

PENGEMBANGAN DAYA SAING SEKOLAH MELALUI ANALISIS SWOT: KAJIAN PADA SDIT THORIQUL JANNAH SINJAI

Muallim

Prodi Pendidikan Administrasi Perkantoran, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri
Makassar, Indonesia

*Email: muallim@unm.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji pengembangan daya saing sekolah melalui analisis SWOT pada SDIT Thoriquul Jannah Sinjai. Persaingan lembaga pendidikan yang semakin ketat menuntut sekolah meningkatkan daya saing pada aspek lokasi, harga, layanan, dan promosi. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sekolah serta merumuskan strategi pengembangannya. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara semi-terstruktur, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sekolah memiliki kekuatan pada lingkungan belajar yang aman, biaya terjangkau, dan dukungan masyarakat yang baik. Kelemahan utama terletak pada aksesibilitas lokasi, fleksibilitas pembayaran, dan pemanfaatan teknologi layanan yang belum optimal. Strategi yang direkomendasikan meliputi penguatan promosi digital, peningkatan kualitas layanan, serta pengembangan kemitraan dengan orang tua dan masyarakat. Analisis SWOT terbukti efektif sebagai dasar penyusunan strategi peningkatan daya saing sekolah.

Kata Kunci: Analisis SWOT; daya saing sekolah; pendidikan Islam; sekolah dasar Islam; strategi manajemen.

ABSTRACT

This study examines school competitiveness development through SWOT analysis at SDIT Thoriquul Jannah. Increasing competition among educational institutions requires schools to strengthen competitiveness in terms of location, price, service, and promotion. This study aims to identify the school's strengths, weaknesses, opportunities, and threats, as well as to formulate development strategies. A descriptive qualitative method was employed, with data collected through semi-structured interviews, observation, and documentation. The findings reveal that the school's strengths include a safe learning environment, affordable tuition fees, and strong community support. The main weaknesses are limited accessibility, inflexible payment schemes, and suboptimal use of technology in services. Recommended strategies include strengthening digital promotion, improving service quality, and expanding partnerships with parents and the community. SWOT analysis is proven effective as a basis for developing strategies to enhance school competitiveness.

Keywords: School competitiveness; SWOT analysis; Islamic education; Management strategy; Islamic primary school .

PENDAHULUAN

Sekolah sebagai lembaga pendidikan formal yang disediakan bagi masyarakat untuk menuntut ilmu, mengembangkan potensi diri, serta menanamkan nilai-nilai akademik dan non-akademik. Di sekolah, peserta didik tidak hanya memperoleh pengetahuan dan keterampilan dasar, tetapi juga belajar menjalankan fungsi sosial melalui interaksi dengan teman sebaya dan guru. Lingkungan sekolah menjadi ruang sosial sekaligus ruang kultural tempat tumbuhnya ide, kreativitas, dan inovasi yang

berkontribusi terhadap kemajuan masyarakat.

Persaingan antar lembaga pendidikan semakin terasa seiring meningkatnya jumlah sekolah dari tahun ke tahun. Data Kemendikbudristek menunjukkan bahwa pada tahun ajaran 2024/2025 terdapat 149.512 sekolah dasar di Indonesia, meningkat 0,51% dari 148.758 sekolah pada tahun ajaran sebelumnya, dengan rincian 129.487 sekolah negeri dan 20.025 sekolah swasta. Peningkatan jumlah sekolah tersebut secara langsung memperketat persaingan dalam menarik peserta didik baru. Sekolah yang tidak mampu bersaing berisiko mengalami penurunan jumlah siswa dan pada akhirnya terancam kehilangan eksistensi di tengah masyarakat.

Dalam konteks tersebut, daya saing sekolah menjadi aspek yang sangat krusial. Daya saing dapat dipahami sebagai kemampuan sekolah untuk bersaing dengan lembaga pendidikan lain secara efektif dan efisien dalam menarik serta mempertahankan peserta didik. Salah satu kerangka yang banyak digunakan untuk memotret daya saing sekolah adalah empat faktor utama, yaitu lokasi, harga, layanan, dan promosi, yang mencerminkan bagaimana sekolah ditempatkan, dibanderol, dilayani, dan dikomunikasikan kepada publik (Imam dan Haryati, 2022).

Lokasi berkaitan dengan kemudahan akses, keamanan, kebersihan, dan lingkungan sekitar sekolah. Sekolah yang berada di lokasi strategis, dekat dengan jaringan transportasi, dan berada di lingkungan aman cenderung lebih diminati orang tua. Harga atau biaya pendidikan menjadi faktor penting lainnya, terutama di tengah meningkatnya biaya hidup dan kesenjangan kemampuan ekonomi keluarga. Sekolah swasta dituntut menetapkan struktur biaya yang kompetitif dan proporsional dengan layanan yang ditawarkan. Layanan mencakup mutu pembelajaran, sarana prasarana, dan kualitas pelayanan kependidikan terhadap siswa dan orang tua; layanan yang baik melahirkan kepuasan dan citra positif, sedangkan layanan yang lemah dapat memunculkan dikotomi sekolah favorit dan non-favorit (Bambang dan Joko, 2020). Promosi berperan memperkenalkan sekolah, membangun citra, dan menarik minat calon siswa melalui berbagai media, baik konvensional maupun digital, yang pada akhirnya turut menentukan keberlanjutan lembaga pendidikan (Aprilia *et al.*, 2024).

Pada tataran lokal, persaingan antar sekolah dasar di Kabupaten Sinjai semakin ketat seiring meningkatnya kesadaran orang tua akan pentingnya pendidikan yang mengintegrasikan akademik, karakter, dan nilai keislaman. Sekolah tidak lagi hanya dinilai dari kurikulum, tetapi juga dari lokasi, biaya, kualitas layanan, dan cara sekolah berkomunikasi dengan masyarakat. Dalam konteks ini, SDIT Thoriqul Jannah Sinjai menjadi salah satu aktor penting yang berupaya mempertahankan dan meningkatkan daya saingnya. Di Kecamatan Sinjau Utara sendiri terdapat puluhan SD, termasuk

beberapa Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT), yang menyasar segmen orang tua dengan preferensi serupa sehingga tingkat kompetisinya relatif tinggi.

Walaupun memiliki program unggulan terutama dalam bidang keagamaan antara lain program Al-Qur'an dengan kewajiban hafalan minimal tiga juz sebagai salah satu syarat kelulusan SDIT Thoriqul Jannah menghadapi berbagai tantangan. Dari sisi lokasi, sekolah berada pada area dengan akses yang dinilai kurang strategis dibanding beberapa kompetitor, terutama bagi kendaraan roda empat. Dari sisi harga, meskipun biaya pendidikan relatif kompetitif, skema pembayaran belum sepenuhnya fleksibel bagi semua kelompok orang tua. Dari sisi layanan, pengelolaan administrasi, termasuk pengumpulan modul ajar guru, belum sepenuhnya tertata dan belum didukung pemanfaatan teknologi informasi secara optimal. Dari sisi promosi, sekolah masih sangat bertumpu pada promosi dari mulut ke mulut, sementara pengelolaan media sosial dan kanal digital lain belum ditata secara profesional dan konsisten.

Kondisi ini menuntut adanya pendekatan manajemen strategis yang sistematis agar sekolah tidak hanya mempertahankan, tetapi juga meningkatkan daya saingnya. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk memetakan posisi strategis lembaga pendidikan adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Analisis SWOT memungkinkan sekolah mengenali kekuatan dan kelemahan internal, serta peluang dan ancaman eksternal, sehingga dapat merumuskan strategi pengembangan yang lebih tepat sasaran (Alit dan Dkk, 2018; Syaiful, 2020; Kafrawi *et al.*, 2023).

Berbagai studi menunjukkan bahwa analisis SWOT telah digunakan di berbagai lembaga pendidikan untuk menyusun perencanaan strategis dan penguatan daya saing. Namun, kajian yang secara spesifik menganalisis daya saing sekolah dasar Islam dengan fokus pada empat faktor daya saing tersebut masih relatif terbatas, khususnya pada konteks SDIT di Kabupaten Sinjai. Hal ini membuka ruang penelitian untuk menggali lebih dalam bagaimana analisis SWOT dapat diimplementasikan secara praktis di tingkat sekolah dasar.

Kebaruan penelitian ini terletak pada pengembangan analisis SWOT berbasis empat dimensi daya saing sekolah, yaitu lokasi, harga, layanan, dan promosi, pada konteks Sekolah Dasar Islam Terpadu di daerah. Penelitian ini tidak hanya memetakan kondisi internal dan eksternal sekolah, tetapi juga menghasilkan prioritas strategi peningkatan daya saing yang aplikatif bagi sekolah swasta berbasis Islam di tengah persaingan pendidikan yang semakin kompetitif.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini dilakukan dengan fokus pada "Analisis SWOT dalam Pengembangan Daya Saing Sekolah di SDIT Thoriqul Jannah Sinjai". Secara khusus, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang,

dan ancaman SDIT Thoriqul Jannah pada aspek lokasi, harga, layanan, dan promosi, serta merumuskan strategi pengembangan daya saing sekolah berdasarkan hasil analisis tersebut. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi teoretis terhadap kajian manajemen pendidikan dan kontribusi praktis bagi pengembangan strategi sekolah dasar Islam di tengah persaingan pendidikan yang semakin dinamis.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, karena bertujuan memahami secara mendalam strategi pengembangan daya saing sekolah melalui analisis SWOT berdasarkan realitas yang terjadi di lapangan, yang diekspresikan dalam bentuk data naratif berupa pernyataan, pengalaman, dan kejadian pada konteks alami sekolah (Fiantika *et al.*, 2022).. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan kondisi objektif sekolah secara komprehensif serta menghasilkan rumusan strategi yang sesuai dengan kebutuhan lapangan.

Penelitian dilaksanakan di SDIT Thoriqul Jannah yang beralamat di Jalan Lamatti, Kelurahan Bongki, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai, Sulawesi Selatan. Sekolah ini merupakan Sekolah Dasar Islam Terpadu berakreditasi A yang memadukan keunggulan akademik dengan nilai-nilai keislaman. Waktu penelitian berlangsung pada Mei 2025 sampai September 2025.

Subjek penelitian ditentukan menggunakan teknik *snowball sampling*, yaitu penentuan informan secara bertahap berdasarkan rekomendasi informan sebelumnya hingga data dianggap jenuh. **Informan** penelitian terdiri dari 8 orang, yaitu kepala sekolah, 4 guru, 1 staf administrasi, 1 komite sekolah, dan 1 orang tua siswa. Pemilihan informan tersebut didasarkan pada keterlibatan mereka dalam pengelolaan, pelayanan, dan pengambilan keputusan terkait pengembangan daya saing sekolah.

Data penelitian dikumpulkan melalui tiga teknik utama, yaitu wawancara semi terstruktur, observasi, dan studi dokumentasi (Sugiyono, 2023). Wawancara semi terstruktur dilakukan secara tatap muka menggunakan pedoman pertanyaan yang mengacu pada empat dimensi daya saing sekolah, yaitu lokasi, harga, layanan, dan promosi, serta komponen SWOT meliputi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Observasi dilakukan untuk mengamati kondisi fisik sekolah, proses pelayanan, dan aktivitas promosi, sedangkan dokumentasi digunakan untuk menelaah data profil sekolah, jumlah siswa, biaya pendidikan, dan dokumen pendukung lainnya.

Teknik pengolahan dan analisis data dilakukan secara interaktif melalui tiga tahap, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan Kesimpulan (Sugiyono, 2023).

Pada tahap reduksi data, hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi diseleksi, diringkas, dan difokuskan pada data yang relevan dengan analisis SWOT terhadap daya saing sekolah. Data kemudian dikelompokkan ke dalam kategori kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Tahap selanjutnya adalah penyajian data, yaitu menyusun informasi dalam bentuk narasi deskriptif, tabel SWOT, dan matriks strategi SO, ST, WO, dan WT pada masing-masing dimensi daya saing. Penyajian ini bertujuan memudahkan peneliti dalam melihat pola hubungan antar kategori serta menyusun strategi pengembangan sekolah secara sistematis.

Keabsahan data dijaga melalui **triangulasi sumber**, yaitu membandingkan informasi yang diperoleh dari kepala sekolah, guru, staf administrasi, komite sekolah, dan orang tua siswa, sehingga data yang dihasilkan lebih valid dan dapat dipercaya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Daya Saing Lokasi

Lokasi adalah area tempat sekolah berdiri dan menyelenggarakan proses pembelajaran. Aspek ini juga terkait dengan kondisi lingkungan sekolah, seperti tingkat kebersihan, keamanan, serta potensi risiko bencana. Dalam konteks lembaga pendidikan, lokasi dipahami sebagai tempat di mana layanan pendidikan diberikan, penentuan lokasi sekolah perlu memperhatikan berbagai aspek, seperti akses yang mudah dijangkau, bangunan sekolah yang mudah dikenali, kondisi kepadatan lalu lintas di sekitar area tersebut, ketersediaan tempat parkir yang memadai, serta luas lahan yang mencukupi (Imam dan Haryati, 2022). Analisis SWOT dilakukan untuk merumuskan strategi daya saing sekolah dari aspek lokasi.

Tabel 1. Analisis SWOT Daya Saing Lokasi

		Strength (S)	Weakness (W)
		1. Lokasi tidak langsung berhadapan dengan jalan raya 2. Keamanan lingkungan sekolah yang baik 3. Sekolah mudah dijangkau warga sekitar 4. Sistem keamanan lingkungan sekolah yang baik dan dilengkapi CCTV	1. Akses kendaraan umum terbatas 2. Lokasi yang tidak strategis 3. Lingkungan sekolah yang gersang 4. Lingkungan kerja yang kurang profesional
External	Internal		
	Opportunity (O)	Strategi SO	Strategi WO
	1. Memiliki mitra kantin dan koperasi 2. Orangtua sebagai mitra prioritas	1. Membuat citra sekolah sebagai sekolah ramah anak dengan keamanan yang baik	1. Menjalin kerja sama dengan transportasi umum atau pihak ketiga 2. Meningkatkan program penghijauan di sekolah

3. Menyesuaikan dengan kemampuan ekonomi masyarakat	2. Memaksimalkan kantin dan koperasi untuk memenuhi kebutuhan	3. Meningkatkan Kualitas lingkungan kerja dan pelatihan profesional
4. Jarak antara SIT lain terpait jauh	3. Mengoptimalkan program kemitraan orangtua	
Threath (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Adanya sekolah swasta yang baru beroperasi	1. Meningkatkan kenyamanan lingkungan sekolah	1. Menciptakan citra sebagai sekolah hijau
2. Bencana banjir	2. Meningkatkan penggunaan teknologi layanan	2. Membuat jadwal buka tutup jalan di jam tertentu
3. Dekat dengan TPA dan tercium bau tidak sedap	3. Membuat sistem drainase untuk mengurangi dampak banjir	3. Berkoordinasi dengan pemerintah setempat untuk menangani masalah lingkungan seperti banjir dan polusi udara.
4. Pepohonan besar disekitar lingkungan sekolah	4. Menggunakan penyaring udara untuk meminimalisir bau	
	5. Menanam lebih banyak pohon untuk mengurangi polusi udara	

Data menunjukkan bahwa lokasi SDIT Thoriqul Jannah dipersepsikan aman dan kondusif bagi anak. Sekolah tidak berada di pinggir jalan raya, sehingga risiko lalu lintas bagi siswa lebih kecil. Lingkungan dinilai relatif tenang dan teduh, dengan suasana yang cukup asri, serta berada dalam satu kawasan dengan beberapa jenjang pendidikan (TK, SDIT, SDIT, SMPIT) sehingga memudahkan orang tua merencanakan pendidikan anak secara berjenjang. Dari sisi keamanan, sekolah memiliki petugas security, CCTV di berbagai titik, dan SOP ketat untuk tamu dan penjemputan siswa, yang dinilai orang tua sebagai sistem pengamanan yang baik. Berbagai aspek kekuatan yang berhasil diidentifikasi dapat digunakan sebagai dasar penyusunan strategi, sehingga potensi tersebut dapat dioptimalkan untuk meningkatkan daya saing (Fatmawati, Kurniawaty dan Maskur, 2025).

Kelemahan utama lokasi terkait aksesibilitas fisik. Jalan menuju sekolah relatif sempit, sehingga menimbulkan kemacetan pada jam masuk dan pulang, khususnya bagi pengguna kendaraan roda empat. Sebagian orang tua dari luar kawasan menganggap akses menuju sekolah “agak rumit”. Akses kendaraan umum juga terbatas; angkot tidak masuk hingga depan sekolah sehingga praktis akses umum lebih banyak mengandalkan ojek daring. Kedekatan dan kemudahan akses menjadi pertimbangan penting orang tua (Nurlita *et al.*, 2024). Lokasi yang relatif dekat dengan TPA membuat bau sampah sesekali tercium, terutama saat hujan. Permukiman atau fasilitas yang berada dekat landfill menghadapi gangguan kenyamanan, risiko kesehatan, dan penurunan kualitas lingkungan hidup (Njoku, Edokpayi dan Odiyo, 2019). Selanjutnya sebagian area sekolah masih terkesan gersang karena kurangnya ruang hijau yang optimal yang menunjukkan bahwa kualitas lingkungan belajar belum ideal. Padahal penelitian oleh

Zhang (2023) menunjukkan bahwa keberadaan lanskap hijau di sekitar sekolah berperan penting dalam membantu siswa pulih dari stres dan kelelahan mental.

Dari sisi peluang, SDIT Thoriqul Jannah berada di lingkungan yang memungkinkan dibangunnya kemitraan lokal yang kuat. Sekolah bekerja sama dengan koperasi, catering, penyedia seragam, percetakan, serta beberapa mitra yang berasal dari orang tua siswa sendiri. Keterlibatan orang tua sebagai mitra sekolah sejalan dengan temuan Muslimin (2023) yang menunjukkan bahwa kontribusi orang tua baik berupa keahlian, tenaga, maupun dukungan ekonomi berperan penting dalam meningkatkan mutu lembaga pendidikan. Karakteristik ekonomi masyarakat sekitar yang cenderung menengah ke bawah mendorong sekolah menyesuaikan pola pembiayaan agar tetap terjangkau namun tetap menjaga kualitas, sehingga dapat memperkuat citra sebagai sekolah Islam yang berkualitas dengan biaya relatif bersahabat bagi warga sekitar. Daya saing sekolah sangat bergantung pada kemampuan menyediakan pendidikan berkualitas dengan skema pembiayaan yang adaptif, terjangkau, dan partisipasi komunitas (Mulyani *et al.*, 2025; Suryanef *et al.*, 2025).

Ancaman lokasi muncul dari dua sisi. Pertama, persaingan dengan sekolah lain, termasuk SDIT dan sekolah swasta yang memiliki akses jalan lebih lebar dan lokasi yang dinilai lebih strategis. Munculnya sekolah-sekolah baru memaksa SDIT Thoriqul Jannah untuk terus menjaga dan meningkatkan kualitasnya (Misra dan Chi, 2011). Kedua, terdapat risiko lingkungan, seperti kedekatan dengan TPA yang berpotensi mengganggu kenyamanan, riwayat banjir dan pohon tumbang di masa lalu, serta kontur tanah berundak yang memerlukan pengelolaan keamanan ekstra bagi siswa. Lingkungan fisik sekolah termasuk jalan dan keamanan lingkungan mempengaruhi kenyamanan belajar siswa (Shodiq dan Darmawan, 2025).

Secara ringkas, lokasi SDIT Thoriqul Jannah memiliki kekuatan utama pada aspek keamanan dan suasana belajar yang kondusif, namun menghadapi kelemahan aksesibilitas dan kualitas lingkungan fisik, serta ancaman persaingan dan risiko lingkungan. Pemetaan ini menjadi dasar penyusunan tabel SWOT dan matriks strategi (SO-ST-WO-WT) untuk aspek lokasi sekolah.

Strategi pengembangan daya saing lokasi SDIT Thoriqul Jannah dirumuskan melalui kombinasi strategi S-O, S-T, W-O, dan W-T. Pada strategi S-O, sekolah dapat memaksimalkan kekuatan lokasinya dengan membangun citra sebagai sekolah ramah anak yang aman, sekaligus memanfaatkan keberadaan mitra seperti kantin dan koperasi untuk memenuhi kebutuhan siswa, serta mengoptimalkan kemitraan dengan orang tua sebagai bagian dari komunitas sekolah. Kemitraan sekolah-keluarga-masyarakat secara aktif dapat meningkatkan mutu pendidikan dan mendukung keberlanjutan fungsi sosial

sekolah (Krismanda, Ismanto dan Iriani, 2017; Jatmika *et al.*, 2020; Kristanti, Cahyani dan Suhartono, 2024)

Melalui strategi S-T, kekuatan yang ada diarahkan untuk mengatasi ancaman lingkungan dengan cara meningkatkan kenyamanan lingkungan sekolah, memperluas penggunaan teknologi dalam layanan, membangun sistem drainase untuk mengurangi risiko banjir, memasang penyaring udara guna meminimalkan bau dari TPA, serta menanam lebih banyak pohon untuk menurunkan polusi udara. Perbaikan lingkungan secara teknis memungkinkan sekolah untuk menjaga dan meningkatkan daya saingnya dengan menciptakan lingkungan belajar yang sehat dan nyaman (Abhijith *et al.*, 2025; Midawita *et al.*, 2025).

Pada strategi W-O, kelemahan lokasi direspons dengan menjalin kerja sama dengan penyedia transportasi umum atau pihak ketiga untuk mendukung akses kendaraan, memperkuat program penghijauan di lingkungan sekolah, serta meningkatkan kualitas lingkungan kerja melalui pelatihan profesional bagi SDM. Kebijakan lingkungan dan pendidikan, dengan melibatkan kemitraan dan intervensi lingkungan, dapat menjadi kunci untuk mengubah kelemahan lokasi sekolah menjadi kekuatan yang mendukung daya saingnya (Suryani *et al.*, 2019; GADRRRES, 2022).

Sementara itu, strategi W-T difokuskan pada upaya meminimalkan kelemahan agar terhindar dari ancaman, antara lain dengan membangun citra sebagai sekolah hijau, mengatur jadwal buka-tutup jalan pada jam-jam tertentu untuk mengurangi kemacetan, serta berkoordinasi dengan pemerintah setempat dalam penanganan masalah lingkungan seperti banjir dan polusi udara. Upaya mengurangi dampak ancaman eksternal, meningkatkan keselamatan, dan memperkuat posisi sekolah sebagai institusi berkualitas dan responsif (Russo *et al.*, 2021; Green Education Partnership, 2024)

Daya Saing Harga

Harga merupakan salah satu pertimbangan utama orang tua dalam memilih sekolah bagi anaknya. Besaran biaya yang ditetapkan sekolah dapat dipersepsikan berbeda oleh setiap keluarga, tergantung kemampuan ekonomi, kualitas layanan yang dirasakan, serta perbandingan dengan biaya di sekolah pesaing. Jika biaya dinilai terlalu tinggi, masyarakat cenderung menghindari; sebaliknya, biaya yang terlalu rendah sering menimbulkan anggapan bahwa layanan yang diberikan kurang berkualitas. Berdasarkan hal tersebut, peneliti melakukan analisis SWOT terhadap daya saing harga di SDIT Thoriqul Jannah.

Tabel 2. Analisis SWOT Daya Saing Harga

External Internal	Strength (S)		Weakness (W)	
	1. Pembiayaan menyeluruh untuk satu tahun ajaran		1. Belum memiliki keunikan harga disbanding sekolah lain	
	2. Pembayaran dilakukan hanya sekali selama satu tahun ajaran		2. Pembiayaan setahun sekali dapat menjadi beban bagi beberapa orangtua siswa	
	3. Beasiswa untuk anak yatim			
	4. Potongan harga bagi alumni dijenjang pendidikan dibawah yayasan yang sama			
	5. Harga yang ditetapkan murah dengan kualitas yang diberikan			
	Opportunity (O)		Strategi SO	
	1. Target pasar yang memiliki range ekonomi menengah keatas		1. Meningkatkan citra sebagai sekolah yang berkualitas tinggi dengan harga terjangkau	
	2. Sekolah akan menyesuaikan target pasar dengan kualitas disbanding harga		2. Memanfaatkan beasiswa sebagai daya tarik pasar menengah	
			Strategi WO	
			1. Membuat sistem pembayaran yang unik dan cepat sehingga menarik pasar dengan ekonomi keatas	
			2. Meningkatkan kualitas layanan sekolah sesuai dengan harga yang ditetapkan	
	Threat (T)		Strategi ST	
	1. Pesaing terdekat memiliki harga yang lebih murah		1. Memanfaatkan program potongan harga bagi alumni untuk meningkatkan loyalitas	
			2. Memaksimalkan promosi dengan program beasiswa dan potongan harga sebagai salahsatu keuntungan	
			Strategi WT	
			1. Melakukan survei Tingkat kepuasan orangtua dan ditunjukkan melalui promosi	
			2. Melakukan sistem mencicil bagi orangtua yang tidak mampu membayar diawak ajaran baru dengan beberapa syarat	

Data menunjukkan bahwa skema pembiayaan di SDIT Thoriqul Jannah dipersepsikan relatif terjangkau dan jelas. Biaya pendidikan ditetapkan berdasarkan kebutuhan program sekolah, kegiatan siswa, honor guru, dan fasilitas, dengan pola pembayaran sekali di awal tahun ajaran yang sudah mencakup seluruh kegiatan selama satu tahun (kecuali SPP bulanan). Sekolah juga menyediakan dukungan beasiswa dan potongan harga, antara lain bagi siswa yatim, siswa dari keluarga kurang mampu, serta potongan khusus bagi alumni, pembiayaan berbasis beasiswa dan keringanan biaya sebagai upaya menjaga akses pendidikan bagi kelompok rentan (Robiansyah, Munawar Sidik dan Hidayati Murtafiah, 2022; Miskun *et al.*, 2023). Orang tua umumnya menilai biaya sekolah berada pada kategori “menengah”, tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah, serta “sepadan dengan apa yang didapat”, sehingga membentuk citra positif

bahwa sekolah. Orang tua bersedia memilih sekolah swasta ketika menawarkan nilai yang baik antara harga dan kualitas (Mahbub, 2022; Perwita dan Widuri, 2023).

Secara internal, pemangku kepentingan memandang struktur biaya yang ada sudah sesuai dengan kebutuhan dan tidak perlu diubah. Namun, secara analitis terdapat potensi kelemahan, yaitu belum tampak keunikan strategi harga dibanding sekolah pesaing, serta pola pembayaran sekaligus di awal tahun yang berpotensi menjadi beban bagi sebagian orang tua dengan kemampuan likuiditas terbatas, meskipun secara total biaya dinilai wajar. Di sisi lain, masukan dari orang tua lebih banyak menyasar aspek kualitas layanan dan pengajar ketimbang harga, yang mengindikasikan bahwa ekspektasi terhadap peningkatan mutu layanan bisa menjadi tekanan tidak langsung terhadap struktur biaya di masa depan. Peningkatan harapan orang tua terhadap layanan, fasilitas, dan kinerja guru menuntut investasi sekolah yang lebih besar, yang pada akhirnya dapat mendorong penyesuaian struktur biaya dan strategi harga agar tetap kompetitif sekaligus terjangkau (Anton, Pradiani dan Fathorrahman, 2025; Widianingsih, Fathorrahman dan Pradiani, 2025).

Dari sisi eksternal, SDIT Thoriqul Jannah memiliki target pasar utama pada keluarga berpenghasilan menengah hingga menengah ke atas, namun tetap terbuka bagi kelompok yang membutuhkan beasiswa. Kondisi ini membuka peluang bagi sekolah untuk mempertahankan citra sebagai sekolah Islam berkualitas dengan biaya yang masih terjangkau. Dengan memanfaatkan program beasiswa, potongan biaya, dan komunikasi yang lebih jelas mengenai komponen biaya yang “all in”, sekolah dapat memperluas daya tariknya tanpa harus menurunkan kualitas layanan. Penekanan pada transparansi dan kelengkapan fasilitas dalam paket biaya juga dapat menjadi keunggulan kompetitif dalam komunikasi pemasaran.

Ancaman utama pada aspek harga berasal dari perbandingan dengan sekolah swasta pesaing di sekitar Sinjai Utara. Beberapa sekolah lain diketahui menawarkan biaya yang lebih rendah, sehingga secara nominal dapat tampak lebih menarik bagi orang tua yang sangat sensitif terhadap harga. Di sisi lain, persepsi bahwa SDIT Thoriqul Jannah termasuk “cukup mahal” di antara sekolah swasta sekitar bisa menjadi tantangan jika tidak diimbangi dengan penjelasan yang kuat tentang keunggulan kualitas dan skema pembiayaan yang sudah mencakup seluruh kegiatan. Jika komunikasi nilai (*value for money*) tidak dikelola dengan baik, perbedaan harga ini berpotensi menjadi ancaman bagi daya saing harga sekolah.

Strategi pengembangan daya saing harga di SDIT Thoriqul Jannah disusun melalui kombinasi strategi S-O, S-T, W-O, dan W-T. Pada strategi S-O, sekolah diarahkan untuk memaksimalkan kekuatan harga dengan memanfaatkan peluang pasar, yaitu

dengan membangun citra sebagai sekolah Islam berkualitas tinggi dengan biaya yang tetap terjangkau, serta menjadikan program beasiswa sebagai daya tarik utama bagi segmen keluarga berpenghasilan menengah. Melalui strategi S-T, kekuatan harga yang ada digunakan untuk merespons ancaman persaingan, antara lain dengan memanfaatkan program potongan harga bagi alumni guna meningkatkan loyalitas orang tua, serta mengoptimalkan promosi yang menonjolkan keberadaan beasiswa dan potongan biaya sebagai salah satu keunggulan kompetitif dibanding sekolah lain. Pada strategi W-O, kelemahan di aspek harga diatasi dengan menciptakan sistem pembayaran yang lebih unik dan cepat sehingga tetap menarik bagi pasar berdaya beli lebih tinggi, disertai peningkatan kualitas layanan sekolah agar semakin selaras dengan besaran biaya yang ditetapkan. Sementara itu, strategi W-T difokuskan pada upaya meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman, antara lain melalui pelaksanaan survei rutin tingkat kepuasan orang tua yang hasilnya dapat dimanfaatkan dalam materi promosi, serta penyediaan skema pembayaran mencicil bagi orang tua yang kesulitan membayar penuh di awal tahun ajaran dengan persyaratan tertentu, sehingga risiko keberatan biaya dapat ditekan tanpa mengorbankan keberlanjutan finansial sekolah.

Daya Saing Layanan

Dalam konteks sekolah, layanan adalah bentuk balas jasa yang diberikan kepada siswa setelah mereka membayar biaya pendidikan. Layanan tersebut dapat berupa program-program sekolah, proses pembelajaran, pelayanan administrasi, serta penyediaan sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan pendidikan di sekolah.

Tabel 3. Analisis SWOT Daya Saing Layanan

		Strength (S)	Weakness (W)
Internal External	Internal	1. Sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan pembelajaran	1. Tidak memiliki keunikan dalam memanfaatkan teknologi untuk layanan sekolah
		2. Menggunakan kurikulum nasional dan kurikulum SIT	2. Respon yang lama oleh pemberi layanan informasi
		3. Sekolah memiliki program beragam untuk kualitas layanan	3. SDM yang memiliki peran ganda
		4. Memiliki 10 ekstrakurikuler pengembangan bakat siswa	4. SDM tata usaha yang belum terlatih
		5. Memiliki website sekolah yang dikelola yayasan	5. Layanan koperasi seringkali tidak menyediakan kebutuhan siswa
		6. Memiliki kualifikasi khusus SDM yang hafal minimal jus 30	6. Kualitas layanan, sarana dan prasarana, serta SDM perlu ditingkatkan
		7. Memiliki guru senior yang bisa membimbing	
		8. Memiliki prinsip layanan service excellent	

Opportunity (O)	Strategi SO	Strategi WO
1. Memiliki program SDM untuk meningkatkan kualitas layanan 2. Memiliki hubungan baik dengan stakeholder 3. Memiliki hubungan baik dengan mitra 4. Memiliki hubungan baik dengan komite sekolah	1. Mengoptimalkan guru senior untuk melatih SDM melalui program “guru inspiratif” 2. Memperluas prinsip service excellent kepada stakeholder dengan membangun citra “sekolah tanggap”	1. Mengadakan pelatihan teknologi secara berkala dengan mitra teknologi 2. Melakukan rekrutmen staff sehingga tidak terjadi peran ganda 3. Menggunakan whatsapp bisnis untuk berkomunikasi dengan orangtua siswa sehingga lebih tersistem 4. Mengadakan rapat secara berkala tentang sarana dan prasarana sehingga dapat memetakan kebutuhan mendesak
Threat (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Rasa tidak puas orangtua/wali siswa terhadap layanan sekolah 2. Layanan atau program sekolah pesaing	1. Mengadakan festival bakat tahunan melibatkan orangtua dan masyarakat 2. Mempererat hubungan sekolah dengan orangtua melalui perbaikan komunikasi dengan wali kelas	1. Mengoptimalkan web aplikasi sekolah untuk mempercepat layanan informasi dan administrasi 2. Bekerjasama dengan e-commerce sebagai salah satu sistem layanan keuangan 3. Meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan dan evaluasi berkala

Hasil wawancara, observasi, dan studi dokumentasi menunjukkan bahwa SDIT Thoriqul Jannah memiliki spektrum layanan yang cukup lengkap. Layanan sekolah terorganisasi dalam beberapa subbagian, seperti informasi, keuangan, dan tata usaha, sehingga alur administrasi lebih jelas. Dari sisi akademik, sekolah menggunakan kurikulum perpaduan antara kurikulum nasional dan kurikulum Sekolah Islam Terpadu (SIT), dengan penekanan kuat pada program Al-Qur'an (tahfiz) sebagai program unggulan yang menjadi daya tarik utama bagi orang tua. Layanan didukung oleh sarana dan prasarana yang memadai, antara lain ruang kelas, perpustakaan, masjid, aula (GOR), kamar mandi yang proporsional, koperasi, katering, dan layanan jemputan. Sekolah juga menyediakan sekitar 10 jenis ekstrakurikuler (bahasa Inggris, robotik, *fun cooking*, melukis, memanah, silat, karate, sains, futsal, mindset) untuk mengembangkan minat dan bakat siswa. Pemanfaatan teknologi (laptop, proyektor, internet, aplikasi perkantoran) mendukung layanan administrasi dan pembelajaran. Dari sisi SDM, sekolah menetapkan kualifikasi khusus bagi guru, termasuk kemampuan Al-Qur'an (minimal hafal juz 30) dan kesesuaian bidang studi, serta menanamkan prinsip *service excellent*, di mana guru dan karyawan didorong untuk melayani orang tua dan siswa sebaik mungkin. Layanan informasi juga ditopang oleh website yayasan yang memuat

profil dan informasi sekolah serta fasilitas pendaftaran online. Kualitas produk dan layanan yang tinggi, yang pada akhirnya menciptakan kepuasan pelanggan yang tinggi (Imam dan Haryati, 2022).

Meskipun layanan tergolong beragam, masih terdapat beberapa kelemahan yang berpotensi menghambat peningkatan daya saing. Pertama, pemanfaatan teknologi dalam layanan dinilai belum memiliki keunikan atau diferensiasi dibanding sekolah lain; penggunaan teknologi masih sebatas pada perangkat dasar (laptop, infocus, aplikasi kantor) dan belum dikembangkan menjadi sistem layanan terpadu yang khas. Kedua, beberapa narasumber mengeluhkan respon yang lambat, terutama pada layanan informasi yang menangani empat unit lembaga sekaligus, sehingga pada kondisi sibuk sering terjadi keterlambatan merespons kebutuhan orang tua. Ketiga, terdapat peran ganda dan keterbatasan kompetensi SDM, misalnya staf yang merangkap beberapa tugas dan staf tata usaha yang belum pernah mendapatkan pelatihan khusus. Di sisi lain, orang tua juga menyoroti beberapa aspek layanan pendukung seperti koperasi yang kadang tidak menyediakan kebutuhan seragam tertentu dan keterbatasan area bermain maupun sarana yang dinilai perlu ditingkatkan. Kepala sekolah sendiri mengakui masih adanya guru atau SDM yang belum sepenuhnya sesuai dengan standar yang diharapkan.

Pada sisi peluang, SDIT Thoriqul Jannah memiliki program pengembangan SDM yang cukup sistematis untuk meningkatkan kualitas guru dan karyawan, termasuk pembinaan rutin dan penilaian kinerja. Sekolah juga menjalin hubungan baik dengan stakeholder eksternal, seperti pemerintah kelurahan dan kecamatan melalui program kunjungan dan kegiatan bersama, serta bermitra dengan berbagai pihak (koperasi, katering, penyedia seragam, dan mitra lain) yang mendukung layanan sekolah. Hubungan yang baik dengan komite sekolah dan orang tua membuka ruang dialog dan kolaborasi dalam peningkatan layanan. Selain itu, mekanisme penilaian kepuasan orang tua melalui Google Form tahunan memberikan peluang bagi sekolah untuk menangkap aspirasi dan keluhan secara sistematis sebagai bahan evaluasi dan perbaikan layanan.

Ancaman utama pada aspek layanan berasal dari ketidakpuasan sebagian orang tua terhadap kualitas layanan tertentu, baik yang menyangkut program, sarana prasarana, maupun kecepatan pelayanan administratif. Jika tidak ditangani secara serius, ketidakpuasan ini dapat berdampak pada citra sekolah dan menurunkan kecenderungan orang tua untuk merekomendasikan sekolah kepada pihak lain. Selain itu, keberadaan sekolah pesaing yang menawarkan layanan dan program yang dinilai lebih inovatif atau lebih responsif berpotensi menjadi ancaman bagi daya saing layanan SDIT Thoriqul Jannah. Meskipun sekolah telah memiliki mekanisme penanganan keluhan (melalui wali kelas, pusat informasi, komite, dan evaluasi internal), konsistensi dalam eksekusi

perbaikan menjadi kunci agar ancaman tersebut tidak berkembang menjadi penurunan kepercayaan masyarakat.

Strategi pengembangan daya saing layanan di SDIT Al-Hikmah disusun melalui kombinasi strategi S-O, S-T, W-O, dan W-T. Pada strategi S-O, sekolah diarahkan untuk memaksimalkan kekuatan layanan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Guru-guru senior dioptimalkan sebagai motor penggerak peningkatan kualitas SDM melalui program “guru inspiratif”, sehingga terjadi alih pengalaman dan kompetensi secara berkelanjutan. Prinsip service excellent tidak hanya diterapkan dalam hubungan sekolah-siswa, tetapi diperluas kepada seluruh stakeholder dengan membangun citra sebagai “sekolah tanggap” yang responsif terhadap kebutuhan dan masukan orang tua. Selain itu, sekolah dapat menyelenggarakan workshop kolaboratif dengan berbagai mitra untuk memperkaya inovasi layanan pendidikan.

Melalui strategi S-T, kekuatan layanan dimanfaatkan untuk mengatasi ancaman eksternal. Sekolah dapat mengadakan festival bakat tahunan yang melibatkan orang tua dan masyarakat sekitar sebagai sarana memperkuat keterikatan emosional dan memperlihatkan kualitas layanan pembinaan siswa. Di sisi lain, hubungan sekolah dan orang tua diperkuat dengan perbaikan pola komunikasi melalui wali kelas, sehingga keluhan dan harapan orang tua dapat direspon lebih cepat dan terarah.

Pada strategi W-O, kelemahan layanan dijadikan titik awal perbaikan untuk menangkap peluang. Sekolah dapat menyelenggarakan pelatihan teknologi secara berkala bekerja sama dengan mitra teknologi, merekrut staf tambahan agar tidak terjadi peran ganda yang berlebihan, serta menggunakan WhatsApp Business untuk sistem komunikasi yang lebih tertata dengan orang tua. Selain itu, rapat berkala terkait sarana dan prasarana diperlukan untuk memetakan kebutuhan prioritas secara sistematis, sehingga pengembangan fasilitas benar-benar selaras dengan kebutuhan layanan.

Sementara itu, strategi W-T difokuskan pada upaya meminimalkan kelemahan agar tidak berkembang menjadi ancaman. Sekolah perlu mengoptimalkan web atau aplikasi sekolah untuk mempercepat layanan informasi dan administrasi, bekerja sama dengan platform e-commerce atau sistem pembayaran digital sebagai bagian dari pelayanan keuangan yang lebih mudah dan transparan, serta terus meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan dan evaluasi berkala. Dengan demikian, aspek layanan tidak hanya terjaga kualitasnya, tetapi juga adaptif terhadap perubahan kebutuhan dan ekspektasi pengguna jasa pendidikan.

Daya Saing Promosi

Promosi merupakan strategi komunikasi sekolah untuk menarik minat masyarakat (Imam dan Haryati, 2022). Promosi jasa sekolah adalah suatu proses

penyebaran informasi, mempengaruhi atau membujuk, mengingatkan konsumen terhadap produk/jasa sekolah agar konsumen bersedia menerima, membeli dan loyal terhadap produk/jasa yang ditawarkan oleh sekolah.

Tabel 4. Analisis SWOT Daya Saing Promosi

	Internal	Strength (S)	Weakness (W)
		1. Promosi menggunakan teknik digital dan manual 2. Memiliki tim promosi dari Humas 3. Memiliki program unggulan tahfidz 4. Standar kelulusan siswa yakni hafalan minimal 3 juz Al-Qur'an dan kemampuan tahsin 5. Memiliki media sosial yang lengkap, Instagram, tiktok, youtube, facebook dan website	1. Timbul peran ganda pada staff Humas yang menjadi guru, humas dan tim promosi 2. Sekolah tidak konsisten dalam membuat konten 3. Konten yang kurang menarik 4. SDM yang belum terlalu ahli
External	Opportunity (O)	Strategi SO	Strategi WO
		1. Melibatkan alumni sebagai salah satu pengisi konten di media sosial sekolah 2. Memanfaatkan media sosial sekolah dengan membuat program webinar/talkshow tentang manfaat hafalan Al-Qur'an 3. Membuat skala prioritas media sosial dan dengan konten yang lebih menarik 4. Membuat postingan yang sifatnya interaktif dengan masyarakat	1. Membuat pelatihan khusus untuk staff humas tentang marketing digital 2. Membuat tim promosi terpisah dari humas dengan jobdesc yang lebih jelas 3. Bekerjasama dengan mitra dalam melakukan promosi agar konten lebih menarik 4. Membuat perencanaan yang jelas tentang pembuatan konten
	Threat (T)	Strategi ST	Strategi WT
		1. Jumlah penonton postingan promosi yang sedikit 2. Promosi yang dilakukan oleh sekolah pesaing 3. Sekolah pesaing meniru konten yang dibuat sekolah	1. Membuat identitas visual yang kuat dengan mencerminkan SDIT Dengan membuat template konten dan maskot SDIT ... 2. Membuat Kalender yang jelas tentang tema promosi disetiap rentang waktu tertentu dan waktu publikasi 3. Bekerjasama dengan media local baik cetak maupun online untuk promosi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari sisi kekuatan, SDIT Thoriqul Jannah menggunakan kombinasi promosi manual dan digital. Secara tradisional, sekolah

mengandalkan promosi dari mulut ke mulut melalui testimoni orang tua, alumni, dan masyarakat sekitar yang telah merasakan layanan sekolah. Secara digital, sekolah memanfaatkan berbagai kanal, seperti Instagram, TikTok, YouTube, Facebook, serta website yayasan SDIT Thoriqul Jannah yang memuat profil lembaga dan informasi pendaftaran. Aktivitas promosi dikelola oleh tim HUMAS yang menyusun flyer, mengelola media sosial, dan mendokumentasikan kegiatan sekolah. Program unggulan tahfiz dan standar kelulusan yang menekankan hafalan Al-Qur'an dan kemampuan tahsin menjadi konten utama yang memperkuat citra sekolah sebagai lembaga Islam yang fokus pada pembinaan akhlak dan Al-Qur'an. Citra positif di masyarakat juga dibangun melalui kegiatan sosial, seperti pembagian sembako dan daging kurban, serta keterlibatan sekolah dalam lingkungan sekitar.

Di sisi lain, penelitian juga menemukan beberapa kelemahan dalam pengelolaan promosi. Tim HUMAS merangkap tugas sebagai guru dan wali kelas sehingga menimbulkan beban kerja ganda yang berpengaruh pada konsistensi produksi konten. Pengelolaan media sosial dinilai belum optimal: konten masih cenderung monoton, kurang menarik secara visual, tidak terjadwal dengan baik, dan engagement (jumlah penonton/likes) relatif rendah pada beberapa platform, khususnya Facebook. Selain itu, SDM promosi belum sepenuhnya ahli dalam strategi konten digital, sehingga pemanfaatan media sosial lebih bersifat fungsional dasar, belum menjadi diferensiasi yang kuat dibanding sekolah pesaing.

Dari aspek peluang, SDIT Thoriqul Jannah sebenarnya memiliki infrastruktur promosi yang cukup potensial. Kepemilikan multi-platform (Instagram, TikTok, YouTube, Facebook, website) memungkinkan perluasan jangkauan informasi, yang diperkuat dengan praktik re-sharing konten oleh guru, orang tua, dan komite melalui WhatsApp. Citra sekolah sebagai pencetak lulusan dengan hafalan Al-Qur'an (hingga 3 juz), kedekatan dengan masyarakat, dan adanya ikatan alumni yang tetap terjaga memberikan basis kuat untuk pengembangan promosi berbasis testimoni dan cerita sukses (success story) alumni. Alumni yang berprofesi beragam dan tetap berkomunikasi dengan sekolah berpotensi menjadi "duta promosi" yang kredibel di mata calon orang tua.

Adapun ancaman terkait promosi muncul dari rendahnya interaksi pada beberapa konten media sosial yang berisiko membuat kehadiran digital sekolah tampak kurang kuat jika dibandingkan dengan sekolah lain yang lebih agresif dan kreatif dalam promosi daring. Selain itu, sekolah pesaing dapat menawarkan konten promosi yang lebih inovatif atau bahkan meniru format promosi SDIT Thoriqul Jannah, sehingga keunggulan promosi menjadi cepat tersubstitusi. Ketergantungan yang relatif besar pada promosi

mulut ke mulut juga berpotensi menjadi keterbatasan apabila preferensi generasi muda dan orang tua semakin bergeser ke penilaian berdasarkan jejak digital dan kualitas konten media sosial.:

Strategi pengembangan daya saing promosi di SDIT Thoriqul Jannah disusun melalui empat kombinasi strategi: S-O, S-T, W-O, dan W-T. Pada strategi S-O, kekuatan promosi yang sudah ada dipadukan dengan peluang penguatan citra sekolah. Alumni dilibatkan sebagai pengisi konten di media sosial sekolah untuk menghadirkan testimoni dan kisah inspiratif yang autentik. Media sosial dimanfaatkan lebih jauh melalui program webinar atau talkshow tentang manfaat hafalan Al-Qur'an dan keunggulan pendidikan berbasis tahfiz. Sekolah juga dapat menyusun skala prioritas media sosial, sehingga platform dengan performa terendah justru diisi dengan konten yang lebih kreatif dan menarik. Di samping itu, postingan dibuat lebih interaktif, misalnya melalui kuis, tanya jawab, atau sesi sharing, agar keterlibatan masyarakat meningkat.

Melalui strategi S-T, kekuatan yang dimiliki sekolah diarahkan untuk menghadapi ancaman persaingan promosi. Sekolah dapat membuat hashtag khusus di setiap unggahan sebagai identitas yang mudah dikenali dan menjadi ciri khas unik SDIT Thoriqul Jannah. Seluruh elemen sekolah guru, siswa, dan orang tua didorong terlibat dalam produksi konten kreatif sehingga ragam konten menjadi lebih kaya dan tidak hanya bergantung pada tim HUMAS. Selain itu, sekolah perlu melakukan riset konten secara berkala dengan mempertimbangkan karakteristik masing-masing platform (Instagram, TikTok, YouTube, dsb.), sehingga format, durasi, dan gaya penyajian konten lebih sesuai dengan audiens tiap media sosial.

Pada strategi W-O, kelemahan di bidang promosi direspons dengan memanfaatkan peluang peningkatan kapasitas. Sekolah dapat menyelenggarakan pelatihan khusus bagi staf HUMAS mengenai digital marketing dan manajemen konten, serta membentuk tim promosi yang terpisah dari HUMAS dengan tugas dan *job description* yang lebih jelas. Kerja sama dengan mitra, seperti agensi kreatif, komunitas konten kreator, atau pihak lain yang kompeten, dapat membantu menghasilkan konten yang lebih menarik secara visual maupun narasi. Perencanaan konten juga perlu dibuat lebih terstruktur, misalnya melalui content plan bulanan yang memuat tema, format, dan jadwal unggahan.

Sementara itu, strategi W-T bertujuan meminimalkan kelemahan agar tidak berkembang menjadi ancaman. SDIT Thoriqul Jannah dapat membangun identitas visual yang kuat dengan menyusun template konten yang konsisten serta merancang maskot sekolah yang mencerminkan karakter lembaga. Sekolah juga perlu membuat kalender promosi yang jelas, baik terkait tema promosi pada periode tertentu maupun jadwal

publikasi konten, sehingga aktivitas promosi lebih teratur dan berkelanjutan. Selain mengandalkan media sosial, sekolah dapat bekerja sama dengan media lokal, baik cetak maupun daring, untuk memperluas jangkauan promosi dan memperkuat kehadiran SDIT Thoriqul Jannah di tengah masyarakat

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian di SDIT Thoriqul Jannah, analisis SWOT terbukti efektif dalam memetakan strategi peningkatan daya saing sekolah pada aspek lokasi, harga, layanan, dan promosi. Sekolah memiliki kekuatan pada lingkungan belajar yang aman, biaya pendidikan yang kompetitif, layanan pendidikan yang cukup lengkap, serta citra positif di masyarakat.

Adapun kelemahan utama terletak pada aksesibilitas lokasi, sistem pembayaran yang belum fleksibel, pemanfaatan teknologi layanan yang belum optimal, serta promosi digital yang belum konsisten. Sementara itu, peluang pengembangan didukung oleh meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap pendidikan Islam berkualitas dan dukungan stakeholder sekolah.

Prioritas strategi pengembangan terletak pada digitalisasi layanan, fleksibilitas pembiayaan, peningkatan kualitas SDM, serta promosi berbasis media sosial yang lebih terencana dan profesional. Dengan langkah tersebut, SDIT Thoriqul Jannah berpeluang meningkatkan daya saing dan mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan pendidikan yang semakin kompetitif.

REFERENSI

- Abhijith, K. V. *et al.* (2025) "Demonstrating multi-benefits of green infrastructure to schools through collaborative approach," *Science of the Total Environment*, 958(December 2024). Tersedia pada: <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2024.177959>.
- Alit, W.I.G.N. dan Dkk (2018) *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, dan Pengembangan Usaha)*. Denpasar: Universitas Mahasaraswati Press.
- Anton, Pradiani, T. dan Fathorrahman (2025) "Can The Academic Quality And Service Of Northern Green School Medan Enhance Parents' Satisfaction and Loyalty?," *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 19(1), hal. 30–41. Tersedia pada: <https://doi.org/10.32815/jibeka.v19i1.2303>.
- Aprilia, C.D. *et al.* (2024) "Promosi produk dalam pendidikan dasar : Analisis promosi produk pada SDN 1 Ngijo Karangploso Malang," *Maliki Interdisciplinary Journal*, 2(1), hal. 343–352.
- Bambang, J. dan Joko, S. (2020) *Persepsi Masyarakat Terhadap Sekolah Yang Dianggap Favorit*. Jakarta: Pusat Penelitian Kebijakan Pendidikan dan Kebudayaan.

- Fatmawati, Kurniawaty, R. dan Maskur, S. (2025) "Analisis Swot Daya Saing Sekolah (Studi Kasus Di Mis Islamiyah Kijang)," *Jurnal Transformasi Pendidikan Modern*, 6(1), hal. 615-629. Tersedia pada: <https://ejournals.com/ojs/index.php/jtpm/article/view/832>.
- Fiantika, F.R. *et al.* (2022) *Metode Penelitian Kualitatif*. Padang: PT. Global Eksekutif Teknologi.
- GADRRRES (2022) *Kerangka Kerja Satuan Pendidikan Aman Bencana (SPAB) yang Komprehensif Tahun 2022-2030*. Jakarta: UNICEF Indonesia.
- Green Education Partnership (2024) *Green school quality standard – Greening every learning environment*, *Green school quality standard – Greening every learning environment*. Paris: UNESCO. Tersedia pada: <https://doi.org/10.54675/locx2930>.
- Imam, J. dan Haryati, N. (2022) *Manajemen Pemasaran Pendidikan*. Purbalingga: Eureka Media Aksara.
- Jatmika, S. *et al.* (2020) "The school, family, and community partnership program in Indonesia," *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 12(2), hal. 480-495.
- Kafrawi, K. *et al.* (2023) "Mapping Of Private Higher Education Strategies In Formulating Strengthening Competitiveness With Swot Analysis Approach (Strents, Weakness, Opportunities, Threats)," *International Journal of Education, Vocational and Social Science*, 1(01), hal. 290-302. Tersedia pada: <https://doi.org/10.63922/ijevss.v1i01.90>.
- Krismanda, M.A., Ismanto, B. dan Iriani, A. (2017) "Pengembangan Model Kemitraan Sekolah Dengan Orang Tua Melalui Media Sosial Dalam Peningkatan Mutu Berbasis Sekolah di Sekolah Menengah Swasta," *Kelola: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 4(2), hal. 146. Tersedia pada: <https://doi.org/10.24246/j.jk.2017.v4.i2.p146-160>.
- Kristanti, M., Cahyani, I. dan Suhartono, S. (2024) "Profile of School Partnership Collaboration Model with Parents to Support Educational Success at SD Terang Nusantara," *Asian Journal of Social and Humanities*, 2(5), hal. 1065-1076. Tersedia pada: <https://doi.org/10.59888/ajosh.v2i5.240>.
- Mahbub, M.A. (2022) *Pengaruh Citra Sekolah terhadap Keputusan Orangtua Memilih Sekolah di SDIT Zaid Bin Tsabit, Universitas Pakuan*. Universitas Pakuan.
- Midawita *et al.* (2025) "Penghijauan di Lingkungan Sekolah Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas," *DARMABAKTI Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 01(April 2024), hal. 199-205. Tersedia pada: <https://doi.org/https://doi.org/10.31102/darmabakti.2025.6.01.199-205>
Received.
- Miskun *et al.* (2023) "Manajemen Pembiayaan Pendidikan Berbasis Swadaya Masyarakat Sebagai Upaya Peningkatan Sumberdaya Manusia," *Journal of Education Research*, 4(3), hal. 1155-1161. Tersedia pada: <https://doi.org/10.37985/jer.v4i3.382>.
- Misra, K. dan Chi, G. (2011) "Measuring Public School Competition from Private Schools: A Gravity-Based Index," *Journal of Geographic Information System*, 03(04), hal. 306-

311. Tersedia pada: <https://doi.org/10.4236/jgis.2011.34027>.
- Mulyani, Y. *et al.* (2025) "Educational Fee Setting Strategy Based on Parents ' Economic Capacity (A Study on the Implementation of the ZISWAF Method at SD Islam Sabilul Qur ' an)," 14(3), hal. 5815-5826. Tersedia pada: <https://doi.org/https://doi.org/10.58230/27454312.2593>.
- Muslimin, I. dan Yasin, M. (2023) "Parent Participation in Improving the Quality of Educational Institutions," *Ar-Rosikhun: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 2(2), hal. 127-135. Tersedia pada: <https://doi.org/10.18860/rosikhun.v2i2.20752>.
- Njoku, P.O., Edokpayi, J.N. dan Odiyo, J.O. (2019) "Health and environmental risks of residents living close to a landfill: A case study of thohoyandou landfill, Limpopo province, South Africa," *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(12), hal. 10-12. Tersedia pada: <https://doi.org/10.3390/ijerph16122125>.
- Nurlita, D. *et al.* (2024) "The New Student Admission System in DKI Jakarta in 2020-2021: Perceptions of Parents, Students, and Teachers," *Jurnal Pendidikan Progresif*, 14(1), hal. 105-119. Tersedia pada: <https://doi.org/10.23960/jpp.v14.i1.202408>.
- Opan, A., Tanjung, R. dan Sofyan, Y. (2020) *Manajemen Strategik Teori Dan Imlementasi*. CV. Pena Persada.
- Perwita, D. dan Widuri, R. (2023) "Telaah pendidikan: preferensi orang tua memilih sekolah swasta daripada sekolah negeri," *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 11(1), hal. 64. Tersedia pada: <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v11i1.14779>.
- Robiansyah, T., Munawar Sidik, A. dan Hidayati Murtafiah, N. (2022) "Pengelolaan Manajemen Pembiayaan Pendidikan Di Sd It At Tamam Bandar Lampung," *UNISAN JOURNAL : Jurnal Manajemen & Pendidikan Islam*, 01(04), hal. 179-188. Tersedia pada: <https://journal.an-nur.ac.id/index.php/unisanjournal>.
- Russo, F. *et al.* (2021) "Green and safety school regional program to sustainable development using limited traffic zone," *International Journal of Sustainable Development and Planning*, 16(1), hal. 71-79. Tersedia pada: <https://doi.org/10.18280/ijstdp.160107>.
- Shodiq, M.F. dan Darmawan, D. (2025) "Pengaruh Lingkungan Sekolah terhadap Hasil Belajar Siswa Sekolah Menengah Pertama," *IHSANIKA : Jurnal Pendidikan Agama Islam*, 3(1), hal. 292-307. Tersedia pada: <https://doi.org/https://doi.org/10.59841/ihsanika.v3i1.2209>.
- Sugiyono (2011) *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono (2023) *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suryanef *et al.* (2025) "Exploring Social Class Segmentation in Islamic Boarding Schools (IBS): A Neoliberal Perspective from West Sumatra," in *Proceedings of the 4th International Conference on Humanities Education, Law, and Social Science (ICHELS 2024)*, hal. 634-644. Tersedia pada: <https://doi.org/10.5220/0013412100004654>.
- Suryani, A. *et al.* (2019) "Education for Environmental Sustainability: A Green School

- Development," *IPTEK Journal of Proceedings Series*, 6(6), hal. 65–72. Tersedia pada: <http://unesco.unesco.org/images/0010/001056/105607e.p>.
- Syaiful, S. (2020) *Manajemen Strategik dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Widianingsih, Fathorrahman dan Pradiani, T. (2025) "Analysis of the Influence of Education Costs, Quality of Educational Services, and References on Parental Satisfaction in Enrolling Their Children at SDIT Al-Kautsar Cikarang," *Journal of Research in Social Science And Humanities*, 5(1), hal. 113–119. Tersedia pada: <http://dx.doi.org/10.47679/jrssh.v5i1.250>.
- Zhang, M., Chen, Z. dan Zeng, M. (2023) "Study on the Impact of Campus Green Space Biodiversity on the Physical and Mental Health of College Students," *Open Journal of Social Sciences*, 11(3).