

BAB IV

ANALISA STRATEGI PEMASARAN SYARIAH

PRODUK LPBA MUYASSAROH

A. Profil LPBA Muyassaroh

1. Sejarah Singkat LPBA Muyassaroh

Metode Muyassaroh merupakan salah satu metode pembelajaran bahasa Arab yang ditemukan oleh Ustadz Moh. Mudhollafi, S.Ag untuk mampu membaca kitab kuning tanpa harakat secara mudah dan cepat serta mampu menterjemahkan Al-Qur'an. Metode ini disebarluaskan melalui berbagai program pelatihan, yang sasarannya adalah siswa siswi sekolah formal tingkat SMA/MA dan masyarakat umum yang memiliki perhatian besar untuk peningkatan interpersonal dalam memahami Islam melalui penelusuran literatur dan referensi berbahasa Arab serta para guru bahasa Arab untuk bisa mengembangkan metode ini secara lebih luas sesuai persyaratan yang telah ditentukan.

Sebagaimana namanya, metode ini dikembangkan atas dasar konsep *muyassaroh* yang bermakna dimudahkan. Melalui kemudahan yang ditawarkan, metode ini akan menjadi solusi alternatif dalam pembelajaran bahasa Arab yang sering diasosiasikan sebagai sesuatu yang sulit, padahal sebenarnya tidak ada sesuatu yang sulit jika berani mencoba.

Dalam penerapannya, Metode Muyassaroh menggunakan pendekatan *direct method* (langsung praktek tanpa memperbanyak penjelasan/*learning by doing*), *Repeatition* (Banyak melakukan pengulangan) dan prinsip banyak

Semua tutor yang mengajarkan metode muyassaroh telah lulus sertifikasi yang ketat dari *pentashih* yang handal dan dipastikan telah memenuhi kualifikasi yang dipersyaratkan, yaitu: Menguasai kaidah tata bahasa Arab dengan baik, Bisa membaca kitab berbahasa Arab gundul, Menguasai Metodologi Muyassaroh, Berjiwa da'i dan *murobbi*, Disiplin waktu dan Komitmen pada mutu.

Dari berbagai prinsip yang diterapkan menunjukkan bahwa Metode Muyassaroh ingin menunjukkan bahwa metode ini dikembangkan berdasarkan sebuah sistem berbasis mutu, yaitu sistem yang berorientasi untuk menghasilkan produk yang bermutu tinggi dengan menetapkan standar mutu yang hendak dicapai¹. Maka pada tanggal 29 juli 2013 LPBA Muyassaroh didirikan secara resmi.

[illegible]

Imam Ibnu Kastir menjelaskan tafsir dari ayat diatas dan menyampaikan bahwa kemudahan Al Qur'an meliputi:

1) Dimudahkan dalam hal “menghafal”

Hal ini terbukti dengan banyaknya orang yang hafal Al-Qur'an.

2) Dimudahkan dalam hal “membaca”

Terbukti dengan maraknya anak-anak usia dini sudah mampu membaca Al-Qur'an.

3) Dimudahkan dalam hal “mengartikan”

Bahasa Al-Qur'an adalah bahasa Arab, untuk mengetahui Arti tulisan Arab kita harus memahami ilmu tata bahasa arab seperti ilmu nahwu dan Shorof.

Sedangkan untuk mempelajarinya biasanya dibutuhkan waktu sekitar 4 tahun atau 5 tahun, Tetapi setelah adanya metode “Muyassaroh” ini Alhamdulillah hanya dalam kurang dari 20 hari, peserta secara mandiri sudah bisa membaca, menentukan arti, memberi harokat dan kedudukan dari Al-Quran atau tulisan arab tanpa harokat (kitab kuning).

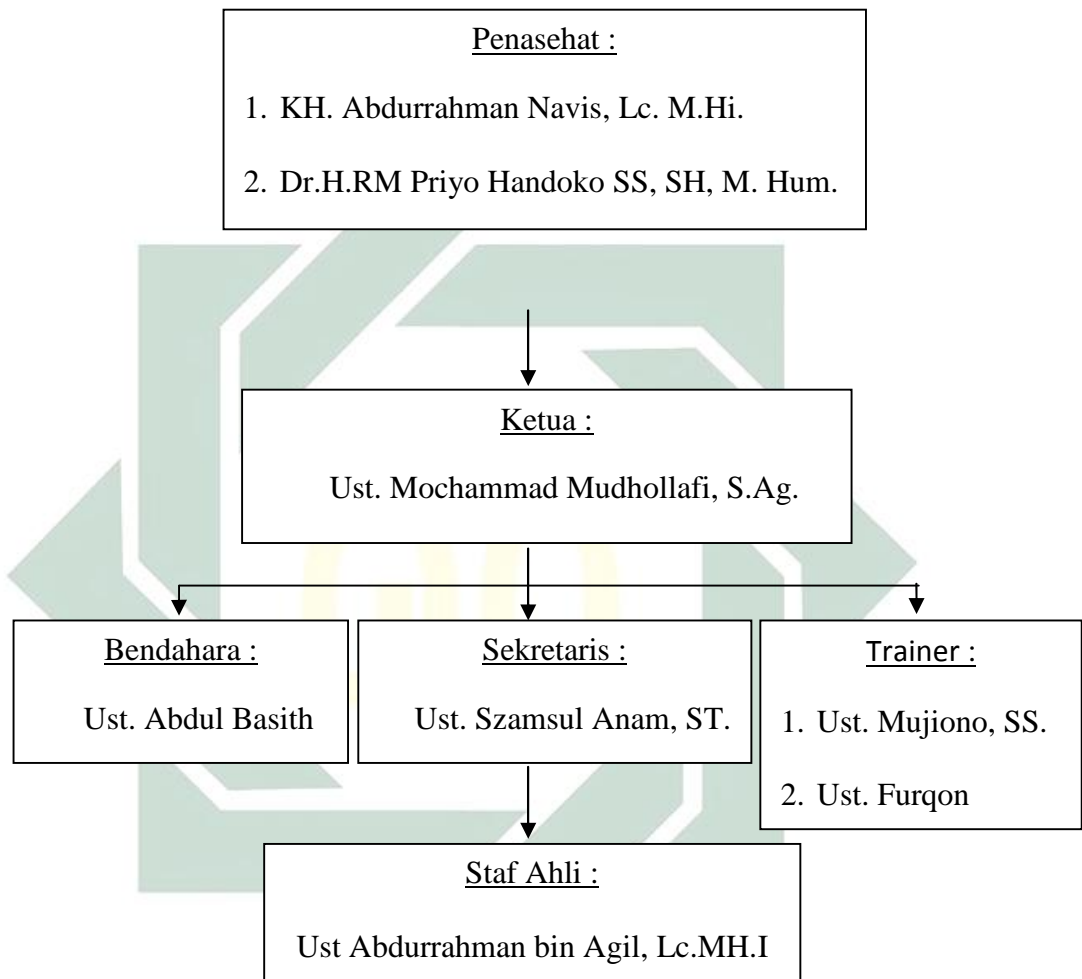
c) Al Hadis

Artinya sebaik baik kalian adalah yang belajar al quran dan mengajarkannya.

d) Al astar

Sahabat umar ra. berkata : "Pelajarilah Bahasa Arab karena dia adalah bagian dari agama kalian”

4. Struktur Pengurus LPBA Muyassaroh



GAMBAR 4.1 STRUKTUR LPBA MUYASSAROH

a. Riwayat Hidup Pendiri LPBA Muyassaroh

Nama : Mochammad Mudhollafi, S.Ag.

Alamat : Nyamplungan IV/ 49 Surabaya.

Jabatan : Pemilik kursus lembaga pengajaran bahasa arab
(LPBA) Muyassaroh diSurabaya.

- a) Program dasar
- b) Shorof tanpa menghafal
- c) Nahwu sistematis
- d) Qiro'atul kutub (membaca kitab kuning)

Kelas Reguler adalah: kelas yang peserta boleh mengikuti salah satu dari lima program LPBA Muyassaroh. Jadwal setiap hari minggu. Tempat di Tempat Pembelajaran LPBA Muyassaroh.

Jam ke 2 :mulai 12:30 S/D 16:00 (istirahat waktu sholat asar)

Kelas Privat adalah Kelas yang peserta bebas memilih salah satu program dari lima program dibawah ini serta waktu dan tempat (wilayah Surabaya) berdasarkan kesepakatan antara trainer dan peserta.

Kelas Workshop adalah: Kelas yang trainer diundang oleh peserta ditempat yang ditentukan peserta dan peserta bebas memilih salah satu program dari lima program dibawah ini serta waktu berdasarkan kesepakatan antara trainer dan peserta.

[illegible]

c. Training of Trainer Muyassaroh

6. Program LPBA Muyassaroh

a. Program dasar

1) *Fi'il mutashorif* dan *jamid*

3) Bentuk *fi'il madhi* yang *shohih & mu'tal*

4) *Shorof istilahi dan lughowi: fi'il madhi, mudhorik dan amr Isim faa'il, isim maf'ul, masdar, masdar mimi, masdar marroh, masdar haiah Isim zaman/makan, isim alat. sifah musyabahah, isim tafdil, shigoh muballaghoh. ma'lum & majhul.*

c. Nahwu sistematis

1) Pengertian 10 macam *isim mu'rob* & *bentuk i'rob*-nya

2) Pengertian 7 macam isim *mabni* & bentuk *i'rob*-nya

3) Sembilan macam kedudukan *marfu*-nya *isim*.

4) Dua belas macam kedudukan *mansub*-nya *isim*.

5) Dua macam kedudukan *majru*-nya *isim*.

6) Empat macam kedudukan *isim* yang menempati tiga kedudukan (*marfu'*, *manshub* dan *majrur*).

7) Beberapa tempat *mabni*-nya *fi'il madhi*, *amr* & *mudhori'* serta beberapa tempat *mu'rob*-nya *fi'il*.

- d. *Qiro'atul kutub* (membaca kitab kuning)

Peserta diharapkan secara mandiri mampu membaca kitab (tafsir, hadits, fiqh dan tarikh) kemudian menerjemahkan ke bahasa indonesia serta menentukan kedudukan kata dalam susunan kalimat dari literatur tulisan arab karena itu siswa diharapkan membawa kamus arab- indonesia.

7. Pelatihan dan Workshop LPBA Muyassaroh

Selama berdiri hingga sekarang LPBA Muyassaroh telah mengadakan pelatihan dan workshop sebanyak 46 kali. Bisa dilihat dilampiran 16.

B. Analisis Lingkungan LPBA Muyassaroh

1. Analisis Lingkungan Internal

a. *Segmentation, Targetting, dan Positioning*

1) Segmentation

Program kelas intensif dan reguler merupakan produk utama LPBA Muyassaroh yang mencakup segmentasi berdasarkan demografik, psikografik, dan perilaku. Segmentasi demografik adalah segmen terhadap sekelompok orang berdasarkan umur, yaitu orang yang mendaftarkan diri ke LPBA Muyassaroh minimal kelas 1 SMP atau semisal. Selain itu berdasarkan . Segmentasi psikografik adalah segmen terhadap sekelompok orang yang menyesuaikan dengan gaya hidup yang terus berkembang untuk mendapatkan kemudahan dalam bertransaksi. Sedangkan untuk segmentasi

perilaku adalah segmen terhadap sekelompok orang yang senang dan minat terhadap bahasa arab terutama terkait dengan membaca kitab.

2) *Targetting*

Target pasar untuk produk LPBA Muyassaroh yaitu siswa-siswi SMA atau sederajat dan masyarakat umum yang ingin mempelajari dan mendalami bahasa arab dimanapun mereka berada.

3) Positioning

LPBA Muyassaroh bercita-cita menjadi pemimpin pasar (*market leader*) bagi LPBA-LPBA di Indonesia. Market leader dalam berbagai hal seperti memberikan pelayanan yang memuaskan, meningkatkan kualitas produk yang sudah ada, dan hal-hal lain sebelum dilakukan oleh pesaing. Tujuan utama yang dijalankan oleh pemimpin pasar adalah menjadi atau tetap nomor satu. Beberapa hal yang harus dilakukan LPBA Muyassaroh untuk mencapai posisi tersebut yaitu mengelola SDM yang dimiliki maupun yang akan direkrut lembaga dengan baik, meningkatkan aset, penetrasi pasar, memberikan pelayanan kepada peserta didik secara maksimal, memperkuat tim marketing, menjaga integritas, dan terus melakukan promosi dan sosialisasi kepada masyarakat.

b. Analisis Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

1) Produk (*Product*)

Produk LPBA muyassaroh terdiri-dari: kelas Intensiv, kelas reguler, kelas privat, Workshop, Pondok Pesantren Super kilat , Training of Trainer dan produk terbaru adalah Muyassaroh learning. Kelas intensif adalah kelas

dimana para peserta umum
dipondok LPBA Muiyass
serta bisa fokus pada materi
adalah produk khusus g

daftaran sang
as Intensiv bi
wa. Kelas reg
orkshop biaya
ilang dalam m

LPBA Muyassaroh melakukan berbagai sarana dalam mempromosikan lembaganya. Mereka menyebarkan brosur disekolahan atau kampus-kampus, memasang iklan di buletin-buliten, di group-group WA, FB dan iklan di radio, membuat wibesite khusus serta menerima pendaftaran secara online.

Karyawan LPBA Muyassaroh berjumlah 6 orang. Pada umumnya latar belakang pendidikan karyawannya adalah S1 dengan rata-rata lama bekerja dari seluruh karyawan adalah 2 tahun. Lembaga mengadakan evaluasi untuk meningkatkan kinerja karyawan yaitu satu minggu sekali, sedangkan untuk penilaian hasil kinerja dilakukan evaluasi tiga bulan sekali. Salah satu kunci penting untuk menjaga kualitas kinerja LPBA Muyassaroh adalah mengembangkan dan mendidik karyawannya secara berkesinambungan.

Proses registrasi belajar di LPBA muyassaroh sangat mudah. Bisa datang langsung ke LPBA Muyassaroh mengisi formulir dan membayar biaya pendaftaran dari progam yang dipilih. Atau dengan cara online mengisi formulir secara online dan mentransfer biaya pendaftaran, sehingga pada saat

datang tidak perlu lagi mengisi formulir namun langsung mengikuti pembelajaran dan mendapatkan modul.

7) Produktifitas dan kualitas

Sistem online yang sudah diterapkan LPBA Muyassaroh menjadi penilaian tersendiri, karena hal tersebut dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas suatu kegiatan operasional, sehingga akan menghasilkan produktivitas dan kualitas yang lebih baik. Lembaga terus mengelola karyawannya sebagai aset lembaga dalam segi peningkatan kompetensi untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas karyawan.

8) Bukti Fisik (*physical evidence*)

Lembaga sudah mengadakan sebanyak 46 kali pelatihan dan workshop diberbagai daerah di indonesia. Bahkan lebih dari itu LPBA Muyassaroh pernah mengadakan pelatihan di Johor Malaisya pada akhir tahun 2015. Semua itu cukup menjadi bukti fisik atau nyata keberadaan LPBA Muyassaroh.

2. Analisis Lingkungan Eksternal

a. Lingkungan Jauh

1) Faktor Politik

Kebijakan politik atau hukum dari pemerintah tidak berpengaruh terhadap pemasaran produk LPBA Muyassaroh. Kondisi politik pemerintah yang tidak stabil sama sekali tidak mempengaruhi pemasaran produk LPBA Muyassaroh, lembaga masih berjalan eksis dan aman. Begitu pula proses belajar mengajar berjalan dengan baik dan lancar.

baik lagi. Semakin banyaknya LPBA yang tumbuh, menunjukkan bahwa semakin banyaknya kompetitor.

2) Kekuatan Tawar Menawar Pembeli

Pembeli dalam hal ini merupakan peserta didik maupun calon peserta didik yang menjadi obyek dalam pemasaran produk LPBA Muyassaroh. Oleh karena itu, LPBA Muyassaroh perlu menaruh perhatian lebih pada peserta didik yaitu dengan memberikan pelayanan yang maksimal (melampaui kepuasannya) dan melakukan penawaran yang intensif untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Pelayanan tersebut berkaitan dengan sarana dan prasarana yang dimiliki lembaga untuk kenyamanan dalam melakukan aktifitas belajar-mengajar.

C. Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman

Hasil yang diperoleh dari analisis kondisi lingkungan internal dan eksternal LPBA Muyassaroh yaitu beberapa kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada lembaga, serta peluang dan ancaman yang dihadapi dalam memasarkan produk LPBA Muyassaroh.

1. Identifikasi Kekuatan

Kekuatan menggambarkan keunggulan kompetitif yang dimiliki lembaga. Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka diperoleh beberapa kekuatan yang dimiliki LPBA Muyassaroh diantaranya adalah:

a. Citra Lembaga

Secara Resmi LBPA Muyassaroh sudah melayani masyarakat selama 4 tahun. kurang lebih sudah 46 kali pelatihan dan workshop diadakan oleh

98

f. Pendaftaran dan administrasi mudah

Pendaftaran bisa melalui SMS, WA atau telpon. Biaya administrasi bisa dikirim dengan transfer atau dilunasi ketika datang ke LPBA Muyassaroh.

2. Identifikasi Kelemahan

Kelemahan mencerminkan hal yang tidak dimiliki lembaga serta merupakan kendala internal lembaga dalam memasarkan produk. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka diperoleh beberapa kelemahan yang terdapat pada LPBA Muyassaroh, diantaranya adalah:

a. Masih kurangnya tenaga pengajar

Tenaga pengajar atau trainer dalam sebuah lembaga pendidikan merupakan salah satu unsur inti dalam proses belajar-mengajar. Ketika tenaga pengajar atau trainer itu minim maka sangat berdampak terhadap kemajuan lembaga. Saat ini LPBA baru memiliki 6 tenaga pengajar atau trainer. Jumlah tersebut sangat kurang untuk melayani seluruh anak didik yang belajar di LPBA Muyassaroh.

b. Masih kurangnya sarana dan prasarana

Sarana dan prasarana menjadi hal yang sangat penting guna mencapai target yang diinginkan. membantu dan memudahkan proses belajar mengajar LPBA Muyassaroh. sampai saat ini peneliti melihat bahwa muyassaroh perlu melengkapi dan menambah sarana dan prasarana yang dapat mendukung pembelajaran LPBA Muyassaroh.

- c. Image dimasyarakat bahwa bahasa arab itu sulit

Image bahwa bahasa arab itu sulit sangat kental dimasyarakatat. Apalagi membaca kitab kuning yang tanpa memiliki harokat. Sesungguhnya image ini sangat jauh dari kebenaran. Karena muyassaroh dengan mottonya dimudahkan dan disenangkan menyuguhkan program yang sangat mudah untuk menguasai bahasa arab baik membaca kitab kuning atau percakapan.

3. Identifikasi Peluang

Peluang merupakan faktor yang berasal dari lingkungan yang dapat membantu lembaga untuk berkembang dan akan lebih menguntungkan apabila lembaga memanfaatkannya semaksimal mungkin. Berdasarkan analisis yang dilakukan, maka terdapat beberapa peluang bagi LPBA Muyassaroh diantaranya adalah:

- a. Masyarakat mulai tertarik dengan bahasa arab

Pemahaman masyarakat terkait pentingnya bahasa arab semakin meningkat. Hal tersebut sebanding dengan kesadaran mereka untuk memahami al quran yang berbahasa arab itu semakin banyak. Tidak hanya pelajar atau mahasiswa bahkan semangat untuk belajar bahasa arab juga menyebar ke masyarakat umum baik ibu-ibu rumah tangga atau bapak-bapak pekerja kantor.

- b. Masih luasnya pangsa pasar LPBA Muyassaroh

Pangsa pasar yang sangat luas tersedia untuk LPBA Muyassaroh.

Tidak hanya masyarakat Jawa Timur atau Pulau Jawa yang dapat menjadi pangsa

pasar namun lebih dari itu bisa seluruh indonesia atau bahkan masyarakat muslim seluruh dunia dapat menjadi pangsa pasar LPBA Muyassaroh.

- c. Tingginya tingkat populasi penduduk yang beragama islam

Tidak diragukan lagi populasi penduduk yang beragama islam sangat tinggi. Hal ini menjadi peluang bagi LPBA Muyassaroh dalam mengembangkan pasarnya.

- d. Perluasan kerjasama pelatihan dan workshop LPBA Muyassaroh.

Perluasan kerjasama yang dilakukan LPBA Muyassaroh sangat bagus. Sudah kurang lebih 46 kali pelatihan dan workshop mereka adakan bekerja sama dengan lembaga lain. Ini adalah prestasi yang sangat bagus. Dengan meningkatkan perluasan kerjasama dengan lembaga lain maka peluang LPBA Muyassaroh terbuka luas.

4. Identifikasi Ancaman

Ancaman merupakan faktor yang merugikan lembaga, sehingga akan mengganggu keberlangsungan suatu kegiatan. Oleh karena itu, lembaga harus mengatasi dengan mengurangi dampak tersebut. Beberapa ancaman yang dihadapi oleh LPBA Muyassaroh adalah sebagai berikut:

- a. Minimnya SDM yang kompeten dalam bidang bahasa arab dan mau mengajar

SDM atau tenaga pengajar yang memiliki kompetensi dalam bidang bahasa arab dan mau mengajarkan ilmunya tidak banyak. Hal ini menjadi tantangan dan ancaman bagi LPBA Muyassaroh. Tumbuhnya pangsa pasar dan semakin banyaknya peserta didik yang mendaftarkan dirinya ke LPBA

Muyassaroh jika tidak sebanding dengan SDM yang dimiliki akan menimbulkan problem tersendiri.

b. Semakin banyak lembaga semisal yang tumbuh

Beberapa lembaga LPBA semisal telah tumbuh, misalnya metode tamyiz, metode tafhim, metode manhaji dan metode-metode lainnya telah muncul. Munculnya lembaga tersebut dalam satu sisi menjadi rekan untuk penyebaran bahasa arab di sisi yang lain menjadi pesaing dalam menarik konsumen atau peserta didik.

c. Semakin gencar promosi lembaga lain

Lembaga lain yang baru tumbuh gencar mempromosikan produknya. Secara otomatis akan berpengaruh terhadap peserta didik dalam menentukan pilihan lembaga atau metode yang akan mereka masuki. Jika mereka melihat di lembaga lain lebih bagus dan menarik programnya tidak menutup kemungkinan mereka akan pindah dan mengikuti lembaga tersebut.

d. Semakin lengkap dan inovatif produk lembaga pesaing

Produk adalah hal utama yang akan dilihat pelanggan. Masyarakat begitu pintar dan selektif dalam menentukan pilihan. Jika produk tidak ada inovasi maka mereka akan merasakan kejenuhan dan kebosanan, yang pada akhirnya meninggalkan produk lama dan mencari produk baru yang lebih inovatif.

Adapun ancaman utama yang dihadapi oleh LPBA Muyassaroh adalah Semakin lengkap dan inovatif produk lembaga pesaing dengan skor 0,469. Banyaknya LPBA yang bermunculan sekarang ini, pasti diikuti dengan mengeluarkan produk-produk yang menawarkan fasilitas dan manfaat berbeda untuk menghadapi persaingan. Hal ini perlu terus diperhatikan Lembaga agar mampu bersaing dengan mengeluarkan program-program yang menguntungkan untuk dijadikan sebagai daya tarik bagi pelanggan atau peserta didik. Ancaman kedua bagi lembaga yaitu semakin banyak lembaga semisal yang tumbuh dengan skor 0,351. Dengan kondisi seperti ini, maka lembaga harus mempunyai strategi untuk mampu bertahan dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif.

2. Tahap Pencocokan

a. Matriks IE

Tahap berikutnya dalam perumusan strategi adalah tahap pencocokan, yaitu perumusan strategi berdasarkan hasil identifikasi dan analisis kondisi lingkungan internal dan eksternal lembaga yang telah diperoleh dengan menggunakan model matriks IE. Matriks Internal-Eksternal (IE) merupakan penggabungan dari hasil skor terbobot dari matriks IFE dan matriks EFE yang dapat dilihat pada lampiran 9. Hasil analisis faktor internal dengan menggunakan matriks IFE diperoleh skor terbobot yaitu 3,3891. Sedangkan hasil analisis faktor eksternal dengan menggunakan matriks EFE diperoleh skor terbobot yaitu 3,2302. Berdasarkan hasil skor tersebut jika hasil dari

2) Strategi WO

- a) Membuka atau menambah Cabang baru dan melengkapinya dengan sarana dan prasarana guna melayani konsumen yang belum tersentuh lembaga dikarenakan jaraknya yang sangat jauh.
- b) Memaksimalkan SDM atau tenaga pengajar yang ada dilembaga atau lembaga lain yang siap diajak bekerjasama dalam menghilangkan image bahwa bahasa arab itu sulit ditengah masyarakat.

Strategi WO yang kedua diperoleh untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki LPBA Muyassaroh. Kelemahan tersebut adalah keterbatasan SDM yang tersedia. Hal ini dapat diatasi dengan adanya peluang memaksimalkan

Strategi ST atau strategi kekuatan-ancaman yaitu strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghindari maupun mengurangi dampak ancaman dari faktor eksternal. Strategi ST yang diperoleh adalah:

- Strategi ST yang pertama adalah dengan memanfaatkan kekuatan lembaga, yaitu produk baru memiliki fitur yang menarik seperti yang telah LPBA lakukan dengan membuat produk baru *Muyassaroh learning*. Program ini diharapkan dapat bersaing baik dengan LPBA manapun dalam merebut pangsa pasar.

[illegible]

a) *Market penetration strategy*, yaitu strategi yang dilakukan sebagai suatu usaha untuk mempertahankan pelanggan LPBA Muzassaroh agar tidak beralih ke pesaing melalui upaya promosi yang lebih gencar. Hal ini terus didukung dengan menjaga citra lembaga yang baik dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan melampaui kepuasannya, serta terus menjaga tali silaturahmi dengan para pelanggannya. Strategi ini dapat dicapai apabila didukung dengan menambah usaha promosi yang lebih gencar mengenai produk Tabungan LPBA Muzassaroh dengan menawarkan fasilitas, manfaat, maupun program-program menguntungkan yang dijanjikan oleh LPBA Muzassaroh yang disesuaikan dengan segmen yang dituju. Langkah itu dilakukan dengan melakukan identifikasi segmen pelanggan agar promosi itu efektif dan efisien. Selain itu, strategi ini bisa dilakukan dengan cara meningkatkan pelayanan yang sudah terjalin dengan *channelling* untuk mempermudah transaksi yang dilakukan pelanggan. Nilai *Total Attractive Score*(TAS) untuk strategi ini sebesar 6,8424.

[illegible]

- d) Strategi konsolidasi internal, yaitu strategi dengan mempertahankan dan terus meningkatkan kualitas SDM agar dapat menghasilkan kinerja yang lebih baik dengan terus melakukan pengajaran dan pelatihan pada masing-masing jabatan untuk pengembangan karirnya. SDM yang ada di lembaga diharapkan bisa memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan agar semua segmen bisa terkelola dengan baik, sehingga tercipta loyalitas pelanggan. Nilai Total *Attractive Score* (TAS) untuk strategi ini sebesar 6,5717.

4. Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di LPBA Muyassaroh, maka lembaga sebaiknya melakukan strategi penetrasi pasar (*market penetration strategy*) yaitu strategi untuk mempertahankan peserta didik agar tetap loyal dengan meningkatkan mutu pelayanan dan melakukan promosi produk lebih gencar. Strategi ini dilakukan dengan cara meningkatkan kegiatan promosi yang melalui penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), periklanan (*advertising*), dan publisitas (*publicity*) untuk memasarkan produk LPBA Muyassaroh. Hal ini bisa dilakukan dengan didukung peningkatan fitur produk maupun pelayanan yang diberikan pengurus dan tenaga pengajar LPBA Muyassaroh untuk meningkatkan jumlah peserta didik.

timur 1C. LPBA Muyassaroh sudah mmbuka cabang di samarinda, balikpapan, dan lombok.

4. Strategi Promosi (*Promotion*)

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal promosi adalah melakukan berbagai sarana dalam mempromosikan programnya. Menyebarkan brosur di sekolah-sekolah, memasang iklan di buletin-buliten, memasang iklan di radio, dan membuat wibesite khusus.

5. Setrategi *People* (Tenaga Pengajar)

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal tenaga pengajar adalah memilih tenaga pengajar yang berkualitas. Minimal trainer atau tenaga pengajar LPBA Muyassaroh memiliki ijazah S1 dan memiliki pengalaman mengajar. untuk menjaga kualitas SDM tenaga pengajar LPBA Muyassaroh melakukan pembinaan dan memberikan pelatihan-pelatihan secara berkesinambungan.

6. Strategi Proses

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal proses adalah memudahkan dan menyenangkan sesuai dengan mottonya. Menciptakan proses belajar yang efektif dan efisien. Efektif dalam pembelajaran yang selalu dinamis dan menyenangkan. Efisien dalam hal biaya yang sangat terjangkau. Selama proses pembelajaran lebih mendorong peserta didik untuk aktif. Trainer atau tenaga pengajar secara hangat membantu dan membimbing peserta didik dalam menguasai materi.

Strategi pemasaran syariah LPBA muyassaroh dalam hal produktifitas dan kualitas adalah lembaga terus mengelola karyawannya sebagai aset lembaga dalam segi peningkatan kompetensi untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas karyawan.

8. Strategi *physical evidence* (Bukti Fisik)

Strategi pemasaran syariah LPBA muayassaroh dalam hal bukti fisik adalah program atau modul yang telah disiapkan LPBA muayassaroh yang disediakan secara buku dan software. Modul yang berbentuk buku dipegang langsung oleh peserta didik sedangkan modul yang berupa program software dioperasikan trainer saat mengajar.