

## Membangun Keunggulan Kompetitif Melalui Strategi Diferensiasi

Siti Juliani<sup>1\*</sup>, Zahra Kayla<sup>2</sup>, Arief Hidayat<sup>3</sup>, M.Ridzky Fadillah<sup>4</sup>, Abdul Kholik<sup>5</sup>

<sup>1\*</sup> Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Djuanda, [sitijuliani337@gmail.com](mailto:sitijuliani337@gmail.com)

<sup>2</sup> Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Djuanda, [zahrakayala42380@gmail.com](mailto:zahrakayala42380@gmail.com)

<sup>3</sup> Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Djuanda, [ariphidayaat1233@gmail.com](mailto:ariphidayaat1233@gmail.com)

<sup>4</sup> Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Djuanda, [fadilahgg00@gmail.com](mailto:fadilahgg00@gmail.com)

<sup>5</sup>Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Djuanda, [abdul.kholik@unida.ac.id](mailto:abdul.kholik@unida.ac.id)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi diferensiasi jasa pendidikan yang diterapkan di Raudhatul Jannah, sebuah lembaga pendidikan Islam berbasis tahfidz dan nilai-nilai keislaman. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada pentingnya diferensiasi dalam manajemen pemasaran pendidikan untuk menciptakan keunggulan kompetitif di tengah persaingan yang semakin ketat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi lapangan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi diferensiasi Raudhatul Jannah diwujudkan melalui program tahsin dan tahfidz berkualitas, penguatan kurikulum Kemenag, layanan beasiswa penuh untuk anak yatim, serta pemanfaatan pemasaran digital dan word-of-mouth. Kendala utama yang dihadapi meliputi keterbatasan tenaga pendidik bersanad, tantangan finansial dalam ekspansi, dan persaingan antar lembaga sejenis. Evaluasi menunjukkan strategi ini berhasil meningkatkan pendaftaran siswa, memperkuat citra lembaga, serta memberikan akses pendidikan berkualitas bagi masyarakat. Penelitian ini memberikan kontribusi pada pengembangan strategi diferensiasi di lembaga pendidikan Islam dan merekomendasikan inovasi berkelanjutan serta penguatan manajemen sumber daya manusia untuk keberlanjutan program.

**Kata Kunci:** strategi diferensiasi, keunggulan kompetitif, pemasaran pendidikan

### PENDAHULUAN

Strategi diferensiasi dalam bidang pendidikan adalah metode yang berfokus pada menciptakan ciri khas layanan sehingga institusi pendidikan dapat bersaing dan memenuhi kebutuhan berbagai siswa di tengah persaingan yang semakin kompetitif. Dalam konsep manajemen pemasaran pendidikan, diferensiasi menjadi elemen penting agar institusi pendidikan tidak hanya dikenal tetapi juga menarik perhatian masyarakat berkat keunggulan dan nilai lebih yang ditawarkan. Namun, berdasarkan kajian literatur yang ditemukan bahwasanya masih ada kekurangan mengenai cara mengintegrasikan strategi diferensiasi layanan pendidikan dengan praktik

manajemen pemasaran yang berkelanjutan, khususnya di lembaga seperti Raudhatul Jannah yang memiliki karakteristik peserta didik dan lingkungan kompetitif yang dinamis (Jannah et al., 2021).

Permasalahan utama yang dihadapi adalah bagaimana Raudhatul Jannah bisa merancang dan melaksanakan strategi diferensiasi yang stabil dan berkelanjutan dalam mempromosikan pemasaran pendidikannya. Tantangan yang muncul mencakup keterbatasan sumber daya, kebutuhan akan inovasi layanan, serta signifikansi membangun citra dan kepercayaan masyarakat melalui keunggulan program yang ditawarkan. Di samping itu, pemilihan media promosi yang tepat menjadi faktor penting agar strategi diferensiasi bisa benar-benar memberi dampak positif pada peningkatan jumlah peserta didik dan loyalitas orang tua (Labaso, 2019).

Penelitian tentang strategi diferensiasi dalam bidang pendidikan telah dilakukan di berbagai institusi, termasuk studi oleh Sari (2021) di SDIT Bina Insani yang menyoroti pentingnya inovasi program unggulan untuk meningkatkan daya saing sekolah. Selain itu, Rakandana (2018) di Ma'had Tahfidz Al-Amien menemukan bahwa perbedaan dalam program tahfidz dan bahasa dapat meningkatkan kualitas lulusan. Penelitian oleh Maritasari (2025) di SDN 3 Anjani juga menunjukkan bahwa pembelajaran yang berbeda dapat meningkatkan motivasi belajar siswa. Di samping itu, Septoaji & Subiyakto (2021) di Kafila International Islamic School (KIIS) Jakarta menyatakan bahwa penerapan strategi diferensiasi pada aspek input, output, dan outcome dapat menciptakan keunggulan kompetitif lembaga melalui inovasi dalam pembelajaran, pemilihan sumber daya manusia, dan kualitas lulusan yang tinggi. Temuan serupa juga diperoleh dari penelitian di SDIT Al-Muddatsirriyah Jakarta Pusat, di mana perbedaan dalam layanan dan inovasi produk, termasuk penggunaan media sosial dan konten promosi yang menarik, efektif dalam meningkatkan posisi dan daya tarik lembaga Nabila (2023). Penelitian di SMK Haspa juga menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif sekolah terletak pada keterampilan di bidang agribisnis, program sekolah gratis, serta manajemen strategi yang mencakup

perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi yang sistematis, termasuk penggunaan teknologi informasi dalam pembelajaran dan pemasaran (Uluwiyah et al., n.d.). Namun, penelitian ini memberikan kebaruan dengan memperhatikan penerapan strategi diferensiasi di Raudhatul Jannah yang masih sedikit diteliti, terutama dalam konteks pendidikan Islam berbasis tahfidz dan nilai-nilai keislaman, sehingga diharapkan dapat memberikan sumbangan baru dalam pengembangan strategi diferensiasi di lembaga pendidikan Islam.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi diferensiasi jasa pendidikan yang diterapkan di Raudhatul Jannah, mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam implementasinya, serta mengevaluasi dampak strategi tersebut terhadap peningkatan mutu layanan dan daya saing lembaga.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis strategi diferensiasi jasa pemasaran pendidikan secara mendalam. Data dikumpulkan melalui teknik observasi lapangan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Observasi dilakukan di TKQ, TPA, MD Tahsin Tahfidz Raudhatul Jannah untuk mengamati proses pembelajaran, kondisi fasilitas, serta implementasi program unggulan yang menjadi pembeda dari program sejenis. Wawancara mendalam dilakukan dengan empat orang: satu pengelola, satu tenaga pendidik, dan dua peserta didik untuk memperoleh berbagai persepsi terkait keunggulan kompetitif dan perbedaan layanan pendidikan. Cara ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh (Creswell, 2018) menyatakan bahwa metode kualitatif deskriptif menggunakan teknik pengumpulan data berupa observasi langsung, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk memahami konteks dan makna dari fenomena sosial yang diteliti.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Raudhatul Jannah merupakan sekolah Madrasah Diniyah yang didirikan pada tahun 2003 dibawah naungan yayasan Nurul Quran, pada perjalannya Raudhatul Jannah ini bermula dari pendirian sekolah taman pendidikan Quran lalu seiring berjalannya waktu dibangun lah Raudhatul Jannah ini yang berlokasi di jalan Jl. Raya Wangun, Sindangsari, kecamatan Bogor Timur, Kota Bogor.

Dalam manajemen sekolah, Raudhatul Jannah menerapkan pendekatan pembeda. Pendekatan pembeda ini adalah metode yang diambil oleh sekolah untuk menciptakan dan menawarkan keunggulan serta keistimewaan layanan pendidikan yang tidak ditawarkan oleh lembaga lain. Dengan adanya pendekatan ini, diharapkan sekolah mampu menarik perhatian masyarakat sebagai pelanggan dan memberikan keunggulan yang signifikan.

Berdasarkan penelitian yang diperoleh, Raudhatul Jannah merupakan sebuah lembaga pendidikan Islam yang mengusung konsep sekolah yang berfokus pada tahsin dan tahfidz Al-Quran sebagai keunggulan utamanya. Lembaga ini memiliki ciri khas tertentu dengan menerapkan kurikulum yang langsung diperoleh dari Kementrian Agama (Kemenag), yang memberikan pengakuan dan jaminan kualitas dalam pendidikan agama. Fokus utamanya pada tahsin (perbaikan bacaan Al-Quran) dan tahfidz (penghafalan Al-Quran) menjadi keunggulan yang membedakan Raudhatul Jannah dari lembaga pendidikan Islam di sekitarnya.

Keunggulan utama Raudhatul Jannah terletak pada profesionalisme tenaga pendidiknyanya yang memiliki sanad (jalur penyaluran ilmu) dari Dr. KH. Ahmad Fathoni, Lc., M.A yang hingga silsilah sanadnya kepada Rasulullah SAW. Hal ini menjadikan para guru tidak hanya memiliki kualifikasi akademis yang mumpuni, tetapi juga telah menjalani proses pembelajaran yang berkesinambungan dengan pendidik yang berpengalaman sebelumnya, sehingga menjamin mutu bacaan dan metode pengajarannya. Meskipun memiliki sumber daya manusia yang berkualitas, Raudhatul Jannah menghadapi persoalan terkait jumlah tenaga pendidik terbatas,

yang merupakan masalah umum di sebuah lembaga pendidikan (Mugiarto et al., 2022).

Strategi pemasaran Raudhatul Jannah juga beradaptasi dengan baik pada perubahan teknologi digital, menggunakan TikTok dan Instagram untuk mencapai pasar yang lebih luas. Hal ini sejalan dengan pernyataan Kotler & Armstrong (2024) yaitu penting untuk mengetahui bagaimana produk dipromosikan, diiklankan, dan dijual agar menarik minat para pelanggan. Selain itu, Raudhatul Jannah juga memanfaatkan pemasaran dari mulut ke mulut melalui ulasan positif dari alumni dan orang tua. Kombinasi pemasaran digital dan dari mulut ke mulut ini memperkuat kesadaran merek dan reputasi lembaga di mata publik.

Selain itu, keunggulan diferensiasi yang sangat menonjol dari Raudhatul jannah adalah dedikasinya terhadap penyediaan pendidikan yang menawarkan program beasiswa penuh untuk anak yatim serta menetapkan biaya yang terjangkau bagi siswa reguler. Cara ini menggambarkan tujuan mulia lembaga, yang tidak hanya mengejar profit, tetapi juga berupaya berkontribusi positif dalam meningkatkan kualitas pendidikan Islam di tengah masyarakat dan membantu meringankan beban siswa dalam menempuh masa studi khususnya dalam masalah biaya (Teguh Setiadi et al., 2023).

Raudhatul Jannah mengadakan program parenting untuk orang tua setiap bulan untuk melibatkan orang tua dalam pendidikan anak. Ini membantu menyelaraskan nilai dari sekolah dan rumah, sehingga karakter siswa dapat berkembang dengan baik Nurhalizah (2024). Di samping itu, lembaga ini juga menyediakan layanan tambahan, termasuk program keputrian khusus untuk siswa perempuan agar mereka dapat mengembangkan karakter sesuai dengan nilai-nilai Islam.

### **Strategi Diferensiasi yang Diterapkan di Raudhatul Jannah**

Implementasi strategi diferensiasi Raudhatul Jannah fokus pada program tahsin dan tahfidz yang peka terhadap kebutuhan komunitas Muslim akan

pendidikan agama berkualitas. Program tahsin membantu siswa memperbaiki bacaan Al-Qur'an dengan benar, membentuk dasar yang kuat untuk memahami Islam. Guru dengan sanad dalam pengajaran Al-Qur'an menambah kredibilitas pendidikan, menjamin transmisi ilmu yang tepat.

Raudhatul Jannah juga menawarkan program layanan tambahan untuk menciptakan lingkungan pendidikan yang holistik. Ekstrakurikuler seperti marawis dan hadroh mengembangkan bakat seni siswa sambil menanamkan nilai spiritual dan kultural. Program unggulan lainnya seperti imtihan, khataman, dan PORSADIN mendukung pengembangan potensi akademik, seni, dan olahraga siswa.

Program Rihlah memperluas pembelajaran di luar kelas, memberikan pengalaman sosial dan spiritual. PHBI mengajarkan konteks budaya dan sejarah Islam, sedangkan wisuda menciptakan rasa pencapaian. Strategi pemasaran menggabungkan digital marketing di TikTok dan Instagram serta word-of-mouth, menunjukkan pemahaman yang baik tentang perilaku konsumen. Media sosial menampilkan aktivitas siswa dan testimoni alumni, sementara program parenting memperkuat hubungan dengan orang tua siswa.

### **Kendala yang Dihadapi dalam Implementasi Strategi Diferensiasi**

Raudhatul Jannah menghadapi beberapa kendala saat menerapkan strategi diferensiasi. Salah satu masalah utama adalah kurangnya tenaga pengajar berkualitas yang mampu mengajarkan tahsin dan tahfidz dengan sanad yang jelas. Hal ini membuat rasio guru dan siswa menjadi tidak ideal, yang dapat mempengaruhi proses pembelajaran. Ketergantungan pada beberapa guru berkualitas berisiko bagi program-program utama, terutama saat terjadi pergantian jabatan penting.

Lembaga ini juga harus menciptakan program pelatihan untuk meningkatkan jumlah guru yang memenuhi standar serta sistem pendampingan untuk transfer pengetahuan. Meskipun menyediakan beasiswa bagi anak yatim, Raudhatul Jannah mengalami masalah finansial terkait ekspansi dan pengembangan program.

Persaingan dari lembaga pendidikan Islam lain yang menawarkan program serupa juga menambah tantangan, memaksa lembaga untuk terus berinovasi dan menyusun strategi komunikasi yang lebih efektif.

### **Evaluasi Dampak Strategi Diferensiasi**

Evaluasi strategi diferensiasi Raudhatul Jannah menunjukkan keberhasilan dalam meningkatkan pengenalan merek dan pendaftaran siswa. Pemasaran digital dan dari mulut ke mulut berhasil menaikkan kesadaran masyarakat, terbukti dengan peningkatan pendaftaran siswa baru dalam tiga tahun terakhir. Beasiswa untuk anak yatim dan tarif terjangkau membuat pendidikan berkualitas lebih mudah diakses. Program tahsin dan tahfidz yang berkualitas menghasilkan siswa dengan kemampuan Al-Qur'an yang baik, dan alumni dapat beradaptasi dengan baik ke pendidikan tinggi.

Pendekatan holistik seperti ekstrakurikuler dan kegiatan spiritual membantu pengembangan karakter dan nilai-nilai Islam dalam kehidupan siswa, menciptakan suasana yang positif. Meskipun hasilnya memuaskan, ada tantangan untuk keberlanjutan jangka panjang, seperti ketergantungan pada sumber daya manusia yang berkualitas tinggi dan kebutuhan untuk perencanaan keuangan yang lebih strategis. Lembaga juga harus terus berinovasi dalam program untuk menghadapi persaingan yang ketat.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, pendekatan diferensiasi yang diambil oleh Raudhatul Jannah melalui program tahsin dan tahfidz yang berkualitas tinggi, penguatan kurikulum dari Kemenag, serta pemberian layanan sosial seperti beasiswa bagi anak yatim, terbukti berhasil dalam menciptakan keunggulan kompetitif bagi lembaga tersebut. Gabungan antara pemasaran digital dan rekomendasi dari mulut ke mulut juga membantu memperkuat citra lembaga dan meningkatkan jumlah

pendaftar setiap tahun. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah kurangnya tenaga pengajar yang bersanad serta masalah finansial untuk pengembangan program. Keberhasilan strategi ini dapat dilihat dari meningkatnya akses terhadap pendidikan berkualitas, pembentukan karakter siswa, dan peningkatan loyalitas orang tua. Dalam penelitian ini, disarankan agar Raudhatul Jannah terus melakukan inovasi pada program-program unggulannya, meningkatkan pelatihan dan recruitment tenaga pengajar, serta merancang strategi keuangan yang berkelanjutan untuk menghadapi kompetisi serta memastikan kelangsungan lembaga di masa mendatang.

## REFERENSI

- Creswell. (2018). A Mixed-Method Approach. In *Writing Center Talk over Time*.  
<https://doi.org/10.4324/9780429469237-3>
- Jannah, N., Nurhayati, & Na'imah. (2021). Manajemen Pemasaran Lembaga PAUD pada Masa Pandemi Covid-19. *KINDERGARTEN: Journal of Islamic Early Childhood Education*, 4(2), 223–234. <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/KINDERGARTEN/article/view/12906%0Ahttp://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/KINDERGARTEN/article/viewFile/12906/6948>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2024). Principles of Marketing. In *Pearson Education Limited*. <https://doi.org/10.1093/oseo/instance.00295839>
- Labaso, S. (2019). Penerapan Marketing Mix sebagai Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan di MAN 1 Yogyakarta. *MANAGERIA: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 3(2), 289–311. <https://doi.org/10.14421/manageria.2018.32-05>
- Maritasari, D. B. (2025). *Pengaruh Strategi Pembelajaran Berdiferensiasi Terhadap Motivasi Belajar dan Hasil Belajar IPA di Sekolah Dasar*. 10.
- Mugiarto, M., Wasliman, I., & Handayani, S. (2022). Implikasi Kebijakan Otonomi Daerah terhadap Pengelolaan Lembaga Pendidikan Islam. *Jurnal Kridatama Sains Dan Teknologi*, 4(01), 74–86. <https://doi.org/10.53863/kst.v4i01.483>

- Nabila, N. S. (2023). Strategi Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru SDIT Al-Muddatsirriyah Jakarta Pusat. *Repository.Uinjkt.Ac.Id*, 85. [https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/74800%0Ahttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/74800/1/11190182000021\\_NAS\\_YWA\\_SARAH\\_NABILA\\_WATERMARK.pdf](https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/74800%0Ahttps://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/74800/1/11190182000021_NAS_YWA_SARAH_NABILA_WATERMARK.pdf)
- Nurhalizah, S. (2024). *Kolaborasi Orang Tua dan Sekolah dalam Meningkatkan Kemandirian Anak di TK IT Al-Muhtaddin Syurofah Kota Bima*. 1(1).
- Rakandana, I. (2018). *Diferensiasi jasa pendidikan di Ma'had Tahfidz Al-Qur'an (MTA) Al-Amien Prenduan Sumenep Madura*. <http://eprints.walisongo.ac.id/9958/>
- Septoaji, A. T., & Subiyakto, A. (2021). Analisis Perancangan Sistem Informasi Pendaftaran Siswa Baru (PSB) Kafila International Islamic School. *Applied Information System and Management (AISM)*, 2(2), 97–101. <https://doi.org/10.15408/aism.v2i2.20161>
- Teguh Setiadi, Haidar Azani Fajri, L. R., & Mahfudin, H. (2023). Sistem Pendukung Keputusan Untuk Menentukan Penerima Beasiswa Pada SMK Muhammadiyah 1 Weleri Menggunakan Metode SAW. *Jurnal Ilmiah Sistem Informasi*, 1(3), 38–48. <https://doi.org/10.51903/juisi.v1i3.657>
- Uluwiyah, S., Pricilia, H., Hakim, L., Nawawi, M., & Kholik, A. (n.d.). Strategi Diferensiasi Pengembangan Jasa Pendidikan Differentiation Strategy for Educational Services Development. *Jurnal Sosial Humaniora*, 1(5), 470.