BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini kebutuhan orang tua tentang memberikan yang terbaik untuk anaknya menjadi hal yang utama. Mempunyai anak sholeh, cerdas, inovatif, dan berjiwa pemimpin tentu menjadi idaman setiap orang tua manapun. Pentingnya stimulasi sejak usia dini dalam mengoptimalkan seluruh potensi anak guna mewujudkan generasi yang berkualitas dan mampu bersaing dalam kehipupan saat ini.

Sedini mungkin anak harus diberikan berbagai ilmu, dalam bentuk berbagai rangsangan atau stimulasi. Mendidik anak pada usia ini ibarat membentuk ukiran di batu yang tidak akan mudah hilang, akan membekas selamanya. Artinya, pendidikan pada anak usia dini akan sangat membekas hingga anak dewasa.

Untuk mendapatkan pendidikan yang berkualitas, tidak selalu harus memasukan anak ke lembaga pendidikan yang mahal. Ibu merupakan sumber daya potensial yang bisa dilibatkan dalam hal ini. Peluang Ibu untuk menjadi guru bagi anak-anak usia dini sangat besar sekali. Masih banyak Ibu-Ibu tidak bekerja dan memilih mengurus anak-anaknya secara langsung. Ibu dalam menjalankan perannya sebagai pendidik dilakukan di dalam rumah dengan waktu yang disesuaikan dengan kondisi anak dan Ibu.

Berbeda dengan memasukkan anak ke dalam sekolah, mereka terikat dengan jadwal belajar tertentu. Ibu pun harus mengeluarkan biaya yang mahal. Menjadikan Ibu sebagai guru

dan melaksanakan proses pendidikan dengan metode kelompok belajar bersama di rumah, itulah yang dijalankan dalam program Ibuku Guru Kami dengan metode *home schooling group*.

Rumah merupakan lingkungan terdekat dengan anak dan tempat belajar yang paling ideal buat anak. Di rumah anak bisa belajar sesuai dengan keinginannya sendiri. Waktu belajar yang fleksibel, tidak perlu harus bersaing dengan anak-anak lain, tidak perlu harus ketakutan menjawab salah di depan kelas, dan bisa langsung mendapatkan penghargaan atau pembetulan kalau membuat kesalahan. Disinilah peran ibu menjadi sangat penting, karena tugas utama ibu sebetulnya adalah pengatur rumah tangga dan pendidik anak. Di dalam rumah banyak sekali sarana-sarana yang bisa dipakai untuk pembelajaran anak. Anak dapat belajar banyak sekali konsep tentang benda, warna, bentuk dan sebagainya sambil ibu melakukan aktifitas di rumah.

Anak juga dapat mengenal ciptaan Allah melalui berbagai macam makhluk hidup yang ada di sekitar rumah, mendengarkan ibu membaca doa-doa, lantunan ayat-ayat Al-Qur'an dan cerita para Nabi dan sahabat dalam suasana yang nyaman dan menyenangkan.

Metode *home schooling group* ini dapat diakses oleh seluruh lapisan masyarakat karena dalam pelaksanaannya bersifat dinamis, dapat bervariasi sesuai dengan keadaan sosial ekonomi orang tua. Keterlibatan orang tua (ibu) dalam *home schooling group* sangat dominan. Hal demikian menjadikan keunggulan dari *home schooling* (murah, ibu dekat dengan anak, dan dinamis). Mengapa harus dalam bentuk grup atau kelompok ? Hal tersebut bertujuan untuk menanamkan konsep sosialisasi pada anak, membangun sosialisasi di kalangan Ibu.

Kurikulum *home shcooling group* diharapkan dapat mencerminkan kegiatan untuk membangun kemampuan kepribadian anak dan kemampuan ilmu Islam (mencakup materi aqidah, bahasa arab, Al-Qur'an, As-Sunnah, fiqih, siroh nabi dan sejarah kaum muslimin) dan membangun kemampuan keterampilan sainteks (*kognitif*, bahasa, motorik kasar, motorik halus,

seni, kemandirian dan sosial emosional). Kegiatan tersebut dilakukan dengan metode pengajaran bermain sambil belajar melalui keteladanan, mendengar, mengucapkan, bercerita dan pembiasaan. Pendekatan pembelajaran dalam *home schooling group* haruslah berorientasi pada prinsip-prinsip perkembangan anak, kebutuhan anak, menggunakan pendekatan tematik, kreatif dan inovatif, lingkungan kondusif dan mengembangkan kemampuan hidup.

Home schooling group ini baru di buka di Bogor kurang lebih selama dua tahun ajaran, tapi mengalami kendala pemasaran. Jumlah total siswa dari kelas satu sampai kelas enam berjumlah 63 siswa. Sampai saat ini belum banyak diminati oleh masyarakat di Bogor khususnya. Dengan keunggulan metode belajar yang dimiliki seharusnya menjadi kekuatan bagi HSG Khoiru Ummah, dan belum adanya konsep seperti yang diterangkan di atas, menjadi peluang tersendiri. Penulis merasa hal ini penting untuk dikaji, karena perusahaan jasa, terutama jasa di bidang pendidikan merupakan hal yang vital.

Walaupun promosi yang sudah dilakukan relatif gencar baik di Bogor maupun di berbagai kota lainnya, tetapi jumlah murid masih belum seperi yang diharapkan. Sebagai contoh jumlah murid di kelas 6 di HSG Khoiru Ummah I Bogor baru berjumlah empat siswa, jumlah ideal dalam satu kelas adalah 10 orang dan dibatasi maksimal sampai 15 orang. Hal ini terjadi karena memang tipikal masyarakat adalah ingin melihat dan menunggu hasilnya seperti apa, setelah ada bukti yang bisa di indra, maka baru memutuskan akan seperti apa untuk langkah selanjutnya.

Strategi pemasaran yang tepat merupakan salah satu alat untuk menghadapi persaingan dan untuk mempertahankan eksistensi perusahaan, karena pada dasarnya strategi pemasaran adalah mecari kecocokan antara kemampuan perusahaan dalam memasarkan, dengan peluang

yang ada di pasar. Mencari kecocokan ini merupakan tugas bagi bagian pemasaran untuk menerapkan strategi pemasaran yang sesuai.

Oleh karena itu HSG harus lebih mengoptimalkan strategi promosi agar dapat menarik konsumen. Dasar dari promosi penjualan adalah menggunakan insentif untuk mendorong penjualan barang atau jasa. Alasan utama dilaksanakan promosi penjualan oleh perusahaan adalah untuk memperbesar dan mempercepat pembelian atau penggunaaan jasa oleh konsumen dalam kondisi persaingan. Promosi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan merupakan taktik pemasaraan yang dampaknya bersifat jangka pendek, artinya penjualan akan meningkat selama aktivitas promosi berlangsung. Oleh karena itu pelaksanaan promosi penjualan untuk konsumen diupayakan tetap memberikan berbagai insentif atau keuntungan kepada konsumen.

Perusahaan jasa yang baru pasti mengalami kendala, dan memerlukan strategi promosi, karena masyarakat cenderung baru mengenal, merasa asing, dan baru tahap ingin tahu tentang keunggulan produk atau jasa yang ditawarkan. Sejauh ini strategi pemasaran yang digunakan oleh HSG Khairu Ummah I Bogor adalah seminar, yang bertujuan untuk menerangkan keunggulan program, *personal selling* kepada praktisi pendidikan, calon orang tua siswa, dan dengan menggunakan media brosur. Berdasarkan uraian diatas , maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Analisis Bauran Promosi Pada *Home Schooling Group* Khairu Ummah I Bogor"

1.2 Identifikasai dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Promosi yang dilakukan oleh *Home Schooling Group* Khoiru Ummah relatif gencar, baik di Bogor maupun di kota lainnya, tetapi jumlah siswa belum seperti yang

diharapkan. Dengan keunggulan metode belajar yang dimiliki seharusnya dapat menjadi peluang tersendiri sebagai sistem pendidikan alternatif.

1.2.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisis pelaksanaan bauran promosi pada *Home Schooling Group Khoru Ummah*.
2. Hambatan-hambatan apa saja yang dihadapi dalam pelaksanaan bauran promosi pada *Home Schooling Group* Khoiru Ummah I Bogor.
3. Bagaimana penanggulangan hambatan-hambatan dalam pelaksanaan bauran promosi pada *Home Schooling Group* Khoiru Ummah I Bogor.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data dan informasi mengenai pelaksanaan bauran promosi pada *Home Schooling Group* Khoiru Ummah I Bogor.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui analisis pelaksanaan bauran promosi pada *Home Schooling Group* Khoiru Ummah I Bogor.
2. Untuk mengetahui hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan bauran promosi pada *Home Schooling Group* Khoiru Ummah I Bogor.
3. Untuk mengetahui penaggulangan hambatan-hambatan pada *Home Schooling Group* Khoiru Ummah I Bogor.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Operasional

a. Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran dan masukan di dalam melaksanakan usaha dan manajemen dalam kegiatan yang dilaksanakan oleh perusahaan.

b. Bagi pihak terkait

Sebagai sumber informasi yang dapat bermanfaat guna mengetahui pelaksnaan promosi, dan sebagai masukan informasi yang dibutuhkan bagi peneliti lain yang mempunyi bahasan yang sama sehingga dapat melakukan perbandingan atau penelitian lanjutan.

1.4.2 Kegunaan pengembangan keilmuan

a. Bagi penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai kegiatan –kegiatan pemasaran, terutama mengenai pelakanaan bauran promosi pada perusahaan jasa.

b. Bagi pihak lain

Diharapkan dapat memberikan masukan dan bahan referensi maupun bahan pertimbangan bagi yang hendak melakukan penelitian lebih lanjut, terutama mengenai

pelaksanaan bauran promosi. Analisa masalah ini diharapkan dapat dimanfaatkan untuk mengetahui kendala-kendala dan pemecahannya, sehingga bagi yang berminat menggeluti bidang ini dapat memperoleh gambaran.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang diajukan adalah Home Schooling Group Khoiru Ummah I Bogor Jl. Raden Kanan RT 005/004 Kelurahan Tanah Baru, Kecamatan Bogor Utara Kota Bogor. Waktu penelitian yang dibutuhkan oleh penulis yakni selama 1 bulan.