

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Gambaran Umum Raudhatul Atfhal Datu Abulung

a. Sejarah Singkat RA Datu Abulung

RA Datu Abulung di kelola oleh yayasan Pondok Pesantren Salafiyah Ushuluddin Martapura. Didirikan pada 1 Juli 2009 oleh K.H. Juchran Erfan Ali yang selanjutnya menjabat sebagai Pembina Yayasan. Sedangkan Ketua Yayasan bernama M. Husni Thamrin, A.MA.

RA Datu Abulung memiliki NSS (Nomor Statistik Sekolah) 101263710039 dan NPSN (Nomor Pokok Sekolah Nasional) 69750925. Terletak di jalan Padat Karya Komplek Herlina Perkasa Blok.Batu Giok Raya No. 153-154 RT. 46 RW. 04 Sungai Andai Banjarmasin Utara dengan luas 436,14 m².

Pada Tahun 2020, RA Datu Abulung telah memasuki tahun ke sebelas membuka program pendidikan anak usia dini, yang bukan hanya ditekankan pada aspek pembelajaran, namun berbasis Qur'ani yang menjadi panduan dalam pembinaan karakter siswa.

Kegiatan belajar mengajar di RA Datu Abulung dilaksanakan dengan membangun pola hubungan komunikasi antar siswa dan guru yang berasaskan pada rasa kekeluargaan, khususnya dengan pendekatan secara Islami. Biasanya dengan metode pendekatan pendidikan yang bertumpu pada kehangatan, kebersamaan, kasih

sayang, dan keterbukaan serta mengandug nilai -nilai spiritual agama islam hal ini menjadikan suasana belajar dan mengajar menjadi lebih nyaman dan menyenangkan bagi para siswa-siswi.

Selain itu, RA Datu Abulung juga berfokus pad proses pendekatan pembelajaran dengan melengkapi dengan unsur psikologi pendidikan yakni dengan memberikan rasa tenang dalam belajar ditambah semangat dalam menjalankan proses belajar dan bermain, dengan begitu memungkinkan siswa dan siswi disana untuk dapat mengekspresikan dirinya dengan dinamis dari kondisi belajar yang tak hanya edukatif tetapi juga menyenangkan.

RA Datu Abulung ialah sekolah yang mewujudkan pendidikan.yang berdasar pada Kurikulum 2013 yang juga turut mengintegrasikan nilai-nilai budi, pekerti, yang qur'ani serta mengimplementasikannya dalam suasana belajar di dalam kelas dan luar kelas.¹

b. Visi dan Misi RA Datu Abulung

Visi dan misi RA Datu Abulung sebagai berikut.

Visi :

“Menjadikan anak yang kreatif, mandiri, dan berakhlakul kharimah”

Misi :

¹ Wawancara Kepala RA, 10 November 2020

1. Menanamkan gemar ibadah sejak dini
2. Melatih anak bertanggung jawab disekolah dan dirumah
3. Melaksanakan pembelajaran aktif, kreatif dan menyenangkan

Melalui visi dan misi tersebut maka RA Datu Abulung, menyepakati sebuah tujuan sebagai berikut :

a. Tujuan Umum

Membentuk sumber daya manusia yang memiliki iman dan bertaqwa kepada Allah SWT serta berakhlakul karimah dan berguna bagi bangsa dan negara Reepublik Indonesia.

b. Tujuan Khusus

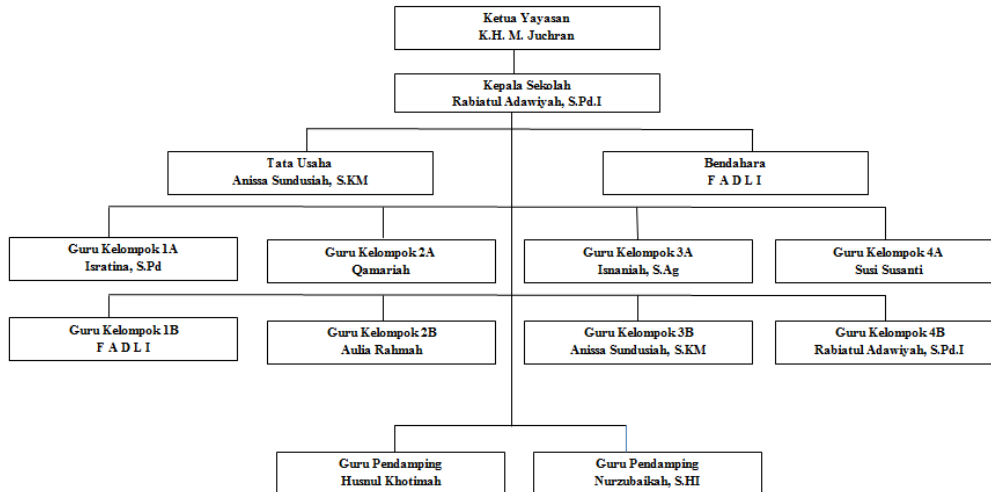
1. Meningkatkan iman, islam dan ihsan
2. Membekali peserta didik dengan ilmu-ilmu agama, keterampilan agar berprestasi dan mampu berdaya saing serta mengembangkan kepribadian peserta didik yang berdasarkan agama.²

c. Struktur Organisasi di RA Datu Abulung

Struktur organisasi ialah susunan dan hubungan antar setiap bagian maupun letak yang ada pada sebuah organisasi dalam menjalankan kegiatan-kegiatan operasionalnya dengan maksud untuk memperoleh tujuan yang sudah ditentukan sebelumnya. Berikut adalah struktur organisasi RA Datu Abulung.

² Dokumentasi Data profil, 10 November 2020

STRUKTUR ORGANISASI RA DATU ABULUNG



Gambar 4.1. Struktur Organisasi RA Datu Abulung

d. Keadaan Guru di RA Datu Abulung

Dalam sebuah proses pembelajaran maka fungsi seorang guru menjadi selalu satu unsur penting atau utama, hal ini dikarenakan guru merupakan instrumen penentu sebuah keberhasilan pendidikan dan berpengaruh pada tujuan pembelajaran di sekolah.

Seorang Guru tak hanya dituntut untuk memiliki kompetensi dan pendidikan yang mumpuni, tetapi seorang guru juga harus mempunyai sikap sabar, berintegritas, penyayang, dan melayani dengan baik selama proses pendidikan, hal ini penting supaya siswa bisa menangkap setiap pelajaran yang sudah dipelajari dan merasa tidak canggung serta tidak nyaman selama proses belajar.

Guru RA Datu Abulung adalah orang-orang yang dianggap sudah sesuai dengan syarat atau kebutuhan yang sudah ditentukan oleh RA Datu Abulung. Mereka sudah memahami akan hak dan kewajiban seorang guru terlebih dalam hak untuk mengajar atau mendidik. Dimana Sebagian besar dari mereka adalah sarjana keguruan di bidangnya. Berikut daftar nama-nama guru RA Datu Abulung :³

Tabel 4.1 Data Keadaan Guru di RA Datu Abulung

No.	Nama	Jabatan	Status
1	Rabiatul Adawiyah, S.Pd.I	Kepala Sekolah	GTY
2	Fadli, S.Pd	Guru	GTY
3	Anissa Sunduslah, S.KM	Guru	GTY
4	Isratina, S.Pd.I	Guru	GTY
5	Isnaniah, S.Ag	Guru	GTY
6	Qamariah	Guru	GTY
7	Aulia Rahmah	Guru	GTY
8	Susi Susanti	Guru	GTY
9	Husnul Khotimah	Guru	GTY
10	Nor Zubaikah, S.HI	Guru	GTY

e. Keadaan Siswa di RA Datu Abulung

Dalam perspektif pengguna jasa, konsumen atau pelanggan dari penerima jasa pendidikan yang telah diberikan oleh RA Datu Abulung ialah para siswanya

Sebagian besar siswanya berasal dari berbagai daerah di sekitar Banjarmasin Utara. Dari data yang ada, jumlah siswa yang bergabung pada RA Datu Abulung setiap tahunnya cukup mengalami kenaikan signifikan bahkan bila mengacu data di tahun 2018 dan 2019 jumlah siswa yang terdaftar di RA ini amencapai lebih dari

³ Dokumentasi Data profil, 10 November 2020

angka 150 siswa atau persisnya di tahun 2018 berjumlah 162 siswa, dan tahun 2019 Berjumlah 173 siswa

Akan tetapi terjadinya pandemi covid-19 memberikan dampak yang cukup banyak terhadap jumlah siswa yang masuk ke RA Datu Abulung dimana terjadi penurunan jumlah siswa didik di RA Datu Abulung pada tahun 2020 atau masa covid berjumlah 143 siswa atau berkurang sekitar 30 orang siswa dari tahun sebelumnya, dari hasil wawancara peneliti kepada Kepala Sekolah RA Datu Abulung pengaruh Covid 19 sangat berpengaruh pada penurunan jumlah siswa

Di bawah ini jumlah siswa di RA Datu Abulung dalam tiga tahun terakhir ini :⁴

Tabel 4.2. Data Siswa RA Datu Abulung

No.	Tahun	Jumlah Siswa				Total
		Kelas A		Kelas B		
		L	P	L	P	
1	2018 – 2019	35	25	48	54	162
2	2019 – 2020	34	39	51	49	173
3	2020 – 2021	32	34	44	36	143

f. Keadaan Sarana dan Prasarana di RA Datu Abulung

Fasilitas yang dimiliki RA Datu Abulung cukup baik, lengkap dan memadai. RA Datu Abulung ada ruangan kelas yang bisa menempatkan sejumlah siswa-siswi

⁴ Dokumentasi Data Jumlah Siswa, 2 April 2021

pada satu kelasnya dengan kondisi yang bagus meskipun hasil observasi peneliti fasilitas masih belum memadai khususnya berkaitan dengan persiapan pertemuan tatap muka siswa dan penegakan protokol kesehatan, selain itu dari jumlah siswa yang cukup banyak jumlah toilet atau WC untuk siswa cuma berjumlah 2 Toilet , padahal dalam standar pelayanan publik pendidikan setidaknya harus disesuaikan rasio dengan jumlah siswa dan gender laki-laki dan perempuan, Selain itu pemenuhan terhadap sarana sekolah atau fasilitas fisik dan non fisik memiliki fungsi penting dan salah satunya berpengaruh bagi sebuah keberhasilan mutu dalam proses belajar mengajar. Perbaikan dalam pemenuhan sarana inilah yang harusnya menjadi konsentrasi dalam suatu lembaga pendidikan , agar dengan begitu anak didik dapat belajar dengan baik.

Berikut data saran adan prasarana yang dimiliki RA Datu Abulung diperlihatkan dalam tabel 4.3 dan tabel 4.4. di bawah ini

Tabel 4.3 Data Sarana di RA Datu Abulung

No.	Nama Sarana	Status Kepemilikan
1	Meja siswa	Milik
2	Meja Guru	Milik
3	Kursi siswa	Milik
4	Kursi Guru	Milik
5	Kipas Angin	Milik
6	Papan Tulis	Milik
7	Spidol	Milik
8	Penghapus	Milik
9	Penggaris panjang	Milik
10	Lemari	Milik
11	Jam Dinding	Milik

12	Lampu	Milik
13	Listrik	Milik
14	Wastafel	Milik

Tabel 4.4 Data Prasarana di RA Datu Abulung

No.	Nama Prasarana	Jumlah	Status Kepemilikan
1	Ruang Kelas	8	Milik
2	Kantor	1	Milik
3	WC	2	Milik

Sarana dan prasarana yang dimiliki RA Datu Abulung adalah milik sendiri dari Yayasan Pondok Pesantren Salafiyah Ushuluddin.⁵

g. Prestasi

RA Datu Abulung pernah beberapa kali meraih prestasi di bidang keagamaan dan seni.⁶

Tabel 4.5 Prestasi RA Datu Abulung

No.	Prestasi
1	Juara I Lomba mewarna Hut KEMENAG 2020
2	Juara I Mewarna Pekan Rajabiyah 2015
3	Juara I Lomba Baca Tartil Pekan Rajabiyah PD Igra 2015

2. Gambaran Umum Raudhatul Atfhal Bina Anaprasa

a. Sejarah Singkat RA Bina Anaprasa

⁵ Dokumentasi Data Sarana Prasarana, 10 November 2020

⁶ Wawancara Kepala RA, 10 November 2020.

RA Bina Anaprasa merupakan institusi pendidikan yang di kelola sebuah Yayasan bernama Pondok Pesantren Al Istiqomah, Didirikan pada tahun 1988, diketuai K.H. Husni Nurin dengan wakilnya adalah Hj. Noor Amanah, S.Sos dan memiliki Pembina Yayasan bernama H. Salman Al-Farisy

RA Bina Anaprasa memiliki Nomor Statistik 101263710014 dan NPSN (Nomor Pokok Sekolah Nasional) 69750901. Terletak Jalan PP Al Istiqomah Kelurahan Pemurus Baru RT. 42 No. 1 Kota Banjarmasin Selatan.

Kegiatan belajar mengajar di RA Bina Anaprasa berjalan dalam hubungan antara siswa dan guru yang Islami dengan hangat, penuh kasih sayang, dan kejelasan agar memungkinkan siswa untuk dapat mengekspresikan dirinya dengan dinamis dari suasana yang menyenangkan.

Sebagaimana ketentuan Permendiknas RI No 160 Tahun 2014 berkaitan dengan kurikulum 2013, Maka RA Bina Anaprasa juga sudah menyesuaikan dengan menjalankan sebagian besarkurikulum 2013 tersebut untuk semua level kelas. Dimana kurikulum RA Bina Anaprasa berdasar pada sejumlah ketentuan diantaranya : Kompetensi lulusan, standar penilaian, standar isi, dan standar nasional pendidikannya.

Sejak berdiri hingga sekarang, RA Bina Anaprasa terdapat Kepala Sekolah pada beberapa periode. Berikut nama pejabat Kepala Sekolah yang pernah memimpin RA Bina Anaprasa serta masa kerjanya.⁷

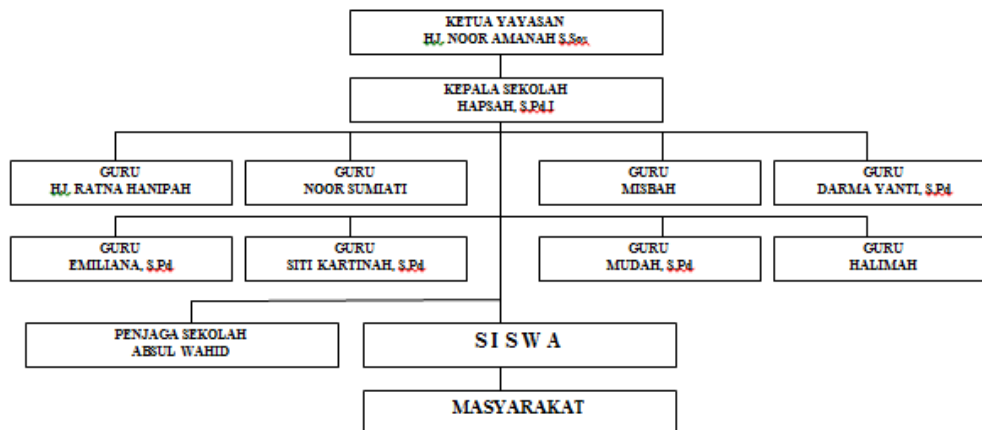
⁷ Wawancara dan dokumentasi data, 16 November 2020

Tabel 4.6. Nama Kepala sekolah di RA Bina Anaprasa dan Periode Masa Jabatannya

No.	Nama Kepala Sekolah	Periode
1	Dra. Hj. Noor Hasanah	1988 – 1993
2	Sri Handayani	1993 – 1998
3	Noor Latifah	1998 – 2003
4	Khairunnisa	2003 – 2008
5	Hj. Noor Amanah, S.Sos	2008 – 2013
6	Herlinawati, S.Ag	2013 – 2018
7	Hapsah, S.Pd.I	2018 - Sekarang

b. Struktur Organisasi RA Bina Anaprasa

**STRUKTUR ORGANISASI
RA BINA ANAPRASA**



Gambar 4.2. Struktur Organisasi Ra Bina Anaprasa

c. Visi dan Misi RA Bina Anaprasa

Visi dan Misi RA Bina Anaparsa yaitu.

Visi :

“Terwujudnya generasi penerus Qur’ani,cerdas dan mandiri”

Misi :

1. Menumbuhkan kecintaan kepada Allah dan Rasul-Nya sejak dini
2. Menghantarkan anak menjadi manusia yang beriman dan bertakwa, berpengetahuan,berketerampilan, mandiri dan berkefektifitas
3. Membiasakan membaca surah-surah pendek dan Doa harian
4. Menanamkan semangat untuk belajar dan menuntut ilmu.⁸

d. Keadaan Guru di RA Bina Anaprasa

Guru pada kegiatan pembelajaran ialah bagian krusial dalam rangka menuju keberhasilan tujuan pengajaran. Guru juga wajib memiliki pelayanan yang bagus pada anak didiknya, supaya anak didiknya bisa menyaring tiap pelajaran yang sudah diberikan oleh guru. Karena jika tidak ada guru yang bagus dan professional, maka suatu lembaga tidak akan bisa meluluskan dan menciptakan generasi yang bagus pula. Guru RA Bina Anaprasa ialah orang-orang yang telah dijamin sesuai ketentuan oleh RA Bina Anaprasa dan secara formal telah diberi hak untuk mengajar (mendidik). Sebegaiian besar adalah sarjana keguruan di bidangnya. RA

⁸ Dokumentasi Data Profil, 16 November 2020

Bina Anaprasa memiliki jumlah guru sebanyak 9 orang . Berikut nama-nama guru RA Bina Anaprasa :⁹

Tabel 4.7 Data Keadaan Guru di RA Bina Anaprasa

No.	Nama	Jabatan	Status
1	Hapsah, S.Pd,I	Kepala Sekolah	PNS
2	Hj. Ratna Hanipah	Guru	GTY
3	Emiliana, S.Pd	Guru	GTY
4	Noor Sumiati	Guru	GTY
5	Siti Kartinah, S.Pd	Guru	GTY
6	Misbah	Guru	GTY
7	Mudah, S.Pd	Guru	GTY
8	Darma Yanti, S.Pd	Guru	GTY
9	Halimah	Guru	GTY

e. Keadaan Siswa di RA Bina Anaprasa

Dari data yang ada maka dapat dilihat terjadi penurunan jumlah siswa didik di RA Bina Anaprasa yang semula di tahun 2018 berjumlah 115 siswa, tahun 2019 Berjumlah 112 siswa sedangkan pada tahun 2020 atau masa covid hanya berjumlah 79 siswa atau berkurang sebanyak 33 orang siswa dari tahun sebelumnya, dari hasil wawancara peneliti kepada Kepala Sekolah RA Bina Anaprasa pengaruh Covid 19 sangat berpengaruh pada penurunan jumlah siswa di RA Bina Anaprasa

Di bawah ini jumlah siswa di Bina Anaprasa dalam 3 tahun terakhir:¹⁰

⁹ Dokumentasi Data Tenaga Pendidik, 16 November 2020

Tabel 4.8. Data Siswa di RA Bina Anaprasa

No.	Tahun	Jumlah Siswa				Total
		Kelas A		Kelas B		
		L	P	L	P	
1	2018 – 2019	14	13	43	45	115
2	2019 – 2020	15	14	40	43	112
3	2020 – 2021	7	5	38	29	79

f. Keadaan Sarana dan Prasarana di RA Bina Anaprasa

Data sarana dan prasarana yang dimiliki RA Bina Anaprasa diperlihatkan pada tabel 4.8 dan tabel 4.9.

Tabel 4.9 Data Sarana di RA Bina Anaprasa

No.	Nama Sarana	Status Kepemilikan
1	Meja siswa	Milik
2	Meja Guru	Milik
3	Kursi siswa	Milik
4	Kursi Guru	Milik
5	Kipas Angin	Milik
6	Papan Tulis	Milik
7	Spidol	Milik
8	Penghapus	Milik
9	Penggaris panjang	Milik
10	Lemari	Milik
11	Jam Dinding	Milik
12	Lampu	Milik
13	Listrik	Milik
14	Rak Sepatu	Milik
15	Keran Air	Milik
16	Wastafel	Milik

Tabel 4.10 Data Prasarana di RA Bina Anaprasa

¹⁰ Dokumentasi Data Jumlah Siswa, 2 April 2021

No.	Nama Prasarana	Jumlah	Status Kepemilikan
1	Ruang Kelas	4	Milik
2	Ruang Kantor	1	Milik
3	WC	1	Milik
4	Aula	1	Milik

Sarana dan prasarana yang dimiliki RA Bina Anaprassa adalah milik sendiri dari Yayasan Al Istiqomah.¹¹

g. Prestasi

Prestasi yang dicapai RA Bina Anaprassa diantaranya disajikan pada tabel 4.11 berikut.¹²

Tabel 4.11 Prestasi RA Bina Anaprassa

No.	Prestasi
1	Juara I Lomba Baca Surah Pendek Pekan Rajabiyah 2018
2	Juara II Lomba Baca Doa Harian Pekan Rajabiyah 2018
3	Juara II Lomba Baca Tartil Guru PD Igra

3. Gambaran Umum Raudhatul Atfhal Hidayatullah

a. Sejarah Singkat RA Hidayatullah

RA Hidayatullah merupakan lembaga pendidikan yang berada di bawah naungan Yayasan Hidayatullah yang berada dalam lingkungan Pondok Pesantren Baitul Mukarramah. Didirikan pada tahun 1990 dengan nama awal adalah TK

¹¹ Dokumentasi data sarana prasarana, 09 Februari 2021

¹² Wawancara Kepala RA, 16 November 2020

Hidayatullah, kemudian berganti nama di tahun 2012 tetapnya di tanggal 02 Januari menjadi RA Hidayatullah. RA Hidayatullah didirikan oleh K.H. Abdul Muin Hidayatullah dan saat ini diketuai oleh K.H. Zulkhaidir Al Mahdi. RA Hidayatullah memiliki NPSN (Nomor Pokok Sekolah Nasional) 69755281. Terletak di Jalan Sutoyo S. Komplek Hidayatullah RT. 48 No. 1 Banjarmasin Tengah.

Pada Tahun 2021, RA Hidayatullah telah memasuki tahun ke sepuluh dalam membuka program pendidikan anak usia dini, yang bukan hanya ditekankan pada aspek pembelajaran, namun berbasis Qur'ani yang menjadi panduan dalam pembinaan karakter siswa.¹³

b. Visi dan Misi RA Hidayatullah

Visi, misi RA Hidayatullah sebagai berikut.

Visi :

“Menyiapkan generasi Islam yang berakhlak, cerdas, kreatif dan mandiri”

Misi :

1. Menjadikan wahana belajar yang Islami
2. Membina anak sejak dini dalam memahami pengetahuan tentang Islam
3. Mendidik siswa dengan suasana belajar sambil bermain dan bernyanyi
4. Membangun hubungan yang harmonis antara sekolah dengan orang tua siswa, masyarakat dan pemerintah

¹³ Wawancara kepala RA dan Guru, 12 November 2020

Dari adanya visi dan misi di RA Hidayatullah, maka ditetapkan tujuan RA Hidayatullah meluluskan siswa-siswi yang berkepribadian :

1. Mengenal Allah dan Rasul
2. Berbakti kepada orang tua
3. Terbiasa dengan kalimat-kalimat toyyibah
4. Terbiasa dan hapal dengan doa-doa harian, hadist dan surah-surah pendek
5. Dapat mengenal dasar-dasar membaca menulis dan menghitung
6. Tuntas program Iqra jilid 2
7. Siap masuk sekolah dasar¹⁴

c. Keadaan Guru di RA Hidayatullah

Guru RA Hidayatullah ialah orang-orang yang sudah memenuhi kriteria yang telah ditentukan oleh RA Hidayatullah dan secara formal telah diberi hak untuk mengajar (mendidik). Sebagian besar adalah sarjanan keguruan di bidangnya. RA Hidayatullah memiliki jumlah guru sebanyak 5 orang. Berikut nama-nama guru RA Hidayatullah :¹⁵

Tabel 4.12 Data Keadaan Guru di RA Hidayatullah

No.	Nama	Jabatan	Status
1	Nur Syifa	Kepala Sekolah	GTY
2	Nor Helda, S.Pd	Guru	GTY
3	Ayunda Derlana Setiawati	Guru	GTY
4	Nurul Qamariah, S.Pd	Guru	GTY
5	Saunah	Guru	GTY

¹⁴ Dokumentasi Data Profil, 12 November 2020

¹⁵ Wawancara Guru, 5 Maret 2021

d. Keadaan Siswa di RA Hidayatullah

Siswa RA Hidayatullah merupakan konsumen atau pelanggan dari penerima jasa pendidikan yang telah diberikan oleh RA Hidayatullah.

Dari data yang ada maka dapat dilihat terjadi penurunan jumlah siswa didik di RA Hidayatullah yang semula di tahun 2018 berjumlah 68 siswa, tahun 2019 Berjumlah 67 siswa sedangkan pada tahun 2020 atau masa covid hanya berjumlah 56 siswa atau berkurang sebanyak 11 orang siswa dari tahun sebelumnya, dari hasil wawancara peneliti kepada Kepala Sekolah RA Hidayatullah pengaruh Covid 19 sangat berpengaruh pada penurunan jumlah siswa di RA Hidayatullah.

Di bawah ini jumlah siswa di RA Hidayatullah dalam 3 tahun terakhir:¹⁶

Tabel 4.13. Daftar Siswa di RA Hidayatullah

No.	Tahun	Jumlah Siswa				Total
		Kelas A		Kelas B		
		L	P	L	P	
1	2018 – 2019	15	17	19	17	68
2	2019 – 2020	9	7	27	24	67
3	2020 – 2021	8	11	18	19	56

e. Keadaan Sarana dan Prasarana di RA Hidayatullah

¹⁶ Dokumentasi Data Jumlah Siswa, 2 April 2021

Sarana dan prasarana di RA Hidayatullah cukup memadai dan terus menjadi pertimbangan sekolah untuk selalu meningkatkan dan mengembangkannya. Data sarana dan prasarana yang dimiliki RA Hidayatullah diperlihatkan dalam tabel 4.14 dan tabel 4.15. dibawah ini ¹⁷

Tabel 4.14 Data Sarana di RA Hidayatullah

No.	Nama Sarana	Status Kepemilikan
1	Meja siswa	Milik
2	Meja Guru	Milik
3	Kursi siswa	Milik
4	Kursi Guru	Milik
5	Kipas Angin	Milik
6	Papan Tulis	Milik
7	Spidol	Milik
8	Penghapus	Milik
9	Penggaris panjang	Milik
10	Lemari	Milik
11	Jam Dinding	Milik
12	Lampu	Milik
13	Listrik	Milik
14	Rak Sepatu	Milik
15	Wastafel	Milik

Tabel 4.15 Data Prasarana di RA Hidayatullah

No.	Nama Prasarana	Jumlah	Status Kepemilikan
1	Ruang Kelas	4	Milik
2	Kantor	1	Milik
3	WC	1	Milik
4	Aula	1	Milik
5	Ruang Guru	1	Milik
6	Musholla	1	Milik
7	Perpustakaan	1	Milik

¹⁷ Dokumentasi data sarana prasarana, 03 Mei 2021

f. Prestasi

Prestasi yang diraih Siswa-siswi RA Hidayatullah diantaranya yaitu Juara ke – III Lomba karnaval RA Tahun 2013 dan Juara I Lomba Yel-yel pada pelaksanaan Pekan Rajabiyah Kemenag.¹⁸

B. Temuan Penelitian

1. Pemasaran Jasa Pendidikan di RA Datu Abulung Banjarmasin Pada Masa Covid 19.

a. Bauran Pemasaran (Marketing Mix) RA Datu Abulung.

Marketing mix atau yang biasa disebut Bauran pemasaran oleh sejumlah ahli dimaknai sebagai satu alat pemasaran yang memiliki berbagai unsur atau memiliki suatu program pemasaran yang apabila dilaksanakan akan mencapai tujuan yang sukses dengan syarat sudah memasukan pertimbangan dari sisi *positioning targeting*, dan *segmentasi*,

Sebagaimana menurut Zeithaml and Bitner *Marketing mix* dalam pendidikan memiliki unsur-unsur organisasi yang bisa dikontrol oleh komunitas dengan melakukan interaksi komunikasi baik dengan peserta didik sehingga akan memuaskan para siswa daam proses belajar¹⁹.

Dalam penelitian ini bauran pemasaran digunakan peneliti sebagai sebuah strategi pemasaran untuk mengetahui sejauhmana pelaksanaan pemasaran pendidikan

¹⁸ Wawancara Guru, 03 Mei 2021

¹⁹ Buchari Alma dan Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Stretegi Pemsaran Jasa Pendidikan Fokus Mutu dan Layanan Prima* (Bandung: Alfabeta, 2008) Hal. 154

oleh lembaga pendidikan, khususnya pada masa covid 19 bauran pemasaran dimaksud yakni :

1. *Product (Produk Jasa)*

Dalam pembahasan ini, jasa yang di tawarkan kepada konsumen didalamnya berisi Variasi prospek dan reputasi, atau disebut dengan produk pada bahasan jasa pendidikan sekolah. Makna Produk disini maksudnya adalah program yang sudah dimiliki oleh RA Datu Abulung.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa produk jasa yang ditawarkan RA Datu Abulung dengan fokus pada strategi menumbuhkan bakat siswa, kecerdasannya dan pengamalan pada ajaran agama islam. RA Datu Abulung memiliki beberapa program yang dikembangkan dan dipromosikan kepada masyarakat sebagai bentuk pemasaran.

Berdasarkan penjabaran di atas antara lain hal yang membuat masyarakat tertarik untuk menyekolahkan anaknya di RA Datu Abulung ialah dari segi keagamaan. Saat ini sekolah sekolah selevel RA yang biasanya dikelola oleh yayasan (swasta) selalu berusaha untuk memberikan program – program berbeda kepada masyarakat khususnya di bidang keagamaan. Banyak sekolah yang bahkan melatih atau merekrut pembimbing-pembimbing ahli di bidang keagamaan agar masyarakat semakin yakin untuk bergabung di sekolah-sekolah tersebut.

RA Datu Abulung memberikan produk jasa di bidang keagamaan yang bertujuan untuk menjadikan anak-anak didik mereka sejak dini dapat mengenal

agama baik dari doa-doa, surah-surah pendek, maupun kegiatan-kegiatan keagamaan sederhana yang membuat anak tertarik mengembangkan rasa ingin tahu mereka untuk belajar dan berkembang yaitu dengan program yang disebut tahfidz Al Qur'an.

Program ini menuntun dan membimbing anak untuk mengenal, membaca bahkan mampu mengingat atau memperkuat hafalan terhadap ayat-ayat Al Qur'an sesuai dengan porsi dan potensi setiap anak. Selain itu orang tua siswa merasa lebih tertarik sebab program Tahfiz yang dimaknai proses menghafal Al-Qur'an dengan ayat ayat tertentu yang dianggap paling mudah untuk dihafal biasanya Juz Am'ma atau juz 30 siswa-siswi yang mendapatkan ini diharapkan ketika selesai dari sekolah sudah memiliki hafalan yang baik minimal surat pendek dan ada rasa kebanggaan dan kebahagiaan bagi para orangtua yang anaknya bisa menghafal sejumlah surat dalam Al-Quran tersebut

Sebagai institusi pendidikan dengan berfokus jasa pendidikan. RA Datu Abulung memiliki komitmen yang cukup baik untuk memberikan pembelajaran kepada siswa-siswinya dengan metode pengajaran yang lebih baik sehingga dalam proses yang diselenggarakan di sekolah dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Akhirnya masyarakat atau pengguna jasa pendidikan mendapatkan kepercayaan dan sebagaimana harapan sekolah, para siswa yang diberikan pendidikan oleh lembaga mereka akan mendapatkan bimbingan dan cara belajar yang bagus. hal ini berkeseuaian dengan tujuan orang tua yang menginginkan agar putra putrinya supaya menjadi anak yang lebih baik lagi terutama dalam hal akhlak

dan akidahnya, karena pada dasarnya akhlak dan akidah menjadi pondasi utama dalam bertingkah laku, bertutur kata di masyarakat.

Salah satu manfaat penanaman nilai keagamaan bagi anak di sekolah adalah pembentukan akhlak mulia. Sehingga perlu program yang memberikan perhatian pada aspek pembentukan akhlak.

Program sekolah lain yang juga ditawarkan oleh RA Datu Abulung adalah kegiatan Tadabur Alam yang artinya rekreasi atau tamasya dengan tujuan mensyukuri segala nikmat yang Tuhan berikan. Melalui program ini RA Datu Abulung memiliki tujuan agar siswa siswi mereka mampu melihat segala bentuk ciptaan Tuhan dengan teknis atau cara yang menyenangkan sesuai dengan usia mereka. Siswa siswi akan diajak untuk kesuatu tempat yang memiliki makna tersendiri, diajarkan melalui cerita dan diajak untuk bersama-sama berdoa dan bersyukur.

Selain dari segi keagamaan, terdapat program lain di RA Datu Abulung, yaitu kegiatan Pentas Seni yang biasanya diadakan pada saat pertpisahan. Kegiatan pentas seni ini memberikan kebebasan kepada anak-anak untuk berkreasi sesuai minat dan bakat mereka baik bernyanyi, berpuisi, maupun menari.

Tujuan dari program ini adalah untuk menumbuhkan rasa percaya diri setiap anak untuk berhadapan dengan orang dan berada di depan umum. Agar setiap anak merasa yakin bahwa mereka memiliki bakat.

Sesuai pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa produk yang ditawarkan oleh RA Datu Abulung adalah adanya tiga program sekolah yaitu Tahfidz Al

Qur'an, Kegiatan Tadabbur Alam, dan Pentas Seni yang ketiganya tentu saja memiliki keunggulan masing-masing. dan ini cukup terganggu saat dalam suasana covid 19.²⁰

2. Price (Harga)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang diketahui, RA Datu Abulung menetapkan biaya pendidikan, yaitu biaya pembangunan dan biaya SPP. Adapun biaya yang dikenakan untuk siswa baru yang biasa disebut sebagai biaya pembangunan sebesar Rp. 700.000,- sedangkan biaya SPP tiap bulannya sebesar Rp. 30.000,-.

Penetapan biaya tersebut oleh RA Datu Abulung merupakan kesepakatan yang diambil bersama-sama oleh yayasan, kepala sekolah dan pendidik dalam rapat koordinasi yang biasa dilakukan di awal tahun pelajaran baru. Penetapan biaya yang kemudian dikeluarkan dan disepakati berdasarkan dengan pertimbangan dari segi lingkungan sekolah, alumni dan latar belakang siswa siswi yang biasanya masuk di sekolah RA Datu Abulung. Khususnya di masa pandemi covid 19, dimana terjadi perubahan yang cukup dratis dari segi ekonomi masyarakat Indonesia termasuk di daerah Banjarmasin, hal ini tentu akan berdampak pada kesepakatan baru yang juga menjadi pertimbangan sekolah.

Selain itu sekolah akan memerhatikan kondisi perekonomian para orangtua siswa sehingga perlu ada pembahasan khusus berkaitan penetapan harga pembayaran

²⁰ Wawancara Kepala RA, dan Guru, 10 November 2020

atau biaya di sekolah RA Datu Abulung. Sebab ada kekhawatiran mempengaruhi minat siswa-siswi yang akan mendaftar ke RA Datu Abulung.²¹

3. *Place (Tempat)*

Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa letak RA Datu Abulung yaitu Jl. Padat Karya RT. 79 No. 153 Komplek Herlina Perkasa Blok. Batu Giok Raya lokasinya berada di Alalak Selatan Kota Banjarmasin.

Letak RA Datu Abulung sangat strategis dan akses jalan ke sekolah cukup mudah dimana kendaraan dan transportasi pribadi cukup mudah mengakses, selain itu dari sisi keamanan lingkungan cukup baik karena berada di dekat perumahan penduduk. Para siswa juga tidak merasa terganggu dengan lalu lalang kendaraan karena letak gedung sekolah dan kelas tempat mereka belajar lebih kedalam tidak berdekatan dengan jalan raya. Halaman RA Datu Abulung cukup luas karena berada di lingkungan yang berdekatan dengan masjid.

Dari sisi keamanan menjadi perhatian yang sangat penting oleh pihak sekolah, sebab keamanan menjadi hal yang menentukan saat proses belajar berlangsung para guru pendidik selalu berusaha menjaga agar siswa tetap merasa nyaman dan tenang. Ruang – ruang kelas RA Datu Abulung banyak di buat bertingkat agar bisa mengakomodir jumlah siswa sesuai yang diinginkan.²²

²¹ Wawancara Kepala RA, dan Guru, 10 November 2020

²² Dokumentasi Data Lokasi, 10 November 2020

4. *Promotion (Promosi)*

Promosi merupakan cara memperkenalkan sebuah produk ke masyarakat luas yang membawa manfaat dan hasil akhir dalam dunia pemasaran. Dengan adanya promosi setiap sekolah-sekolah maka akan membawa keuntungan untuk sekolah tersebut seperti RA Datu Abulung, berdasarkan observasi memiliki beberapa strategi promosi untuk menarik simpati masyarakat agar tertarik pada RA Datu Abulung.

Promosi dilakukan oleh seluruh warga sekolah, melalui beberapa macam strategi promosi dengan mengikuti perkembangan zaman. RA Datu Abulung menggunakan media sosial, seperti whatsapp, spanduk, brosur/pamflet komuniaski lisan atau dari mulut ke mulut untuk melakukan promosi dan substansi yang disampaikan berkaitan dengan proses pembelajaran, program unggulan yang ditawarkan termasuk kegiatan sekolah yang menjadi tambahan promosi. Sekolah juga membagikan brosur ke orang tua maupun orang-orang sekitar lingkungan sekolah. Spanduk diletakkan di beberapa persimpangan jalan yang tentu saja tempat-tempat yang ramai di lalui masyarakat.

Kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat juga salah satu bentuk promosi karena terlibatnya masyarakat atau orang luar, seperti pembuatan kalender untuk orang tua, penyebaran informasi yang dilakukan oleh orang tua melalui mulut ke mulut. Orang tua menceritakan pengalaman anaknya selama bersekolah di RA Datu Abulung, seperti kegiatan yang dilakukan sehari—hari, perubahan kebiasaan menjadi baik, keadaan dan suasana di sekolah, dan proses belajar mengajar.

Informasi dari mulut ke mulut menyebar dengan besar atas proses menceritakan pengalaman tersebut. Selain itu kegiatan pentas seni yang merupakan program sekolah juga dapat dijadikan ajang promosi kepada orang tua dan masyarakat.

Dari hasil penelitian yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa metode RA Datu Abulung dalam melakukan promosi untuk menarik untuk dijadikan sebagai alat untuk memperkenalkan ke masyarakat luas sehingga membawa keuntungan kepada RA Datu Abulung baik dengan jalur media cetak seperti spanduk dan brosur, pembuatan kalender yang di dalamnya terdapat profil dan gambar sekolah.²³

5. *People (Orang)*

Menurut Wijaya (2012) Orang atau SDM (Sumber Daya Manusia) dimaknai sebagai orang yang memiliki keterlibatan dalam menyediakan jasa pendidikan. Orang atau sumber daya manusia juga artikan seorang pemimpin dan civitas akademika untuk terlibat dalam upaya meningkatkan citra lembaga, maknanya apabila seorang pemimpin memiliki nilai integritas dan kualitas dan staff akademika dalam menjalankan pendidikan maka akan meningkatkan jumlah peminatnya.

Sesuai hasil penelitian yang dilakukan RA Datu Abulung memiliki jumlah guru sebanyak 10 orang guru. Mengenai kualifikasi akademik tenaga pendidik, dari 10 orang tersebut guru yang belum mengantongi ijazah S1 berjumlah 4

²³ Dokumentasi data dan wawancara kepala RA dan Orangtua siswa, 10 November 2020.

orang. Meskipun demikian mereka tetap mampu menjalankan pekerjaannya sebagai guru dengan baik.

RA Datu Abulung selama ini cukup memiliki komitmen dalam hal pengembangan SDM internal. Hal ini terlihat dari *workshop* atau pelatihan yang diselenggarakan untuk guru, dan terus memberikan kemudahan dan motivasi agar para guru bisa mengikuti pelatihan-pelatihan secara mandiri atau di fasilitasi sekolah.

Menurut pengamatan tentang sumber daya manusia di RA Datu Abulung, sebelum covid 19 mereka selalu melakukan evaluasi setiap minggunya bahkan jika ada perubahan jadwal. Alasannya adalah untuk kenyamanan para siswa bahkan orang tua siswa. Namun pasca Covid 19 intensitas dari pertemuan tersebut juga dirasakan agak berkurang dikarenakan adanya perubahan kerja (pembatasan fisik), penutupan belajar mengajar dan perubahan metode belajar mengajar menggunakan sistem tugas melalui grup *Whatsapp* para guru semasa covid 19 cukup kesulitan dalam membangun pembelajaran efektif kepada siswa sebab memerlukan waktu dalam hal membangun pembelajaran berbasis teknologi apalagi siswa yang menjadi fokus perhatian adalah anak usia dini yang lebih memiliki tingkat kesulitan apabila tidak menggunakan metode pembelajaran fisik.

Dari hasil pemaparan di atas bahwa SDM yang dimiliki RA Datu Abulung masih standar namun memerlukan *upgrade* atau peningkatan kapasitas terlebih di masa pandemi covid 19 ini dampak yang diharapkan bisa mempengaruhi persepsi

masyarakat dan meningkatkan jumlah siswa sesuai capaian target yang diinginkan sekolah.²⁴

6. *Physical evidence* (bentuk fisik)

Physical evidence (bentuk fisik) adalah sarana fisik atau di sebut lingkungan yang tercipta dari interaksi antara pihak produsen dan konsumen dimana dari hasil interaksi tersebut komponennya biasanya mengakomodasi penampilan jasa yang ditawarkan. *Physical evidence* (bentuk fisik) juga merupakan fisik yang menarik mendukung proses pemasaran dalam mempengaruhi konsumen yakni orang tua siswa atau pihak yang menjadi konsumen dari jasa pendidikan tersebut. Fasilitas yang nyaman merupakan salah satu pemasaran yang cukup menarik.

Sarana dan prasarana yang menunjang kenyamanan siswa di RA Datu Abulung juga menjadi perhatian, seperti adanya mainan-mainan anak serti perosotan, ayunan dan lainnya. Fasilitas ini pada dasarnya merupakan fasilitas yang harus ada di sekolah RA Datu Abulung karena tingkat usia siswa yang menjadi perhatian sekolah adalah siswa-siswi yang masih aktif bermain. Selain itu sarana penunjang di masa pandemi covid 19 yang juga penting dan harus ada saat ini adalah fasilitas protokol kesehatan, seperti thermogan, tempat cuci tangan, hand sanitizer, disinfektan dan disediakannya keran-keran air (wastafel).

Berdasarkan hasil observasi di RA Datu Abulung mengenai bukti fisik bahwa sarana dan prasarana sekolah yang dirasa cukup memadai seperti ruang cukup

²⁴ wawancara Kepala RA dan Guru, 10 November 2020

nyamannya ruang kelas, halaman yang luas dan berdekatan dengan masjid membuat siswa siswi memiliki akses untuk ikut serta melihat dan melaksanakan ibadah, serta arena atau lahan bermain yang dilengkapi dengan mainan-mainan anak.

Dari hasil pemaparan dapat disimpulkan fasilitas di RA Datu Abulung adalah fisik yang memadai dan nyaman. Itu semua dipertahankan dan bahkan dikembangkan untuk menjadi lebih baik lagi oleh RA Datu Abulung. Hanya saja apabila menyesuaikan dengan kebutuhan covid 19 yang menuntut pembatasan jarak dan persiapan protkol kesehatan maka penyediaan ruangan atau fasilitas dengan basis ini masih belum bisa disediakan sekolah.²⁵

7. *Process (Proses)*

Menurut Wijaya (2012) proses merupakan system operasi yang diatur untuk mengatur pemasaran jasa pendidikan di sekolah untuk mengoordinasikan dan mencari sumber daya. Proses dalam jasa ialah bagian pokok yang mencakup bauran pemasaran yakni pelanggan jasa dimana pihak mereka yang akan merasakan langsung system penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa tersebut²⁶.

Sesuai penelitian yang dilakukan di RA Datu Abulung yang berkaitan dengan proses jasa pendidikan adalah berupa proses secara menyeluruh baik dari aktivitas dan kegiatan yang diawali saat penerimaan siswa sampai dengan siswa selesai dari RA Datu Abulung. Pada setiap pembelajaran menggunakan perangkat

²⁵Observasi pada RA, 10 November 2020.

²⁶Wijaya, David. *Pemasaran Jasa Pendidikan*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.

pembelajaran yang tidak monoton dan selalu berkaitan dengan nilai-nilai pendidikan yang qur'ani.

Metode yang biasa digunakan adalah dengan *story telling* atau bercerita dan juga diselingi dengan metode tanya jawab akan merangsang siswa untuk mau berpikir. Metode *story telling* sendiri adalah metode yang disampaikan dengan cara menceritakan sesuatu dengan tujuan untuk menjelaskan sebuah materi. Metode ini menarik digunakan dan sangat sesuai dengan jenis usia yang terdapat di RA Datu Abulung. Siswa siswi akan lebih fokus ketika guru menceritakan, berbagi pengalaman dan melakukan tanya jawab kepada siswa karena dalam kategori ini siswa siswi berada pada level mendengarkan dan aktif bermain.

Proses pembelajaran di RA Datu Abulung berjalan dengan sangat bagus, kurikulum yang disusun terstruktur dengan baik, guru yang berpengalaman, siswa yang memadai, fasilitas ruangan yang nyaman dan programnya terlaksana sesuai harapan.

Selain itu proses pembelajaran juga diselipkan nilai-nilai qur'ani dimana pada jadwal pagi hari sebelum memulai jam belajar siswa siswi diwajibkan membaca doa dan surah-surah pendek. Hal ini menjadi tujuan utama bagi RA Datu Abulung dalam mewujudkan karakter siswa siswi yang islami dalam perkataan, perilaku serta kemampuan menghafal Al Qur'an.

b. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Pada RA Datu Abulung Banjarmasin Dalam Melakukan Pemasaran Jasa Pendidikan di Masa Covid 19.

Strategi merupakan suatu proses yang dilakukan berdasarkan tujuan yang ingin dicapai. Setiap melakukan suatu hal tentu terdapat kendala dalam mencapai tujuan tersebut termasuk pada saat melakukan pemasaran. Jika kendala-kendala yang dihadapi tidak diselesaikan dengan baik, maka akan berdampak sistematis terhadap pertumbuhan dan perkembangan lembaga tersebut.

Dari sisi Faktor pendukung maka RA Datu Abulung, memiliki faktor pendukung yakni ;

- 1) Bahwasanya RA Datu Abulung memiliki reputasi sekolah yang cukup baik RA Datu Abulung juga sudah sangat dikenal oleh masyarakat sekitar juga memiliki citra positif
- 2) RA Datu Abulung memiliki misi yakni membantu orang tua dalam mendidik anak dalam pendidikan berbasis Islam, terutama bagi orang tua yang sangat sibuk atau yang kurang memiliki pemahaman terhadap ajaran agama. .
- 3) Semangat dan motivasi yang kuat para pengelola terutama Kepala RA untuk mendedikasikan sepenuhnya bagi kemajuan RA yang dikelola di RA Datu Abulung kepemimpinan menjadi hal yang penting dan komitmen kepala RA cukup baik dalam mengembangkan sekolah meski di masa pandemi .
- 4) Adanya bantuan dari pemerintah (Kementerian Agama, baik kota maupun provinsi) juga memberikan pengaruh yang positif. Bantuan/dukungan baik

berupa moril maupun materiil yang tidak seberapa, namun sangat bermanfaat bagi kelancaran proses pembelajaran di RA.

Sedangkan dari sisi Faktor Penghambat berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti di RA Datu Abulung, kendala yang jelas terlihat pada masa pandemi covid 19 ini adalah minat orang tua siswa untuk menyekolahkan anak-anak mereka dengan alasan sekolah yang tidak aktif secara tatap muka dan pembelajaran yang kurang efektif bagi anak-anak usia dari 5 sampai 6 tahun. Termasuk kapasitas SDM yang belum terlalu mampu menjawab sistem pembelajaran online dimana di masa covid 19 merupakan suatu keniscayaan sehingga para guru dituntut benar-benar berinovasi dan kreatif dalam hal meningkatkan kemampuan mengajar. Akibatnya terjadi penurunan jumlah siswa. Selain itu aktivitas sekolah yang tidak bisa aktif secara menyeluruh juga menjadi kendala bagi RA Datu Abulung untuk tetap mempertahankan performa sekolah di kalangan masyarakat.

Selain itu belum adanya fasilitas sarana yang memadai dalam hal pembelajaran online bagi siswa siswi RA di masa covid 19 juga menjadi tantangan dan kendala yang hingga kini dihadapi RA Datu Abulung, termasuk dalam hal kesiapan sarana belajar mengajar berbasis protokol kesehatan seperti unit kesehatan sekolah, protokol kesehatan untuk ruang kelas dan pembelajaran menjadi hal yang tidak boleh diabaikan dalam hal pembelajaran di masa covid 19, Selain itu perlu adanya inovasi dan proteksi bagi siswa-siswi RA Datu Abulung selama masa Covid 19 ini sehingga unsur dari pemenuhan pola hidup bersih dan sehat (PHBS) untuk

kesehatan juga menjadi prioritas yang harus dilakukan oleh Sekolah RA Datu Abulung .dalam masa covid 19 ini pihak sekolah RA juga menyadari cukup berat dari sisi anggaran untuk memaksimalkan perlengkapan berbasis pencegahan covid 19 di sekolah semisal pembatas meja, ruang kontrol kesehatan bagi siswa siswi , vitamin penambah imun, penyediaan vaksin serta di masa pandemi ini perlu memaksimalkan narahubung dengan fasilitas kesehatan sebab cukup riskan apabila terjadi hal hal yang tak diinginkan dan ini yang menjadi salah satu kekhawatiran sekolah dimasa pandemi apalagi ketika menyiapkan pertemuan tatap muka (PTM).

Sedangkan berkaitan dengan promosi, sekolah masih terus berupaya untuk melakukan sejumlah penyesuaian dengan suasana covid 19 tidak hanya dengan membagikan brosur dan promo dalam bentuk tertulis dan lisan atau menggunakan saran media sosial secara umum, tetapi juga berencana membuat fasilitas promo elektronik seperti website sekolah yang saat ini belum bisa dilakukan atau dilengkapi pihak sekolah RA padahal dalam situasi covid 19 dengan adanya website akan memudahkan sekolah untuk memberikan promo secara komprehensif kepada publik atau calon pengguna jasa sekolah.²⁷

2. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di RA Bina Anaprasa Banjarmasin

Pada Masa Covid 19.

a. Strategi pemasaran di RA Bina Anaprasa meliputi :

1. *Product* (Produk Jasa)

²⁷ wawancara Kepala RA,Guru dan orang tua siswa, 10 November 2020

Produk dalam pendidikan yang dimaksud disini adalah program yang dimiliki oleh RA Bina Anaprasa.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa RA Bina Anaprasa sama seperti RA Datu Abulung yaitu memberikan produk strategi jasa berupa program-program pembelajaran yang mengarah pada nilai-nilai keagamaan. RA Bina Anaprasa memiliki beberapa program yang dikembangkan dan dipromosikan kepada masyarakat sebagai bentuk pemasaran.

Berdasarkan penjabaran diatas salah satu hal yang menarik minat masyarakat dalam menyekolahkan anaknya di RA Bina Anaprasa yaitu dari segi keagamaan. RA Bina Anaprasa memberikan produk jasa di bidang keagamaan yang bertujuan untuk menjadikan anak-anak didik mereka sejak dini dapat mengenal agama baik dari doa-doa, surah-surah pendek, maupun kegiatan-kegiatan keagamaan sederhana yang membuat anak tertarik mengembangkan rasa ingin tahu mereka untuk belajar dan berkembang yaitu dengan program tahfidz Al qur'an.

Program ini menuntun dan membimbing anak untuk mengenal, membaca bahkan mampu menghafalkan ayat-ayat al qur'an sesuai dengan porsi dan potensi setiap anak. Sebagai lembaga pendidikan yang bergerak dibidang jasa pendidikan RA Bina Anaprasa selalu berusaha memberikan yang terbaik kepada siswa-siswinya dalam proses pembelajaran dan kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan di sekolah. Agar masyarakat yakin kepada sekolah untuk mendidik dan membimbing putra putrinya untuk menjadi anak yang lebih bagus lagi terutama dalam hal akhlak

dan akidahnya sebab pada dasarnya akhlak dan akidah menjadi pondasi utama dalam bertingkah laku, bertutur kata di masyarakat.

Salah satu fungsi penanaman nilai keagamaan bagi anak di sekolah adalah membentuk akhlak mulia. Untuk itu diperlukan program yang memberikan perhatian pada aspek pembentukan akhlak.

Fokus utama pada RA Bina Anaprasa ini adalah pembelajaran menghafal ayat al quran atau surah surah pendek, doa dan hadist. Berbeda dengan RA Datu Abulung yang menambahkan program tadabur alam dan pentas seni hal dikarenakan fokus sekolah RA Bina Anaprasa ingin lebih maksimal dalam hal pembelajaran Al quran.

Sesuai hasil pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa produk yang ditawarkan oleh RA Bina Anaprasa yaitu adanya program sekolah yaitu Tahfidz Al Qur'an.

Namun program di atas selama masa covid 19 belum berjalan lancar sebab biasanya siswa dan guru melakukan pertemuan tatap muka dengan adanya covid 19 sedikit banyak mempengaruhi target pencapaian hafalan para siswa RA Bina Anaprasa sehingga produk atau program yang harusnya menjadi unggulan menjadi kurang maksimal dilakukan.²⁸

2. Price (Harga)

²⁸ Wawancara Kepala RA dan Guru, 16 November 2020

Berdasarkan hasil peneiltian yang diketahui, RA Bina Anaprasa menetapkan biaya pendidikan, yaitu biaya pembangunan dan biaya SPP. Adapun biaya yang dikenakan untuk siswa baru yang biasa disebut sebagai biaya pembangunan sebesar Rp. 1.500.000,- dan biaya SPP tiap bulannya sebesar Rp. 50.000,-. Biaya yang ditetapkan oleh RA Bina Anaprasa merupakan hampir sama dengan sistem dari RA Datu Abulung yakni berdasarkan kesepakatan yang diambil bersama dengan yayasan, kepala sekolah dan pendidik dalam rapat bersama yang biasanya di selenggarakan pada awal tahun pelajaran baru.

Setelah dilakukan Penetapan biaya bersama kemudian dikeluarkan dan disepakati berdasarkan dengan pertimbangan dari segi lingkungan sekolah atau pelibatan alumni, warga sekitar atau tokoh masyarakat.

RA Bina Anaprasa menyadari di masa pandemi covid 19 perlu ada pembahasan ulang mengenai, biaya atau seputar anggaran pendidikan di sekolah sebab, terjadi perubahan drastis dari segi ekonomi masyarakat dan juga dari sisi mata pencaharian atau penghasilan khususnya para orang tua siswa yang rata-rata dari menengah ke bawah . untuk itu RA Bina Anaprasa akan melakukan evaluasi berkaitan dengan harga tapi tetap juga memperhatikan dengan kebutuhan sekolah yang harus juga dipertimbangkan.²⁹

3. *Place* (Tempat)

²⁹ Observasi dan Wawancara Kepala RA, 16 November 2020

Tempat atau lokasi merupakan kemudahan akses, penampilan dan kondisi sekolah secara menyeluruh. Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa letak RA Bina Anaprasa yaitu Jl. Pekapuran Raya Gang Setuju kelurahan Pemurus Baru kecamatan Banjarmasin Selatan Kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan. Letak RA Bina Anaprasa Cukup strategis berada di pusat kota dan akses jalan menuju sekolah cukup mudah bisa dilewati dengan kendaraan dan keadaan lingkungan cukup aman

Namun karena berada didekat perumahan penduduk situasi jalan terkadang padat oleh aktifitas mobilitas warga sekitar. Selain itu posisi sekolah berada dalam satu lingkungan pondok pesantren. meski tidak berdekatan dengan jalan raya.kelas tempat mereka belajar berada di dalam sebuah gang hal ini dirasa cukup mempengaruhi apabila ada progra pengembangan sekolah di masa mendatang Akan tetapi Halaman RA Bina Anaprasa cukup luas karena berada di lingkungan yang berdekatan dengan pondok pesantren.³⁰

4. *Promotion* (Promosi)

Keberhasilan suatu program pemasaran salah satu faktor penentu nya adalah promosi. Konsumen tidak akan membeli suatu produk jika konsumen belum pernah

³⁰ Dokumentasi Data Lokasi, 16 November 2020

mendengar, dan tidak yakin akan produk tersebut. Walau produk itu berkualitas. Maka dari itu penting nya promosi agar konsumen tahu dan yakin.

Promosi dilakukan oleh seluruh warga sekolah, melalui beberapa macam strategi promosi dengan mengikuti perkembangan zaman. RA Bina Anaprasa menggunakan media sosial, seperti whatsapp, brosur, dan informasi dari mulut ke mulut untuk melakukan promosi dan informasi mengenai proses pembelajaran, program dan kegiatan-kegiatan lainnya. Sekolah juga menyebarkan brosur ke orang tua maupun orang-orang sekitar lingkungan sekolah.

Kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat juga salah satu bentuk promosi karena terlibatnya masyarakat atau orang luar, seperti pembuatan kalender untuk orang tua, penyebaran informasi yang dilakukan oleh orang tua melalui mulut ke mulut. Orang tua menceritakan pengalaman anaknya selama bersekolah di RA Bina Anaprasa, seperti kegiatan yang dilakukan sehari—hari, perubahan kebiasaan menjadi baik, keadaan dan suasana di sekolah, dan proses belajar mengajar. Informasi dari mulut ke mulut menyebar dengan besar atas proses menceritakan pengalaman tersebut.

Berdasarkan hasil observasi diatas dapat disimpulkan bahwa RA Bina Anaprasa melakukan teknik promosi yang menarik dan ini dijadikan sebagai alat untuk memperkenalkan ke masyarakat luas sehingga membawa keuntungan bagi RA Bina Anaprasa, promosi juga dilakukan melalui media cetak seperti brosur dan spanduk, yang di dalamnya terdapat profil, visi misi, dan gambar sekolah. Sedangkan media elektronik dilakukan melalui whatsapp serta promosi secara tidak

langsung oleh masyarakat yang dilakukan dari mulut ke mulut. Meskipun RA Bina Anaprasa belum mempunyai website sekolah khusus untuk mempromosikan sekolah dengan baik.³¹

5. *People (Orang)*

Berdasarkan hasil observasi diketahui RA Bina Anaprasa memiliki 9 orang guru. Dari 9 orang guru ini 4 diantaranya belum berijazah S1 keguruan karena mereka masih berstatus sebagai mahasiswa, Meskipun demikian guru tersebut tetap bisa menjalankan tugasnya dengan baik, dan pengalaman yang dimiliki tidak kalah dengan pengalaman guru yang telah berijazah S1 keguruan. Karena kebutuhan seorang tenaga pendidikan atau guru yang berijazah S1 keguruan adalah satu keharusan bagi Sekolah yang ingin meningkatkan SDM dan kualitas sekolahnya maka pihak sekolah pun mengizinkan para guru untuk mengajar sambil kuliah.

RA Bina Anaprasa selalu berkeinginan untuk meningkatkan kemampuan sumber daya yang ada. Namun pada saat covid 19 ini SDM disana masih belum ada yang mengikuti seminar tentang bagaimana pembelajaran dimasa covid 19.

Dari pemaparan diatas dapat disimpulkan RA Bina Anaprasa masih memiliki SDM yang standar dan terus memerlukan peningkatan kapasitas pada masa pandemi covid-19 ini selain pengalaman juga dibutuhkan guru atau pengajar yang memiliki

³¹ Observasi dan Wawancara Kepala RA Guru, 16 November 2020

inovasi, kreatif dan melek teknologi, sehingga mampu meningkatkan mutu sekolah dan siswa sebagaimana visi misi sekolah.³²

6. *Physical evidence* (bentuk fisik)

Physical evidence (bentuk fisik) merupakan fisik yang menarik mendukung proses pemasaran dalam mempengaruhi konsumenn yang dalam hal ini adalah orang tua siswa. Fasilitas yang nyaman merupakan salah satu pemasaran yang cukup menarik.

Berdasarkan hasil observasi di RA Bina Anaprassa sarana dan prasarana yang termasuk dalam bukti fisik sekolah dirasa sudah cukup memadai seperti ruang kelas yang nyaman, halaman yang luas dan berdekatan dengan masjid membuat siswa siswi memiliki akses untuk ikut serta melihat dan melaksanakan ibadah, serta arena atau lahan bermain yang dilengkapi dengan mainan-mainan anak. Itu semua dipertahankan dan bahkan dikembangkan untuk menjadi lebih baik lagi.oleh RA Bina Anaprassa.

Sarana dan prasarana menunjang kenyamanan siswa di RA Bina Anaprassa juga menjadi perhatian, seperti adanya mainan-mainan anak seperti perosotan, ayunan dan lainnya. Fasilitas ini pada dasarnya merupakan fasilitas yang harus ada di sekolah RA Bina Anaprassa karena tingkat usia siswa yang menjadi perhatian sekolah adalah siswa-siswi yang masih aktif bermain. Selain itu sarana penunjang di

³² Dokumentasi dan Wawancara Kepala RA, 16 November 2020

masa pandemi covid 19 juga masih dinilai kurang sebab dengan banyaknya jumlah siswa siswi penting dan harus ada penyediaan fasilitas protokol kesehatan, sebagaimana anjuran pemerintah seperti thermogan, tempat cuci tangan, hand sanitizer, disinfektan dan bahkan kalau perlu ada unit kesehatan sekolah (UKS) guna menjamin kenyamanan dan kemananan serta kesehatan para siswa-siswi sekolah.³³

7. Proscess (Proses)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti di RA Bina Anaprasa yang berkaitan dengan proses jasa pendidikan adalah berupa proses secara menyeluruh baik dari aktivitas dan kegiatan yang di mulai sejak awal penerimaan siswa baru sampai dengan siswa tamat dari RA Bina Anaprasa. Pada setiap pembelajaran menggunakan perangkat pembelajaran yang tidak monoton dan selalu berkaitan dengan nilai-nilai pendidikan yang qur'ani.

Metode yang sering kali digunakan dalam proses pembelajaran adalah *multiple intellegence* . Metode ini menarik digunakan dan sangat sesuai dengan jenis usia yang terdapat di RA Bina Anaprasa. Siswa siswi akan lebih fokus ketika guru menceritakan,berbagi pengalaman kepada siswa karena dalam kategori ini siswa siswi berada pada level mendengarkan dan aktif bermain.

Proses pembelajaran di RA Bina Anaprasa berjalan dengan cukup baik, karena memiliki kurikulum yang tersusun dengan baik, guru yang cukup

³³ Observasi lokasi penelitian,16 November 2020

berpengalaman, siswa yang memadai, gedung dan ruangan yang nyaman dan program yang dapat terlaksana dengan baik. RA Bina Anaprasa juga menanamkan nilai-nilai qur'ani dalam proses pembelajaran dimana pada setiap pagi sebelum memulai jam belajar siswa siswi diwajibkan membaca doa dan surah-surah pendek.

Hal ini menjadi tujuan utama bagi RA Bina Anaprasa dalam menciptakan karakter siswa siswi yang islamidalam setiap ucapan, perbuatan, dan tingkah laku serta penghafal Al Qur'an.

Akan tetapi semasa Covid 19 ini proses yang dilakukan RA Bina Anaprasa menjadi berubah semua proses belajar dan mengajar yang sebelumnya melalui tatap muka harus mengikuti perubahan sebagaimana anjuran pemerintah yakni pembelajaran online (daring) dan ini cukup membuat proses belajar mengajar di sekolah menjadi terganggu sebab para guru telah terbiasa melakukan proses pembelajaran dengan pertemuan apalagi di usia anak-anak para pengajar merasa sangat tidak memungkinkan untuk memindahkan proses belajar mengajar melalui elektronik sebab dikhawatirkan berpengaruh pada psikologi pendidikan para siswa dan orang tua. Karena siswa akan banyak mengakses gadget, dan orang tua harus membersamai anak-anak mereka selama proses belajar tersebut.³⁴

³⁴ Observasi dan Wawancara Guru, 16 November 2020

b. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat yang dihadapi oleh RA Bina Anaprasa Banjarmasin Dalam Melakukan Pemasaran Jasa Pendidikan di Masa Pandemi Covid 19.

Sama halnya dengan RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa tentu saja juga memiliki kendala dalam penerapan pemasaran jasa pendidikan di sekolah mereka. Baik dari segi komunikasi yang terbatas, harga maupun waktu pelaksanaan pemasaran.

Dari sisi Faktor pendukung maka RA Bina Anaprasa, memiliki faktor pendukung yakni ;

- 1) Bahwasanya RA memiliki reputasi sekolah yang cukup baik sudah sangat dikenal oleh masyarakat sekitar juga memiliki citra positif memiliki misi yakni membantu orang tua dalam mendidik anak dalam pendidikan berbasis Islam, terutama bagi orang tua yang sangat sibuk atau yang kurang memiliki pemahaman terhadap ajaran agama. .
- 2) Bantuan dari pemerintah (Kementerian Agama, baik kota maupun provinsi) juga memberikan pengaruh yang positif. Bantuan/dukungan baik berupa moril maupun materiil yang tidak seberapa, namun sangat bermanfaat bagi kelancaran proses pembelajaran di RA.ditambah Semangat dan motivasi yang kuat para pengelola terutama Kepala RA

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti di RA Bina Anaprasa, kendala yang jelas terlihat pada masa pandemi covid 19 ini adalah minat orang tua siswa untuk menyekolahkan anak-anak mereka dengan alasan sekolah yang tidak

aktif secara tatap muka dan pembelajaran yang kurang efektif untuk anak-anak usia 5-6 tahun. Termasuk kapasitas SDM yang belum terlalu mampu menjawab sistem pembelajaran online dimana di masa covid 19 merupakan suatu keniscayaan sehingga para guru dituntut benar-benar berinovasi dan kreatif dalam hal meningkatkan kemampuan mengajar Akibatnya terjadi penurunan jumlah siswa. Selain itu aktivitas sekolah yang tidak bisa aktif secara menyeluruh juga menjadi kendala bagi RA Bina Anaprasa untuk tetap mempertahankan performa sekolah di kalangan masyarakat.

Hal lainnya yakni belum adanya fasilitas sarana yang memadai dalam hal pembelajaran online bagi siswa siswi RA Bina Anaprasa di masa covid 19, juga menjadi tantangan dan kendala, yang hingga kini dihadapi RA Bina Anaprasa, juga dalam hal kesiapan sarana berbasis protokol kesehatan seperti unit kesehatan sekolah, protokol kesehatan untuk ruang kelas dan pembelajaran menjadi hal yang tidak boleh diabaikan dalam hal pembelajaran di masa covid 19,

Sementara itu benturan waktu proses pemasaran (promosi sekolah) juga menjadi kendala bagi sekolah RA Bina Anaprasa. Terkadang ketika ingin melakukan promosi bersamaan dengan kegiatan lain seperti pelaksanaan seminar maupun rapat kerja. Apalagi dimasa covid banyak jadwal yang sangat sering berubah akibat suasana covid 19 yang tergantung kebijakan pemerintah.³⁵

³⁵Observasi dan Wawancara Kepala RA, 16 November 2020

3. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di RA Hidayatullah Banjarmasin Pada Masa Covid 19

a. Strategi Pemasaran di RA Hidayatullah meliputi :

1. Product (Produk Jasa)

Produk dalam pendidikan yang dimaksud disini adalah program yang dimiliki oleh RA Hidayatullah.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa RA Hidayatullah menawarkan produk jasa yang berupa program-program yang sama seperti RA Hidayatullah yang mengarah pada nilai-nilai keagamaan. RA Hidayatullah memiliki beberapa program yang dikembangkan dan dipromosikan kepada masyarakat sebagai bentuk pemasaran.

Berdasarkan penjabaran diatas salah satu hal yang menarik minat masyarakat dalam menyekolahkan anaknya di RA Hidayatullah yaitu dari segi keagamaan. RA Hidayatullah memberikan produk jasa di bidang keagamaan yang bertujuan untuk menjadikan anak-anak didik mereka sejak dini dapat mengenal agama baik dari doa-doa, surah-surah pendek, maupun kegiatan-kegiatan keagamaan sederhana yang membuat anak tertarik mengembangkan rasa ingin tahu mereka untuk belajar dan berkembang yaitu dengan program tahfidz Al qur'an.

Program ini menuntun dan membimbing anak untuk mengenal, membaca bahkan mampu menghafalkan ayat-ayat al qur'an sesuai dengan porsi dan potensi setiap anak. Sebagai lembaga pendidikan yang bergerak dibidang jasa pendidikan RA Hidayatullah selalu berusaha memberikan yang terbaik kepada siswa-siswinya

dalam proses pembelajaran dan kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan di sekolah. Sehingga masyarakat mempercayakan kepada sekolah untuk mendidik dan membimbing putra putrinya agar menjadi anak yang lebih baik lagi terutama dalam hal akhlak dan akidahnya karena pada dasarnya akhlak dan akidah menjadi pondasi utama dalam bertingkah laku, bertutur kata di masyarakat.

Salah satu fungsi penanaman nilai keagamaan bagi anak di sekolah adalah pembentuk akhlak mulia. Untuk itu diperlukan program yang memberikan perhatian pada aspek pembentuk akhlak.

Berdasarkan hasil pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa produk yang ditawarkan oleh RA Hidayatullah yaitu program Tahfidz Al Qur'an.

Namun program di atas selama masa covid 19 ini juga berpengaruh pada efektifitasnya tidak adanya lagi pertemuan tatap muka antara guru dan siswa menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh RA sehingga produk atau program yang harusnya tersampaikan dan diterima dengan baik oleh siswa belum berjalan lancar dan baik apalagi program tahfiz Quran untuk siswa-siswi di usia belia (anak) sangat memerlukan kontak fisik atau tidak bisa diwakili hanya melalui teknologi atau hanya berbasis penugasan kepada orangtua sebagai pengawas di rumah, maka diperlukan suatu program atau strategi produk yang terus dikembangkan dengan baik yang bisa menjawab setiap tantangan dan perubahan pembelajaran dan pendidikan.³⁶

³⁶ Wawancara Guru, 03 Mei 2021

2. Price (Harga)

Berdasarkan hasil penelitian yang diketahui, RA Hidayatullah menetapkan biaya pendidikan, yaitu biaya pembangunan dan biaya SPP. Adapun biaya yang dikenakan untuk siswa baru yang biasa disebut sebagai biaya pembangunan sebesar Rp. 1.800.000,- dan biaya SPP tiap bulannya sebesar Rp. 120.000,-. Biaya yang ditetapkan oleh RA Hidayatullah mirip dengan sistem penetapan dari dua RA sebelumnya

Proses awalnya di mulai dari rapat atau pertemuan bersama antara yayasan, kepala sekolah dan pendidik dalam rapat koordinasi yang biasa dilakukan berkala di akhir atau menjelang tahun pelajaran baru.

Setelah disepakati maka hasil dari berita acara kesepakatan itu langsung di tuangkan dalam penetapan biaya sekolah selain unsur sekolah pihak RA juga mengakomodir pertimbangan dari segi lingkungan sekolah, yang terdiri dari alumni, tokoh masyarakat atau tokoh pendidikan.

Penetapan harga RA Hidayatullah memang diakui sejumlah orang tua siswa cukup tinggi dibanding dengan sekolah RA lainnya. Atas hal ini pihak RA berpendapat sudah menyesuaikan dengan kebutuhan sekolah dan memerlukan pertimbangan yang matang dari sekolah sebab pihak sekolah juga harus menyesuaikan dengan pengeluaran yang sudah menjadi biaya rutin sekolah.

3. Place (Tempat)

Tempat atau lokasi merupakan kemudahan akses, penampilan dan kondisi sekolah secara menyeluruh. Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa letak RA Hidayatullah yaitu Jalan Sutoyo S. Komplek Hidayatullah RT. 48 No. 1 Kecamatan Banjarmasin Tengah Kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan. Letak RA Hidayatullah cukup strategis

Berada di pusat kota dan akses jalan menuju sekolah cukup mudah bisa dilewati dengan kendaraan dan keadaan lingkungan cukup padat sebab berada dekat perumahan penduduk . sehingga perlu ada perhatian dari sisi kemanana dan kenyamana jalan akses masuk dan keluar

RA Hidayatullah sama dengan RA sebelumnya areanya berada dalam satu lingkungan pondok pesantren. Memiliki halaman cukup luas karena bisa memanfaatkan area atau halaman pondok pesantren.untuk fasilitas parkir. Yang menjadi perhatian adalah belum adanya papan petunjuk atau Cat jalan yang memberikan tanda bahwa kawasan tersebut ada sekolah RA Hidayatullah. Serta letaknya yang berdekatan dengan POM Bensin perlu adanya kehati-hatian dari masyarakat sekitar dan lingkungan sekolah.³⁷

4. Promotion (Promosi)

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah

³⁷ Observasi dan Dokumentasi data lokasi, , 03 Mei 2021

mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka maka mereka tidak akan pernah membelinya.

Senada dengan bentuk promosi RA sebelumnya. RA Hidayatullah menggunakan bentuk informasi atau komunikasi lisan yakni dari mulut ke mulut dimana kontennya berisi proses pembelajaran, program dan kegiatan sekolah lainnya. Selain itu komunikasi lisan sekolah juga memanfaatkan media yakni membagikan brosur ke orang tua maupun orang-orang sekitar lingkungan sekolah.

Kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat juga salah satu bentuk promosi karena terlibatnya masyarakat atau orang luar, seperti pembuatan kalender untuk orang tua, penyebaran informasi yang dilakukan oleh orang tua melalui mulut ke mulut. Orang tua menceritakan pengalaman anaknya selama bersekolah di RA Hidayatullah, seperti kegiatan yang dilakukan sehari—hari, perubahan kebiasaan menjadi baik, keadaan dan suasana di sekolah, dan proses belajar mengajar. Informasi dari mulut ke mulut menyebar dengan besar atas proses menceritakan pengalaman tersebut.

Selama covid 19 ini pihak sekolah sebenarnya menginginkan sarana promosi yang luas sebab pengaruh covid 19 bagi pendidikan cukup besar tapi karena keterbatasan personil, teknologi dan biaya maka proses tersebut tidak banyak dilakukan hanya memakai instrumen promosi yang sudah ada

Berdasarkan hasil observasi diatas dapat disimpulkan bahwa cara promosi yang dilakukan RA Hidayatullah yaitu melalui promosi secara tidak langsung oleh orang tua siswa - siswi yang dilakukan dari mulut ke mulut.³⁸

5. People (Orang)

Berdasarkan hasil observasi diketahui RA Hidayatullah memiliki 5 orang guru. Mengenai kualifikasi akademik tenaga pendidik, dari 5 orang guru. Terdapat tiga guru yang belum berijazah S1 keguruan, tetapi meskipun demikian tetap bisa menjalankan tugasnya dengan baik, pengalaman yang dimiliki tidak kalah dengan pengalaman guru yang telah berijazah S1 keguruan. Karena guru di RA Hidayatullah yang belum sarjana keguruan merupakan mahasiswa yang sedang belajar pada prodi pendidikan guru RA.

Dapat disimpulkan dari paparan diatas bahwa SDM yang dimiliki RA Hidayatullah sudah cukup baik sehingga mampu menjadikan masyarakat tertarik dan meningkatnya jumlah siswa sesuai capaian target yang diinginkan sekolah.³⁹

6. Physical evidence (bentuk fisik)

Physical evidence (bentuk fisik) merupakan fisik yang menarik mendukung proses pemasaran dalam mempengaruhi konsumenn yang dalam hal ini adalah orang

³⁸ Wawancara Guru, 03 Mei 2021

³⁹ Wawancara dan Dokumentasi data Guru, 03 Mei 2021

tua siswa. Fasilitas yang nyaman merupakan salah satu pemasaran yang cukup menarik.

Berdasarkan hasil observasi bukti fisik di RA Hidayatullah yaitu sarana dan prasarana sekolah sudah cukup memadai seperti ruang kelas yang nyaman, halaman yang luas dan berdekatan dengan masjid membuat siswa siswi memiliki akses untuk ikut serta melihat dan melaksanakan ibadah, serta arena atau lahan bermain yang dilengkapi dengan mainan-mainan anak. Itu semua dipertahankan dan bahkan dikembangkan untuk menjadi lebih baik lagi oleh RA Hidayatullah.⁴⁰

7. Process (Proses)

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di RA Hidayatullah yang berkaitan dengan proses jasa pendidikan adalah berupa proses secara menyeluruh baik dari aktivitas dan kegiatan yang di mulai sejak awal penerimaan siswa baru sampai dengan siswa tamat dari RA Hidayatullah. Pada setiap pembelajaran menggunakan perangkat pembelajaran yang tidak monoton dan selalu berkaitan dengan nilai-nilai pendidikan yang qur'ani.

Metode yang sering kali digunakan dalam proses pembelajaran adalah *multiple intellegence* . Metode ini menarik digunakan dan sangat sesuai dengan jenis usia yang terdapat di RA Hidayatullah. Siswa siswi akan lebih fokus ketika

⁴⁰ Observasi, 03 Mei 2021

guru menceritakan, berbagi pengalaman kepada siswa karena dalam kategori ini siswa siswi berada pada level mendengarkan dan aktif bermain.

Sebelum Covid 19 Proses pembelajaran di RA Hidayatullah berjalan cukup baik, karena memiliki kurikulum yang baik, guru yang cukup berpengalaman, siswa-siswi yang memadai, ruang kelas yang nyaman dan program yang dapat terlaksana sesuai dengan yang diharapkan. Pada proses pembelajaran juga diselipkan nilai-nilai qur'ani dimana ada setiap pagi sebelum memulai jam belajar siswa siswi diwajibkan membaca doa dan surah-surah pendek. Hal ini menjadi tujuan utama bagi RA Hidayatullah dalam menciptakan siswa-siswi yang berkarakter islami dalam tingkah laku sehari-hari, berkahlak mulia, sopan bertutur kata serta mampu menjadi penghafal Al Qur'an.

Namun pada situasi covid 19 perubahan mulai terjadi proses yang selama ini diterapkan tiba-tiba berubah menyesuaikan dengan kondisi pembelajaran tidak bisa dilalui secara fisik karena sejumlah kekhawatiran dengan penyebaran virus, selama menggunakan media atau aplikasi baik *Zoom* ataupun *Whatshaap* pihak sekolah merasa ada kendala sebab bukan hanya dari sekolah tetapi juga dari pengguna yakni anak atau siswa-siswi dan juga orang tua yang beragam dalam melihat dan merespon pendidikan pada masa covid 19 ini, meskipun RA Hidayatullah sudah terbiasa dalam hal pembelajaran daring Tapi kendala seperti masih danya orangtua

yang belum bisa mendampingi anak saat menggunakan media tersebut menjadi salah satu problem yang dihadapi.⁴¹

b. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat yang dihadapi oleh RA Hidayatullah Banjarmasin Dalam Melakukan Pemasaran Jasa Pendidikan di Masa Covid 19.

RA Hidayatullah tentu saja juga memiliki faktor pendukung dan faktor penghambat dalam penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan di sekolah mereka.

Dari sisi Faktor Pendukung RA Hidayatullah memiliki faktor pendukung yang yakni ;

- 1) Bahwa RA memiliki reputasi sekolah yang cukup baik memiliki misi membantu orang tua dalam mendidik anak dalam pendidikan berbasis Islam, serta mampu memanfaatkan jaringan yang dimiliki dengan bekerjasama dengan masyarakat sekitar,
- 2) Bantuan dari pemerintah (Kementerian Agama, baik kota maupun provinsi) juga memberikan pengaruh yang positif. Bantuan/dukungan baik berupa moril maupun materiil yang tidak seberapa, namun sangat bermanfaat bagi kelancaran proses pembelajaran di

⁴¹ Observasi dan Wawancara Guru, 03 Mei 2021

RA.ditambah Semangat dan motivasi yang kuat para pengelola terutama Kepala RA

Sedangkan pada faktor penghambat setidaknya ada beberapa hal seperti baik dari segi komunikasi yang terbatas, harga maupun waktu pelaksanaan pemasaran.

Berdasarkan hasil penelitian di RA Hidayatullah, faktor penghambat yang jelas terlihat pada masa pandemi covid 19 ini adalah minat orang tua siswa untuk menyekolahkan anak-anak mereka dengan alasan sekolah yang tidak aktif secara tatap muka dan pembelajaran yang kurang efektif untuk anak-anak usia 5-6 tahun.Akibatnya terjadi penurunan jumlah siswa. Aktivitas sekolah yang tidak bisa aktif secara menyeluruh juga menjadi kendala bagi RA Hidayatullah

Adanya situasi covid 19 menyebabkan perubahan yang cukup krusial dimana pembelajaran sebelumnya lebih banyak menggunakan metode pendekatan belajar mngajar secara fisik Namun tergantikan dengan tekhnologi yakni siste pembelajaran elektronik (daring)

Benturan waktu proses pemasaran (promosi sekolah) juga menjadi kendala bagi sekolah RA Hidayatullah. Terkadang ketika ingin melakukan promosi bersamaan dengan kegiatan lain seperti pelaksanaan seminar maupun rapat kerja.⁴²

C. Pembahasan

⁴² Observasi dan wawancara guru, orangtua siswa, 03-05 Mei 2021

1. Analisis Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dengan Bauran Pemasaran di RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa dan RA Hidayatullah.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah maka dapat kita ketahui bagaimana Strategi pemasaran jasa pendidikan khususnya pada masa pandemi covid 19 saat ini, pada analisis data penulis memperoleh data yang dibutuhkan yaitu tentang pemasaran jasa pendidikan dengan menggunakan bauran pemasaran 7p (*marketing mix*) dan apa saja kendala-kendala yang dihadapi RA dalam pemasaran jasa pendidikan khususnya pada masa covid 19 ini.

a. Product (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, prospek dan peluang yang cerah bagi siswa untuk menentukan pilihan-pilihan yang diinginkannya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah bahwa ketiganya menawarkan produk yaitu program pembelajaran agar masyarakat berminat dengan membuat program belajar di bidang keagamaan mulai dari tahfidz Al qur'an (juz amma, hafalan doa dan surah-surah pendek). Kemudian ditambah program-program pendukung yang juga diperuntukkan

untuk menarik minat masyarakat terhadap aktivitas dan kegiatan yang dilaksanakan di sekolah sebagai penunjang proses pembelajaran, diantaranya program tadabbur alam dan pentas seni yang diadakan oleh RA Datu Abulung.

Melalui program-program tersebut minat dan keinginan masyarakat semakin meningkat untuk bergabung disekolah tersebut, karena keunikan dan kualitas yang dimiliki oleh masing-masing sekolah. Seperti yang di tulis Sumaryanto dalam jurnal nya ekonomi dan kewirausahaan (2011:51) “suatu produk jasa akan mempunyai keunggulan tergantung pada keunikan serta kualitas yang diperlihatkan oleh jasa tersebut”.⁴³ Hal yang sama juga diungkapkan oleh Kompri (2015:335) bahwa produk pada dasarnya adalah nilai kepuasan yang kompleks. Nilai tersebut ditetapkan oleh pembeli berdasarkan manfaat yang akan mereka terima. ⁴⁴Begitu pula hasil penelitian yang dilakukan oleh Amin Rochmatun (2017:9) yang menyimpulkan bahwa sekolah sebagai lembaga penyedia jasa pendidikan harus menunjukkan sebuah produk jasa yang unggul yaitu produk yang unik dan berkualitas sehingga dapat menarik minat pelanggan jasa pendidikan yaitu orang tua dan masyarakat.

Namun program di atas selama masa covid 19 ini tidak bisa maksimal dilakukan selain adanya PSBB di tahun 2020 tidak adanya lagi pertemuan tatap muka antara guru dan siswa menjadi salah satu kendala yang dihadapi oleh RA sehingga produk atau program yang harusnya tersampaikan dan diterima dengan baik oleh siswa belum berjalan lancar dan baik dikarenakan suasana covid 19.

⁴³ Surmayanto, *Strategi Sukses Bagi Usaha Pemasaran Jasa pendidikan Berbasis Manajemen Proses*, (Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Vol. 11 No. 1, 2011)Hal. 48-60

⁴⁴ Kompri, *Manajemen Pendidikan 3*, (Bandung: Alfabeta, 2015)

b. Price (Harga)

Harga dalam konteks jasa pendidikan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan jasa pendidikan yang ditawarkan. Elemen harga pendidikan dipertimbangkan mengenai penetapan harga seperti SPP, investasi bangunan, biaya laboratorium, dan lain-lain.

Dalam penetapan harga, yang menjadi pertimbangan RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah adalah kebutuhan operasional sekolah dimana berkaitan dengan program yang ingin dilaksanakan di sekolah. Baik RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah tidak menggunakan konsep memungut biaya serendah-rendahnya agar menarik minat orang tua siswa. Hal ini sejalan dengan Evans yang dikutip oleh Ho dalam jurnal *Asian Social Science* (2014:17) yang mengatakan bahwa “*setting a suitable price is crucial to marketing success. If the perceived price of a product is much higher than its perceived value, it will become a deterrent to customers. On the contrary, if the perceived price is too low, buyers will be wary about the quality of the product*”.⁴⁵ Evans mengatakan bahwa penetapan harga yang sesuai sangat penting dalam pemasaran karena jika harga produk dirasa lebih tinggi dari nilai yang dirasakan, maka pelanggan akan jera dan jika harga yang dirasa rendah maka pembeli akan ragu dengan kualitas produk.

⁴⁵ Ho, Hsun-Fu, *Revamping the Marketing Mix For Elementary Schools in Taiwan*, (*Asian Social Science* Vo. 10 No. 3, 2014) Hal.15-25

Berdasarkan hasil penelitian bahwa RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah menetapkan harga yang berbeda untuk biaya pembangunan dan biaya SPP setiap bulannya sesuai dengan keperluan dan kebutuhan sekolah masing-masing. Sependapat dengan penelitian yang dilakukan Galisa Ayu Famela (2019:98) bahwa unsur harga dalam strategi yang digunakan diukur berdasarkan kemampuan masyarakat dan kebutuhan sekolah yang akan mampu menambah minat para orangtua untuk menyekolahkan anaknya pada sekolah tersebut.

c.

Place (Tempat)

Para pemimpin lembaga pendidikan pada umumnya sependapat bahwa letak dan lokasi lembaga yang mudah dicapai kendaraan umum bisa dijadikan sebagai pertimbangan calon siswa untuk memasuki lembaga tersebut. selain itu, hal ini juga perlu dipertimbangkan seperti : keamanan lingkungan, akses, visibilitas, lalu lintas, tempat parkir, ekspansi, dan persaingan.

Berdasarkan hasil penelitian lokasi RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah cukup strategis karena mudah dijangkau oleh masyarakat, jalan menuju sekolah mudah di lewati alat transportasi serta keamanan menuju lokasi dan lingkungan sekolah yang nyaman dan aman.

Tempat yang cukup strategis, mudah di akses, nyaman dan aman merupakan nilai positif tersendiri untuk RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah. Selain itu keduanya berada di lingkungan yang agamis berdekatan dengan masjid dan pondok pesantren. Halaman yang dimiliki juga luas yang memudahkan siswa siswi dapat bermain dengan leluasa. Hal ini sesuai dengan

pendapat Holcomb yang dikutip oleh Ho (2014:18) yang mengatakan bahwa “*moreover, safety is of prime concern to parents, and schools need to ensure parents that they are offering a safe learning environment and transportation services*’.

⁴⁶Berdasarkan pendapat Holcomb diatas, bahwa keamanan menjadi perhatian utama para orangtua dan tugas sekolah adalah memastikan lingkungan belajar yang aman dan ketersediaan layanan transportasi.

d. Promotion (Promosi)

Promosi sangat penting dilakukan karena tanpa kegiatan promosi maka masyarakat tidak dapat mengetahui informasi tentang sekolah. Khususnya pada masa pandemi covid 19 saat ini teknik promosi sangat diperlukan agar sekolah tetap dapat terlihat bergerak dan berjalan sebagaimana mestinya oleh masyarakat sekitar.

Salah satu komunikasi lembaga dalam pemasaran, promosi juga merupakan aktivitas pemasaran untuk membagikan informasi, mempengaruhi/membujuk pelanggan agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan. Memberitahu pelanggan tentang keberadaan produk/jasa juga merupakan aktivitas promosi. Namun dalam promosi harus mempertimbangkan bentuk komunikasi, khususnya iklan(*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*) dan publisitas (*publicity*).

⁴⁶ Ho, Hsun-Fu, *Revamping the Marketing Miz For Elementary Schools in Taiwan*, (Asian Social Science Vo. 10 No. 3, 2014) hal.15-25

Teknik promosi yang dilakukan RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa dan RA Hidayatullah melalui media cetak seperti, brosur yang dibagikan ke orang tua siswa atau masyarakat sekitar, dan spanduk yang dipajang di jalan-jalan atau tempat-tempat yang ramai dilalui. Kegiatan promosi melalui media sosial dengan penyebaran informasi melalui *whastapp* dengan informasi yang disampaikan berupa kegiatan-kegiatan sekolah. Selain itu teknik promosi secara tidak langsung juga digunakan oleh RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah melalui cerita pengalaman orang tua siswa yang menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut kemudian disampaikan dari mulut ke mulut. Penelitian yang dilakukan oleh Rahmatika dalam jurnal *Hanatawidya* (2016:109) menemukan bahwa promosi dapat dilakukan melalui media cetak, mengadakan lomba, seminar, dan media elektronik.⁴⁷ Sejalan pula dengan penelitian yang dilakukan Galisa Ayu Famela (2019:99) yang melakukan penelitian mengenai teknik pemasaran yang menggunakan teknik promosi dengan media cetak, media elektronik, serta promosi tidak langsung oleh masyarakat yang dilakukan darimulut ke mulu

e. People (Orang/SDM)

Sumber daya manusia adalah semua orang yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau lembaga yang terlibat dalam proses penyampaian produk atau jasa kepada konsumen. Sumber daya dikelompokkan menjadi tiga yaitu, administrator,

⁴⁷ Rahmatika, Merry Dita, *Upaya Sekolah dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik di Sekolah Dasar Jogja Green School Jogja*, (Jurnal *Hanatawidya*), 2016, h.109-121

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 sumber daya tersebut. Untuk itu pemilihan sumber daya manusia yang akan bekerja dalam suatu lembaga pendidikan harus dilakukan dengan secermat mungkin., karena merekalah yang akan menjadi ujung tombak dalam penyampaian jasa pendidikan kepada publik. Sumber daya manusia yang dimaksud adalah tenaga pendidik dan tenaga kependidikan.

Berdasarkan hasil penelitian bahwasanya sumber daya manusia yang dimiliki RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah harus terus ditingkatkan sebab adanya covid 19 menjadikan tantangan bagi guru untuk lebih berinovasi, kreatif dan melek teknologi. Sumber daya manusia yang dimiliki RA masih standar namun memerlukan *upgrade* atau peningkatan kapasitas lagi khususnya pada masa pandemi covid 19 ini sehingga mampu mempengaruhi persepsi masyarakat dan meningkatkan jumlah siswa sesuai capaian target yang diinginkan sekolah.

Jumlah tenaga pendidik dan tenaga kependidikan di RA Datu Abulung adalah 10 orang guru dengan 4 guru yang belum berijazah S1 keguruan, sedangkan RA Bina Anaprasa memiliki pendidik dan tenaga kependidikan sebanyak 9 orang dengan 4 guru yang juga belum berijazah S1 keguruan. RA Hidayatullah memiliki pendidik dan tenaga kependidikan sebanyak 5 orang dan masih ada 3 orang guru

yang belum berijazah S1 Keguruan. RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah selalu berupaya meningkatkan kualitas sumber daya yang dimilikinya.

Hal ini terlihat dari adanya kegiatan – kegiatan yang mengikutsertakan guru ke acara seminar dan pelatihan. Hal ini sesuai dengan pendapat Irianto dan Prihatin (2010: 349) bahwa “sumber daya manusia disini menyangkut pemimpin dan civitas akademika dalam meningkatkan citra lembaga, dalam arti semakin berkualitas unsur pemimpin dan civitas akademika dalam melakukan pelayanan pendidikan maka akan meningkatkan jumlah *customer*”.⁴⁸

f. *Physical Evindence* (Bentuk Fisik)

Physical Evindence pada sebuah lembaga pendidikan adalah gedung atau bangunan dan segala sarana dan fasilitas yang terdapat didalamnya. Seperti Ruang kelas, sarana untuk bermain, kantor guru.

Berdasarkan hasil penelitian bahwa bukti fisik di RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah yang berupa bangunan atau ruangan dan segala sarana dan fasilitas yang ada didalamnya cukup memadai. Selain itu juga untuk menarik minat masyarakat sekolah mewarnai ruang ruang kelas dan di desain lebih indah, lebih cerah, Lebih berwarna warni, sehingga terlihat lebih menarik. Menurut Irianto dan Prihatin (2010: 349) bahwa bentuk fisik seperti bangunan,

⁴⁸ Irianto, Yoyon Bahtiar dan Eka Prihatin, *Pemasaran Pendidikan dalam Tim Dosen Administrasi pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia Manajemen Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2010) h. 327-250

sarana dan prasarana, desain interior dan eksterior serta fasilitas penting lainnya sangat berpengaruh terhadap peningkatan customer pendidikan.

g. Process (Proses)

Proses dalam konteks jasa pendidikan adalah proses pendidikan yang meliputi kegiatan yang mendukung terselenggaranya proses kegiatan belajar mengajar agar mendapatkan lulusan yang diinginkan. Dilihat dari aspek prosesnya, maka RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah termasuk ke dalam proses jasa pendidikan yang memperhatikan kebutuhan siswanya. Proses pembelajaran RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah menggunakan pendekatan *multiple intelligence*. Jadi pembelajaran disesuaikan dengan gaya belajar siswa. Sebelum kegiatan pembelajaran dimulai siswa melakukan kegiatan *alpha zone* yaitu kegiatan yang dilakukan untuk mengembalikan kondisi siswa agar dalam keadaan *alfa/fresh*. Kegiatan *alpha zone* berupa permainan yang menyenangkan. Beberapa kegiatan Islami yang ada seperti pembiasaan shalat, infaq, menghafal juz amma, dan doa - doa harian.

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Hidayat dan Machali (2012: 241) bahwa “proses jasa pendidikan meliputi segala kegiatan yang mendukung terselenggaranya kegiatan belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan

yang diinginkan”.⁴⁹ Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa proses dalam pembelajaran yang dilakukan oleh RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah masih belum maksimal sebab belum dapat melaksanakan proses pembelajaran tatap muka karena situasi covid 19 .

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Strategi pemasaran jasa pendidikan di RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah pada masa Covid 19.

Dalam menerapkan bauran pemasaran, RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah juga memiliki faktor pendukung dan faktor penghambat

Dari sisi Faktor Pendukung Ketiga RA Yakni RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah memiliki faktor pendukung yang sama yakni ;

- 1) Bahwasanya ketiga RA memiliki reputasi sekolah yang cukup baik dan mutu yang baik , mulai dari sejumlah prestasi, siswa yang berbakat dalam kegiatan ekstrakurikuler, kreatifitas yang dimiliki dan mengetahui ilmu pengetahuan agama. Reputasi Sekolah ketiga RA sudah sangat dikenal oleh masyarakat sekitar selain itu citra positif sekolah yang sudah terbentuk sejak lama membawa kesan dan

⁴⁹ Machali, Imam dan Ara Hidayat, *The Handbook of Education Management Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah/Madrasah di Indonesia*, (Jakarta:Prenadamedia Group, 2012) h. 241

pengalaman menjadi sebuah pembelajaran untuk terus mempertahankan image yang baik, bahkan pengalaman menjaga komunikasi dengan masyarakat adalah poin utama dalam proses suksesnya pemasaran yang akan dilakukan oleh ketiga RA

- 2) Ketiga RA memiliki misi yang sama yakni membantu orang tua dalam mendidik anak dalam pendidikan berbasis Islam, terutama bagi orang tua yang sangat sibuk atau yang kurang memiliki pemahaman terhadap ajaran agama. Sehingga dapat membantu para orang tua untuk membina anak secara islami agar di kemudian hari anak dapat melakukan hal-hal positif yang bermanfaat sesuai dengan ajaran agama Islam.
- 3) Dari sisi daya saing ketiga RA bukan hanya mampu mempertahankan reputasi sekolah saja tetapi juga memanfaatkan jaringan yang dimiliki dengan bekerjasama dengan masyarakat sekitar, ketiga RA juga bekerjasama dengan beberapa RA khususnya di kota Banjarmasin Berdasarkan pengamatan peneliti, daya saing yang ada di ketiga RA sangatlah untuk tetap bertahan dari pengalaman dan bekerja sama dengan masyarakat luas
- 4) Dari sisi Bantuan pemerintah (Kementerian Agama, baik kota maupun provinsi) juga memberikan pengaruh yang positif. Bantuan/dukungan baik berupa moril maupun materiil yang tidak seberapa, namun sangat bermanfaat bagi kelancaran proses

pembelajaran di RA. ditambah Semangat dan motivasi yang kuat para pengelola terutama Kepala RA

Sedangkan dari sisi faktor penghambat khususnya di masa covid 19 yang saat ini masih terjadi. Adanya covid-19 seperti sekarang ini menjadi salah satu hambatan bagi sekolah dalam melakukan pemasaran. Sekolah terpaksa menghentikan strategi sosialisasi ke sasaran yang ingin dicapai. Sehingga sekolah tidak dapat menyampaikan secara langsung kepada peserta didik maupun orang lain yang ingin masuk di RA Datu Abulang, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah tentang keadaan sekolah, keunggulan, cara pendaftaran dan lain-lainnya. Selain itu karena adanya covid-19 sekolah memiliki kendala memberikan informasi mengenai pendaftaran peserta didik. Dampak yang dirasakan ketiga sekolah ini adalah penurunan jumlah siswa di masa covid 19. Hal ini terlihat dari jumlah siswa yang di tahun 2020 dan 2021 yang mengalami penurunan. Secara jelas dijabarkan adapun faktor penghambat dalam pemasaran jasa pendidikan yang dihadapi oleh ketiga sekolah ini antara lain :

1. Komunikasi

Jasa pendidikan tentu saja memerlukan komunikasi 2 arah untuk bisa berjalan dan terlaksana dengan maksimal. Harus ada interaksi antara pemberi dan penerima jasa demi terlaksananya keinginan yang hendak dicapai.

Di masa covid 19 komunikasi setiap orang diberi batasan, sehingga tidak dapat bertatap muka secara langsung, menjaga jarak dan harus sesuai dengan protokol

kesehatan. Hal ini menjadi kendala bagi RA Datu Abulung, RA Bina Anaprasa, dan RA Hidayatullah karena ketiga sekolah tersebut harus memikirkan strategi yang lebih ekstra untuk mempertimbangkan keadaan di masa pandemi, seperti penyampaian promosi yang tidak hanya dengan media cetak tetapi juga harus dilakukan proses promosi yang maksimal dengan media elektronik karena masyarakat di batasi untuk melakukan interaksi.

Dengan dibatasinya komunikasi secara langsung berdampak pada keterbatasan informasi yang di dapatkan calon siswa atau orang tua siswa untuk mengetahui program dan keunggulan sekolah yang ingin dicari.

2. Harga

Beberapa masyarakat beranggapan mahal nya Harga jasa pendidikan khususnya di masa covid 19. Penurunan tingkat ekonomi masyarakat Indonesia menjadi salah satu masalah terbesar akibat dampak covid 19 ini. Masalah biaya memang menjadi masalah yang sangat sensitif. Hal ini tidak terlepas dari status sekolah yaitu sekolah swasta yang mana harus mandiri dalam segi pembiayaan.

Penetapan biaya di masa covid 19 cukup berpengaruh karena pada dasarnya pada masa covid 19 terjadi penurunan tingkat ekonomi masyarakat tidak hanya di Banjarmasin tetapi juga seluruh Indonesia. Oleh karena itu biaya yang di sepakati sekolah akan berdampak pada tingkat keinginan dan kesanggupan orang tua untuk mendaftarkan anak mereka ke sekolah tertentu. Begitu pula ketiga RA yang menjadi subjek penelitian ini. Ketiga RA ini tidak menerapkan sistem memberikan biaya

yang serendah-rendahnya, akan tetapi, tetap menggunakan biaya yang telah pihak sekolah sepakati. Sehingga perlu pertimbangan ekstra untuk meyakinkan orang tua terhadap biaya yang dipaparkan kepada mereka.

3. Waktu

Ketiga RA ini mempunyai kesulitan dalam hal membagi waktu antara promosi dan kegiatan guru, karena masih belum ada yang bertugas khusus untuk bagian promosi, maka para guru belum maksimal dalam mempromosikan. Pada pelaksanaan promosi pun terkadang berbenturan dengan kegiatan mengajar guru atau agenda lain seperti rapat.

Dalam kondisi seperti sekarang ini, sekolah memiliki kendala dalam memasarkan. Adanya masalah covid-19, sekolah tidak dapat melakukan sosialisasi dan tidak dapat memberikan informasi secara langsung, maka orang tua calon peserta didik dapat melakukan proses pendaftaran melalui media *online* yaitu whatsapp atau jika memungkinkan dapat datang langsung ke sekolah dengan tetap mengikuti aturan-aturan yang diberlakukan di masa covid-19. Selain itu, upaya lain yang dapat dilakukan sekolah dalam pemasarannya yaitu pihak guru atau panitia PPDB juga dapat membagikan brosur di sosial media.

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Tiya Meilani (2020) dalam penelitiannya yang berjudul Strategi Pemasaran Sekolah Menengah Kejuruan

(SMK) Muhammadiyah 2 Karanganyar yang menyimpulkan bahwa pemasaran dimasa covid-19 merupakan sebuah kendala yang cukup menjadi perhatian pihak sekolah, karena memiliki dampak yang cukup besar jika tidak dipertimbangkan dengan baik, sehingga SMK Muhammadiyah 2 Karanganyar tetap melaksanakan proses pemasaran yang sesuai dengan kondisi di masa covid -19 yaitu memaksimalkan penggunaan media sosial dalam proses penerimaan peserta didik baru, memasang baliho pada tempat-tempat yang strategis agar dapat menjadi pusat perhatian masyarakat, dan menyebarkan brosur yang melibatkan peserta didik untuk dapat disampaikan kepada orang-orang sekitarnya. Selain itu proses *Door to door* panitia PPDB yang mendatangi rumah-rumah sebagai upaya mengatasi tantangan dan hambatan.⁵⁰

Dari hasil penelitian juga terungkap kendala ketiga RA selama masa pandemi ini hampir sama dampak yang dialami , ketiga RA terlebih guru mengalami keresahan yang sama yakni dalam hal peran guru yang tidak bisa tergantikan oleh peran teknologi, yang dimasa covid ini menjadi sebuah keharusan dimana teknologi tidak memiliki segala kompetensi yang dimiliki oleh guru (kompetensi dasar, pedagogik, kepribadian, sosial, dan profesional). Apaalgi siswa siswi RA adalah anak anak di usia dini jadi diperlukan pendekatan khusus dan jauh lebih penting tersampaikan inti dari pembelajaran yang biasanya lebih efektif melalui pertemuan

⁵⁰ Meilani, T. *Strategi Pemasaran Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Muhammadiyah 2 Karanganyar*. UMS : Surakarta. 2020

langsung. Sehingga peran guru sangat diperlukan dan perlu ditingkatkan, agar tidak ditimpa dengan perkembangan teknologi.

Dengan adanya pembelajaran jarak jauh maka sekolah memerlukan strategi yang baik dan catatan penelitian dari peneliti ketiga RA belum mampu memaksimalkan strategi pembelajaran di masa covid 19 , apalagi para orangtua kecenderungan “memaksa’ sekolah untuk tetap melakukan pertemuan tatap muka meski dengan waktu terbatas atau tanpa menggunakan seragam sekolah sebab upaya pembelajaran peserta didik melalui aplikasi whatsapp atau zoom dirasakan sangat kesulitan untuk dilakukan. Secara tidak langsung pembelajaran yang tanpa tatap muka ini juga berpengaruh bagi pemasaran RA atau orangtua yang ingin menyekolahkan anaknya di RA juga menghitung resiko atau keuntungan apabila mereka menyekolahkan anak tetapi tidak dilakukan pertemuan tatap muka, maka mereka tidak memilih sekolah tersebut sebagai pilihan untuk sekolah anak-anak mereka.