

The Marketing People Sekolah Dasar Islam Terpadu Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung

Sofyan Harahap

sofyan.pengarang@gmail.com

Universitas Muhammadiyah Lampung

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran sumber daya manusia (SDM) sebagai elemen kunci dalam pemasaran layanan di lembaga pendidikan, dengan studi kasus di SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa SDM, termasuk guru dan tenaga kependidikan, memainkan peran penting dalam membangun citra lembaga dan memengaruhi persepsi pelanggan. SDIT Muhammadiyah Gunung Terang memiliki komitmen tinggi dalam meningkatkan kualitas SDM melalui rekrutmen tenaga profesional, pelatihan berkelanjutan, serta pembinaan keislaman. Dengan 99% tenaga pendidiknya bergelar sarjana, sekolah ini juga aktif mengadakan pelatihan penyediaan bahan ajar, workshop kreativitas, dan program Baitul Arqam untuk meningkatkan kualitas pembelajaran. Kesimpulan penelitian ini menekankan pentingnya SDM berkualitas dan program pengembangan SDM yang terintegrasi untuk mendukung keberhasilan lembaga pendidikan.

Keyword: Sumber Daya Manusia (SDM), Pemasaran Layanan, Pengembangan SDM

Pendahuluan

Pemasaran SDM (Sumber Daya Manusia) merupakan pendekatan strategis dalam manajemen sumber daya manusia yang menerapkan prinsip-prinsip pemasaran untuk menarik, mempertahankan, dan mengembangkan karyawan yang berkualitas. Konsep ini menekankan pentingnya memahami kebutuhan dan keinginan karyawan, serta menciptakan nilai bagi mereka, sama seperti perusahaan memahami dan menciptakan nilai bagi pelanggan eksternal. Pemasaran SDM melibatkan berbagai aktivitas seperti branding perusahaan sebagai tempat kerja yang menarik, merancang paket kompensasi dan manfaat yang kompetitif, menciptakan lingkungan kerja yang positif, dan mengembangkan program pengembangan karir yang efektif. Dengan menerapkan pemasaran SDM, organisasi dapat meningkatkan daya tariknya bagi calon karyawan potensial, meningkatkan

retensi karyawan, dan pada akhirnya meningkatkan produktivitas dan kinerja organisasi secara keseluruhan.

Lembaga pendidikan, sebagai institusi yang bertanggung jawab untuk mempersiapkan generasi muda menjadi individu yang berkualitas dan siap menghadapi tantangan masa depan, memiliki peran yang sangat penting dalam peningkatan kualitas sumber daya manusia di Indonesia. Manajemen sumber daya manusia yang baik dapat memastikan keberlangsungan organisasi, di mana keberadaan SDM yang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang relevan sangat penting untuk diberdayakan.¹

Metode

Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dalam penelitian ini. Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan alat pengumpul data berupa *indepth interview*, observasi dan dokumentasi. Kemudian dalam menganalisis data, peneliti menggunakan pendekatan Miles dan Huberman, yakni reduksi data, *display data* dan kesimpulan.

Sumber data dalam penelitian ini adalah kepala sekolah, wakil kepala sekolah, tenaga pendidik dan tenaga kependidikan. Dari sumber data tersebut, peneliti mengumpulkan data untuk dapat mengetahui lebih jauh tentang *the marketing people* di SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung.

Hasil dan Pembahasan

A. Hasil

Sumber daya manusia adalah merupakan elemen kunci dalam pemasaran layanan di lembaga pendidikan karena dapat memengaruhi pandangan dan penilaian pelanggan. Guru, instruktur, pegawai staf, tenaga pendidik, dan pemimpin, seperti ketua yayasan, kepala sekolah, kepala komite, wakil kurikulum, wakil kesiswaan, bendahara, dan kepala administrasi, merupakan individu yang terlibat aktif dalam kegiatan institusi pendidikan sebagai sumber daya manusia.

Sumber daya manusia di atas semuanya memiliki tugas, fungsi dan perannya masing-masing, adapun orang yang erat kaitannya dengan pelayanan konsumen disebut sebagai tenaga pelayan atau penjual. Dengan demikian, lembaga jasa pendidikan atau sekolah perlu melakukan rekrutmen sumber daya manusia yang berkualitas, memiliki skil dan keterampilan, profesional sesuai dengan bidang

¹ Mansyur, A., & Suhana, S. 2023. PERAN BUDAYA ORGANISASI DAN MOTIVASI INDIVIDU PADA PRAKTIK BERBAGI PENGETAHUAN. Jurnal Fokus Manajemen Bisnis, 13(1), 14–27.

tugasnya, memiliki sikap dan karakter yang baik serta memiliki integritas yang tinggi. Selain itu, lembaga jasa pendidikan juga perlu mempertahankan sumber daya manusia yang berkualitas, memiliki sikap dan karakter yang baik serta memiliki integritas yang tinggi yang ada di sekolah tersebut.

SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung saat ini telah memiliki tenaga pendidik sejumlah 50 orang dan memiliki tenaga kependidikan sejumlah 3 orang yaitu bendahara, kepala tata usaha dan satpam sehingga semua tenaga pendidik dan kependidikan berjumlah 53 orang. Tenaga pendidik yang dimiliki SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung 99 % sudah menempuh dan memiliki gelar sarjana pendidikan S.1 pendidikan, bahkan ada beberapa diantaranya yang telah selesai menempuh pendidikan magister atau S.2.²

Tenaga pendidik dan kependidikan di SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung 98 % berasal dari lulusan sarjana jurusan pendidikan. Sembilan diantara dari Lima puluh Tiga orang telah menyandang gelar Magister (S2) Strata Dua dibidang pendidikan, dan ditambah Empat orang lainnya sedang proses menyelesaikan pendidikan Magister (S2). Dan yang bergelar Sekolah Menengah Atas (SMA) hanya ada Satu orang.³

SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung sangat perhatian sekali terhadap guru-gurunya, sebab mereka menyadari bahwa dengan memiliki tenaga pendidik yang profesional akan dapat mencapai visi misi dan tujuan sekolah. Semua tenaga pendidik dan kependidikan wajib mengikuti kegiatan pembinaan yang dilaksanakan sekolah secara berkelanjutan yaitu mulai dari harian, mingguan, bulanan serta tahunan. Adapun kegiatan yang dilaksanakan adalah pengajian mingguan dan bulanan yaitu pembinaan terhadap guru dan karyawan untuk senantiasa menjalankan perintah Allah dan menjauhi larangan- Nya, memperbaiki akhlak, karakter dan tingkah laku kita menjadi lebih baik. Sedangkan kegiatan bulanan atau tahunan adalah kegiatan-kegiatan pelatihan penyediaan bahan ajar, workshoup pembuatan materi pelajaran, pelatihan kreatifitas guru, baitul arqum dan mengirimkan guru untuk mengikuti berbagai kegiatan diluar sekolah.⁴

Intinya adalah melakukan pembinaan terhadap guru dan karyawan, jika guru dan karyawan telah dapat dibina maka otomatis nanti mereka akan mengajak peserta didik. Karena ujung tombak sekolah adalah guru. Jika gurunya baik maka semuanya akan menjadi baik dan sebaliknya jika gurunya belum baik otomatis

² Dokumentasi, SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung, Tahun 2021.

³ Ibid.

⁴ Andri Sattriawan, Wawancara (Bandar Lampung: Kepala Sekolah, SDIT Muhammadiyah Gunung Terang), Tahun 2020

anak pun jauh menurun prestasinya. Maka kita melakukan pembinaan kepada guru dan karyawan secara menyeluruh dan berkelanjutan.⁵

B. Pembahasan

Guru adalah tenaga pendidik profesional yang bertugas mendidik, mengajar, dan mengevaluasi peserta didik. Dalam pemasaran jasa lembaga pendidikan, sumber daya manusia berperan penting dalam mempengaruhi kesan dan persepsi pelanggan. Sumber daya manusia atau "people" adalah individu kunci dalam pemenuhan jasa lembaga pendidikan, termasuk guru, staf, kepala sekolah, ketua yayasan, kepala komite, waka kurikulum, waka kesiswaan, waka ISMUBA, bendahara, kepala tata usaha, dan satpam.

Setiap organisasi dan lembaga pendidikan memerlukan sumber daya manusia yang profesional, berintegritas, dan memiliki keterampilan baik untuk memberikan pelayanan optimal kepada orang tua, peserta didik, pemerintah, stakeholder, dan masyarakat. Sebagaimana hasil wawancara dengan bapak Andri Satriawan yang menyatakan bahwa:

“SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung sangat membutuhkan sumber daya manusia yang berkualitas, hal ini dapat dilihat pada waktu melakukan rekrutmen sumber daya manusia, sekolah hanya menerima orang yang memiliki skil dan keterampilan, profesional sesuai dengan bidang tugasnya, memiliki sikap dan karakter yang baik serta memiliki integritas yang tinggi dan bertanggung jawab terhadap tugas dan amanah yang diembannya.”⁶

SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung memiliki 50 tenaga pendidik dan 3 tenaga kependidikan, sehingga totalnya berjumlah 53 orang. Sebanyak 99% tenaga pendidik di sekolah ini telah memiliki gelar sarjana pendidikan S1. Beberapa di antaranya telah menyelesaikan pendidikan magister (S2).⁷

Bentuk kegiatan pemasaran people atau SDM di SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung diantaranya adalah pengajian bulanan tenaga pendidik dan kependidikan, pelatihan dan workshop untuk tenaga pendidiknya.

1. Kajian Keislaman Bulanan SDM

SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung adalah sekolah swasta yang konsisten menjaga mutu dan kualitas melalui pembinaan kepada tenaga pendidik dan kependidikan. Pembinaan sekolah meliputi pengajian

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

⁷ Dokumentasi, Loc.Cit.

mingguan untuk tenaga pendidik dan kajian bulanan yang dihadiri semua guru, karyawan, serta masyarakat Muhammadiyah cabang Langkapura, Bandar Lampung. Kajian bulanan ini dipimpin oleh pimpinan daerah dan wilayah Muhammadiyah setempat.

Kegiatan kajian keislaman bagi SDM SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung menjadi jalan dalam menguatkan aqidah dan keimanan. Kajian keislaman memiliki banyak manfaat, antara lain:

- a. Peningkatan Etika Kerja. Memahami prinsip-prinsip Islam dapat membantu SDM mengembangkan etika kerja yang lebih baik, seperti kejujuran, disiplin, dan tanggung jawab.
- b. Pengembangan Karakter. Kajian ini dapat memperkuat karakter individu, mendorong sikap saling menghormati, toleransi, dan kerja sama di tempat kerja.
- c. Manajemen Stres. Ajaran Islam seringkali mengajarkan pentingnya ketenangan dan sabar, yang dapat membantu pegawai mengatasi stres dan tantangan di lingkungan kerja.
- d. Pemahaman tentang Keberagaman. Kajian keislaman memberikan wawasan tentang keberagaman budaya dan keyakinan, yang penting dalam lingkungan kerja multikultural.
- e. Peningkatan Motivasi. Memahami tujuan hidup dan nilai-nilai spiritual dapat memotivasi SDM untuk bekerja dengan lebih giat dan fokus.
- f. Kontribusi Sosial. Pengetahuan tentang tanggung jawab sosial dalam Islam dapat mendorong SDM untuk lebih aktif dalam kegiatan sosial dan kepedulian terhadap masyarakat.
- g. Keseimbangan Hidup. Mengintegrasikan ajaran Islam dalam kehidupan sehari-hari dapat membantu SDM mencapai keseimbangan antara pekerjaan, keluarga, dan ibadah.

Dengan memahami dan mengaplikasikan prinsip-prinsip ini, pegawai dapat meningkatkan kualitas kerja dan kehidupan pribadi mereka.

2. Pelatihan SDM

Sekolah sering mengadakan pelatihan dan workshop untuk tenaga pendidiknya, baik di lingkungan sekolah maupun sebagai peserta luar. Kegiatan tersebut meliputi pelatihan penyediaan bahan ajar, pembuatan materi pelajaran, kreativitas guru, penyusunan buku ajar, pembuatan buku bacaan Islami, serta kegiatan Baitul Arqam. Sekolah juga mengirimkan guru untuk mengikuti berbagai kegiatan di luar.

Kegiatan pelatihan bagi tenaga pendidik SDIT Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung sangat penting untuk meningkatkan kualitas pembelajaran. Karena tenaga pendidik dapat lebih memahami konsep dasar dalam pembuatan bahan ajar yang efektif, menguasai tehnik dan metode dalam merancang bahan ajar yang menarik, dan mampu menggunakan teknologi dalam pembuatan bahan ajar.

Serta kegiatan Baitul Arqam Muhammadiyah yang diselenggarakan menjadi program pelatihan yang dirancang untuk meningkatkan pemahaman dan pengamalan nilai-nilai Islam di kalangan anggota Muhammadiyah termasuk guru. Kegiatan ini diselenggarakan secara internal oleh pihak sekolah guna meningkatkan pemahaman agama dan spiritualitas guru, mengembangkan nilai-nilai *akhlaqul karimah*, juga meningkatkan kompetensi guru dalam mengajar dengan pendekatan yang berlandaskan pada nilai-nilai Islam

Kesimpulan

Berdasarkan pada data penelitian, hasil dan pembahasan, maka dapat disimpulkan bahwa The Marketing People Sekolah Dasar Islam Terpadu Muhammadiyah Gunung Terang Bandar Lampung adalah:

1. Kajian Keislaman Bulanan SDM. Pembinaan sekolah meliputi pengajian mingguan untuk tenaga pendidik dan kajian bulanan yang dihadiri semua guru, karyawan, serta masyarakat Muhammadiyah cabang Langkapura, Bandar Lampung. Kajian bulanan ini dipimpin oleh pimpinan daerah dan wilayah Muhammadiyah setempat.
2. Pelatihan SDM. Kegiatan tersebut meliputi pelatihan penyediaan bahan ajar, pembuatan materi pelajaran, kreativitas guru, penyusunan buku ajar, pembuatan buku bacaan Islami, serta kegiatan Baitul Arqam.

Daftar Pustaka

Abdur Rauf Abdul Aziz. Al-Qur'an Hafalan Mudah: Metode Lima Waktu Hafal Satu Halaman Al-Hufaz. Bandung: Cordoba, 2020.

Alma Buchari. Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan. Bandung: Alfabeta, 2003.

Alma Buchari. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta, 2018.

Amstrong, Kotler. Principle Of Marketing diterjemahkan oleh Damos Sihombing Dengan judul "Prinsip-prinsip Pemasaran", jilid 1 edisi Delapan. Jakarta: Erlangga, 2001.

Amir Taufiq. *Dinamika Pemasaran Jelajahi dan Rasakan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.

Arifin Imron. *Penelitian Kualitatif dalam Ilmu-Ilmu Sosial dan Keagamaan*. Malang: Kalimashada Press, 1996.

Arikunto Suharsimi. *Manajemen Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2000.

Arikunto Suharsimi. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.

Burhanuddin Yusak. *Administrasi Pendidikan*. Bandung: Pustaka Setia, 1998.

Candra Wijaya, Rahmat Hidayat. *Ayat-ayat Al-qur'an Tentang Manajemen Pendidikan Islam*. Medan: LPPPI, 2017.

Cravens, David W. *Strategic Marketing*. Chicago: The Mac Graw Hill Coy, Inc. 1997.

Creswell, John W. *Design Research Pendekatan Kualitatif Kuantitatif dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013.

Fandy Tjiptono. *Strategi Pemasaran Prinsip dan Penerapan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2019.

Hadi Sutrisno. *Statistik II*. Yogyakarta: UGM Press, 1986.

Imam Machali, Ara Hidayat. *Pengelolaan Pendidikan Konsep Prinsip Dan Aplikasi Dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, cet. Pertama. Yogyakarta: Penerbit Kaukaba, 2012.

Juni Donni Priansa. *Komunikasi Pemasaran Terpadu pada Era Media Sosial*. Bandung: Pustaka Setia, 2017.

Kevin Lane Keller, Philip Kotler. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2008.

Kevin Lane Keller, Philip Kotler. *Manajemen Pemasaran edisi Tiga Belas jilid Satu*. Jakarta: Erlangga, 2008.

Kevin L. Keller dan Philip Khotler. *Marketing Management*, diterjemahkan oleh Benyamin Molan dengan judul *Manajemen Pemasaran jilid Dua edisi Dua Belas*. Klaten: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008.

Kemendikbud. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Online*. Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, 2016.

Kotler Philip. *Dasar-dasar Pemasaran*, jilid Satu edisi Sembilan. Jakarta: PT. Indeks Gramedia, 2003.

Kotler Philip. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia: Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat, 2002.

Kotler Philip, dkk. *Manajemen Pemasaran Perspektif Asia*. Yogyakarta: Andi Pearson Education Asia Pte. Ltd, 2000.

Listyo Sugeng Prabowo. *Manajemen Pengembangan Mutu Sekolah/Madrasah*. Malang: UIN Malang Press, 2008.

Marjo, YS. Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer. Surabaya: Beringin Jaya Surabaya, 1997.

Mastuti dan Ririn. Manajemen Pemasaran Jasa Teori dan Kasus. Bogor: Percetakan Ghalia Indonesia, 2011.

Matthew B dan Miles Huberman. Qualitative Data Analisis: and Expanded Sourcebook 2ad ed. London: SAGE Publication, Inc 2455 Teller Road, 1994.

Mimi Martini dan Hadari Nawawi. Penelitian Terapan. Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1994.

Moleong, Lexy J. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2013.

Muhammad Alfis Chaniago, Buya H. Indeks Hadits dan Syarah II. Jakarta: CV. Alfonso Pratama, 2012.

Nasution, S. Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif. Bajang: Tiasito, 1998.

Nasution, M. N. Manajemen Mutu Terpadu: Total Quality Management. Jakarta: Ghalia Indonesia, 2000.

Puji Rahayu Suci. Esensi Manajemen Strategi. Malang: Zifatama Publisher, 2015.

Novelia Utami, Onny Fitriana Sitorus. Strategi Promosi Pemasaran. Jakarta: FKIP UHAMKA, 2017.

Rachmawati Ike Kusdyah. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: Andi Offset, 2008.

Ratih Hurriyati dan Buchari Alma. Manajemen Corporate dan Strategis Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima. Bandung: Alfabeta, 2008.

Rehendra Maya dan Sarifudin. "Implementasi Manajemen Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Di Madrasah Aliyah Terpadu (MAT) Darul Fallah Bogor." Jurnal Menejemen Pendidikan Islam, 2019.

Richard M.S, Colin Gilligan dan Wilson. Strategic Marketing Planning. London: Elseivier, 2009.

Rijali Ahmad. "Analisis Data Kualitatif" Journal Alhadharah. Banjarmasin: UIN Antasari, Vol. 17 No. 33, 2018.

Sallis Edward. Total Quality Managemen in Edocation: Manajemen Mutu Pendidikan. Jokjakarta: IRCiSoD, 2012.

Sugiono. Metode Penelitian Manajemen. Bandung: Alfabeta, 2015.

Supomo Bambang dan Nur Indriantoro. Metode Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen. Yogyakarta: BPFE, 2000.

Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif Kausalitatif Dan R&D. Bandung: Alfabeta, 2011.

Sukmadinata Nana Syaodih. Metode Penelitian Pendidikan. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007.

Sonhaji Ahmad. Metode Penelitian Kualitatif dalam Pendidikan. Banjarmasin: PPS Universitas Lambung Mangkurat, 2003.

Sri Minarti. Manajemen Sekolah Mengelola Lembaga Pendidikan Secara Mandiri. Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2017.

Suti'ah, Muhaimin, dan Sugeng Listyo Prabowo. Manajemen Pendidikan: Aplikasinya Dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah / Madrasah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.

Toffler Betsy-Aan, Jane Imber. Kamus Istilah Pemasaran. Jakarta: PT. Alex Media Komputindo, 2002.

Tjiptono Fandy. Strategi Pemasaran Prinsip dan Penerapan. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2019.

Tim Redaksi. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka, 2005.

Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia. Manajemen Pendidikan. Bandung: Alfabeta, 2011.

Utus Hardiono Sudibyo dan Thorik Gunara. Marketing Muhammad: Strategi Andal dan Jitu Praktik Bisnis Nabi Muhammad SAW. Bandung: Madani Prima, 2007.

Wijaya David. "Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Upaya untuk Meningkatkan Daya Saing Sekolah", Jurnal Pendidikan Penabur, No. 11/Tahun ke-7/Agustus 2020.

Wijaya David. Pemasaran Jasa Pendidikan. Jakarta: Elemba Empat, 2012.

Wijaya David. Pemasaran Jasa Pendidikan. Jakarta: Bumi Aksara, 2016.

Wijaya David. Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Daya Saing Sekolah. Jurnal Pendidikan Penabur, No. 11/Tahun ke-7/Agustus 2020.

Walker, Body dan Larreche. Manajemen Pemasaran suatu Pendekatan Strategis dengan Orientasi Global, jilid Satu. Jakarta: Erlangga, 2000.