

4) Segmentasi Berdasarkan Perilaku

Suatu aktivitas pemasaran yang dilakukan dengan membagi konsumen atas grup-grup yang berbeda dengan basis variabel seperti status pengguna, kesetiaan merek, tingkat penggunaan, manfaat yang dicari, kesempatan penggunaan, kesiapan membeli dan sikap terhadap produk. Segmentasi pasar ini dilakukan dengan mengelompokkan konsumen menjadi bagian pasar berdasarkan variabel-variabel tingkah laku atau perilaku orangnya, yang dipengaruhi dan tercermin dari pengetahuannya, sikap, pemakaian atau tanggapan mereka terhadap suatu produk.

Jadi, langkah yang dilakukan Griya Al-Qur'an dalam menetapkan segmen yang akan dituju dilihat berdasarkan aspek demografis dengan hanya menasar satu variabel, yaitu usia.

Pada usia dewasa jelas memiliki karakter yang berbeda dalam segala aspek dengan anak-anak. Salah satunya dalam aspek belajar. Dalam hal pendekatan pembelajaran Griya Al-Qur'an melakukan pendekatannya lebih ke arah komunikasi. Dalam proses pembelajaran pengajarannya dalam bentuk sharing dengan siswa, menjadikan siswa sebagai *partner*, dan dalam proses pengajarannya menggunakan tahapan-tahapan atau langkah-langkah dalam proses pembelajarannya. Hal ini sesuai dengan teori prinsip pembelajaran orang dewasa, yaitu andragogi yang menyatakan pembelajaran orang dewasa akan berhasil dengan baik jika melibatkan baik fisik maupun mental emosionalnya. Karena itu,

