) SDN Rogomulyo 01.

³⁷ Hasil wawancara dengan Ibu parmi wali murid kelas empat tanggal 11 maret 2016

wong kono.. dadi ketoke kok kepiye ngunu diwulang guru tonggone dewe”.³⁸

“Ya memang niatnya sudah kepengen masuk sekolah sini. Mantapnya hati sekolah disini mbak, tidak ada alasan khusus. Gurunya juga bagus kok mbak, sering membaur dengan kita saat ada acara atau kadang waktu jemputan seperti ini kadang juga ngobrol. Kalau sama SD Utara itu memang saingan mbak karena letaknya bersebelahan. Tapi menurutku memang bagus sekolah sini, karena biasanya sekolah sini menang lomba. Kalau sama MI (MI Miftahuttullab) rogomulyo, di MI itu yang sekolah Cuma orang-orang rogomulyo sekitar sekolah sana saja. Karena sekolah di MI sana itu anaknya merasa keberatan mbak, kalau di MI kan yang dipentingkan pelajaran agamanya. Kalau menurutku ya mending sekolah disini saja, dapat pelajaran umum banyak, nanti sorenya saya suruh mengaji ke TPQ. Hal seperti itu juga sudah bagus kok mbak. Di MI sana itu gurunya merupakan orang-orang asli sekitar sekolah situ, tetangga sekolah semua, asli orang sana, jadi rasanya kok gimana gitu diajar oleh guru tetangganya sendiri”.

Selain itu data juga didapat dari wawancara dengan bu Emi;

“Ya karena ancen niate wis sekolah ning kene mbak. Anakku sing gede lah y ng kene mbiyen. Nek SD lor iku ki gurune ra tau sawung e.. aku sampe gak enek sg kenal. Nek kene kan lumayan enek sg wong kene asli. Nek koyok pelajaran lah yo apik kene kok mbak. Gurune ki disiplin-disiplin nek kene ki. Nek SD lor kae ki wong jarene maah nek di ulang pak sopo ngunu malah gur di jak dolanan tok kok mbak. Apik termasuk sekolah kene ki. Lha pager kae mbak sakbenere asale gak enek pagere.. tapi njuk dipasang tembok wates ngunu kuwi. Koyok-koyok guru kono ki ancen anti karo kene ngunu. Yo ancen saingan lah”.³⁹

“Ya karena niatnya emang sekolah kesini mbak. Anak saya yag besar juga sekolah disini dulunya. Kalau SD utara itu gurunya tidak pernah membaur dengan masyarakat sekitar, sampai saya tidak ada yang kenal. Kalau disini kan lumayan ada guru yang asli sini. Seperti masalah pelajaran juga juga bagusan sini kok mbak, gurunya lebih disiplin sekolah sini. Kalau SD utara itu katanya ada kalau yang ngajar pak siapa gitu hanya diajak bermain-main saja kok mbak. Termasuk bagus sekolah sini itu. Kalau pagar itu mbak, sebenarnya asalnya tidak

³⁸ Hasil wawancara dengan ibu musyarofah wali murid kelas tiga tanggal 11 maret 2016

³⁹ Wawancara dengan ibu Emi wali murid kelas dua, tanggal 11 maret 2016

ada pagarnya tapi terus dipasang tembok begitu seakan-akan guru sana itu anti dengan sekolah sini, ya memang saingan lah”.

Mengenai place, bisa dilihat dari penuturan bu siti.

“Nek wong jatiroto ki sekolahe mreng mbak.. sing sekolah ng SD lor kono ki wong tungklur. Selama rong tahun terakhir iki muride akeh kene kok mbak dari pada SD lor Kuwi. Awit pas tahune anakku kae.. eh berarti ya wis telung tahun mbak. Muride akeh kene”.⁴⁰

“Kalau orang jatiroto memang rata-rata sekolahnya kesini mbak, yang masuk ke SD utara sana itu rata-rata orang tungklur. Selama dua tahun ini siswanya juga lebih banyak sekolah ini darai pada SD utara itu. Mulai dari tahunnya anak saya masuk.. eh berarti sudah tiga tahun mbak, siswanya lebih banyak sekolah ini”.

Keempat hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa yang menjadi daya tarik SDN Rogomulyo 01 ini adalah keunggulan produk yakni adanya ekstrakurikuler unggulan berupa kesenian jawa (seni tari, tembang dan karawitan), serta produk inti berupa mata pelajaran inti. Kemudian juga pada *people* atau sumber daya manusia yang dimiliki, serta *Place* atau tempatnya SDN Rogomulyo, sehingga ketiga hal tersebutlah yang menjadi daya saingnya.

⁴⁰ Wawancara dengan ibu siti wali murid kelas tiga, tanggal 11 maret 2016

C. Pembahasan Penelitian

1. Analisis Bauran Pemasaran di MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01.

a. Bauran pemasaran 7p

Bauran pemasaran jasa pendidikan adalah elemen-elemen organisasi pendidikan yang dapat dikontrol oleh organisasi dalam melakukan komunikasi dengan peserta didik dan akan digunakan untuk memuaskan peserta didik.

1) Produk

Produk dalam konteks jasa pendidikan madrasah adalah jasa yang ditawarkan kepada pelanggan berupa reputasi, prospek, dan variasi pilihan. Lembaga pendidikan yang mampu bertahan dan mampu memenangkan persaingan jasa pendidikan adalah lembaga yang dapat menawarkan reputasi, prospek, mutu pendidikan yang baik, dan peluang yang cerah bagi para siswa untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkannya. Atau dengan kata lain produk pendidikan merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada masyarakat yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.¹

Adapun mengenai komponen produk yang ditawarkan oleh MI Nihayaturroghibin yakni berusaha mewujudkan produk lulusan yang memiliki komponen intelektual akademis yang memadai disertai menguasai wawasan nilai-nilai keislaman. Dalam mewujudkan hasil yang diinginkan, MI Nihayaturroghibin merumuskan tujuan tersebut dalam struktur kurikulum sekolah. Berikut adalah penjabaran dari struktur kurikulum MI Nihayaturroghibin melalui komponen pembentuk produk pendidikan.

a) *Core benefit (produk inti).*

Produk inti yaitu manfaat yang sebenarnya dibutuhkan dan akan dikonsumsi oleh pelanggan dari setiap produk. Produk inti ini dapat

¹ Buchori Alma, *Manajemen corporate dan strategi pemasaran jasa pendidikan fokus pada mutu dan layanan prima*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm.157

dilihat pada struktur kurikulum inti MI Nihayaturroghibin berikut ini:

Tabel 4.8. Struktur kurikulum MI Nihayaturroghibin.

Komponen	Kelas dan alokasi waktu					
	I	II	III	IV	V	VI
A. Mata pelajaran						
1. Pendidikan Agama Islam						
a. Al-Quran Hadits	2	2	2	2	2	2
b. Aqidah Akhlak	2	2	2	2	2	2
c. Fikih	2	2	2	2	2	2
d. Sejarah kebudayaan Islam	-	-	3	2	2	2
2. Pendidikan Kewarganegaraan	5	2	2	5	2	2
3. Bahasa Indonesia	8	5	5	7	6	6
4. Bahasa Arab	2	-	-	2	2	2
5. Matematika	5	5	5	6	6	6
6. Ilmu Pengetahuan Alam	-	4	4	3	6	6
7. Ilmu pengetahuan Sosial	-	3	3	3	3	3
8. Seni Budaya dan Keterampilan	4	4	4	5	4	4
9. Pendidikan Jasmani, Olahraga dan Kesehatan	4	4	4	4	4	4

b) Generic Product (produk generik)

Produk generik yaitu produk dasar yang mampu memenuhi fungsi produk yang paling dasar (rancangan produk minimal agar dapat berfungsi).² Produk ini bisa dilihat pada mata pelajaran muatan lokal.

Tabel 4.9. Struktur kurikulum muatan lokal

Muatan lokal	Alokasi waktu					
	I	II	III	IV	V	VI
1. Bahasa Jawa	2	2	2	2	2	2
2. Bahasa Inggris	-	2	2	-	2	2

² Buchori Alma, manajemen cooperative, hlm.156

3. Bahasa Arab	-	2	2	-	-	-
----------------	---	---	---	---	---	---

c) Expected product (produk harapan)

Produk harapan yaitu produk formal yang ditawarkan dengan berbagai atribut dan kondisinya secara normal diharapkan dan disepakati untuk dibeli.³ Produk ini ada dalam bentuk program baru yaitu program tahfidzul quran, yang juga sebagai program unggulan.

Dalam program tahfidzul Quran ini, siswa ditaruh dikelas dan gedung yang berbeda dengan kelas lainnya. Pembimbingnya pun khusus di datangkan dari luar sekolah. Program ini bisa dikatakan sebagai program percobaan yang uji cobakan hanya pada satu kelas saja. Jika satu kelas ini sampai nanti kelas VI masih bertahan dan hasil lulusannya bagus maka akan benar-benar dibuka program unggulan tahfidzul Quran. Tetapi meskipun demikian, banyak orang tua siswa yang mengajukan usulan kepada sekolah agar benar-benar dibuka program tahfidzul Quran karena mereka menginginkan anaknya juga ikut masuk ke dalam kelas tersebut.

Sistem yang diterapkan dalam kelas Tahfidzul Quran ini adalah tetap melakukan pembelajaran pelajaran umum tetapi ada beberapa jam pelajaran yang dikurangi dalam rangka mengoptimalkan hafalan dan setoran al-Quran mereka. Jadwalnya adalah siswa belajar dikelas seperti biasa dari jam 07:00 sampai jam 11:55 kemudian setelah itu pada jam 13:00 sampai jam 15:00 mereka mempunyai jam tambahan yaitu menghafal al-Quran beserta para pembimbingnya. Siswa kelas khusus ini dibebaskan dari kegiatan ekstrakurikuler seperti pramuka, TIK, olahraga, dan lain sebagainya.

Kelemahannya , sekolah ini tidak mengasramakan siswa yang ada di program Tahfidzul Quran, sehingga hal ini dirasa kurang maksimal kalau hanya pagi sampai sore saja maka hafalan yang

³ Ibid, hlm.156

didapat anak juga hanya sedikit. Sebaiknya dibuat program boarding saja agar perhatian dan pembimbingan lebih intensif, anak juga bisa lebih berkonsentrasi.

d) *Augmented Product (Produk Pelengkap)*

Produk pelengkap yaitu berbagai atribut produk yang dilengkapi atau ditambahi berbagai manfaat dan layanan, sehingga dapat memberikan tambahan kepuasan dan dapat dibedakan dengan produk pesaing.⁴ Produk ini dapat dilihat pada kurikulum pengembangan diri dan pendidikan kecakapan hidup.

Pengembangan diri adalah kegiatan yang bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengembangkan dan mengekspresikan diri sesuai dengan kebutuhan, bakat, minat setiap peserta didik sesuai dengan kondisi madrasah. Kegiatan pengembangan diri dibawah bimbingan konselor, guru atau tenaga kependidikan yang dapat dilakukan dalam bentuk ekstrakurikuler. Kegiatan pengembangan diri dapat dilakukan dengan antara lain melalui kegiatan layanan konseling yang berkenaan dengan masalah pribadi dan kehidupan sosial, belajar, dan pengembangan karier peserta didik serta kegiatan ekstrakurikuler seperti kepramukaan, MTQ, Rebana, pencak silat, tilawah, khitabah, pelayanan konseling, tari, teater, UKS, tenis meja, Catur, Bulutangkis.⁵

Dalam kegiatan pengembangan diri ini, ada juga beberapa kegiatan pembiasaan yang diterapkan seperti sholat Dhuha, jama'ah sholat Dzuhur, membaca asmaul husna (setiap pagi), kegiatan Hidup sehat dan bersih (setiap sabtu), infaq (setiap sabtu), bersalaman (setiap pagi) ,dan silaturrahim (pada hari raya idul fitri).

Selain kegiatan pengembangan diri juga terdapat pula pendidikan kecakapan hidup. Kurikulum MI Nihayaturroghibin memasukkan pendidikan kecakapan hidup yang mencakup kecakapan

⁴ Buchori Alma, manajemen corporate hlm.156

⁵ Draft KTSP MI Nihayaturroghibin, hlm. 36

pribadi, kecakapan sosial kecakapan akademik atau kecakapan vokasional. Pendidikan kecakapan hidup dapat merupakan bagian integral dari pendidikan semua mata pelajaran dan / atau berupa paket/ modul yang direncanakan secara khusus. Pendidikan kecakapan hidup dapat diperoleh peserta didik dari satuan pendidikan yang bersangkutan dan/ atau dari satuan pendidikan formal atau nonformal.

Untuk memperjelas uraian tersebut berikut ini tabel tentang pendidikan kecakapan hidup:⁶

Tabel 4.10

Pendidikan kecakapan hidup

No	Kecakapan hidup	Jenis	Mata pelajaran
1	Pribadi	Membaca al-Quran	PAI
2	Sosial	Infaq	Fiqih
3	Sosial	Membersihkan sampah sekitar madrasah	PKn
4	Vokasional	Berpidato	Bahasa Indonesia
5	Vokasional	Reportase	Bahasa Indonesia
6	Vokasional	Story telling	Bahasa Inggris
7	Vokasional	Drum band	Seni budaya

e) Produk potensial

Produk potensial yaitu segala macam tambahan dan perubahan yang mungkin dikembangkan untuk suatu produk dimasa mendatang. Dalam produk potensial ini, MI Nihayaturroghibin menampilkan produk potensial dalam bentuk pendidikan keunggulan lokal dan global.

⁶ Draft KTSP MI Nihayaturroghibin tahun 2014/2015 hlm. 42

Pendidikan jenis ini memanfaatkan keunggulan lokal dan kebutuhan daya saing dalam aspek ekonomi, budaya, bahasa, teknologi informasi dan komunikasi, ekologi, dan lain sebagainya yang semuanya bermanfaat bagi pengembangan kompetensi peserta didik. Pendidikan jenis ini merupakan bagian dari mata pelajaran dan juga dapat menjadi mata pelajaran muatan lokal, atau bahkan menjadi program keunggulan yang pelaksanaannya di khususkan.

Berikut adalah keunggulan lokal dan global yang dikembangkan oleh MI Nihayaturroghibin.⁷

Tabel 4.11

Keunggulan lokal dan global

No	Keunggulan lokal	Keunggulan global
1	Tilawatil Quran	<i>English conversation program</i>
2	Kaligrafi	Teknologi Informasi dan komunikasi
3	Olahraga catur, tenis meja dan bulu tangkis	
4	Hari bahasa jawa	

Komponen produk yang ditawarkan oleh SDN Rogomulyo 01 adalah sebagai berikut:

Produk dalam konteks jasa pendidikan sekolah adalah jasa yang ditawarkan kepada pelanggan berupa reputasi, prospek, dan variasi pilihan. Lembaga pendidikan yang mampu bertahan dan mampu memenangkan persaingan jasa pendidikan adalah lembaga yang dapat menawarkan reputasi, prospek, mutu pendidikan yang baik, dan peluang yang cerah bagi para siswa untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkannya. Atau dengan kata lain produk pendidikan merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan

⁷ Draft KTSP MI Nihayaturroghibin tahun 2014/2015 hlm.42

kepada masyarakat yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya.⁸

Adapun mengenai komponen produk yang ditawarkan oleh SDN Rogomulyo 01 adalah menjadikan siswa secara unggul dan mengembangkan sumberdaya secara optimal dalam rangka mempersiapkan siswa di era global. Dalam mewujudkan tujuan yang diinginkan, SDN Rogomulyo 01 merumuskan tujuan tersebut dalam bentuk kurikulum yang telah dirancangnya. Yakni kurikulum Tingkat satuan pendidikan (KTSP). Berikut adalah penjabaran dari struktur kurikulum SDN Rogomulyo 01 melalui komponen pembentuk produk pendidikan.

a) Core benefit (produk inti).

Produk inti yaitu manfaat yang sebenarnya dibutuhkan dan akan dikonsumsi oleh pelanggan dari setiap produk.⁹ Produk inti ini dapat dilihat pada struktur kurikulum inti SDN Rogomulyo 01 berikut ini:¹⁰

Tabel 4.12

Struktur kurikulum SDN Rogomulyo 01

Komponen	Kelas dan alokasi waktu			
	I	II	III	IV,V,VI
A. Mata pelajaran				
1. Pendidikan Agama	3	3	3	3
2. Pendidikan Kewarganegaraan	2	2	2	2
3. Bahasa Indonesia	6	6	5	5
4. Matematika	6	6	5	5
5. Ilmu Pengetahuan Alam	3	3	3	4

⁸ Buchori Alma, *Manajemen cooperative dan strategi pemasaran jasa pendidikan fokus pada mutu dan layanan prima*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm.157

⁹ Buchori alma, *manajemen cooperative . . .* hlm.156

¹⁰ Draft KTSP SDN Rogomulyo 01 hlm. 15

Mata pelajaran	Kelas dan Alokasi waktu			
	I	II	III	IV,V,VI
6. Ilmu Pengetahuan Sosial	3	3	3	3
7. Seni budaya dan keterampilan	2	3	3	4
8. Pendidikan Jasmani, olahraga dan kesehatan	2	2	2	4

b) Produk generik, (*generic product*)

Produk generik yaitu produk dasar yang mampu memenuhi fungsi produk yang paling dasar (rancangan produk minimal agar dapat berfungsi).

Produk ini bisa dilihat pada mata pelajaran muatan lokal.¹¹

Tabel 4.13

Struktur kurikulum muatan lokal

B. Muatan lokal	Kelas & alokasi waktu			
	I	II	III	IV,V,VI
1. Bahasa jawa	1	1	2	2
2. Seni Suara Daerah (SSD)	1	1	2	2
3. Bahasa Inggris	1	1	2	2

Bahasa jawa sebagai muatan lokal wajib jawa tengah mempunyai tujuan sebagai berikut:¹²

1. Mengembangkan kemampuan dan keterampilan berkomunikasi dengan menggunakan bahasa jawa.
2. Meningkatkan kepekaan dan penghayatan terhadap karya sastra jawa
3. Memupuk tanggung jawab untuk melestarikan hasil kreasi budaya daerah sebagai salah satu unsur kebudayaan nasional.
4. Mengembangkan keterampilan sesuai karakteristik daerah sebagai daerah jasa dan industri

¹¹ Draft KTSP SDN Rogomulyo 01 hlm.15

¹² Ibid, hlm.26

5. Mengembangkan karakter dan jati diri peserta didik sebagai bagian dari masyarakat Jawa.

Selain bahasa Jawa, muatan lokal lainnya adalah Seni Suara daerah (SSD), sebagai muatan lokal wajib untuk kabupaten Pati. Muatan lokal ini diberikan mulai kelas satu sampai kelas enam. Tujuan pengajaran SSD adalah agar siswa memiliki budi pekerti yang luhur, rasa keindahan dan seni, serta kepedulian terhadap budaya daerah.

Bahasa Inggris merupakan muatan lokal pilihan sekolah. Muatan lokal ini diberikan kepada siswa kelas IV sampai dengan kelas VI. Namun demikian, untuk memperkenalkan bahasa Inggris sejak dini. Mata pelajaran ini bertujuan untuk mengenalkan bahasa Inggris sebagai bahasa komunikasi internasional, membekali siswa untuk menghadapi tuntutan dalam rangka menyongsong era globalisasi sebagai daerah industri dan wisata.

c) **Produk harapan (*expected product*)**

Produk harapan yaitu produk formal yang ditawarkan dengan berbagai atribut dan kondisinya secara normal diharapkan dan disepakati untuk dibeli. Produk harapan yang ditawarkan bisa dilihat sebagai berikut:¹³

Tabel 4.14.

Pendidikan pengembangan diri.

C. Pengembangan diri	Kelas & alokasi waktu			
	I	II	III	IV, V, VI
1. Komputer				
2. Baca Tulis al-Quran	1	1	1	1
3. Pramuka	1	1	1	1
	1	1	1	1

Pendidikan komputer ini dilakukan karena keberadaan pembelajaran komputer dipandang penting. Pentingnya

¹³ Ibid, hlm. 15

pembelajaran ini dapat dilihat pada sasarannya yaitu memperkenalkan teknologi informasi yang semakin canggih kepada peserta didik agar tidak gagap teknologi. Pembelajaran ini berlangsung diluar jam sekolah, selama 60 menit per minggu dengan dibimbing oleh tenaga khusus (tutor) yang didatangkan dari lembaga penyelenggara kursus komputer.

BTA merupakan kegiatan pengembangan diri siswa yang beragama Islam untuk meningkatkan pengembangan membaca al-Quran dan menulis Arab, serta praktik sholat. Hal ini dilakukan karena potensi siswa yang berkaitan dengan keagamaan dirasa masih kurang . Adapun siswa non-muslim dibimbing dan dibina secara baik oleh guru agama yang bersangkutan.

Sebagai ekstrakurikuler wajib, pramuka di SDN Rogomulyo 01 ini dilaksanakan setiap dua hari yaitu jumat dan sabtu. Hari jumat untuk kelompok siaga (siswa berumur 7-9 tahun- kelas 2,3,4) dan hari sabtu untuk kelompok penggalang (siswa berumur 10-13 tahun – kelas 5 dan 6). Masing-masing kelompokdibina oleh empat kakak pembina berdasarkan satuan terpisah.

d) Produk pelengkap (*augmented product*)

Produk pelengkap yaitu berbagai atribut produk yang dilengkapi atau ditambahi berbagai manfaat dan layanan, sehingga dapat memberikan tambahan kepuasan dan dapat dibedakan dengan produk pesaing.

Produk ini berupa pengembangan pendidikan budaya. Pendidikan budaya pada SDN Rogomulyo 01 menyesuaikan budaya yang ada di desa kayen dan budaya daerah jawa tengah. Kegiatan ini antara lain adalah:

1. Seni tari

Di sekolah ini diadakan latihan menari yang mana pelatihnya didatangkan dari luar, tetapi salah satu gurunya juga ada yang bisa menari dan bisa melatihnya.

2. Karawitan

Untuk sekolah dasar sering diadakan lomba karawitan dalam rangka melestarikan budaya jawa. Sehingga sekolah ini pun membekali siswa-siswanya yang memang tertarik untuk berlatih karawitan.

3. Tembang

Kegiatan ini bertujuan untuk melestarikan budaya menembang dengan membiasakan tembang dolanan dan tembang mocapat.

4. Budaya islami.

Seluruh siswa di sekolah ini memeluk agama Islam, oleh karena itu membudayakan siswa untuk taat tuntunan agama Islam. Seperti dholat dzuhur berjamaah dan tadarus saat romadhon.

5. Budaya membaca

Sekolah ini sudah mempunyai gedung perpustakaan khusus sejak tahun 2012, oleh karena itu siswa setiap hari dijadwal untuk membaca di perpustakaan dan meminjam buku perpustakaan untuk dibawa pulang.

6. Budaya kreatif.

Budaya ini diterapkan agar siswa memiliki keterampilan industri rumah tangga seperti menganyam. Siswa diajarkan cara menganyam tas dari plastik, dan juga keterampilan lainnya.

e) **Produk potensial**

Produk potensial yaitu segala macam tambahan dan perubahan yang mungkin dikembangkan untuk suatu produk dimasa mendatang.

Produk potensial yang dimiliki oleh SDN Rogomulyo 01 ini adalah:

1. Rebana

Kegiatan ini bertujuan menanamkan rasa cinta terhadap budaya islami. Melalui kegiatan ini, diharapkan peserta didik dapat lebih mengenal dan memperkaya seni budaya sesuai potensi yang dimiliki.

2. Olahraga

Kegiatan olahraga ini dilaksanakan secara rutin untuk membiasakan anak hidup teratur dan sehat, yang meliputi olahraga pencak silat, renang, sepak bola, voley, catur, dan senam.

3. Seni

Kegiatan ini mencakup seni daerah dan seni nasional. Dengan kegiatan ini diharapkan siswa mempunyai rasa estetika tinggi, kreatif, santun dan memiliki rasa kebersamaan tinggi. Kegiatan ini meliputi seni karawitan, tari, musik dan vokal, rebana, dan macapat.

4. Ilmiah. Kegiatan ini dimaksudkan agar siswa mampu berpikir kritis, realistis dan bertanggung jawab. Kegiatan ini meliputi *english club* dan kelompok ilmiah dasar.

5. Kegiatan pembiasaan rutin seperti pembiasaan sholat berjamaah, pengajian mentari pagi, upacara bendera, dan tadarus al-Quran. Pembiasaan terprogram seperti pesantren ramadhan, pelaksanaan idul adha, idul fitri, dan perayaan wafat Isa al-masih dan hari natal.

6. Kegiatan keteladanan seperti ketertiban seragam sekolah, penanaman nilai akhlaq islami, penanaman budaya minat baca, budaya keteladanan bersih diri, bersih lingkungan dan budaya hari bumi dan lingkungan hidup.

7. Kegiatan nasionalisme dan patriotisme seperti peringatan hari-hari besar nasional.

8. Pekan kreatifitas siswa dengan kegiatan lomba kreatifitas dan ekskul on the road

9. Pembinaan dan bimbingan lomba atau olimpiade.

10. Outdoor learning dan training dengan kegiatan berupa kunjungan belajar dan outbond.

2) *Price* (Harga)

Elemen ini berjalan sejajar dengan mutu produk. Apabila mutu produk baik, maka calon siswa berani membayar lebih tinggi. Tetapi ada lembaga yang menetapkan SPP dengan biaya tinggi, peminatnya tetap banyak. Ini disebabkan karena situasi kelangkaan penyedia jasa pendidikan yang bermutu (sekurang-kurangnya menurut persepsi konsumen), melihat siapa dibelakang pengelola jasa pendidikan tersebut. Hal ini merupakan taktik “*skimming price*” yang terkenal dalam marketing, diimbangi dengan bayangan mutu meyakinkan.¹⁴

Salah satu perbedaan yang dimiliki SDN Rogomulyo 01 dan tidak dimiliki oleh MI Nihayatur Roghibin ini adalah perihal harga (*price*). di SD tidak pernah memungut biaya apapun mulai SPP, seragam, LKS dan kegiatan-kegiatan sekolah. Tetapi meskipun sama-sama mendapatkan dana BOS, di MI Nihayatur Roghibin tidak bisa menetapkan harga “gratis” seperti pada SD tersebut. Karena di MI ini harus membeli seragam dan LKS sendiri, serta untuk kegiatan perpisahan (kelas VI) dan juga infaq untuk pengembangan yayasan yang juga dibayarkan hanya sekali selama menjadi siswa MI. Sedangkan pada SDN Rogomulyo 01, SPP dibebaskan karena adanya BOS, seragam sekolah dibeli siswa secara mandiri dan tidak di handel oleh sekolah, sedangkan LKS diberikan kepada siswa secara gratis karena SD selain mendapat dana dari BOS, juga mendapatkan dana dari APBN dan APBD.

Meskipun demikian, penetapan harga yang dilakukan oleh MI Nihayatur Roghibin tidak membuat pelanggannya surut. Terbukti bahwa diantara ke semua sekolah tersebut hanya MI Nihayatur Roghibin inilah yang mempunyai siswa terbanyak (jumlah siswa 258) dibanding dengan MI Miftahul Muhtadin (jumlah siswa 101) , SDN Sundoluhur 01 (jumlah

¹⁴ Buchori Alma, *Manajemen Pemasaran dan pemasaran jasa*, (Bandung:Alfabeta, 2013), hlm.283

siswa 63), SDN Sundoluhur 02 (jumlah siswa 28), SDN Rogomulyo 01 (jumlah siswa 124), dan MI Tamrinuttullab (jumlah siswa 75).

3) *Place (tempat)*

Pada umumnya para pimpinan lembaga pendidikan sependapat bahwa lokasi letak lembaga yang mudah dicapai kendaraan umum, cukup berperan sebagai pertimbangan calon siswa untuk memasuki lembaga tersebut.¹⁵ Selain itu, keamanan tempat atau lokasi yang dituju, dalam hal ini perlu dipertimbangkan faktor-faktor seperti: akses, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, ekspansi, dan persaingan.¹⁶

Akses MI Nihayaturroghibin dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pertama, dari segi akses keberadaan lokasi MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulo 01 sangat strategis karena berada di pinggiran kota kayen sehingga mudah diakses. Bagi orang tua yang ingin bekerja ke kecamatan kayen kota atau ke pati mereka bisa berangkat kerja dan sekaligus mengantarkan anaknya ke sekolah.

Kedua, dari segi visibilitas, keberadaan MI Nihayaturroghibin yang berada di pinggir jalan raya menjorok ke dalam, sekaligus satu kompleks dengan Masjid Sundoluhur dan Mts Nihayaturroghibin, membuat MI Nihayaturroghibin mudah dilihat oleh masyarakat umum. Sedangkan SDN Rogomulyo 01 ini berada di pinggir jalan raya dan ditengah desa. Letak SD 01 ini yang berdampingan dengan SD 02 dan dekat dengan pasar tradisional juga menjadikan masyarakat mudah melihatnya.

Ketiga, dari segi lalu lintas MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 sama-sama berada dikawasan yang padat penduduk dan pinggir jalan raya dipenuhi oleh rumah-rumah sehingga lalu lintas tidak terlalu membahayakan meski selalu ramai karena bukan kawasan jalan

¹⁵Buchari Alma, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), hlm. 116.

¹⁶Yoyon Bahtiar Irianto dan Eka Prihati, dalam Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia, *Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2009), Cet. 1, hlm. 344.

yang biasa dibuat berkebut-kebutan. *Keempat*, dari segi tempat parkir MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 sama-sama mempunyai halaman yang luas dan bisa dibuat untuk parkir dengan nyaman.

Kelima, dari segi ekspansi MI Nihayaturroghibin bisa memperluas sasaran pasar ke desa-desa yang belum ada MI nya. Seperti desa karaban, boloagung, dan lain sebagainya. Keenam, dari segi persaingan MI Nihayaturroghibin bersaing dengan SDN Sundoluhur 01 dan SDN sundoluhur 02. Sedangkan ekspansi SDN Rogomulyo 01 bisa memperluas sasaran pasar ke selatan, utara, timur dan barat karena adanya sekolah lagi masih jauh. Jadi ini merupakan peluang yang bagus, contohnya adalah desa tungklur, pucang, rogomulyo barat.

4) Promosi

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun kualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka maka mereka tidak akan pernah membelinya.¹⁷

Promosi dilakukan oleh MI Nihayaturroghibin secara sederhana yakni dengan konsisten terhadap programnya, Menjuarai lomba, pawai, outbond, sosialisasi ke TK/RA, sosialisasi ke wali murid serta melalui media brosur dan spanduk. Untuk menciptakan citra baik di mata masyarakat MI ini memunculkan program baru yang disebut program unggulan berupa Tahfidzul Quran agar lebih identik dan berbeda dengan MI yang di kecamatan kayen.

Promosi yang dilakukan SDN Rogomulyo 01 ini juga sederhana, yakni dengan cara sosialisai, rapat wali murid, memperbaiki sekolah, jalan santai dan selalu berusaha menjuarai setiap perlombaan. Bersaing secara sehat tanpa ada iming-iming suatu hal dan tidak *door to door* menjadi prinsip yang tetap dipegang oleh SD ini. pada intinya kedua sekolah ini

¹⁷ Buchori Alma, *Manajemen Corporate* hlm.162

berusaha untuk selalu konsisten dengan program-programnya dan selalu memperbaiki diri agar tetap dipercaya oleh masyarakat.

Pada sekolah tingkat dasar memang persaingan sangat ketat tetapi seharusnya promosi dilakukan dengan lebih intensif lagi. Seandainya MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 ini mau mengembangkan cara promosinya, itu akan lebih bagus lagi. Misalnya dengan cara memasang spanduk di jalan-jalan, menyebar brosur ke banyak TK/RA, membuat web sekolah, dan melalui media-media sosial yang ada saat ini. meskipun cara modern menggunakan media elektronik ini dirasa “aneh-aneh” tetapi pada kenyataannya tidak dapat dipungkiri bahwa yang sedang marak dalam kehidupan sekarang ini adalah tidak lepas dari media elektronik seperti media sosial. Jadi hal ini akan mempunyai nilai lebih tersendiri bagi kedua sekolah tersebut.

5) *People* (Sumber daya Manusia)

Sumber daya manusia adalah semua orang yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau lembaga yang terlibat dalam proses penyampaian produk atau jasa kepada konsumen. Sumberdaya dikelompokkan menjadi tiga, yaitu administrator, guru, dan karyawan. Ketiganya perlu memiliki kompetensi yang tinggi. Karena pada pelaksanaannya merekalah yang secara langsung menyampaikan jasa kepada para siswa dan orang tua siswa sehingga tingkat puas atau tidaknya tergantung dengan cara penyampaian jasa yang dilakukan oleh para sumberdaya tersebut.¹⁸

MI Nihayaturroghibin mempunyai 16 tenaga pendidik dan tenaga kependidikan yang berstatus Non-PNS atau guru tetap yayasan, dan hanya satu guru saja yang berstatus PNS. Tetapi meskipun demikian, justru karena banyak yang berstatus Non-PNS, maka mereka lebih solid dan etos kerja tetap tinggi. Andaikan saja sebagian gurunya PNS dan sebagian lagi Non-PNS, maka kemungkinan akan terjadi pengelompokan lebih besar dan guru yang Non-PNS akan merasa bahwa mereka tidak perlu bersusah payah dan memilih untuk tetap santai karena mereka

¹⁸ Ibid, hlm 166

hanya guru swasta saja. Sedangkan SDN Rogomulyo 01 mempunyai 13 tenaga pendidik dan tenaga kependidikan yang sebagian besar adalah guru PNS dan sebagian kecil lainnya merupakan guru wiyata bhakti. Mereka beropini bahwa guru yang mengabdikan pada sekolah negeri nantinya mereka akan diangkat menjadi guru PNS secara otomatis jika masa mengajarnya sudah memenuhi syarat dan ketentuan, sehingga dengan sedikit harapan ini membuat mereka tetap mempunyai etos kerja yang tinggi. Tetapi ada sedikit hal yang biasanya menjadi sebuah topik pembicaraan yakni jika di MI swasta honor guru swasta lebih banyak dibanding dengan di SD Negeri, hal ini terjadi karena di MI swasta diperbolehkan memungut sejumlah biaya untuk operasional sekolah, sedangkan di SD negeri tidak demikian. Meskipun demikian, pemerintah lumayan perhatian terhadap kesejahteraan guru swasta, terbukti dengan adanya Tunjangan Fungsional, Bantuan Kesejahteraan dan sebagainya.

6) *Physical Evidence* (sarana fisik)

Pada sebuah lembaga pendidikan tentu yang merupakan *Physical Evidence* adalah gedung atau bangunan dan segala sarana dan fasilitas yang terdapat didalamnya. Termasuk pula bentuk-bentuk desain interior dan eksterior dari gedung-gedung yang terdapat di dalam lembaga tersebut.¹⁹ Sarana fisik ini sangat penting dan harus dimiliki oleh semua sekolah.

Mengenai bukti fisik yang berupa bangunan, sarana yang dimiliki oleh kedua sekolah ini dirasa sudah memadai untuk ukuran sekolah tingkat dasar. Perbedaan yang menonjol dari segi bangunan yang terlihat adalah tentang desain eksterior gedung yang mana desain di SDN Rogomulyo 01 lebih indah dan lebih menarik dibanding dengan di MI Nihayaturroghibin yang nampak monoton dengan cat lamanya serta dengan hiasan-hiasan atau taman di halamannya. Terkait perbaikan gedung, penambahan kelas, dan renovasi gedung, di SD hanya bisa

¹⁹ Buchari Alma, *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2003), hlm. 118

mengandalkan dana dari pemerintah dan tidak berani menarik uang dari wali murid, tetapi untuk di MI karena berupa yayasan maka jika ingin melakukan renovasi sekolah mereka bisa menarik uang infaq dari wali murid atau bahkan dari para donatur.

Selain bukti fisik berupa bangunan, MI Nihayaturroghibin dan SDN rogomulyo 01 juga sama-sama mempunyai bukti pendukung yang keberadaannya sangat penting. Bukti pendukung ini adalah berupa raport siswa per semester, absensi siswa, jurnal kelas, buku induk siswa, buku data lulusan siswa, draft Program Tahunan (prota), draft Program semester (promes), draft Kurikulum Tingkat satuan Pendidikan (KTSP), dan draft Rencana Kegiatan dan Anggaran Madrasah (RKAM) yang masing-masing selalu diperbarui setiap semester atau setiap tahun. Sedikit perbedaan tentang bukti fisik yakni adanya laporan bulanan pada SD dan tidak untuk di MI, karena pemerintah yang menaunginya berbeda sehingga persyaratan administratif guru yang diminta terkadang juga berbeda.

7) Proses

Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa akan sering merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri.²⁰ Dilihat dari segi input, baik MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 sama-sama tidak menetapkan tes seleksi terlebih dahulu, hanya mempertimbangkan umur saja dan tanpa memungut biaya pendaftaran. Sedangkan dari segi lulusan, kedua sekolah ini juga telah melakukan semua program dengan baik dalam kegiatan belajar mengajar agar siswanya berhasil dalam ujian dan menjadi lulusan yang mempunyai karakteristik baik khas sekolahnya sendiri.

Tetapi dalam prosesnya, ada beberapa hal yang berbeda. Kembali lagi dilihat pada produk yang ditawarkan masing-masing sekolah ini. Jika pada MI Nihayaturroghibin mempunyai program tahfidzul quran sehingga

²⁰ Buchari Alma, Manajemen Corporate, hlm.167

ciri khas yang nampak pada sekolah ini adalah budaya islami. Ini sudah jelas karena memang basicnya saja sudah Madrasah Ibtidaiyyah. Sedangkan pada SDN Rogomulyo tidak mempunyai program unggulan apapun tetapi pada produk yang ditawarkannya terdapat pembelajaran seni tari, tembang dan karawitan yang tujuannya adalah melestarikan budaya jawa, dan hal ini tidak ada di MI. Seharusnya, semua sekolah baik MI ataupun SD tetap menerapkan program tambahan kesian-kesenian jawa tersebut, meski telah mempunyai program unggulan yang berbasis budaya Islami ataupun belum. Karena melestarikan budaya jawa ini bukanlah tugas sekolah umum (SD) saja tetapi semua lapisan masyarakat jawa termasuk di Madrasah.

b. Analisis persamaan dan perbedaan elemen bauran pemasaran jasa pendidikan di MI Nihayaturroghibin Dengan SDN Rogomulyo 01.

Pemasaran pendidikan pada dasarnya merupakan sebuah langkah pembaharuan ketika sebuah lembaga pendidikan dituntut harus mengikuti ketatnya arus persaingan untuk mendapatkan pelanggan. Pendidikan yang dapat berlaku dipasarkan adalah pendidikan yang memiliki produk sebagai komoditas, produknya memiliki standar, mempunyai jaringan dan media, mempunyai pangsa/sasaran yang jelas, mempunyai jaringan dan media, serta mempunyai tenaga pemasar. Atas dasar itulah lembaga pendidikan harus benar-benar memperhatikan komponen-komponen pemasaran tersebut agar tetap bisa mempromosikan lembaganya.

Setelah mendiskripsikan strategi bauran pemasaran yang dilakukan oleh MI Nihayaturroghibin dan SDN Sundoluhur 01 di atas, persamaannya adalah dalam hal identifikasi lingkungan pemasaran, penetapan place (tempat) pendidikan, promosi, physical evidence (bukti fisik) serta proses yang dilakukan selama jasa pendidikan diberikan. Sedangkan perbedaannya tampak pada setidaknya ada tiga hal prinsipil yang bisa dikomparasikan antar kedua lembaga pendidikan tersebut, diantaranya adalah sebagai berikut:

1) Perbedaan strategi penetapan produk pendidikan

Sebagai lembaga pendidikan yang berbeda basisnya (MI Nihayaturroghibin berbasis islami dan SDN Rogomulyo 01 berbasis umum), pada dasarnya kedua lembaga pendidikan ini sama-sama menawarkan produk pendidikan yang memiliki kapasitas intelektual akademis yang unggul dan wawasan pengetahuan serta teknologi yang luas sebagaimana tujuan pendidikan nasional yang tertuang dalam undang-undang sistem pendidikan nasional. Komitmen dalam mewujudkan kualitas produk bisa dilihat dari visi dan misi serta kurikulum yang telah dirumuskan kedua lembaga pendidikan tersebut.

Lembaga MI nihayaturroghibin dalam menawarkan produknya sangat kental dengan nilai-nilai keislaman, bisa dilihat dari produk inti bahwa pelajaran Pendidikan Agama Islam (PAI) dipecah menjadi banyak mata pelajaran seperti aqidah akhlaq, Fiqih, Sejarah Kebudayaan Islam, alquran hadits. Pada produk generik, lembaga ini menawarkan produk mata pelajaran muatan lokal bahasa jawa, bahasa inggris dan terutama bahasa Arab yang hanya dimiliki di MI.

Pada produk harapan, MI Nihayaturroghibin menawarkan produk program tahfidzul quran sebagai program unggulan yang hanya dimiliki di MI ini saja dari semua MI di kecamatan kayen. Mempunyai program seperti ini tidaklah mudah karena selain kesiapan dari pihak sekolah, sasaran pengguna program ini juga harus ada karena tidak semua siswa dan orang tua sanggup dan berminat dengan program ini. Meskipun program tahfidzul quran ini tidak mudah, tapi pada kenyatannya program yang diterapkan di MI ini justru mendapat respon baik dari orang tua siswa dan banyak masyarakat yang berminat, bahkan ada beberapa orang tua yang sangat menginginkan anaknya untuk masuk ke program tersebut meskipun anaknya sebenarnya kurang mampu dengan segala konskuensi yang diberikan oleh sekolah diterimanya dengan baik.

Pada produk pelengkap, MI nihayaturroghibin menawarkan produk ekstrakurikuler seperti kepramukaan, MTQ, Rebana, pencak silat,

tilawah, khitabah, pelayanan konseling, tari, teater, UKS, tenis meja, Catur, Bulutangkis. Selain itu ada juga kegiatan pengembangan diri seperti sholat Dhuha, jama'ah sholat Dzuhur, membaca asmaul husna (setiap pagi), kegiatan Hidup sehat dan bersih (setiap sabtu), infaq (setiap sabtu), bersalaman (setiap pagi) ,dan silaturrahim (pada hari raya idul fitri). Selain pengembangan diri juga terdapat pendidikan kecakapan hidup seperti membaca al-Quran, infaq, berpidato, reportase, story telling, dan drumband.

Pada produk potensial, yang ditawarkan oleh MI ini adalah berupa pendidikan berbasis keunggulan lokal dan keunggulan global. Produk ini berupa ekstrakurikuler tilawatil quran, english conversation, kaligrafi, TIK dan hari berbahasa jawa. Dengan dibekali produk-produk yang ditawarkan oleh MI Nihayaturroghibin ini nantinya setelah lulus dari MI anak mempunyai bekal pengetahuan yang bersumber dari mata pelajaran umum, dari mata pelajaran agama Islam, dari hasil pengembangan diri melalui ekstrakurikuler-ekstrakurikuler, serta pendidikan kecakapan hidup yang telah diajarkan dari sekolah.

Lembaga SDN Rogomulyo 01, cara menawarkan produk pendidikannya meamng sangat berbeda dengan MI Nihayaturroghibin karena basisnya sudah berbeda. Pada produk inti, SD ini menawarkan produk kurikulum mata pelajaran umum seperti biasa dan mata pelajaran agama hanya diberikan secara global dalam bentuk Pendidikan Agama Islam (PAI). Pada produk generic, muatan lokal yang ada pada SD ini berupa bahasa jawa, bahasa inggris, dan seni suara daerah (SSD). Pendidikan SSD inilah yang menjadi ciri khas SD dan tidak diterapkan di MI.

Pada produk harapan, yang ditawarkan adalah pendidikan komputer, baca tulis al-Quran, dan pramuka. Tidak seperti MI Nihayaturroghibin yang mempunyai program unggulan, SDN Rogomulyo 01 ini menetapkan komputer, baca tulis alquran dan pramuka sebagai produk harapan, terutama baca tulis alquran sekolah berharap agar siswa

mempunyai kemahiran dalam baca tulis alquran meskipun sekolah di SD. dan ini akan menjadikan nilai plus tersendiri di mata masyarakat.

Pada produk pelengkap, SDN Rogomulyo 01 menawarkan banyak produk yang tidak ada di MI, produk-produk itu antara lain adalah seni tari, karawitan, tembang, budaya islami, budaya membaca, dan budaya kreatif. Tiga produk awal ditetapkan dengan tujuan agar siswa ikut mencintai dan melestarikan budaya jawa. Pada produk potensial, SD ini memperkaya produknya dalam bentuk rebana, olahraga, seni, ilmiah, pekan kreatifitas, pembinaan olimpiade.

Pada intinya, titik perbedaan dari sisi strategi penetapan produk terletak pada produk harapan yang ditawarkan MI Nihayaturroghibin yakni adanya program tahfidzul quran. Sedangkan pada SDN Rogomulyo 01 lebih menonjol pada produk generiknya yakni seni suara daerah dan produk pelengkapnya yang berupa seni tari, karawitan dan tembang. Kesimpulan perbedaan yang mencolok adalah jika pada MI Nihayaturroghibin program yang ditonjolkan berbasis islami sedangkan di SDN Rogomulyo 01 yang ditonjolkan lebih bersifat ke budaya jawa.

2) Perbedaan strategi penetapan people (SDM) pendidikan

Kedua lembaga pendidikan ini dari statusnya sudah terlihat berbeda, karena MI Nihayaturroghibin adalah sekolah swasta sedangkan SD Rogomulyo 01 ini berstatus negeri. Dari segi Sumber daya manusianya, pendidik, tenaga kependidikan dan karyawan berbeda. Pada MI Nihayaturroghibin, dari 16 guru hanya satu yang berstatus PNS, dan semuanya adalah guru Non-PNS termasuk kepala madrasahya sendiri. Tetapi meskipun demikian tidak mengurangi semangat dalam mengajar karena semua sama-sama swasta justru lebih solid dibanding sekolah yang sebagian gurunya berstatus negeri dan sebagian lainnya berstatus swasta. Sedangkan di SDN Rogomulyo 01 dari ke 12 guru, hanya empat guru saja yang bersatatus sebagai wiyata bhakti.

3) Perbedaan tenaga pemasar pendidikan

Perbedaan yang lain adalah bahwa guru-guru MI Nihayaturroghibin merupakan bagian dari masyarakat sekitar sekolah sendiri sehingga lebih mudah dalam melakukan promosi sekolah. usaha sekolah untuk memperbaiki dan terus mengembangkan citra sekolah yang tidak dibarengi dengan tenaga pemasar yang bagus maka promosi tidak berjalan dengan baik. Dengan membaurnya guru dengan masyarakat sekitar, guru akan memahami kebutuhan, keinginan dan permintaan masyarakat.

“Hubungan dengan masyarakat. Kita secara langsung berhubungan dengan masyarakat misalnya ada orang tua murid yang meninggal ya kita ta'ziah, selain itu kan juga kita ini notabene anggota dari masyarakat sini sendiri kan sering srawung ya. Jadi secara tidak langsung kita berhubungan dengan mereka. Karena kitan kan tetangga dekat, jadi kalo ada kekurangan, kalo ada apa gitu kan langsung. Misalnya saya sedang di warung nanti ada yang manggil saya “ bu, ini bu, anak saya gini gini gini”. Itu kan ya kita hargai pendapat mereka. Jadi dari sisi baik atau buruk kita harus merespon. Walaupun itu keluar dari mulut-mulut orang biasa, apaun pekerjaannya, kadang orang lain melihat orang itu tidak bagus, tetap harus direspon.”²¹

Berbeda dengan SDN Rogomulyo 01 yang gurunya mayoritas PNS dan bukan asli masyarakat sekitar sekolah. gurunya berasal dari luar desa rogomulyo bahkan luar kecamatan kayen dan hanya dua guru yaitu pak tohari dan bu sukarlin yang rumahnya dekat dengan sekolah dan sekaligus menjadi humas sekolah. mereka bertugas mempromosikan sekolah ke masyarakat sekitar dan juga mendengarkan keluhan, kritik dan saran serta kebutuhan, keinginan dan permintaan masyarakat sebagai pelanggan sekolah. Tetapi meskipun demikian sesekali semua guru juga terlibat dalam hubungan dengan masyarakat.

“Terkadang waktu ujian nasional gitu ya humasnya itu memberi tahu orang tua siswa agar anaknya tetap belajar, kemudian menetapkan jam wajib belajar, dan hubungannya dengan masyarakat Ya itu tadi, kemasyarakatannya kental, dengan wujud kalo ada sripah ya takziah. Kalo dr sisi kemasyarakatannya, gurunya kalo ada ortu yang sakit ya

²¹ Hasil wawancara dengan kepala MI Nihayaturroghibin, Nur Aisyah.

anjang sana untuk memberi dukungan mental, kalo ada siswa yang sakit segera mengunjungi rumahnya, kalo ada yang punya gawe juga gurunya datang. Semua orang tua sini kalo yang punya gawe ya kita diundang”.²²

2. Analisis daya saing lembaga pendidikan di MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01

Terkait dengan daya saing, mereka yang tampil dengan pola yang baik, ada yang memperkokoh sumber daya manusia (SDM), ada yang memperkuat bidang fasilitas termasuk gedung dan sarana lainnya, ada pula yang memperkuat dibidang dana, tetapi ada pula yang lebih memperhatikan dan memperkuat jaringan daripada yang lainnya .

Menurut penulis, apa yang unik dan menjadi daya tarik masing-masing sekolah merupakan nilai dari daya saing sekolah itu sendiri. Karena dalam penelitian ini penulis membahas tentang bauran pemasaran, maka keunikan atau sesuatu yang menjadi daya tarik masyarakat itu penulis lihat dari unsur-unsur bauran pemasaran.

Di MI Nihayaturroghibin, nilai yang menjadi daya tarik bisa dilihat pada produk unggulan yakni program tahfidzul quran seperti yang telah dituturkan oleh bu ulfiyah yang tertarik dengan program baru tersebut sampai ia rela melakukan apa saja agar anaknya bisa masuk di kelas unggulan program tahfidzul quran. Selain itu pak solihin juga menuturkan bahwa ia tertarik dengan MI karena muatan agamanya yang banyak sehingga bagus untuk membekali anaknya sejak kecil. Selain produk ada juga karena *place* seperti yang dikatakan oleh bu zomaroh bahwa sekolah ini dekat dengan rumahnya (karena dia memang berasal dari sundoluhur). Hal lain yang menjadi daya tarik adalah proses dan people seperti yang dikatakan oleh pak surahman bahwa nilai rata-rata siswa di raport sangat bagus, sehingga bisa dijadikan modal dasar untuk pendidikan selanjutnya. Ketika hasil belajar siswa bagus, mencapai Kriteria minimal atau bahkan melebihi kriteria maka hal itu berarti proses yang dilakukan oleh guru (*people*) sangat baik. Jadi,

²² Hasil wawancara dengan kepala SDN Rogomulyo 01, Sumiarto, tanggal 20 agustus 2015

produk price, place dan proses merupakan ke empat hal yang menjadi daya tarik bagi masyarakat sehingga keempat hal itulah yang menjadi daya saing MI Nihayaturroghibin.

Di SDN Rogomulyo 01, yang menjadi daya tarik bisa dilihat pada keunggulan produk yakni adanya ekstrakurikuler unggulan berupa kesenian jawa (seni tari, tembang dan karawitan). Ketika penulis melakukan wawancara kepada wali murid, ibu parmi mengatakan bahwa sekolah ini tidak terlalu banyak muatan pelajarannya bahkan siswa juga di ajari untuk menari. Hal itu menunjukkan bahwa SD ini mempunyai produk berupa ekstrakurikuler kesenian yang menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Jawaban tersebut diperkuat lagi oleh ibu musyarofah yang menyatakan bahwa memang disekolah siswa tidak terlalu dibebani banyak pelajaran, siswa hanya mempelajari pelajaran umum saja dan untuk menambah pelajaran agama tiap sore ada kegiatan TPQ untuk anak-anak sehingga itu sudah cukup efektif.

Selain dari segi produk, hasil wawancara dari bu emi dikatakan bahwa guru-guru dari sekolah ini cukup baik, sering membaaur dengan masyarakat dan juga lebih disiplin sehingga hal ini menunjukkan bahwa sumber daya masyarakat pada sekolah ini sudah menjadi daya tarik tersendiri di mata masyarakat karena guru sebagai kunci dan pihak yang tak kalah penting dalam layanan jasa pendidikan. sedangkan bu siti menuturkan bahwa memang kebanyakan orang jatiroto itu sekolahnya di SD ini, sehingga yang menjadi daya saing di mata masyarakat jatiroto adalah place. Jadi, karena SD ini mempunyai produk, place dan people yang sedemikian rupa itu, ia jadi mempunyai daya saing yang bagus dan ketiga hal tersebut menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat.

3. Analisis bauran pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan daya saing MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01.

Teori yang telah tertuang menyebutkan bahwa, jika sekolah telah memenuhi delapan standar nasional pendidikan, yakni standar isi, standar proses, standar penilaian, standar pengelolaan, standar pendidik dan tenaga kependidikan, standar pembiayaan, standar sarana prasarana, dan standar kompetensi lulusan,

maka sekolah bisa disebut bermutu. Jika sekolah sudah bermutu maka sekolah tersebut berdaya saing bagus. Karena kedelapan standar nasional pendidikan tersebut merupakan kriteria minimal mutu pendidikan dalam sistem pendidikan nasional di seluruh wilayah hukum negara Kesatuan Republik Indonesia. Tujuh unsur bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, sarana prasarana dan proses merupakan unsur-unsur saling berkaitan yang bisa digunakan untuk memenuhi kedelapan standar nasional pendidikan tersebut.

Dalam teori bauran pemasaran, untuk merencanakan penawaran sebuah produk, maka sekolah harus mempunyai beberapa tingkatan produk, yaitu produk utama/inti (*core benefit*), produk generik (*generic product*), produk harapan (*expected product*), dan produk pelengkap (*augmented product*) dan produk potensial. Pada hasil penelitian pada kedua sekolah MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 telah ditemukan adanya kesemua produk tersebut. Bahkan di MI Nihayaturroghibin mempunyai produk harapan (*expected product*) berupa program tahfidzul quran yang tidak dimiliki oleh MI lain di kecamatan Kayen. sedangkan di SDN Rogomulyo 01, mempunyai program potensial kesenian seperti seni tari, karawitan, dan tembang jowo yang sudah jarang di lestarikan oleh sekolah-sekolah lain di kecamatan kayen. Dengan demikian, Unsur produk ini telah memenuhi standar isi yang ditetapkan dalam Standar Nasional Pendidikan.

Setelah analisis produk, selanjutnya adalah analisis harga. Pada sekolah tingkat dasar untuk pembayaran sudah di bebaskan karena adanya dana BOS dan dana-dana pendidikan dari pemerintah, maka kedua sekolah ini tidak menetapkan biaya apapun, atau gratis. Tetapi di MI Nihayaturroghibin masih ada sejumlah biaya yang harus dibayarkan seperti pembelian seragam, LKS, dan infaq. Meskipun demikian tidak menyurutkan keinginan masyarakat untuk menyekolahkan anaknya ke sekolah tersebut. Sedangkan di SDN Rogomulyo 01 gratis dan tidak ada penarikan biaya apapun, tetapi untuk seragam dibeli secara mandiri. dengan ini dapat disimpulkan bahwa unsur harga dalam bauran

pemasaran sudah sesuai dengan standar pembiayaan yang ditetapkan dalam Standar Nasional Pendidikan.

Unsur tempat dalam teori bauran pemasaran, untuk keamanan tempat atau lokasi yang dituju, perlu mempertimbangkan faktor-faktor seperti akses (kemudahan mencapai lokasi), visibilitas (lembaga tersebut dapat terlihat dengan jelas keberadaan fisiknya), lalu lintas, tempat parkir, ekspansi (ketersediaan lahan untuk kemungkinan perluasan usaha), dan persaingan (dengan memperhitungkan lokasi pesaing). Kedua sekolah tersebut, MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 sudah memenuhi keamanan tempat karena letaknya yang strategis sehingga sudah sesuai dengan standar sarana prasarana yang ditetapkan dalam Standar Nasional Pendidikan.

Sebagai unsur bauran pemasaran, promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi pada kedua sekolah tersebut dilakukan secara sederhana seperti jalan santai, pawai, outbond, kejuaraan lomba, serta sosialisasi kepada orang tua atau ke TK/RA. Unsur promosi ini sesuai dengan standar pengelolaan yang ditetapkan dalam Standar Nasional Pendidikan.

Mengenai Sumber daya manusia (SDM), seharusnya SDM yang ada di tingkat pendidikan dasar adalah yang memiliki kualifikasi akademik pendidikan umum diploma empat (D-IV) atau sarjana (S1), yang berlatar belakang pendidikan tinggi dibidang pendidikan SD/MI, kependidikan lain, atau psikologi, dan memiliki sertifikat profesi guru untuk SD/MI. Tetapi di MI Nihayaturroghibin dari 18 pendidik / tenaga kependidikan, masih ada empat yang pendidikan terakhirnya masih tingkat SMA, dan di SDN Rogomulyo 01 dari ke tiga belas pendidik/ tenaga kependidikan, masih ada empat yang pendidikan terakhirnya masih setingkat SMA. Dengan demikian Unsur SDM di MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 belum sepenuhnya sesuai dengan standar pendidik dan tenaga kependidikan yang ditetapkan dalam Standar nasional Pendidikan.

Unsur lain dalam bauran pemasaran yaitu sarana fisik (*physical evidence*) yang berupa bangunan atau gedung dan segala sarana dan fasilitas yang ada di dalamnya. Sarana prasarana yang dimiliki oleh kedua sekolah ini kurang memadai

karena fasilitas yang ada masih berada di posisi standar minimal. Tetapi meskipun demikian, setidaknya kebutuhan guru dan siswa terpenuhi 75% oleh sarana prasarana yang ada. Yakni adanya lahan, ruang kelas, ruang pimpinan, ruang guru, ruang tata usaha, ruang perpustakaan, ruang laboratorium, tempat olahraga, tempat ibadah, dan tempat bermain siswa. dengan demikian, unsur sarana fisik ini belum memenuhi standar sarana prasarana yang ditetapkan dalam standar nasional pendidikan.

Unsur yang terakhir yaitu proses. Dalam konteks jasa pendidikan, proses adalah segenap aktifitas yang menunjang terlaksananya kegiatan belajar mengajar agar sampai pada output yang diharapkan. Proses yang terjadi pada kedua sekolah ini, mulai dari pendaftaran atau penerimaan peserta didik baru, proses selama kegiatan belajar mengajar sampai pada bagaimana output atau lulusannya, sudah memenuhi standar. Karena pengelola sekolah tidak berjalan sendiri melainkan tetap berpegang pada peraturan pemerintah yang berlaku. Dalam standar nasional pendidikan, unsur proses ini sudah memenuhi standar isi, standar proses, standar pengelolaan, dan standar penilaian dan standar kompetensi lulusan.

Penjabaran singkat tentang analisis unsur-unsur bauran pemasaran di atas beserta hubungannya dengan masing-masing standar nasional pendidikan, maka penulis simpulkan bahwa kedua sekolah ini memenuhi enam dari standar nasional pendidikan, yakni pada bagian standar isi, proses, penilaian, kekompetensi lulusan, pengelolaan, dan pembiayaan. sedangkan dua standar lainnya yakni standar pendidik dan tenaga kependidikan dan standar sarana prasarana belum terpenuhi seratus persen. Jadi, kedua sekolah ini baru memenuhi 75% standar yang ditetapkan oleh Badan Standar Nasional Pendidikan (BSNP). Tetapi meskipun demikian, dengan keterbatasan pendidik dan tenaga kependidikan serta keterbatasan sarana prasarana, tidak mengurangi etos kerja civitas akademika MI Nihayaturroghibin dan SDN Rogomulyo 01 dalam meningkatkan dan memenuhi standar nasional tersebut. Jadi, penulis simpulkan, kedua sekolah ini sudah memenuhi 75% kriteria sekolah bermutu, dan meskipun belum sepenuhnya, kedua sekolah ini tetap mempunyai daya saing.