

LAMPIRAN

Lampiran 1. Sekolah Dasar di Bandar Lampung Tahun 2019

No	Kecamatan	(SD + SPK SD)			MI			Total
		N	S	JML	N	S	JML	
1	Teluk Betung Barat	6	0	6	0	8	8	14
2	Teluk Betung Selatan	12	8	20	0	3	3	23
3	Panjang	10	4	14	1	5	6	20
4	Tanjung Karang Timur	10	0	10	2	1	3	13
5	Teluk Betung Utara	9	4	13	1	2	3	16
6	Tanjung Karang Pusat	8	5	13	0	4	4	17
7	Tanjung Karang Barat	15	3	18	1	1	2	20
8	Kedaton	10	3	13	1	1	2	15
9	Sukarame	6	4	10	1	1	2	12
10	Kemiling	13	6	19	0	2	2	21
11	Raja Basa	8	8	16	0	1	1	17
12	Tanjung Senang	9	2	11	1	0	1	12
13	Sukabumi	11	2	13	0	7	7	20
14	Labuhan Ratu	8	3	11	0	3	3	14
15	Way Halim	10	4	14	2	1	3	17
16	Kedamaian	6	6	12	1	2	3	15
17	Enggal	6	1	7	0	1	1	8
18	Langkapura	8	4	12	0	1	1	13
19	Bumi Waras	13	4	17	1	4	5	22
20	Teluk Betung Timur	8	1	9	0	3	3	12
Total		186	72	258	12	51	63	321

Lampiran 2. Transkrip Hasil *Indepth Interview*

Informan : Ahmad Zaini, M.Pd. (Kepala SDIT Pelita Khoirul Ummah)

Tanggal : 31 Januari 2020

P: Jadi dalam analisis SWOT ada dua faktor yang dominan, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal memiliki 2 variabel, kekuatan dan kelemahan. Kemudian di faktor eksternal itu ada peluang dan juga ancaman. Saya ingin mewawancarai Pak Zaini, selaku Kepala SDIT Pelita Khoirul Ummah. Menurut Bapak, apa saja kekuatan yang dimiliki oleh SDIT kita?

I: Ini menurut saya, Pak ya. Berdasarkan dengan analisis saya. Kalau kekuatan yang kita miliki, pertama kekuatan yang paling utama itu ada di tenaga pendidik, jadi kualitas pendidik. Alhamdulillah, kalau bapak dan ibu guru di sini itu secara kualifikasi sudah memenuhi kualifikasi pendidikan, seperti sayang ke anak, artinya mereka itu datang ke sini bukan semata-mata mencari apa ya, duit gitu lah, tetapi lebih kepada mengabdikan. Itu yang saya perhatikan sudah tertanam dalam bapak dan ibu guru. Jadi memang semua itu mengeluarkan energi gimana anak-anak itu sholih-sholihah, bagus, pintar dan otomatis kalau udah kayak gitu kan mengembangkan sekolah. Dan guru-guru itu kalau diajak untuk bekerja sama sangat mudah, kalau untuk diajak untuk mengembangkan sekolah juga sangat kooperatif. Intinya, kalau menurut saya kekuatan utamanya itu ada di pendidik. Orang tua ketika menyekolahkan anak-anaknya di sini ya karena guru-gurunya bagus. Itu, itu menurut saya faktor utamanya karena guru-guru, ya. Guru-gurunya berkualitas. Yang kedua menurut saya, yayasan kita itu, saya terlepas dari masalah internal yayasan ya, tapi yayasan kita itu memberikan keleluasaan atau kebebasan kepada kepala sekolah beserta guru, sehingga guru dan kepala sekolah itu merdeka untuk mengembangkan sekolah, artinya nggak terlalu banyak intervensi dari yayasan. Itu menurut saya salah satu dari kekuatannya, karena kalau sekolah sudah diatur oleh yayasan dengan sedemikian rupa, itu gerakannya kan sulit. Nah, kalau di Pelita enggak. Di Pelita itu yayasannya Alhamdulillah, moga-moga sampai seterusnya ya gitu. Selibuhnya apa ya Pak, ya? Secara fasilitas sih sebenarnya kita

sudah standar tapi belum disebut sebagai suatu kekuatan karena kita baru pada ranah standar. Belumlah kalau fasilitasnya bagus, masih standar. Kelasnya standar ya ber-AC, ruangnya luas tetapi yang mendukung itu belum. Makanya saya bilang standar belum bisa dibilang sebagai suatu keunggulan. Yang lain apa ya?.

P: Jadi saya simpulkan, pertama dari kekuatan kita, SDIT Pelita Khoirul Ummah memiliki tenaga pendidik yang berkualitas dan loyalitas tinggi. Kemudian yang kedua, Yayasan memberikan otonomi kepada Kepala, guru dan staf SDIT Peliata Khoirul Ummah untuk mengatur kegiatan belajar mengajar sekolah tanpa banyak campur tangan dan intervensi dan yang ketiga ada lagi Pak?

I: Ini disebut kekuatan apa tidak gitu, Cuma sudah mewakili dari dua itu sih kurang lebihnya, coba nanti kita komunikasi lebih siapa tahu itu bisa disebut sebagai suatu kekuatan kalau sudah ngomong kelemahan. Hahaha.

P: Bagaimana dari prestasi output?

I: Oh ya. Sebenarnya itu berangkat dari nomor satu ya, nomor satu dan nomor dua. Makanya saya yang paling utama di nomor satu dan dua. Kalau salah satu apa ya, ngomong prestasi, output itu kan hasil. Ya, Alhamdulillah ya kalau hasil anak-anak kita bisa dibilang sangat memuaskan kayak misalnya, saya ngomong dari lulusan dulu ya, kalau lulusan itu Insya Allah sesuai dengan target yang diinginkan, artinya diterima di SMP/MTS favorit, terus kemudian nilai Unnya bagus, terus kemudian KD/KI nya tercapai, terus apalagi ya prestasi kayak misalnya lomba-lomba itu dapat diraih pada tingkat kecamatan, kota, provinsi, itu semua sudah pernah kita raih. Artinya kalau dari itu berupa penghargaan udah banyak. Jadi apa yah, itu sebenarnya efek dari tadi, loyalitas dan kemampuan guru dalam membimbing anak-anak serta yayasan memberikan keleluasan untuk kita bergerak gitu. Makanya saya bilang kalau poin nomer tiga ini kalau masalah prestasi Insya Allah sangat memuaskan ya kalau menurut saya, pada tataran ini sesuai dengan yang kita inginkan gitu.

P: Prestasi dalam perlombanya ini di bidang apa saja?

I: Baik bidang umum dan agama. Olimpiade sains kita juga pernah raih. Cuma setiap tahun kita punya target kan. Targetan kita tiap tahun dan kita terus berusaha setiap tahun.

P: Jadi yang ketiga, bisa saya tambahkan prestasi peserta didik memuaskan, kita bisa lihat dari kita sudah dua kali meluluskan dan hampir semua lulusan kita diterima di SMP dan MTS favorit, KD dan KI pun tercapai, prestasi kita juga umum, meliputi bidang umum dan keagamaan. Kita ikut serta dalam banyak perlombaan dan berhasil membawa piala dari perlombaan-perlombaan tersebut.

I: Tambahan untuk poin satu, guru-guru di sini merasa nyaman yang menurut saya. Yang saya lihat guru-guru di sini walaupun saya bilang yayasan belum bisa menggaji lebih, ya masih di bawah standar, karena belum UMR, ya sebenarnya UMR lah. Tapi dengan gaji tersebut mereka bisa bekerja dengan loyal banget, saya tanya kenapa, mereka jawab karena di sini nyaman, jadi memiliki lingkungan dan kondisi yang nyaman itu merambat kepada ya peserta didik, ya wali murid. Karena guru dan pokoknya semua *stakeholder* di sini merasa nyaman. Jadi misalnya kita melakukan kesalahan nih dan kekurangan, mereka semua langsung berbondong-bondong memperbaiki, hal ini ya karena mereka merasa memiliki Pelita. Wali murid juga demikian, ketika murid misalnya melakukan kesalahan mereka akan memberikan masukan, saran dan kritik.

P: Jadi bisa saya masukkan di kategori kekuatan ya pak, wali peserta didik yang loyal.

I: Ya betul.

P: Menurut Bapak apakah wali peserta didik aktif mempromosikan Pelita kepada teman-teman dan rekan-rekan mereka?

I: Sebelum saya jawab itu ya, sebenarnya kita, khususnya saya sebagai kepala sekolah tidak bisa memuaskan semua pihak, tentulah dari sekian ratus wali peserta didik, pasti ada yang tidak puas. Tapi kalau dipersentasikan pasti lebih dan sangat banyak sekali wali peserta didik yang puas. 90% lah. Kemudian hal ini berefek kepada mereka wali murid yang aktif dan giat mempromosikan Pelita, coba geh tengok Pelita promosinya lewat apa selain pelayanan? Ya brosur seadanya, fleyer

seadanya. Mereka itu setelah saya tanya tahu Pelita dari mana? Jawab mereka, “Oh ini dari wali murid sini”, rata-rata gitu. Kayak gini kan berarti wali murid aktif mempromosikan Pelita. Berarti mereka itu kan puas dengan apa yang didapat anaknya di sini.

P: Jadi setiap kali pendaftaran Bapak menanyakan ke calon wali peserta didik?

I: Oh itu ya pasti. Setiap kali pendaftaran pasti kita tanya. Ya ada juga sih yang dapat dari web, ada yang dapat dari facebook. Tapi ya hampir 70% lebih mereka dapat informasi tentang Pelita dari wali peserta didik yang anaknya sudah terlebih dahulu belajar di Pelita.

P: Berarti dari pemambaran ini, loyalitas wali peserta didik yang berdampak kepada promosi positif mereka kepada tetangga atau saudara dan rekan-rekan mereka. Kemudian Pak, bagaimana tentang pencapaian Pelita dari tahun pertahun?

I: Alhamdulillah Pak. Apa yang kita targetkan selalu tercapai. Dari jumlah peserta didik apa yang kita targetkan selalu tercapai. Dari jumlah 100 peserta didik setiap tahun ajaran baru, bahkan kita terpaksa harus menolak murid. Dari segi prestasi, walaupun ada beberapa yang belum tercapai, tetapi sudah 90% tercapai. Dari sisi yayasan sendiri, pembangunan gedung. Target pembelajaran, kompetensi apa yang sudah ditetapkan di kelas 2, kelas 3 dan kelas-kelas lainnya, apa yang harus mereka kuasai dari sisi agama dan lain-lainnya ya tercapai.

P: Baik terima kasih, Pak. Mungkin kita bisa beralih ke sisi kelemahan, sebagaimana yang telah diketahui bahwa kelemahan itu adalah hambatan yang mengganggu suatu organisasi untuk mencapai tujuannya. Jadi menurut Bapak kelemahan terbesar Pelita bagaimana Pak?

I: Kalau menurut saya, Pak. Sekolah ini masih kekurangan SDM dari segi manajemen, jadi kayak saya bisa dikatakan belum punya wakil. Padahal kan posisi sekolah sudah di tahap ini ya, saya belum terbantu untuk partner yang membantu berfikir. Ada wakil kepala sekolah lah. Begitu juga dari yayasan, kalau saya perhatikan yayasan belum memiliki staf khusus, jadinya bagaimanapun kami sistem kontrolnya masih kurang, apakah yang diinginkan yayasan itu sudah tercapai sesuai keinginannya atau belum, karena sejauh ini yayasan belum punya manajemen

kontrol yang pasti. Selanjutnya ya, masalah keuangan, sistem keuangannya belum tersistem dengan baik, artinya semuanya masih manual, belum tersistem dengan baik. Lalu dari segi fasilitas ya, fasilitas masih banyak, kayak parkir gitu.

P: Kelemahan yang paling menonjol di fasilitas itu parking area?

I: Ya parkir.

P: Jadi apakah jam masuk sekolah dan pulang sekolah itu begitu *crowded* kah?

I: Iya betul. Tempat parkir kita kan nggak bisa untuk putar balik sehingga mau nggak mau mobil harus berhenti di depan jalan, hal ini akan menyebabkan macet. Ini jadi PR yayasan. Walaupun nanti diarahkan ke belakang juga belakang itu sempit. Kedua lapangan, lapangan untuk anak olahraga itu kurang. Sistem keuangan di mana bendahara masih tulis tangan, menurut saya untuk tahap ini rawan. Baik dari yayasan dan sekolah sendiri manajemen, dari sekolah butuh wakil kepala sekolah, seenggaknya ada yang bantu kepala sekolah. Kalau dari yayasan harus ada staf yayasan karena kita kan bertanggung jawabnya ke staf yayasan, sejauh ini kan yayasan belum melakukan kontrol ya karena belum ada staf khusus yayasan.

P: Terima kasih Pak. Selanjutnya kita akan lanjutkan ke faktor eksternal. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman yang berasal dari luar yang di luar kendali kita. Jadi peluang yang kita miliki apa saja pak?

I: Ya sebenarnya kalau kita ngomong peluang pasti ada ancaman. Ketika saya jadi kepala sekolah yang saya lihat terlebih dahulu itu adalah peluang dan ancaman terlebih dahulu, setelah itu baru saya menganalisis kekuatan dan kelemahan kita. Berdasarkan riset awal saya sebelum menentukan bagaimana visi-misi, renstra yang akan saya bangun selama saya memimpin. Kan ada banyak nih SDIT di sini banyak, ada SDIT Fitrah Insani, Baitul Jannah ada Muhammadiyah. Di sini seperti ini, di sana seperti itu. Saya melihat apa yang belum ada. Saya mengambil peluang dari membuat targer di bidang tahsin. Di sekolah lain tahfidz bagus tapi kurang mengedepankan tahsin. Insya Allah, anak-anak kita kelas 4 sudah lancar membaca Al-Quran. Jadi lulus dari Pelita tahfidz juga banyak dan bacaan Al-Qurannya lancar. Jadi kita lebih mengedepankan membaca Al-Qurannya dari tahfidznya, itu

yang membedakan kita dari sekolah yang ada. Maka kami membuat program satu jam sebelum pulang, anak-anak harus mengaji. Maka salah satu target anak pelita harus bisa membaca Al-Quran dengan kaidah tajwid yang benar. Terus yang kedua, eh apa ya. Coba dikembangkan.

P: Menurut bapak posisi kita Pak bagaimana Pak. Kita berada di kecamatan Langkapura. Apakah posisi kita ini sebagai peluang untuk kita?

I: Justru ini menjadi ancaman untuk kita. Kita sangat berdekatan dengan Muhammadiyah, sekolah swasta yang sejenis. Maka ini tantangan buat kita. Makanya kita harus pintar melihat apa yang nggak ada dari mereka. Namun kalau strategis ya kita strategis, kita berada di kawasan padat penduduk dengan pendapatan masyarakatnya menengah ke atas, cuman jangan lupa ini diambil sekolah-sekolah sebelah.

P: Dan memang kawasan Zainal Abidin Pagar Alam, Gunter dikenal sebagai kawasan pendidikan.

I: Kita belum tahu ya bagaimana keadaan demografis mendatang, untuk sekarang masih banyak sih anak-anak usia pendidikan yang butuh jasa pendidikan.

P: Dari segi peraturan pemerintah mungkin Pak, ada peraturan zonasi atau bina lingkungan. Di mana dengan peraturan ini, kefavoritan sekolah negeri sudah tidak begitu menonjol.

I: Hal ini hanya berlaku di SMP dan SMA, sedangkan SD tidak berlaku. Peserta didik kita ada yang berasal dari Kemiling, Kedaton, Labuhan Ratu bahkan ada yang Sukarame.

P: Kalau untuk ancaman Pak? Tadi kita sudah dapat, radius antara sekolah kita dengan sekolah sejenis itu begitu hampir. Kurang lebih hanya 300 meter.

I: Memang banyak loh pak sekolah yang menawarkan jasa yang hampir sejenis dengan kita, maka kita dituntut untuk lebih kreatif supaya laku. Terus satu yang tadi, faktor demografis, jumlah kelahiran.

P: Oh iya di latar belakang masalah saya, saya ada membuat sebuah asumsi mengenai jumlah target pasar potensial bagi sekolah dasar sederajat di kota Bandar

Lampung untuk tahun 2022. Dari data BPS Provinsi Lampung jumlah kelahiran bayi pada tahun 2015 adalah 20268 jiwa dan pada tahun 2019 ini jumlah sekolah dasar sederajat itu 321 sekolah. Apabila jumlah angka kelahiran ini dibandingkan dengan jumlah sekolah dasar sederajat yang ada, maka pada tahun 2022 setiap sekolah dasar hanya memperoleh peraih peserta didik 65 orang saja secara rata. Jadi ini bisa menjadi ...

I: Ancaman.

P: Dan fenomena sekolah dasar negeri saat ini setiap tahun mengalami penurunan dari segi jumlah, berbanding terbalik dengan sekolah swasta yang setiap tahun semakin bertambah. Eh, kalau kita berbicara masalah harga dari pesaing bagaimana menurut pandangan Bapak?

I: Kalau kita ngomong di luar kecamatan, harga kita masuk kategori murah. Tapi kalau dibandingkan dengan di kecamatan kita, Langkapura posisi kita di tengah-tengah, bahkan bisa termasuk mahal.

P: Muhammadiyah itu lebih murah ya pak?

I: Murah, cuman murah itu fleksibel ya. Maksudnya gini, kalau dibandingkan dengan uang mereka lebih murah tapi kalau dibandingkan dengan hasil dan pelayanan, coba dibayangkan yah, Muhammadiyah itu uang pendaftarannya cuman selisih berapa ratus dengan kita, tapi ruangnya nggak ac, masih seperti sekolah negeri dengan bangku kayu. Tapi coba dilihat dari apa yang ditawarkan dari segi fasilitas dan pelayanannya.

P: Ada ancaman lainnya Pak?

I: Mungkin ini loh, eh ini nggak tahu mau dikategorikan sebagai ancaman atau kekurangan, susah untuk mendapatkan guru yang bagus, masuk mana ini? Ketika *recruitment* guru, itu nggak tau kok lulusan perguruan tinggi kok kualitasnya nggak bagus.

P: Ya itu termasuk dalam ancaman. Karena itu di luar upaya kita.

I: Jadi memang kita dituntut untuk melatih dan memoles mereka. Ketika baru gabung itu belum terampil, jadi membutuhkan bimbingan dari kita.

P: Ada lagi Pak?

N: Udah itu aja dulu kali ya.

Lampiran 3. Transkrip Hasil *Indepth Interview*

Informan : Ustadz Doni Sastrawan, M.Pd.I (Wali peserta didik SDIT Pelita Khoirul Ummah dan Dosen di STIT Darul Fattah)

Tanggal : 04 Februari 2020

P: Assalamu 'alaikum, Ustadz. Saya ingin mewawancarai Ustadz untuk keperluan data penelitian saya di Darmajaya mengenai Analisis Strategi Pemasaran di IIB Darmajaya, seperti yang diketahui kalau Ustadz Doni memercayakan 3 orang anak Ustadz di SDIT Pelita Khoirul Ummah, Saya ingin bertanya kepada Ustadz mengenai kekuatan, kelemahan dan peluang serta ancaman untuk SDIT Pelita Khoirul Ummah. Menurut Ustadz kekuatan yang dimiliki oleh SDIT Pelita Khoirul Ummah apa saja, Tadz? Kekuatan yaitu kemampuan perusahaan yang dapat mendukung organisasi mencapai tujuannya.

I: Satu, konsep pembelajaran yang diterapkan di Pelita walaupun belum sepenuhnya sesuai yang diharapkan oleh orang tua, tetapi istilahnya pembelajarannya tidak terlalu menekan siswa, tidak terlalu berat. Kedua, sekolah kita berbasis IT, islam terpadu, yang konsep dan manajemen tersebut tidak diragukan lagi, standar pembelajaran baik dari input dan output sudah berbasis IT. Lalu kekuatan yang ketiga, dari segi pembayaran (harga), pembayarannya tidak terlalu berat apabila dibandingkan dengan kualitas dan nilai yang diberikan, karena ada sekolah yang biayanya lebih mahal tetapi kualitasnya tidak lebih baik dari Pelita. Itu mungkin kekuatan yang menjadi pertimbangan kami selaku wali peserta didik.

P: Kemudian untuk kelemahan, yaitu hambatan yang dapat mengganggu sekolah dalam mencapai tujuannya, bagaimana Ustadz?

I: Mungkin dari segi fasilitas ya yang belum memadai. Apa contoh fasilitas itu? Mungkin dari apa yang saya lihat ya lapangan bermain yang kurang luas, sehingga ruang bermain anak terbatas. Anak butuh ruang bermain yang luas, agar anak bisa lebih bergembira. Mereka bisa bermain di lapangan ketika jam istirahat.

P: Kalau parkir Ustadz?

I: Iya parkir.

P: Bagaimana dengan kantin, Ustadz?

I: Kantin itu ya perlu tidak perlu ya. Perlunya agar tidak merepotkan orang tua, karena ada orang tua yang sibuk, tidak siap memberikan bekal kepada anak. Dan kemudian walaupun diberikan kantin, namun jika tidak dikontrol bisa dijual makanan-makanan yang tidak sehat dan berkualitas. Tapi sekarang kan pemerintah menerapkan konsep kantin sehat. Itu sudah ada standardisasinya. Nah mestinya boleh dan perlu diadakan kantin, dan harus ada tim kontrolnya seperti di sekolah bonafit, seperti tidak boleh menjual supermi misalnya. Ada aturan-aturan yang ditetapkan Kementerian Kesehatan ada kok peraturan.

P: Ada lagi, Ustadz?

I: Mungkin tentang kualitas *tsaqofah islamiyyah*, pengetahuan keislaman guru-gurunya. Perlu ada pembenian terus menerus untuk para guru.

P: Untuk indikator ini ada pengalaman atau bagaimana, Ustadz?

I: Ya karena melihat dari *background*, cara berpakaian. Ada yang lulusan Unila, mana yang umum, dan mungkin pas di luar tidak berpakaian syar'i. Ini mungkin. Keempat, tentang kontrol praktek ibadah siswa.

P: Maksudnya bagaimana Ustadz?

I: Kadang-kadang praktek ibadah anak itu masih belum benar dan ketika di rumah kita perbaiki, seperti tata cara wudhu dan shalat. Saya rasa ini kekurangannya. Apa lagi?

P: Baik kita beralih untuk membahas peluangnya, Ustadz? Peluang itu faktor eksternal yang dapat mendorong perkembangan dan pencapaian tujuan Pelita, namun tidak bisa dikontrol.

I: Satu, tadi dia sudah berbasis sekolah IT. Kedua, pembayarannya lebih terjangkau oleh semua kalangan, ini kan peluang? Yang jelas dua itu. Tapi mungkin karena sekolah tidak *money oriented*, karena ada sekolah yang seperti itu awalnya 4 ruang belajar, terus berkurang.

P: Terus kalau dibandingkan dengan sekolah negeri bagaimana Ustadz?

I: Ya, karena negeri gratis ya.

P: Tapi jumlah sekolah negeri mengalami penurunan Tadz setiap tahunnya.

I: Ya itu karena kepercayaan masyarakat terhadap kualitas. Masyarakat itu sebenarnya nggak muluk-muluk, anaknya bisa ngaji, ada hafalan Al-Quran, bisa shalat, ada kontrol dari sekolah, ada kerja sama yang bagus. Itu rata-rata masyarakat awam sudah senang. Kalau di umum, selesai jam sekolah selesai, pulang, nggak ada urusan. Ya nggak semua.

P: Jadi memang sudah bergeser ya Ustadz persepsi orang tua?

I: Ya, mending mereka mengeluarkan uang, tapi apa yang mereka harapkan tercapai. Ada yang bilang ya lumayanlah anaknya bisa hafal juz 30, 29, 28. Orang tuanya belum tentu hafal, mereka bangga. Walaupun tidak semua bangga, tapi ya mayoritas semua senanglah dengan konsep itu.

P: Kalau dari segi ancaman bagaimana Ustadz?

I: Ya persaingan dari sekolah-sekolah IT lainnya. Ancaman yang kedua itu sistem pengahargaan terhadap guru, gaji. kenapa saya buat ini ancaman?Ancaman sebenarnya, karena guru-guru akan mencari tempat yang menawarkan gaji lebih besar. Karena ada juga guru-gurunya banyak keluar karena ada tawaran gaji yang lebih besar dari tempat lain. Artinya ketika gaji tidak diperhatikan maka guru bisa melirik tempat lain, masih ingin mendaftar PNS. Mungkin itu saja. Ok, yang ketiga, untuk meluaskan bangunan, karena tanah-tanah yang di sekitar dijual dengan sangat tinggi atau memang karena tidak ada tempat lagi.

P: Dari strategi pemasarannya bagaimana Ustadz? Ustadz bisa tertarik memasukkan putri ustadz ke sekolah?

I: Cuman lewat-lewat aja. Hahaha. Emang sering lewat sana.

P: Hehehe. Tapi mungkin karena hasil yang Ustadz dapatkan memuaskan, maka Ustadz melakukan penggunaan jasa berulang. Apakah Pelita perlu promosi lebih Tadz?

I: Perlu, tapi harus diimbangi dan diperhatikan kapasitas Pelita untuk menerimanya. Pelita ini termasuk sekolah yang selow dalam promosi tapi selownya saja sudah banyak pendaftar. Sudah luar biasa. Sekarang sudah cukup kuotanya?

P: Ini baru gelombang pertama, baru diterima 40 peserta didik. Gelombang kedua dibutuhkan 72 orang lagi, Ustadz. Sebenarnya bisa sih mau lebih daripada 112, tapi peraturan pemerintah hanya dibatasi 4 ruang belajar dengan kapasitas maksimal 112 jika ingin mendapatkan Bantuan Operasional Sekolah. Jadi ada sekolah yang mensolusikan dengan membuat cabang. Sekolah Dasar X 1, sekolah Dasar X 2.

I: Ya gitu juga, depan itu Pelita Khoirul Ummah 1, belakang Pelita Khoirul Ummah 2. Kayak Al-Azhar di Way Halim, satu kampusnya tapi ada Al-Azhar 1 dan Al-Azhar 2.

P: Lahannya kan Tadz?

I: Hahahaha.

P: Kalau SMP dan SMA Darul Fattah buat konsep sekolah Al-Quran, baru dan berhasil menarik minat banyak orang.

I: Ya ini konsep campuran, IT, kurikulum sekolah sendiri, dan ada Gontor juga.

P: Baik, terima kasih Ustadz.

I: Ok, sama-sama semoga cepat selesai skripsinya.

Lampiran 4. Transkrip Hasil *Focus Group Discussion*

Informan : Pemilik Yayan Pelita Khoirul Ummah

- i. Sutikhat, S.Pt.
- ii. Siti Rowiyah, M.Pd.
- iii. Sri Hartati, M.Pd.
- iv. Eka, M.M.

Tanggal : 01 Februari 2020

Kekuatan:

I2: Kalo menurut Ibu, kekuatan yg kita punyai sehingga kita sekarang sudah mulai eksis ya di masyarakat itu ee.. faktor kelebihan ee.. apa namanya itu..

I1: Kualitas ya, Bu.

I2: Iya, kualitas karena sudah apa namanya..

I1: Sudah dirasakan lah sama masyarakat.

I2: He'eh, sama masyarakat lebih dari sekolah lain terutama dari bidang agamanya.

I1: Kadang kan kita bisa liat nih ya dibanding sekolah-sekolah lain yang sudah eksis seperti Global Surya atau Baitul Jannah atau apa Global Madani, Muhammadiyah, itu gak kalah loh.

I3: Walaupun umur kita masih muda ya.

I2: Selain kualitas ya, harga juga kita lebih murah.

I3: Masih terjangkau. Untuk kualitas yang sama bahkan lebih.

I1: Untuk fasilitas yang sama bahkan lebih kalau menurut saya sih kalau dari obrolan dari orangtua-orangtua ketika membandingkan anaknya dengan anak tetanggannya yang sekolahnya berbeda.

I1: Tapi kan tujuan orangtua sebenarnya memasukkan anaknya ukuran agama pertama. Dia tidak memasukkan anaknya ke pesantren ya, dia masuk ke sini udah cukup ya bagi orang yang tidak mau berpisah sama anaknya, dia merasa sudah cukup dengan adanya Pelita. Itu sih yang Tante tangkap, Yan. Karena dari beberapa obrolan orangtua juga seperti itu, yang diharapkan itu ada di sini.

I2: Kenapa sekarang IT itu laris itu sebenarnya itu. Dia gak nginep gitu loh.

I3: Dia gak nginep tapi Insya Allah udah ter-*cover* semua gitu ya, dari ngajinya, shalatnya.

I1: Walaupun sih sudah ter-*cover* semua sih engga ya Bu ya, cuma kan mereka..

I3: Tapi mereka anggapan ibu-ibu yang gak sempat untuk mengajari.

I2: Tapi saya melihat ya entah pula itu, hanya mungkin ee.. apa.. oknumnya, gatau ya, soalnya saya lihat hasil pesantren baca Qurannya nih ya, hasil dari pesantren dengan IT itu jauh lebih bagus IT.

I1: Iya, Bu.

I3: Iya, bacanya. Kalo hapal, hapal dia ya. Tapi untuk tartilnya beda.

I1: Gak usah jauh-jauh Bu, orang kan sebenarnya tidak sekolah IT, Al-Kautsar loh, tapi kenapa hasilnya bagus gitu. Sebenarnya condong mereka lebih kayak apa.. ke sekolah-sekolah IT ini benar kata Ibu lah. Malah Bunga (anaknya) lebih bagus daripada anak pesantren, Bu.

I2: Jadi mereka yang pesantren itu gak jaminan.

I1: Apalagi sudah IT kan. Gitu loh.

I2: Orang Darul Hufaz ya, Bu Siti ngomong, tamat Darul Hufaz mereka masuk ke MAN, itu gak bagus hasilnya.

I3: Kalah sama IT.

I2: Mungkin itu faktor dalamnya ke faktor gurunya juga.

I1: Nah iya itu, gurunya juga.

I3: Loyalitas.

I1: Kalo sarana sih dibanding yang lain kayak Global itu memang mereka lebih lah.

I3: Kita masih dalam merintis.

I1: Kita bisa kayak mereka, asal sama ya dengan biayanya.

I2: Mereka kan lebih duluan dari kita, kita baru.

I1: Terus satu lagi, biaya mereka lebih besar, bisa dua kali lipat dari biaya kita.

I2: Dibanding mereka kita yang termuda lah.

I3: Karena usia itu tadi.

I2: Usia kita juga masih paling muda. Jadi untuk mendapatkan murid kita sekian-sekian tahun, tujuh tahun itu udah hebat 100 itu.

I1: Promosi kita selama ini masih dari mulut ke mulut ya.

I2: Engga, kalau dua tahun belakangan ini sudah pakai internet.

I1: Kita masukin medsos, kayak IG.

I3: Kalau awalnya kan kita memang harus bikin-bikin lomba, *door to door*. Dari TK-TK itu kita promo ke TK-TK, harus ngasih souvenir ke TK-nya, terus kita harus mengadakan perlombaan. Alhamdulillah lah udah dua tahun ini.. tiga tahun ini ya..

I1: Tiga tahun geh.

I3: Tiga tahun ini kita gak mengadakan lomba-lomba, udah..

I1: *Website, Facebook, IG*

I3: Terus dari murid-murid sendiri. “Nak, sekolah dimana Nak, kok Kamu pinter?”, kayak di Gladys itu kan pinter bener dia.

I1: Besar (keefektikan promosi melalui media sosial).

I2: Kalo menurut saya hampir 40% kayaknya. Soalnya Ibu yang paling sering terima telpon.

I1: Sama, saya juga sering terima telpon. Tante kan di *Facebook* kan ya, dikirimin Pelita nanti Tante nge-*share*.

I2: Dan dari situ kita tau kalau orang tertarik gitu loh.

I1: Dan kita belum pernah ke koran loh. Kalau sekolah-sekolah lain kan setiap ajaran baru dia pasang iklan. Kita engga, karena memang belum ada anggarannya juga.

I1: Insyaallah tercapai (target siswa tahun 2020).

I3: Bisa lebih, cuma kita tidak mempunyai kelasnya. Masih ada gelombang kedua, baru berlangsung. Gelombang pertama ada 42 siswa. Jadi target gelombang dua ini 70.

I1: Insya Allah bisa.

I3: Kemarin itu udah banyak, tapi banyak yang gak diluluskan. Kita masih seleksi.

Kelemahan:

I3: Dari lahan parkir pertama ya.

I2: Kantin belum ada, lapangan olahraganya sangat belum memadai.

I1: Kalau untuk parkir ya, Baitul jannah, segede apapun itu dia, itu jalan sudah dipenuhi dia, tetap saja macet.

I1: Kalo untuk administrasi kita masih sistem manual. Karena itu tadi, kan kita baru ya, budgetnya belum ada sampai ke situ. Sabar ya.

I1: Baik sih kalo saya mah hubungannya (hubungan dengan wali peserta didik).

I3: Mungkin ini lah ya, waktu kita yang untuk ramah tamahnya ini yang belum punya.

I2: Ya kayak ini loh, kita belum ada misalnya *family gathering*.

I3: Belum ada acara-acara untuk menghubungkan dengan peserta didik, kayak arisan, pengajian.

I1: Kayaknya kalau harus ada staf satu untuk mengontrol kerja sekolah ini kayaknya belum deh.

I2: Karena ini, karena kita belum ada gajinya.

I1: Bukan gajinya loh, Bu. Karena kita kan masih terbatas siswanya juga belum berkembang besar, yang banyak yang harus diperhatikan, kita kan baru terbatas guru kan. Guru kita masih terjangkau.

I3: Engga, maksudnya itu kepala sekolah itu lebih sening dia lebih *legowo* kalau dia diaudit kerjaan mereka gitu loh.

I2: Dia maunya gitu?

I3: He'eh.

I1: Gak masalah sih Bu. Tapi kalau kata saya, sekarang begini loh, peran kepala sekolah itu apa kalau begitu?

I2: Iya, dia itu pikirnya kepengennya itu kita awasin.

I3: Dia itu gitu, jadi seandainya ada hal-hal yang harus disampaikan *urgent*, nah dia enak langsung tertampung. Gitu loh maksudnya itu gitu.

I1: Saya perhatikan struktur itu struktur sekolah yang sudah besar, kayak Al-Azhar, ya gak bisa. Karena gini loh, memerhatikan kebutuhannya sekolah, sementara kan kita bisa lihat loh Bu, seberapa kebutuhannya katanya kan untuk satu orang untuk memerhatikan. Sekarang kan kita kan masih terbatas sekolahnya baru ini, anak-anaknya udah ketahuan dari gurunya, tinggal bisa lapor ke kepala sekolahnya. Gitu loh. Tapi kalau kata saya kerjaan ada satu orang kita gajinya untuk memerhatikan apa yang audit kinerja itu.. kayaknya belum deh, gak banyak kerjaan deh dia. Belum, aku gak setuju kalau itu.

I1: Oh sudah ada yang memerhatikan, terus nanti kepala sekolah ngapain? Nunggu lihat orag datang hanya untuk duduk terus memerhatikan laporan? Gak bisa. Saat

ini itulah peran dia sebenarnya. Kita ini masih terlalu kecil loh kalau untuk dia harus ada spesifikasi satu ini. Waduh, saya gak setuju, Bu.

I1: Masalah (guru yang daftar CPNS). Ke depan Tante akan usulin peraturan minimal 2 tahun. Ketika dia mau ikut tes PNS, dia harus mundur.

I3: Kita perlu ada peraturan, jadi kita bisa ancang-ancang cari tenaga kerja yang lain gitu kan.

Peluang:

I1: Tempat kita kita kan di pinggir jalan.

I2: Strategis.

I4: Tempat yang strategis.

I2: Terus di tengah kota, gak di pinggir kota loh. Tengah-tengah kota.

I4: Terus kemudian ke animo masyarakat yang masih cukup besar terhadap SD IT, itu satu-satunya jawaban yang paling utama. Kalau orangtua udah gak mau di SD IT lagi, mau gimana? Kan kalau di Jawa udah redup SD IT itu.

Ancaman:

I4: Banyak sekali SD IT yang bermunculan. Terus kemudian *bargaining* harga.

I2: Menjamurnya SD IT

I4: Sekolah-sekolah yang lebih bagus di sekitar kita. Kemudian fasilitasnya lebih bagus, segala macam. Boleh dicicil bayarnya, kita harus *cash*, itu sangat memengaruhi.

I2: Dari pemerintah (peraturannya) kita gak boleh lebih, karena dikhawatirkan SD gak kebagian siswa.

I3: SD negerinya.

I4: Aturan pemerintah 4 rombel untuk satu angkatan sekolah-sekolah swasta. Jadi kita gak bisa nambah ya. Maksimal itu kalau SD itu kan 28 sekelas, jadi 112 itu udah mentok.

I3: Apabila nerima dana BOS itu dibatasi dengan 4 rombel aja.

I2: Terus SPP-nya juga gak boleh mahal.

I1: Karena kan udah ada bantuan dari pemerintah. Tapi kalau gak terima dana BOS, bebas dianya buat aturan sendiri.

Lampiran 5. IFAS

Faktor Internal	Bobot								Relatif	Rating								Nilai
	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	Rata-Rata		I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	Rata-Rata	
Kekuatan (Strenghts)																		
Ind 1	4	4	4	4	5	4	3	4	0,06	4	3	4	3	4	3	4	4	0,21
Ind 2	5	4	5	5	4	5	3	4,43	0,07	3	3	3	3	3	3	4	3	0,21
Ind 3	3	4	4	5	4	3	4	3,86	0,06	4	3	3	4	3	4	3	3	0,20
Ind 4	4	4	5	3	4	4	5	4,14	0,06	3	3	4	3	3	4	3	3	0,20
Ind 5	4	4	4	5	4	4	5	4,29	0,06	4	3	3	3	3	2	3	3	0,19
Ind 6	4	5	5	4	5	4	4	4,43	0,07	3	4	3	3	3	2	3	3	0,20
Ind 7	5	5	4	5	5	5	4	4,71	0,07	3	3	3	4	4	3	2	3	0,22
Ind 8	3	4	5	4	5	4	3	4	0,06	3	3	3	3	4	2	2	3	0,17
Ind 9	5	3	5	4	3	4	5	4,14	0,06	3	4	3	3	3	2	3	3	0,19
Ind 10	4	4	4	5	4	4	5	4,29	0,06	4	4	4	3	3	4	3	4	0,23
Subtotal								42,3	0,63									2,02
Kelemahan (Weaknesses)																		
Ind 1	5	5	5	4	4	5	4	4,57	0,07	2	1	2	2	2	2	1	2	0,12
Ind 2	5	5	4	5	4	5	5	4,71	0,07	1	2	2	2	2	2	1	2	0,12
Ind 3	3	3	4	3	4	4	3	3,43	0,05	2	2	2	2	2	2	2	2	0,10
Ind 4	4	2	3	4	5	4	4	3,71	0,06	1	2	2	1	2	1	1	1	0,08
Ind 5	5	5	4	5	4	5	4	4,57	0,07	1	2	1	2	1	1	1	1	0,09
Ind 6	3	4	4	3	4	5	3	3,71	0,06	1	1	2	1	2	2	2	2	0,09
Subtotal								24,7	0,37									0,59
Total								67	1									2,61

Lampiran 6. EFAS

Faktor Eksternal	Bobot								Relatif	Rating								Nilai
	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	Rata-Rata		I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	Rata-Rata	
Peluang (Opportunities)																		
Ind 1	5	4	5	4	5	5	4	4,57	0,13	3	3	3	4	3	2	3	3	0,39
Ind 2	3	4	3	4	5	3	4	3,71	0,10	3	3	3	2	3	3	4	3	0,31
Ind 3	3	3	3	4	3	4	3	3,29	0,09	2	2	3	2	3	4	3	3	0,25
Ind 4	5	4	5	4	4	5	5	4,57	0,13	3	4	4	3	4	3	4	4	0,46
Subtotal								16,1	0,45									1,41
Ancaman (Threats)																		
Ind 1	5	5	4	4	5	3	3	4,14	0,12	1	2	2	1	2	2	1	2	0,18
Ind 2	3	3	4	3	4	4	3	3,43	0,10	2	2	2	2	1	2	1	2	0,17
Ind 3	5	2	3	4	4	3	4	3,57	0,10	2	2	2	2	1	2	2	2	0,19
Ind 4	5	4	4	3	4	5	4	4,14	0,12	2	2	1	1	2	2	1	2	0,18
Ind 5	4	4	5	4	4	4	4	4,14	0,12	1	2	1	2	1	2	1	1	0,17
Subtotal								19,4	0,55									0,88
Total								35,6	1									2,29