

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam

Menjawab kekhawatiran orang tua tentang pendidikan anaknya di era globalisasi ini, berdirilah Lembaga “PENDIDIKAN AL FALAH TROPODO” pada tahun 2000 yang berlokasi di Jl. Raya Wisma Tropodo Blok FG No. 20 Waru Sidoarjo. Lokasi tersebut berada diruang lingkup perumahan tropodo yang di sekelilingnya terdapat gereja dan skolahan katolik Santo Yosep, hal ini sangat mengkhawatirkan khususnya bagi generasi muslim.

Oleh karena itu ibu Ir. Sulistiowati M.M beliau merupakan pemilik Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam mencoba mendirikan lembaga pendidikan berbasis Islami yang terdiri dari jenjang KB-TK, SD dan SMP. Khusus jenjang SD terdaftar secara resmi di departemen pendidikan nasional dengan nama SD Al Falah Tropodo 2. Pada jenjang ini menerapkan konsep Full - Day School (Pendidikan Sepanjang Hari).

Berbeda dengan model sekolah pada umumnya, full-day school SD Al Falah Tropodo 2 menerapkan dasar "Integrated Activity" dan "Integrated Curriculum", yang artinya hampir seluruh aktivitas anak ada di sekolah, mulai dari belajar, bermain, makan dan beribadah semua dikemas dalam satu sistem pendidikan. Secara umum tujuan pendidikan di Lembaga

Pendidikan Al Falah Assalam sama dengan tujuan Pendidikan Nasional, namun secara khusus tujuan di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam adalah menyiapkan generasi Muslim yang utuh, yaitu generasi yang senantiasa memadukan antara iman, ilmu dan amal nyata yang mulia dalam aspek kehidupan sebagai perwujudan hamba Allah yang membawakan berkah bagi alam semesta.⁷³

2. Letak Geografis Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam

Adapun letak geografis dalam penelitian ini terletak di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam yang bertempat di Jl. Raya Wisma Tropodo FG 20 Waru – Sidoarjo. Memiliki letak yang strategis, dimana terlatak di perumahan tropodo yang merupakan perumahan padat penduduk. Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam berdekatan dengan sekolahan Santo Yosep yang merupakan sekolah Katolik dan juga berdekatan dengan gereja, Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam mempunyai akses yang terjangkau dan mudah dikenal khususnya bagi masyarakat sekitar kecamatan waru.⁷⁴

3. Visi – Misi dan Motto Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam

a. Visi

Lembaga Pendidikan yang Menghasilkan siswa-siswi yang Berakhlak Mulia dan Berprestasi akademik optimal.

b. Misi

1) Mewujudkan Lembaga Pendidikan yang Berbasis Dakwah.

⁷³Data wawancara dengan Bapak Saekoni, S.Ag, M.Si, Selaku Humas Pendidikan Al Falah Assalam, Pada tanggal 20 Mei 2014, pukul 13.30 WIB

⁷⁴Data wawancara dengan Bapak Saekoni, S.Ag, M.Si, Selaku Humas Pendidikan Al Falah Assalam, Pada tanggal 26 Mei 2014, pukul 13.00 WIB

- 2) Mewujudkan Sekolah Percontohan bagi Sekolah di sekitarnya.
- 3) Mewujudkan Lembaga Pendidikan yang Memberi Manfaat bagi Lingkungannya.

c. Motto

Berakhlaq Mulia & Berprestasi Optimal⁷⁵

4. Tujuan didirikan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam

Lembaga pendidikan Al Falah Assalam didirikan bertujuan untuk mempertahankan generasi Islam khususnya usia berkembang di lingkungan perumahan tropodo karena ruang lingkup perumahan tropodo merupakan daerah perumahan yang minoritas masyarakatnya minim mengetahui ajaran agama Islam, sedangkan dilihat dari sudut pandang orang tua merupakan kalangan pekerja kantor maupun industri yang belum tentu memperhatikan secara menyeluruh tentang perkembangan pendidikan anaknya. Ditinjau dari segi lokasi perumahan tropodo terdapat sebuah gereja dan tempat pendidikan katolik Santo Yosep dan ini sangat mempengaruhi sekali terutama bagi kalangan orang tua pemeluk ajaran agama Islam yang ingin memberikan pendidikan agama lebih kepada anaknya. Oleh karena itu Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam didirikan untuk menjawab semua kekhawatiran dari orangtua tersebut agar anak mereka bisa memperoleh pendidikan berbasis dakwah yang mempunyai prestasi akademik optimal dan mempunyai akhlak mulia.⁷⁶

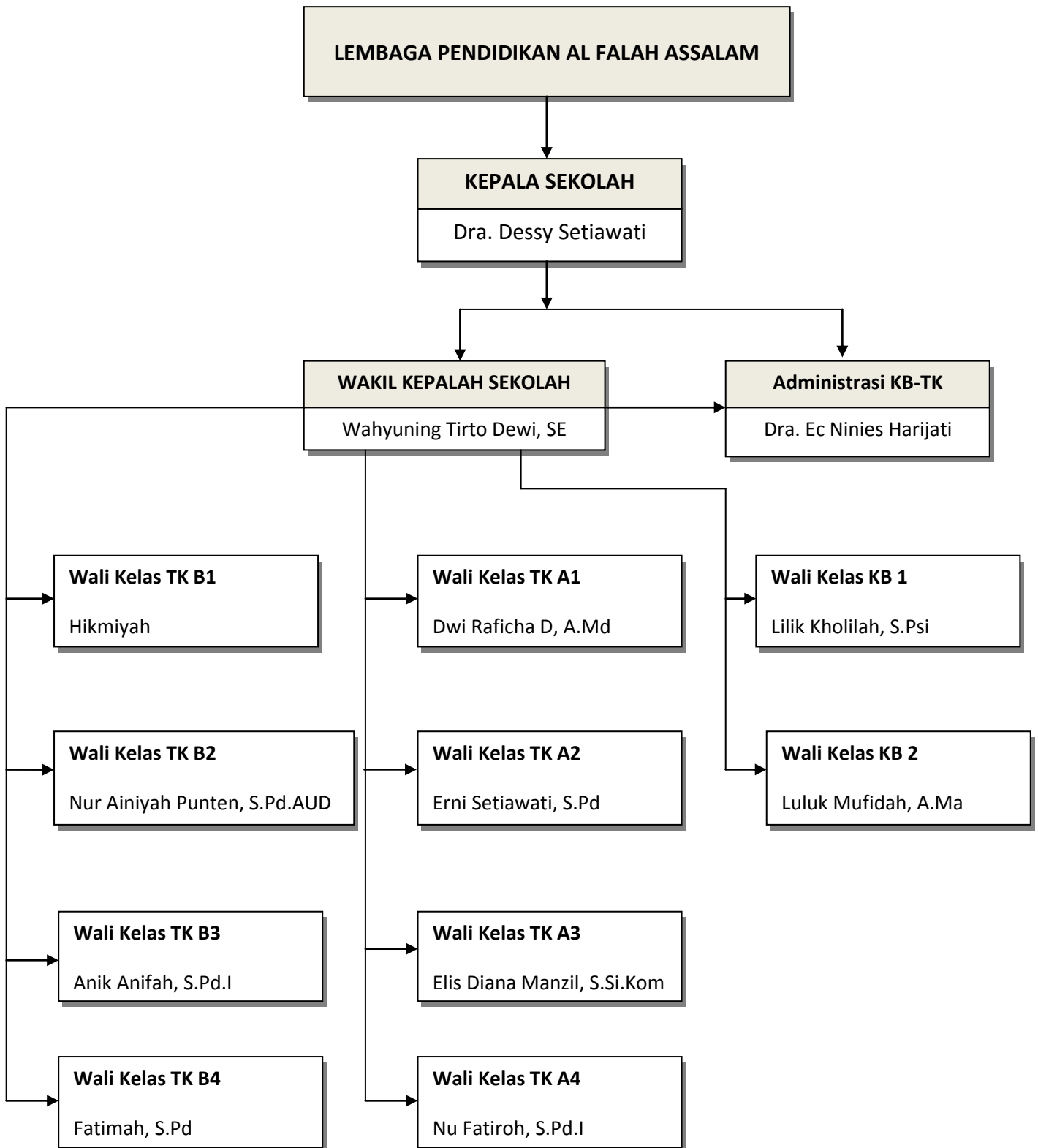
⁷⁵ Data dokumentasi di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, pada tanggal 30 juni 2014, pukul 13.00

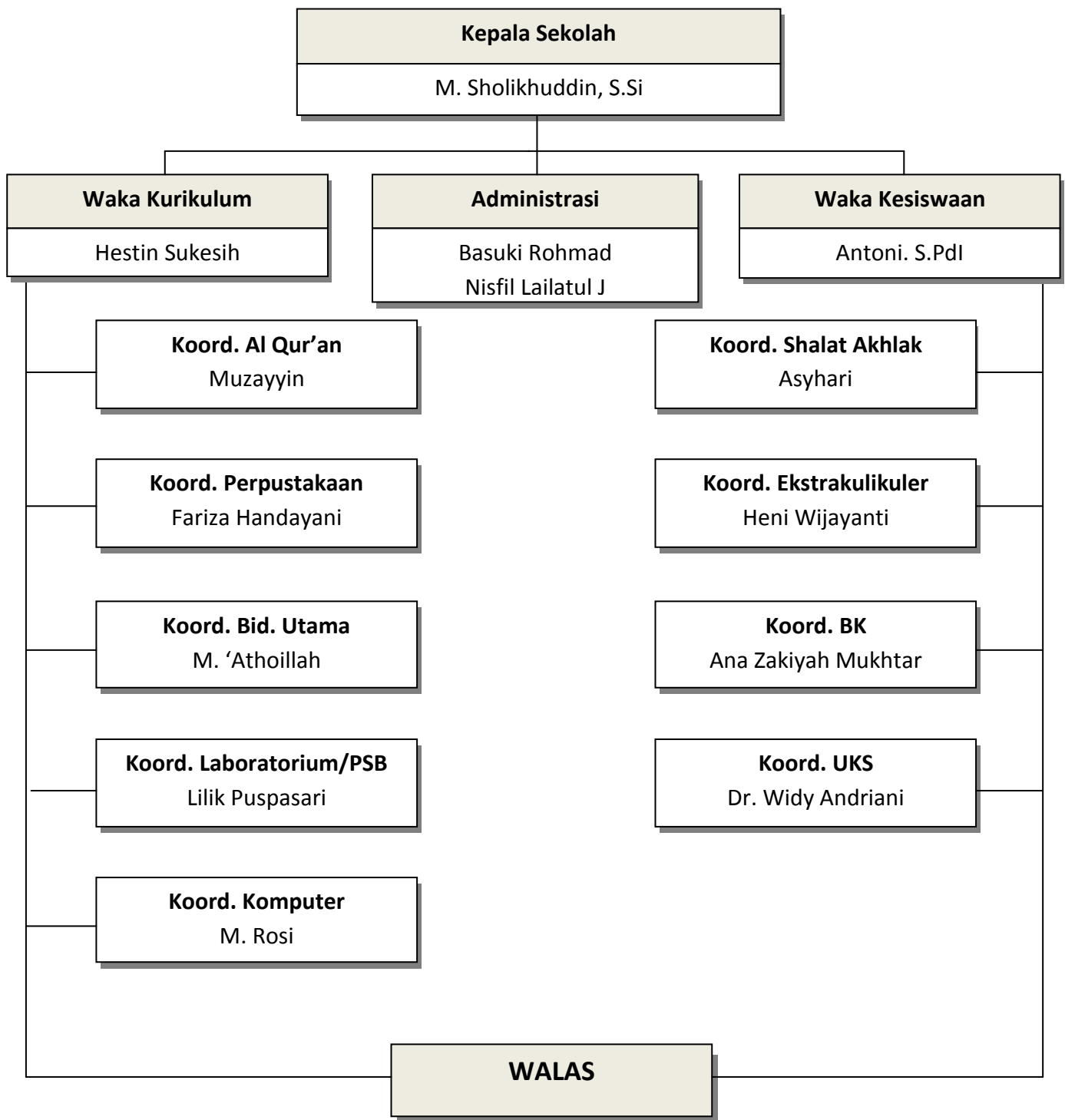
⁷⁶ Data dokumentasi di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, pada tanggal 30 juni 2014, pukul 13.00

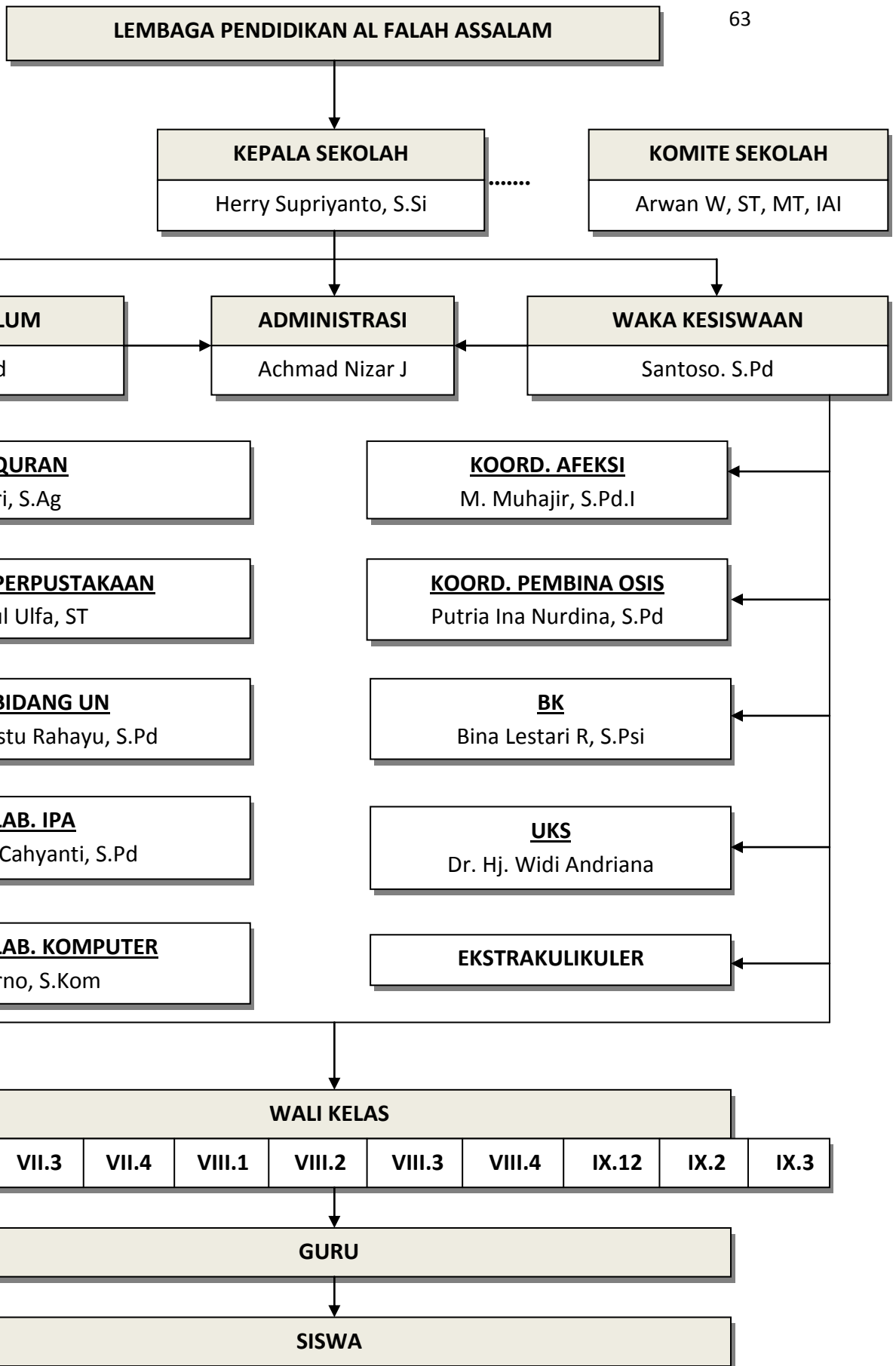
5. Struktur Organisasi KB-TK, SD dan SMP Al Falah Assalam

Struktur organisasi adalah suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang yang ada di dalam organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hasil optimal, karena dengan struktur organisasi akan memperlancar tugas dan pendelegasian wewenang pada seluruh bagian dalam perusahaan atau organisasi. Adapun bentuk organisasi Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam yaitu :⁷⁷

⁷⁷ Data dokumentasi di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, pada tanggal 2 juni 2014, pukul 13.00

STRUKTUR ORGANISASI KB-TK AL FALAH ASSALAM

STRUKTUR ORGANISASI SD AL FALAH ASSALAM



B. Penyajian Data

Dalam penyajian data ini, peneliti akan menggambarkan atau mendeskripsikan data yang diperoleh dari hasil observasi lapangan, interview/wawancara, dan dokumentasi yang ada, untuk membantu keabsahan data atau kevaliditasan data yang disajikan.

Pada tahun 2000 Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam didirikan untuk menjawab kebutuhan masyarakat khususnya sekitaran perumahan tropodo dan umumnya pada masyarakat luas, karna masyarakat perumahan tropodo merupakan masyarakat kalangan pekerja kantor maupun industri yang minim pengawasan terhadap anak mereka terutama dibidang pendidikan bukan hanya itu daera perumahan tropodo juga terdapat sekolah Katolik Sato Yosep yang sangat mengkhawatirkan sekali khususnya bagi perkembangan generasi Islam. Oleh karena itu Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam mempunyai program pendidikan berbasis dakwah dengan prestasi akademik optimal dan berakhlak mulia. Karna alasan tersebut, Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam mulai banyak melakukan kegiatan pemasaran guna mengenalkan diri kepada masyarakat.

Kegiatan pemasaran yang dilakukan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam untuk mencapai tujuan yang diinginkan yaitu mencari calon siswa sebanyak mungkin dan diberi sistem pendidikan dengan cara Islami yang mempunyai basis dakwah serta menjadikan mereka mempunyai prestasi akademik optimal dan berakhlak mulia.

Meski demikian Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam terus berusaha mengenalkan diri kepada masyarakat agar mereka mau menerima dari keberadaan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam. Salah satu upaya Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dalam mengenalkan diri kepada masyarakat yaitu dengan pemasaran.

Strategi pemasaran yang dipakai Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dalam menarik calon siswa-siswi adalah dengan cara Islami dengan cara silaturahmi para staf beserta dengan guru-guru yang lain menyampaikan dari pintu ke pintu, dengan ramah para staf beserta guru-guru yang lain menyampaikan visi dan misi beserta program dari Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam. Mereka memaparkan bagaimana proses pembelajaran yang diterapkan di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam sehingga para orangtua tertarik untuk memberikan pendidikan kepada putra-putri mereka di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam.

Hasil dari pelaksanaan strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam adalah manfaat yang dirasakan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam terutama dengan bertambah banyaknya jumlah calon siswa yang ada di dua jenjang pendidikan Al Falah Assalam dari tiga jenjang pendidikan yang ada di Al Falah Assalam yang sudah mengikuti proses belajar mengajar di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam. Hal ini juga didukung oleh sarana prasarana yang dimiliki oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam serta program kegiatan yang telah di jalankan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam.

Menurut ibu Dra. Dessy Setiawati selaku Kepala Sekolah KB-TK Al Falah Asslam mengalami penurunan pada tahun 2013 jumlah siswa 123 dan pada tahun 2014 jumlah siswa 122,⁷⁸ pada tingkat SD menurut bapak M. Sholikuddin, S.Si selaku kepala sekolah SD Al Falah Assalam mengalami kenaikan pada tahun 2013 jumlah siswa 648 dan pada tahun 2014 jumlah siswa 670,⁷⁹ pada tingkat SMP menurut bapak Herry Suprianto, S.Si selaku kepala sekolah SMP Al Falah Assalam mengalami kenaikan yaitu pada tahun 2013 jumlah siswa 210 dan pada tahun 2014 jumlah siswa 245.⁸⁰

Berikut program kegiatan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam :⁸¹

1. Program kegiatan pada KB-TK, SD, dan SMP Al Falah Assalam

a. Program kegiatan pada jenjang KB-TK Al Falah Assalam

- 1) Pendidikan agama
- 2) Pembelajaran sentra dengan moving class
- 3) Komputer dan Bahasa Inggris

b. Program kegiatan pada jenjang SD AL Falah Assalam

- 1) Program pembelajaran
- 2) Program penunjang
- 3) Pengembangan diri

c. Pada kegiatan pada jenjang SMP Al Falah Assalam

⁷⁸ Data dokumentasi dan wawancara dengan ibu Dra. Dessy Setiawati selaku kepala sekolah KB-TK Al Falah Assalam, pada tanggal 06 juni 2014, pukul 10.00

⁷⁹ Data dokumentasi dan wawancara dengan bapak M. Sholikuddin, S.Si selaku kepala sekolah SD Al Falah Assalam, pada tanggal 06 juni 2014, pukul 14.00

⁸⁰ Data dokumentasi dan wawancara dengan bapak Herry Suprianto, S.Si selaku kepala sekolah SMP Al Falah Assalam, pada tanggal 06 juni 2014, pukul 13.00

⁸¹ Data dokumentasi di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, pada tanggal 20 juni 2014, pukul 13.00

- 1) Program pembelajaran
- 2) Program penunjang
- 3) Pengembangan diri⁸²

1. Hasil pelaksanaan strategi pemasaran di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam

Hal ini menunjukkan bahwa proses pemasaran yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dengan menggunakan cara berbasis islami yaitu dengan cara silaturahmi berjalan dengan efektif serta di dukung oleh program-program kegiatan sekolah serta sarana prasarana yang dijalankan oleh Al Falah Assalam. Al Falah Assalam adalah sebuah Lembaga Pendidikan yang mempunyai 3 (tiga) jenjang pendidikan mulai jenjang KB-TK, SD, dan SMP. Jenjang KB-TK mengalami penurunan 1 (satu) siswa dari tahun 2013 jumlah siswa 123 dan di tahun 2014 jumlah siswa menurun menjadi 122. Jenjang SD mengalami kenaikan 22 (dua puluh dua) siswa dari tahun 2013 jumlah siswa 648 dan di tahun 2014 jumlah siswa naik menjadi 670. Dan jenjang SMP juga mengalami kenaikan 35 (tiga puluh lima) siswa dari tahun 2013 jumlah siswa 210 dan di tahun 2014 jumlah siswa naik menjadi 245. Dengan hasil tersebut dapat diketahui dari ketiga jenjang pendidikan yang ada di Al Falah Assalam hanya jenjang pendidikan KB-TK Al Falah Assalam yang mengalami penurunan jumlah siswa dari tahun 2013-2014 turun 1 (satu) siswa, sedangkan untuk jenjang SD Al Falah Assalam mengalami kenaikan

⁸² Data dokumentasi di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, pada tanggal 4 juli 2014, pukul 13.00

jumlah siswa dari tahun 2013-2014 naik 22 (dua puluh dua) siswa, dan untuk jenjang SMP Al Falah Assalam juga mengalami kenaikan jumlah siswa dari tahun 2013-2014 naik 35 (tiga puluh lima) siswa.

Juga dari para orangtua yang pernah memberikan pendidikan kepada putra-putrinya di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam mereka membicarakan mengenai Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dengan cara (*word of mouth*) dari mulut ke mulut kepada tetangga maupun saudaranya.

Melalui pelayanan yang baik para staf beserta dengan guru-guru pengajar memaparkan program-program dari Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, dengan terampil mereka juga mengedarkan pamflet atau brosur, serta menggunakan media elektronik dan cetak untuk memasarkan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam. Tempat pendaftaran sekolah KB, TK – SD - SMP Al Falah Assalam yang beralamatkan di Jl. Raya Wisma Tropodo FG 20 Waru – Sidoarjo Telp. (031) 8684277 Fax. (031) 8675920.⁸³

Dari hasil wawancara tersebut dapat dijelaskan beberapa strategi pemasaran yang diterapkan dengan 2 cara yaitu :

1. Dengan cara Islami

Para guru beserta dengan staf yang ada di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam mendatangi dari rumah yang satu ke rumah yang lain

⁸³ Data wawancara dengan Bapak Saekoni, S.Ag, M.Si, Selaku Humas Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, pada tanggal 14 juli 2014, pukul 13.30 WIB

dengan tujuan silaturahmi. Sesuai dengan tujuan mereka disamping untuk menjalin hubungan talisilaturahmi yang baik terhadap setiap orang muslim mereka juga menyampaikan visi misi beserta dengan program yang diterapkan di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam.

2. Promosi

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi produsen atau distributor mengharapkan kenaikannya angka penjualan. Bentuk promosi yang dilakukan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam adalah melalui media elektronik dan media cetak. Dalam media elektronik Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam melalui Radio, sedangkan bentuk promosi melalui media cetak berupa pamflet atau brosur.

Dalam strategi promosi terbagi tiga cara diantaranya *Word Of Mouth* (Dari Mulut ke Mulut, Pelayanan, dan Lokasi yang strategis dari ketiga cara tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. *Word Of Mouth* (Dari Mulut ke Mulut)

Strategi pemasaran *word of mouth* (dari mulut ke mulut) adalah pelanggan membicarakan mengenai suatu produk atau layanan jasa kepada keluarga dan kerabatnya. Sementara itu, perusahaan tidak perlu memasang anggaran iklan yang mengeluarkan biaya yang mahal dan banyak. Para orang tua yang sudah punya pengalaman memberikan pendidikan kepada putra-

putri mereka di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dan merasa cocok dan senang dengan program pendidikan maupun cara belajar mengajar yang diterapkan di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, mereka dengan sendirinya akan membicarakan dengan rekan, saudara maupun tetangga apabila Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam benar-benar memberikan pendidikan yang sesuai dengan apa yang di harapkan oleh para oarang tua tersebut. Oleh karena itu pemasaran *mord of wouth* pun bisa terjadi, meskipun dari orang tua tersebut pada saat ini putra-putri mereka sudah tidak menempuh pendidikan di Lembaga Al Falah assalam karena sudah memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi lagi. Dengan memberikan pelayanan yang baik bisa berupa program pendidikan sudah memenuhi syarat pendidikan nasional atau fasilitas untuk belajar mengajar yang sangat menunjang kepada para siswa-siswi, maka memberikan kepuasan konsumen terbangun dari banyak faktor, salah satunya adalah pelayanan yang memuaskan.

b. Pelayanan

Pelayanan yang diberikan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam meliputi :

- 1) Mendapatkan pembelajaran secara intensif pada setiap proses belajar mengajar.

- 2) Para guru mencoba membantu para siswa-siswi apabila ada kesulitan pada pembelajaran maupun kegiatan yang lain yang bersangkutan dengan proses belajar mengajar.
- 3) Memberikan fasilitas, sarana prasarana yang dibutuhkan oleh siswa-siswi guna terlaksananya proses belajar mengajar yang efektif.
- 4) Para guru beserta dengan staf yang lain siap membantu kapan pun selama dalam proses belajar mengajar dengan cara yang ramah dan sebaik mungkin.

c. Lokasi yang strategis

Sekolah KB, TK – SD – SMP – Al Falah Assalam Jl. Raya Wisma Tropodo FG 20 Waru – Sidoarjo. Telp. 031 – 8684277, fax 031 – 8675920

Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam menggunakan strategi pemasaran diatas sebab :

1. Sesuai dengan kaidah Islam yaitu menjalin hubungan tali silaturahmi
2. Sangat efektif karena tidak terlalu merepotkan orang sedang terlibat dalam hal pemasaran
3. Tidak terlalu mengeluarkan biaya yang banyak karena tim pemasaran merupakan para staf serta guru dari Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam

4. Untuk menjalin hubungan tali silaturahmi antara pihak Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dengan masyarakat sekitar⁸⁴

Dalam kegiatan pemasaran Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam juga menemukan hambatan yaitu diantaranya :

1. Para orang tua khususnya sekitaran perumahan tropodo lebih suka memberikan pendidikan kepada anaknya pada sekolah negeri dibandingkan dengan sekolah swasta karna di anggap sekolah negeri lebih mempunyai mutu yang lebih baik. Oleh karena itu Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dalam memberikan pemasaran meyakinkan kepada para orang tua agar bisa mengubah maset dari orang tua tersebut dengan cara memaparkan program-program dan kerja nyata untuk menjadikan putra-putri didik mereka mendapatkan prestasi akademik optimal dan berakhlak mulia.
2. Persaingan antar lembaga, di wilayah perumahan tropodo khususnya ada dua lembaga yaitu Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dan Al Falah Darussalam oleh karena itu kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam harus bisa meyakinkan kepada para orang tua tentang tujuan serta program pembelajarn yang diterapkan di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam.

⁸⁴ Data wawancara dengan Bapak Saekoni, S.Ag, M.Si, Selaku Humas Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, pada tanggal 18 juli 2014, pukul 13.00 WIB

Faktor pendukung yang membantu dalam kegiatan pemasaran Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam meliputi :

Semua staf maupun guru yang ada di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam seluruhnya dikerahkan, dengan strategi pemasaran berbasis Islami dengan cara silaturrahi mereka berkunjung dari pintu satu kepintu yang lain (*door to door*) atau *personal selling* dan *sales promotion* kepada masyarakat terutama diwilayah perumahan tropodo. Dari para orang tua yang memberikan pendidikan kepada putra-putri mereka di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam juga turut memasarkan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam diantaranya melalui *face to face* para orang tua tersebut bercerita kepada tetangga maupun saudaranya ini disebabkan oleh kepuasan orangtua terhadap program-program Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam yang diberikan kepada putri-putri mereka.

Brosur biasanya dibagikan kepada masyarakat khususnya perumahan tropodo dan pada umumnya masyarakat luas. Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam menggunakan media cetak brosur serta banner dalam promosinya dikarenakan media brosur dapat disebarakan kemana-mana dan media banner bisa ditempetkan ditempat yang strategis.

Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam terletak di peruman tropodo merupakan perumahan padat penduduk yang mempunyai akses yang mudah dijangkau oleh masyarakat luas, oleh karena itu lokasi dari Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam merupakan lokasi yang strategis.

C. Pembahasan penelitian (Analisis Data)

1. Strategi pemasaran Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam

Pemasaran Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam adalah mensosialisasikan program-programnya. Hal ini sesuai dengan tujuan pemasaran dalam buku manajemen pemasaran dan pemasaran jasa edisi revisi oleh Kotler & Keller yaitu memberi informasi, menarik perhatian dan selanjutnya memberi pengaruh meningkatnya penjualan. Sehingga masyarakat mengetahui dan mengenal Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dan akhirnya masyarakat berminat untuk memberikan pendidikan kepada putra-putrinya di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam.

strategi pemasaran yang digunakan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam yaitu : dengan cara Islami dan strategi promosi

Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam menggunakan dua strategi pokok dalam strategi pemasaran yaitu : dengan cara Islami dan strategi promosi anatara lain:

a. Dengan cara Islami

Strategi pemasaran Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam yang pertama yaitu dengan cara Islami. Cara Islami yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam adalah dengan cara silaturahmi Para guru beserta dengan staf yang ada di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam mendatangi dari rumah yang satu ke rumah yang lain dengan tujuan silaturrahi. Sesuai dengan tujuan mereka disamping untuk menjalin hubungan talisilaturrahi yang

baik terhadap setiap orang muslim mereka juga menyampaikan visi misi beserta dengan program yang diterapkan di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam.

Rasulullah telah mengajarkan kepada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika keislaman. Dalam beraktifitas ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun dalam kegiatan ekonomi yang harus dilakukan adalah saling ridho.

Kiranya perlu dikaji bagaimana akhlak dalam kegiatan ekonomi secara keseluruhan atau lebih khusus lagi akhlak dalam pemasaran kepada masyarakat dari sudut pandangan Islam. Kegiatan Islam seharusnya dikembalikan pada karakteristik yang sebenarnya. Yakni menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan. Inilah yang dinamakan marketing *syariah*, dan inilah konsep terbaik *marketing* untuk hari ini dan masa depan.

Prinsip marketing yang berakhlak seharusnya kita terapkan, yakni sesuai dengan tuntunan Rosulullah yaitu mampu menciptakan pelanggan yang loyal, juga membuat pelanggan percaya yaitu dengan formula kejujuran, keikhlasan, silaturahmi, dan bermurah hati.⁸⁵ Dalam Islam

⁸⁵ Thorik Gunara dan Utus Hardiyono Sudibyo, 2007, *Marketing Muhammad*, Madani Prima, Bandung, hal. 94

terdapat sembilan etika (akhlak) yang harus dimiliki seorang tenaga pemasar :⁸⁶

Dengan demikian dapat disimpulkan hasil penelitian dengan kerangka teori diatas bahwa strategi pemasaran secara islami di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam sudah mengikuti teori etika pemasaran dalam Islam yaitu mampu menciptakan pelanggan yang loyal, juga membuat pelanggan percaya yaitu dengan formula kejujuran, keikhlasan, silaturahmi, dan bermurah hati.

b. Promosi

Strategi pemasaran yang ke dua, yaitu dengan cara promosi. Promosi yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi produsen atau distributor mengharapkan kenaikannya angka penjualan. Bentuk promosi yang dilakukan Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam adalah melalui media elektronik dan media cetak. Dalam media elektronoik Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam melalui Radio, sedangkan bentuk promosi melalui media cetak berupa pamflet atau brosur.

⁸⁶ Muhamad, 2012, *Pemasaran Dalam Perspektif Islam*. diakses pada tanggal 02 Juni 2014 dari <http://majalah.pengusahamuslim.com/pemasaran-dalam-perspektif-islam-2/#sthash.MQIHOD3v.dpuf>

Media promosi adalah sarana mengomunikasikan suatu produk, jasa, *brand* atau perusahaan dan lainnya agar dapat dikenal masyarakat lebih luas. Secara umum media yang tersedia dapat dikelompokkan menjadi :⁸⁷

- 1) Media cetak, yaitu media yang statis dan mengutamakan pesan-pesan dengan sejumlah kata, gambar, atau foto, baik, dalam tata warna maupun hitam putih. Bentuk-bentuk iklan dalam media cetak biasanya berupa ikhlas baris, iklan display, suplemen, pariwisata, dan iklan layanan masyarakat seperti: Surat Kabar, Majalah, tabloid, brosur, selebaran, dan lain-lain.
- 2) Media Elektronik, yaitu media dengan teknologi elektronik dan hanya bisa digunakan bila ada saja transmisi siaran. Bentuk-bentuk iklan dalam media elektronik biasanya berupa sponsorship, iklan partisipasi (disisipkan di tengah-tengah film atau acara), pengumuman acara/film, iklan layanan masyarakat, jingle, sandiwara, dan lain-lain. Seperti, Lewat Televisi, Radio, internet.
- 3) Media luar ruangan, yaitu media iklan (biasanya berukuran besar) yang di pasang di tempat-tempat terbuka seperti di pinggir jalan, di pusat keramaian, atau tempat-tempat khusus lainnya, seperti di dalam bis kota, gedung, pagar tembok, dan sebagainya. Jenis-jenis media luar ruangan meliputi billboard,

⁸⁷ A. Halim, Rr. Suhartini dkk, 2005, *Manajemen Pesantren*, Pustaka Pesantren Yogyakarta, hal.29

baleho, poster, spanduk, umbul-umbul, transit (panel bis), dan lain-lain. Media ini diterapkan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dengan cara *Word of mouth* yaitu pelanggan membicarakan mengenai suatu produk atau layanan jasa kepada keluarga dan kerabatnya. Sementara itu, perusahaan tidak perlu memasang anggaran iklan yang mengeluarkan biaya yang mahal dan banyak. Para orang tua yang sudah punya pengalaman memberikan pendidikan kepada putra-putri mereka di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dan merasa cocok dan senang dengan program pendidikan maupun cara belajar mengajar yang diterapkan di Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam, mereka dengan sendirinya akan membicarakan dengan rekan, saudara maupun tetangga apabila Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam benar-benar memberikan pendidikan yang sesuai dengan apa yang di harapkan oleh para oarang tua tersebut. Oleh karena itu pemasaran *mord of wouth* pun bisa terjadi, meskipun dari orang tua tersebut pada saat ini putra-putri mereka sudah tidak menempuh pendidikan di Lembaga Al Falah assalam karena sudah memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi lagi. Dengan memberikan pelayanan yang baik bisa berupa program pendidikan sudah memenuhi syarat pendidikan nasional atau fasilitas untuk belajar mengajar yang sangat menunjang kepada para siswa-siswi, maka memberikan

kepuasan konsumen terbangun dari banyak faktor, salah satunya adalah pelayanan yang memuaskan.

- 4) Media lini bawah yaitu media-media minor yang digunakan untuk mengiklankan produk. Umumnya ada empat macam media yang digunakan dalam media lini bawah yaitu pameran, *direct mail*, *point of purchase*, *merchandising schemes*, dan kalender. Tempat yang strategis yang dimiliki oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam sangat menunjang dalam strategi pemasaran yang dirasakan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam.

dari hasil penelitian dengan kerangka teori diatas bahwa strategi pemasaran tentang promosi yang digunakan oleh Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam dengan teori relevan menurut Lembaga Pendidikan Al Falah Assalam yaitu upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya sedangkan menurut teori sarana mengomunikasikan suatu produk, jasa, *brand* atau perusahaan dan lainnya agar dapat dikenal masyarakat lebih luas.