

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Hasil Analisis Data

Berdasarkan hasil FGD dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan para *stakeholder* SDIT Pelita Khoirul Ummah yang terdiri dari para anggota yayasan, kepala sekolah dan wali peserta didik mengenai faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi lingkungan bisnis SDIT tersebut, maka dapat diketahui keadaan lingkungan internal dan eksternal SDIT Pelita Khoirul Ummah pada saat ini. Hasil analisis IFAS dan EFAS memberikan gambaran mengenai faktor-faktor kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang penting di lingkungan bisnis SDIT Pelita Khoirul Ummah. Faktor-faktor penting tersebut antara lain:

##### 4.1.1 Faktor Internal

###### A. Kekuatan (*Strengths*)

1. Seluruh tenaga pendidik adalah lulusan sarjana pendidikan. Para guru juga menguasai media pembelajaran yang kreatif dan menarik perhatian para peserta didik.
2. Loyalitas tenaga pendidik tinggi. Hal ini menghasilkan kinerja pelayanan yang baik. Banyak para guru yang masa mengabdinya sudah lebih dari dua tahun dan mereka menjalankan tugas dengan sabar, telaten dalam mengajar dan mendidik para peserta didik.
3. Kepala sekolah memiliki otonomi penuh dalam pengelolaan KBM (kegiatan Belajar Mengajar). Otonomi yang diberikan dalam bentuk kebebasan untuk mengatur dan menjalankan kegiatan belajar mengajar.
4. Banyak peserta didik yang mendapatkan prestasi dalam bidang akademik dan non-akademik. Apabila dilihat dari para lulusan yang saat ini sekolah telah dua kali meluluskan, maka para lulusan hampir semuanya diterima di SMP dan MTS favorit. Kompetensi dasar (KD) dan kompetensi inti (KI) yang ditetapkan tercapai, baik di bidang sains dan keagamaan. Dalam keikutsertaan sekolah di perlombaan baik tingkat kecamatan, kota dan provinsi berhasil membawa piala-piala.

5. Harga sesuai dengan kualitas pendidikan yang ditawarkan. Harga penyelenggaraan pendidikan yang ditawarkan oleh SDIT Pelita Khoirul Ummah bahkan lebih murah dari harga yang ditawarkan oleh sekolah dasar swasta pada kebanyakannya di kota Bandar Lampung.
6. Loyalitas wali peserta didik tinggi. Para wali peserta didik secara sukarela mau melakukan promosi *word of mouth* positif tentang sekolah kepada rekan, keluarga dan tetangga mereka.
7. Program *tahsin* sebagai andalan jasa yang ditawarkan sekolah kepada wali peserta didik. *Tahsin* (cara membaca Al-Quran dengan baik dan benar) adalah program andalan yang dikedepankan oleh sekolah. Dengan program ini diharapkan para peserta didik SDIT Pelita Khoirul Ummah memiliki kemampuan membaca dan hafalan Al-Quran yang baik, disamping menguasai kompetensi dasar dan kompetensi inti yang ditetapkan oleh Dinas Pendidikan.
8. Model pendidikan alternatif di bidang agama yang berorientasi kepada pemahaman dan pengamalan Al-Quran. SDIT Pelita Khoirul Ummah merupakan alternatif untuk para orang tua yang menginginkan model pendidikan pesantren untuk anak mereka tanpa harus menetap di asrama.
9. Media promosi yang luas dan terjangkau. Promosi dilakukan melalui sosial media, seperti *website*, *instagram* dan *facebook*. Hal ini terbukti efektif, karena 40% calon wali peserta didik mengaku mendapat informasi melalui sosial media tersebut. Sedangkan lebih dari 50% mengaku mengetahui SDIT Pelita Khoirul Ummah melalui rekomendasi dari teman atau keluarga.
10. Terakreditasi A. SDIT Pelita Khoirul Ummah sendiri dikenal oleh masyarakat sekitar sebagai sekolah yang berkualitas dan hal ini juga diperkuat dengan akreditasi A yang diperoleh sekolah pada tahun 2019.

#### **B. Kelemahan (*Weaknesses*)**

1. Lahan sekolah yang sangat terbatas. Hal ini berdampak kepada belum tersedianya fasilitas yang memadai untuk tempat parkir dan lapangan. Begitu juga halnya dengan kantin, sekolah belum menyediakan fasilitas kantin untuk peserta didik.

2. Sistem administrasi dan keuangan yang masih manual. Sudah seharusnya Sekolah memiliki aplikasi yang tersistem untuk mengatur urusan administrasi dan keuangan.
3. Kurangnya tenaga ahli di bidang administrasi, keuangan dan manajemen.
4. Kurangnya sarana keakraban antara yayasan, guru dan wali peserta didik.
5. Yayasan hanya bisa memberi kompensasi kepada para guru standar UMP. Kompensasi yang masih kecil ini ditakutkan suatu saat nanti memberikan pengaruh negatif terhadap loyalitas para guru.
6. Belum adanya peraturan yang tegas mengenai kontrak kerja pegawai. Peraturan yang ada baru sebatas hak dan kewajiban dalam menjalankan tugas sebagai guru tetapi masih ada ketentuan-ketentuan lain yang tidak diperbolehkan dan belum diatur.

#### **4.1.2 Faktor Eksternal**

##### **A. Peluang (Opportunities)**

1. Konsep pendidikan berbasis IT (Islam Terpadu) dipercaya oleh sebagian orang tua ideal untuk membangun karakter peserta didik yang berintelektual dan memahami serta mengamalkan Al-Quran.
2. Posisi strategi. SDIT Pelita Khoirul Ummah terletak di kawasan padat penduduk yang pendapatan keluarganya standar menengah.
3. Sistem zonasi. Sistem zonasi yang ditetapkan pemerintah untuk sekolah negeri sehingga tidak ada lagi label sekolah dasar negeri favorit dan wali peserta didik mengharapkan kualitas pendidikan yang lebih baik dari sekolah dasar swasta. Peserta didik SDIT Pelita KU ada yang berasal dari Sukarame, Kedaton, Kemiling dan tempat yang cukup jauh jaraknya antara rumah dan sekolah.
4. Meningkatnya kepercayaan orang tua terhadap pendidikan agama. Mereka mengharapkan anak mereka bisa membaca Al-Quran dan memiliki hafalan Al-Quran serta beradab dan berakhlak dengan akhlak islami. Mereka mengharapkan peran serta guru bukan hanya di sekolah tetapi setelah selesai jam belajar sekolah, berharap ada kordinasi yang baik antara guru dan orang tua dalam mengamati dan mengontrol perkembangan peserta didik.

**B. Ancaman (*Threats*)**

1. Penawaran jasa yang sejenis dari sekolah-sekolah dasar yang kurikulumnya berbasis IT. Bahkan SDIT Pelita Khoirul Ummah dan SDIT Muhammadiyah memiliki jarak yang berdekatan (radius 300 meter).
2. Sekolah dasar lainnya di daerah Langkapura menawarkan biaya pendidikan yang lebih murah.
3. Banyak sekolah swasta yang menawarkan sistem pembayaran daftar ulang dengan angsuran selama satu tahun.
4. Sulit untuk mendapatkan tenaga didik baru yang berkualitas. Para lulusan sarjana pendidikan yang mendaftar banyak yang belum memiliki keterampilan mengajar dan belum menguasai media pembelajaran yang atraktif, sehingga butuh pendidikan dan pelatihan sebelum mereka mulai mengajar.
5. Peraturan pemerintah (Permendikbud No 17 17 Tahun 2017 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru) yang mengharuskan sekolah swasta hanya membuka maksimal 4 ruang belajar dengan kapasitas 112 peserta didik setiap tahun ajaran baru jika ingin mendapatkan dana bantuan operasional sekolah (BOS).
6. Ada beberapa sekolah besar yang menawarkan kompensasi lebih besar untuk para tenaga didik. Hal ini dapat menjadi ancaman yang mengurangi loyalitas para tenaga kerja sekolah.

## 4.2 Analisis IFAS dan EFAS

### 4.2.1 Analisis IFAS

Analisis ini berisi pembobotan terhadap indikator-indikator yang mempengaruhi faktor internal lingkungan bisnis SDIT Pelita Khoirul Ummah dalam kerangka kekuatan dan kelemahan yang ada.

**Tabel 4.1 Matriks Analisis IFAS**

Faktor Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Rating x Bobot	Komentar
<b>Kekuatan (<i>Strenghts</i>)</b>				
1.Semua tenaga pendidik adalah lulusan sarjana pendidikan dan menguasai media pembelajaran yang interaktif	0,06	3	0,21	SDM
2.Loyalitas tenaga pendidik tinggi	0,07	3	0,21	SDM
3.Kepala sekolah memiliki otonomi penuh dalam pengelolaan KBM	0,06	3	0,20	Program/Proses
4.Banyak peserta didik yang mendapatkan prestasi di bidang akademik dan non-akademik	0,06	3	0,20	Program/Proses
5.Harga sesuai dengan kualitas pendidikan yang ditawarkan	0,06	3	0,19	Harga
6.Loyalitas wali peserta didik tinggi	0,07	3	0,20	Produk/Promosi
7.Program <i>tahsin</i> sebagai andalan jasa yang ditawarkan sekolah kepada wali peserta didik	0,07	3	0,22	Produk
8.Model pendidikan alternatif di bidang agama yang berorientasi kepada pemahaman dan pengamalan Al-Quran	0,06	3	0,17	Produk
9.Media promosi yang luas dan terjangkau	0,06	3	0,19	Promosi
10.Terakreditasi A	0,07	4	0,23	Produk
<b>Subtotal</b>	<b>0,63</b>		<b>2,02</b>	

<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>				
1.Lahan sekolah yang terbatas	0,07	2	0.12	Tempat
2.Sistem administrasi dan keuangan yang masih manual	0,07	2	0,12	Program/Proses
3.Kurangnya sarana keakraban antara yayasan, guru dan wali peserta didik	0,05	2	0,10	Program/Proses
4.Kurangnya tenaga ahli di bidang administrasi, keuangan dan manajemen	0,06	1	0,08	SDM
5.Gaji pegawai yang masih standar UMP	0,07	1	0,09	SDM
6.Belum adanya peraturan tegas mengenai kontrak kerja pegawai	0,06	2	0,09	SDM
<b>Subtotal</b>	<b>0,37</b>		<b>0,59</b>	
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,61</b>	

Pada tabel 4.1 mengenai faktor internal SDIT Pelita Khoirul Ummah, diketahui bahwa faktor kekuatan yang paling penting untuk sekolah adalah “terakreditasi A”, sedangkan faktor kelemahan yang memiliki nilai terbesar adalah “lahan sekolah yang terbatas” dan “sistem administrasi dan keuangan yang masih manual”. Sekolah berusaha membuat program yang mendiferensiasikan pelayanannya dengan pelayanan yang ditawarkan sekolah lain yang sejenis dengan berfokus kepada “program *tahsin*” dan “sumber daya manusianya” dengan memilih para guru yang memiliki latar belakang pendidikan sarjana pendidikan dan menguasai media pembelajaran yang interaktif serta berupaya “meningkatkan loyalitas” mereka terhadap sekolah. Permasalahan lain yang dimiliki sekolah antara lain” kurangnya sarana keakraban antara yayasan, guru dan wali peserta didik”, dan permasalahan “kompensasi pegawai” serta “belum adanya peraturan tegas mengenai kontrak kerja pegawai”. Total nilai kekuatan dan kelemahan di kolom “bobot x rating” sebesar 2,61 yang berarti angka tersebut lebih besar dari 2,50. Hal ini menunjukkan bahwa sekolah memiliki posisi internal yang kuat, dan memiliki kesempatan untuk memperbaiki dan meminimalisir kelemahan yang dimilikinya.

#### 4.2.2 Analisis EFAS

Analisis ini berisi pembobotan terhadap indikator-indikator yang mempengaruhi faktor eksternal lingkungan bisnis SDIT Pelita Khoirul Ummah dalam kerangka peluang dan ancaman yang ada.

#### 4.2 Matriks Analisis EFAS

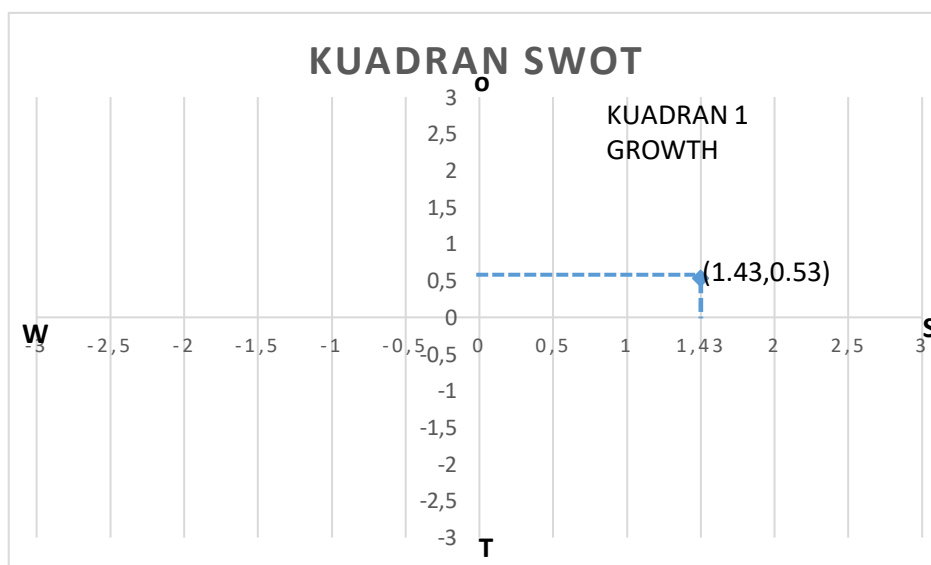
Faktor Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Rating x Bobot	Komentar
<b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b>				
1. Konsep pendidikan IT dipercaya sebagian orang tua sebagai konsep yang ideal.	0,13	3	0,39	Sosial, Budaya, Demografis
2. Posisi strategi.	0,10	3	0,31	Lingkungan
3. Sistem zonasi.	0,09	3	0,25	Kebijakan Pemerintah
4. Meningkatkan kepercayaan orang tua terhadap pendidikan agama.	0,13	4	0,46	Sosial, Budaya, Demografis
<b>Subtotal</b>	<b>0,45</b>		<b>1,41</b>	
<b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b>				
1. Penawaran jasa yang sejenis dari sekolah-sekolah IT.	0,12	2	0,18	Pesaing
2. Sekolah dasar lain di Langkapura menawarkan biaya pendidikan yang lebih murah.	0,10	2	0,17	Pesaing
3. Banyak sekolah swasta yang menawarkan sistem pembayaran daftar ulang dengan angsuran selama setahun.	0,10	2	0,19	Pesaing
4. Sulit untuk mendapatkan tenaga didik yang berkualitas.	0,12	2	0,18	Lingkungan
5. Permendikbud No 17 Tahun 2017 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru.	0,12	1	0,17	Kebijakan Pemerintah
<b>Subtotal</b>	<b>0,55</b>		<b>0,88</b>	
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,29</b>	

Pada tabel 4.2 mengenai faktor eksternal SDIT Pelita Khoirul Ummah, diketahui bahwa faktor peluang yang paling penting dalam lingkungan eksternal sekolah

adalah “meningkatnya kepercayaan orang tua terhadap pendidikan agama”. Sedangkan faktor ancaman yang memiliki nilai terbesar adalah “banyaknya sekolah swasta yang menawarkan sistem pembayaran daftar ulang dengan angsuran selama setahun”, faktor ini sangat bertentangan dengan apa yang diterapkan oleh SDIT Pelita Khoirul Ummah yang mewajibkan wali peserta didik untuk melunaskan pembayar daftar ulang sebelum semester ganjil mulai. Total nilai peluang dan ancaman di kolom “bobot x rating” sebesar 2,29 yang berarti lebih besar daripada 1,00. Hal ini menunjukkan bahwa sekolah telah dapat memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman dari lingkungan eksternalnya.

#### 4.2.3 Posisi SDIT Pelita Khoirul Ummah dalam Kuadran SWOT

Analisis SWOT dibagi dalam empat kuadran. Untuk menentukan kuadran tersebut perlu diketahui di kordinat mana SDIT Pelita Khoirul Ummah berada. Adapun cara untuk menentukan kordinat tersebut adalah dengan menggunakan nilai dari setiap faktor pada tabel 4.1 dan 4.2. Faktor internal menentukan kordinat sumbu x, dan faktor eksternal menentukan kordinat sumbu y. Kordinat sumbu x ditentukan dengan mengurangkan nilai pada faktor kekuatan dengan nilai pada faktor kelemahan ( $2,02 - 0,59 = 1,43$ ). Kordinat sumbu y ditentukan dengan mengurangkan nilai pada faktor peluang dengan nilai pada faktor ancaman ( $1,41 - 0,88 = 0,53$ ).



Gambar 4.1 Kuadran SWOT



Posisi SDIT Pelita Khoirul Ummah pada matriks 4.1 berada di kuadran 1. Sekolah berada pada situasi yang paling menguntungkan. Sekolah memiliki kekuatan dan mampu memanfaatkan peluang yang ada, sehingga yang perlu dilakukan sekolah pada saat ini adalah melakukan ekspansi, memperbesar serta mempercepat pertumbuhan organisasi. Strategi yang dapat dilakukan adalah:

1. Integrasi dengan membuat cabang baru.
2. Intensif, dengan penetrasi pasar untuk meningkatkan pangsa pasar melalui usaha pemasaran yang lebih giat lagi atau pengembangan produk melalui pengembangan jenjang pendidikan SMP dan SMA sederajat.
3. Diferensiasi dengan peningkatan jasa, memberikan kenyamanan dan pengalaman yang menyenangkan kepada konsumen serta program andalan.

### 4.3 Analisis Strategi SDIT Pelita Khoirul Ummah

<b>EFAS</b>	<b>IFAS</b>	<b>Strengths (S)</b>	<b>Weaknesses (W)</b>
		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Seluruh tenaga pendidik adalah lulusan sarjana pendidikan dan menguasai media pembelajaran yang interaktif</li> <li>2. Loyalitas tenaga pendidik tinggi.</li> <li>3. Kepala sekolah memiliki otonomi penuh dalam pengelolaan KBM.</li> <li>4. Banyak peserta didik mendapatkan prestasi di bidang akademik dan non-akademik.</li> <li>5. Harga sesuai dengan kualitas pendidikan yang ditawarkan.</li> <li>6. Loyalitas wali peserta didik tinggi.</li> <li>7. Program <i>tahsin</i> sebagai andalan jasa yang ditawarkan sekolah.</li> <li>8. Model pendidikan alternatif di bidang agama yang berorientasi kepada pemahaman dan pengamalan Al-Quran..</li> <li>9. Media promosi yang luas dan terjangkau.</li> <li>10. Terakreditasi A.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lahan sekolah yang terbatas.</li> <li>2. Sistem administrasi dan keuangan yang masih manual.</li> <li>3. Kurangnya sarana keakraban antara yayasan, guru dan wali peserta didik.</li> <li>4. Kurangnya tenaga ahli di bidang administrasi, keuangan dan manajemen.</li> <li>5. Gaji pegawai yang standar UMP.</li> <li>6. Belum adanya peraturan tegas mengenai kontrak kerja pegawai</li> </ol>
	<b>Opportunities (O)</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konsep pendidikan IT dipercaya sebagian orang tua sebagai konsep yang ideal.</li> <li>2. Posisi strategi.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan loyalitas dan produktivitas para pegawai melalui motivasi dan supervisi pegawai dengan baik (S2, O1).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Membuat sistem informasi administrasi dan keuangan yang teristematiskan dan terstruktur (W2, O4).</li> </ol>

<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Sistem zonasi.</li> <li>4. Meningkatnya kepercayaan orang tua terhadap pendidikan agama.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Yayasan perlu memanfaatkan media sosial dengan cermat, seperti menyediakan <i>platform networking</i>, melibatkan konsumen secara aktif dengan jasa dan organisasi serta menyediakan informasi yang relevan kepada pelanggan (S9, O3, O4).</li> <li>3. Meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen dengan cara mengendalikan kualitas pelayanan seiring peningkatan jumlah peserta didik (S6, O4).</li> <li>4. Meningkatkan positioning ke benak orang tua bahwa sekolah dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka (S1, S10, O1, O4).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Merekrut tenaga ahli di bidang administrasi, keuangan dan manajemen (W4, O4).</li> <li>3. Melakukan perluasan sekolah dengan membeli lahan sekitar (W1, O2).</li> <li>4. Menaikkan biaya pendidikan guna meningkatkan kesejahteraan para karyawan sekolah (W5, W6, O1, O4).</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Threats (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penawaran jasa yang sejenis dari sekolah-sekolah IT.</li> <li>2. Sekolah dasar lain di langkapura menawarkan sistem pembayaran daftar ulang dengan angsuran selama setahun.</li> <li>3. Sulit untuk mendapatkan tenaga didik yang berkualitas.</li> <li>4. Permendikbud No 17 Tahun 2017 Tentang Penerimaan Peserta Didik Baru.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengadakan pelatihan yang dapat meningkatkan kualitas para guru (S1, T3).</li> <li>2. Giat melakukan inovasi guna menciptakan deferensiasi terhadap penawaran pesaing (S7, T1).</li> <li>3. Yayasan bisa menerapkan diskon kuantitas bagi para wali peserta didik yang menyekolahkan anaknya lebih dari satu orang di SDIT Pelita Khoirul Ummah (S5, T2).</li> <li>4. Membuat cabang baru untuk menyerap peserta didik dengan kapasitas yang lebih banyak (S8, S9, T4).</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan kegiatan <i>family gathering</i> secara rutin setiap tahun yang menghimpunkan para yayasan, guru dan wali peserta didik, lalu dalam kegiatan tersebut melakukan evaluasi terhadap pelayanan yang telah diberikan (W3, T1).</li> </ol>

**Gambar 4.2 Matriks SWOT untuk SDIT Pelita Khoirul Ummah**

#### 4.4 Pembahasan

Adapun formulasi strategi yang dapat dikembangkan melalui analisis strategi yang dijelaskan pada Gambar 4.2 mengenai Matriks SWOT untuk SDIT Pelita Khoirul Ummah adalah sebagai berikut:

## Strategi SO

Dalam strategi SO sekolah dituntut agar menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengambil peluang yang ada. Strategi yang dapat dibuat SDIT dalam keadaan ini adalah:

1. Meningkatkan loyalitas dan produktivitas para pegawai melalui motivasi dan supervisi pegawai dengan baik. Strategi ini dilakukan dengan memanfaatkan indikator kekuatan “loyalitas tenaga pendidik yang tinggi” guna membangun kepercayaan orang tua terhadap konsep pembelajaran IT di sekolah dasar.
2. Yayasan perlu memanfaatkan media sosial dengan cermat, seperti menyediakan *platform networking*, melibatkan konsumen secara aktif dengan jasa dan sekolah serta menyediakan informasi yang relevan kepada pelanggan. Sekolah dituntut untuk memanfaatkan media sosial dan *online* dalam promosinya, disamping biaya promosi yang terjangkau, media ini sangat kerap digunakan oleh masyarakat untuk mencari informasi, maka penting untuk memberikan informasi yang ingin diketahui oleh masyarakat mengenai pelayanan sekolah. Dengan media *online*, promosi dapat dilakukan kepada mereka yang tidak dapat dijangkau oleh media promosi *offline* seperti brosur dan flyer. Sistem zonasi yang ditetapkan kepada sekolah negeri memberikan peluang kepada sekolah swasta untuk menyerap peserta didik di luar zonanya. Dalam promosinya, sekolah juga perlu menjelaskan keunggulannya di bidang agama.
3. Meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen dengan cara mengendalikan kualitas pelayanan seiring peningkatan jumlah peserta didik. Loyalitas peserta didik yang ada perlu ditingkatkan melalui peningkatan layanan yang berimplikasi kepada peningkatan kepuasan. Diharapkan dari peningkatan loyalitas wali peserta didik tersebut para wali peserta didik melakukan promosi *word of mouth* secara sukarela dan masyarakat akan semakin percaya dengan sekolah dasar berbasis islam, khususnya SDIT Pelita Khoirul Ummah.
4. Meningkatkan positioning ke benak orang tua bahwa sekolah dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Tenaga pendidik yang profesional dan berintegritas tinggi dan akreditasi sekolah A adalah nilai yang ditawarkan sekolah kepada pasar jasa pendidikan. Dengan dua indikator di atas diharapkan dapat

meningkatkan kepercayaan orang tua terhadap konsep IT yang ditawarkan dan model pendidikan agama yang dikembangkan.

### **Strategi ST**

Sekolah menggunakan kekuatan yang ada untuk menghindari atau mengurangi ancaman yang ada di lingkungan eksternalnya. Strategi yang dapat dikembangkan pada keadaan ini, antara lain:

1. Mengadakan pelatihan yang dapat meningkatkan kualitas para guru. Sebagaimana diketahui bahwa jasa pendidikan adalah jasa yang memerlukan kontak tinggi antara penyedia jasa dan konsumen, maka kemampuan dan keterampilan guru yang sudah ada perlu ditingkatkan, begitu juga dengan guru baru yang ada juga perlu diberikan pelatihan agar dapat mengimbangi guru-guru senior.
2. Giat melakukan inovasi guna menciptakan diferensiasi terhadap penawaran pesaing. Seperti mana yang diketahui bahwa salah satu ancaman yang datang dari pesaing adalah tawaran jasa pendidikan sejenis dari sekolah-sekolah yang berbasis IT, maka untuk mengatasi ancaman ini sekolah perlu mengembangkan program-program unggulan yang menjadi diferensiasi antara SDIT Pelita Khoirul Ummah dan para pesaingnya.
3. Yayasan bisa menerapkan diskon kuantitas bagi para wali peserta didik yang menyekolahkan anaknya lebih dari satu orang di SDIT Pelita Khoirul Ummah. Kadang harga dan cara pembayaran menjadi faktor penentu keputusan pembelian suatu produk atau jasa, oleh karena itu sekolah perlu menawarkan program harga dan pembayaran yang dapat memengaruhi keputusan pembelian wali peserta didik.
4. Membuat cabang baru untuk menyerap peserta didik dengan kapasitas yang lebih banyak. Peraturan yang ditetapkan oleh Kementrian pendidikan mengenai jumlah rombongan belajar dan kapasitas penerimaan peserta didik baru setiap tahun ajaran baru, yang sekolah hanya diperbolehkan menerima 112 peserta didik baru saja jika ingin menerima bantuan operasional sekolah (BOS) dari pemerintah merupakan suatu ancaman yang dapat mengganggu perkembangan SDIT Pelita Khoirul Ummah, jika sekolah ingin menambah kuantitas peserta didik barunya

dan tetap menerima bantuan BOS, maka alternatif yang dapat digunakan adalah membuat cabang sekolah dasar baru.

### **Strategi WO**

Sekolah dapat menanggulangi kelemahan yang ada dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang bisa dibuat oleh SDIT Pelita Khoirul Ummah pada keadaan ini antara lain:

1. Membuat sistem informasi administrasi dan keuangan yang teristematis dan terstruktur. “Sistem administrasi dan keuangan yang masih manual” merupakan kelemahan yang juga dapat memberikan citra buruk bagi SDIT Pelita Khoirul Ummah di mata orang tua. Diharapkan dengan membuat administrasi dan keuangan secara sistematis dapat meningkatkan citra positif kepada sekolah di hadapan orang tua.
2. Merekrut tenaga ahli di bidang administrasi, keuangan dan manajemen. Seperti yang telah dibahas bahwa sekolah merupakan jasa murni yang dalam pemberian pelayanannya membutuhkan kontak tinggi dengan konsumen yang di sini adalah peserta didik dan wali peserta didik maka perusahaan harus mengedepankan tenaga pekerja yang ahli. Kelemahan yang berupa “kurangnya tenaga ahli di bidang administrasi, keuangan dan manajemen” harus ditanggulangi untuk memberikan citra positif kepada sekolah di hadapan orang tua.
3. Melakukan perluasan sekolah dengan membeli lahan sekitar. Para wali peserta didik menginginkan anaknya dapat berkembang di sekolah, tidak hanya belajar tapi juga bagaimana berinteraksi dengan teman, guru dan semua warga sekolah. Untuk mendukung hal ini, sekolah perlu menyediakan tempat yang luas, dan merupakan salah satu kelemahan sekolah “lahan yang terbatas” maka sekolah perlu memikirkan perluasan area sekolah.
4. Menaikkan biaya pendidikan guna meningkatkan kesejahteraan para karyawan sekolah. Walaupun sekolah adalah lembaga pendidikan yang tujuannya utamanya bukan profit atau laba, akan tetapi agar sekolah swasta dapat berjalan dan berkembang memerlukan pendanaan dari para wali peserta didik berupa uang bangunan dan sumbangan pembinaan pendidikan (SPP). Sekolah bisa menaikkan biaya-biaya yang dibebankan kepada wali peserta didik untuk

menambah kompensasi para karyawan sekolah. Terkadang harga yang mahal tidak selalu memberi dampak negatif terhadap keputusan pembelian, banyak perusahaan menggunakan strategi penentuan harga mahal guna memberikan citra premium terhadap produk barang atau jasanya.

### **Strategi WT**

Sekolah dihadapkan dengan kelemahan dan ancaman di lingkungan eksternal, maka sekolah perlu melakukan taktik defensif dengan mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman. Sekolah dapat melakukan kegiatan family gathering secara rutin setiap tahun yang menghimpunkan para yayasan, guru dan wali peserta didik, lalu dalam kegiatan tersebut melakukan evaluasi terhadap pelayanan yang telah diberikan. Hal ini dapat membantu sekolah untuk melakukan riset pasar dan membuat pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka.