

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN UNTUK
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN (*TRUST*) *STAKEHOLDERS* DI TK
AMAL INSANI DEPOK YOGYAKARTA**



Oleh:
Suvidian Elytasari, S.Pd.I
NIM. 1420430016

TESIS

Diajukan kepada Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Magister Pendidikan Islam
Program Studi Pendidikan Guru Raudlatul Athfal

YOGYAKARTA

2016

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SUVIDIAN ELYTASARI, S.Pd.I
NIM : 1420430016
Jenjang : Magister
Program Studi : Pendidikan Guru Raudlatul Athfal (PGRA)
Konsentrasi : -

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 9 Juni 2016



Yang menyatakan

SUVIDIAN ELYTASARI, S.Pd.I
NIM. 1420430016

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SUVIDIAN ELYTASARI, S.Pd.I
NIM : 1420430016
Jenjang : Magister
Program Studi : Pendidikan Guru Raudlatul Athfal (PGRA)
Konsentrasi :-

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah benar-benar bebas dari plagiasi. Jika dikemudian hari terbukti melakukan plagiasi, maka saya siap ditindak sesuai ketentuan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 9 Juni 2016

ya yang menyatakan



SUVIDIAN ELYTASARI, S.Pd.I
NIM. 1420430016



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
PASCASARJANA

PENGESAHAN

Tesis berjudul : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN UNTUK
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN (*TRUST*) *STAKEHOLDERS* DI
TK AMAL INSANI DEPOK SLEMAN

Nama : Suvidian Elytasari

NIM : 1420430016

Jenjang : Magister (S2)

Program Studi : Pendidikan Guru Raudhatul Athfal

Konsentrasi : -

Tanggal Ujian : 21 Juni 2016

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Pendidikan Islam
(M.Pd.I)

Yogyakarta, 12 Juli 2016

Direktur,



Prof. Noorhaidi, M.A., M.Phil., Ph.D.

NIP. 19711207 199503 1 002

**PERSETUJUAN TIM PENGUJI
UJIAN TESIS**

Tesis berjudul : STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN UNTUK
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN (*TRUST*) *STAKEHOLDERS* DI
TK AMAL INSANI DEPOK SLEMAN

Nama : Suvidian Elytasari

NIM : 1420430016

Program Studi : Pendidikan Guru Raudhatul Athfal

Konsentrasi : -

telah disetujui tim penguji ujian munaqasyah:

Ketua Sidang Ujian/Penguji: Dr. H. Abdul Munip, M. Ag.

Pembimbing/Penguji : Dr. Mahmud Arief, M. Ag.

Penguji : Dr. Hj. Sri Sumarni, M. Pd.

(*Abdul Munip*)
13/7/16
(*Mahmud Arief*)
(*Sri Sumarni*)

diuji di Yogyakarta pada tanggal 21 Juni 2016

Waktu : 11.00 wib.

Hasil/Nilai : 91/A

Predikat : Dengan Pujian/~~Sangat Memuaskan~~/~~Memuaskan~~



KEMENTERIAN AGAMA RI
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Jl. Marsda Adisucipto, Yogyakarta 55281 Telp. 0274 519709 email: pps@uin-suka.ac.id

NOTA DINAS PEMBIMBING

**Kepada Yth.
Direktur Program Pascasarjana
UIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta**

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis yang berjudul :

**STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN UNTUK
MENINGKATKAN KEPERCAYAAN (*TRUST*) *STAKEHOLDERS* DI TK**

AMAL INSANI DEPOK SLEMAN

Nama : SUVIDIAN ELYTASARI, S.Pd.I
NIM : 1420430016
Jenjang : Magister
Program Studi : Pendidikan Guru Raudlatul Athfal (PGRA)
Konsentrasi : -

Saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada program pascasarjana UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Magister Pendidikan Islam

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 9 Juni 2016
Pembimbing,

Dr. Mahmud Arif, M.Ag
NIP. 19720419 1997031 003

PERSEMBAHAN
Tesis ini penulis persembahkan kepada:

Almamater tercinta
UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA



MOTTO

“DREAM, BELIEVE, ACHIEVE”



ABSTRAK

Suvidian Elytasari, S.Pd.I, 2016. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Untuk Meningkatkan Kepercayaan (*Trust*) Stakeholders Di TK Amal Insani Depok Sleman Yogyakarta”.

Dewasa ini, persaingan lembaga pendidikan anak usia dini makin kompetitif. Hal ini terlihat dari menjamurnya pendirian lembaga PAUD yang menawarkan keunggulan produknya. Oleh karena itu, PAUD mutlak membutuhkan strategi pemasaran agar dapat *survive* dalam persaingan yang ada. Sementara itu di TK Amal Insani ditinjau dari strategi pemasaran dapat dikatakan sangat berhasil. Hal ini terbukti dari peningkatan peserta didik sangat signifikan dengan membatasi kuota penerimaan peserta didik.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan, implementasi, dan implikasi strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) stakeholders TK Amal Insani Depok. Penelitian yang dilakukan di TK Amal Insani Depok merupakan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi, dan triangulasi. Analisis data menggunakan model Miles dan Huberman.

Hasil penelitian ini antara lain menyimpulkan 1) perencanaan strategi pemasaran TK Amal Insani Depok Sleman dilakukan melalui beberapa tahap yaitu melakukan analisis kebutuhan dan keinginan orang tua, analisis SWOT, analisis kompetitor sekolah dan strategi pemilihan pasar. Strategi pemilihan pasar dilakukan dengan 3 tahap yaitu segmentasi pasar, *targetting*, dan positioning. TK Amal Insani melakukan segmentasi pasar berdasarkan demografi yakni usia 5 tahun dan beragama Islam. TK Amal Insani merupakan sekolah *fullday* dan reguler, dalam melakukan *targetting*, sasarannya adalah anak usia 5 tahun yang orangtuanya bekerja maupun tidak. Dalam menciptakan *positioning* TK Amal Insani di masyarakat telah memfokuskan sekolah berbasis karakter. Adapun wujud perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan TK Amal Insani Depok Sleman adalah menentukan bauran pemasaran yakni menawarkan produk yang berkualitas dengan memberikan pelayanan pembelajaran berbasis sentra dan kegiatan ekstrakurikuler sesuai minat dan bakat, menetapkan harga yang bersaing, lokasi yang strategis. Promosi yang dilakukan TK Amal Insani melalui *public relations* (bazar dan sembako murah), brosur dan website 2) Penerapan strategi pemasaran di TK Amal Insani adalah *pertama*, pemasaran internal yakni memberikan pelatihan dan *reward* untuk guru, perhatian kepada guru, memwadahi keinginan guru. *Kedua*, pemasaran eksternal yakni menyediakan guru berkualitas, sarana prasana yang memadai, memfasilitasi semua aspek perkembangan anak, Pembelajaran sentra dan *service* yang mengutamakan anak. *Ketiga* pemasaran interaktif yakni adanya pelayanan yang baik. *Keempat*, program untuk meningkatkan kepuasan pelanggan (*stakeholders*) eksternal yakni pertemuan wali murid, *outbond*, ikatan kerjasama, kunjungan kerumah wali murid, konsultasi psikolog, kepedulian kepada wali murid 3) Implikasi strategi pemasaran di TK Amal Insani adalah meningkatnya animo peserta didik baru, terciptanya loyalitas *stakeholders* dan terbentuknya citra sekolah yang positif dimasyarakat.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, kepuasan, PAUD

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَبِهِ نَسْتَعِينُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ، أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ، وَالصَّلَاةَ وَالسَّلَامَ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ، سَيِّدِنَا وَمَوْلَانَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ وَمَنْ تَبِعَهُمْ بِإِحْسَانٍ إِلَى يَوْمِ الدِّينِ.

Puji syukur kehadiran Allah *Azza Wajalla* yang telah menciptakan manusia dalam bentuk paling baiknya penciptaan dan penuh keaneka-ragaman. *Sholawatullah wa salamuhu* semoga tetap tercurah limpah ke haribaan baginda Nabi Muhammad SAW, yang telah menerangi dunia dari gelap gulitnya kejahilan dan kedhaliman dengan cahaya Islam, Iman, dan Ihsan.

Dengan terselesainya tesis ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi baik materi maupun non materi, khususnya kepada:

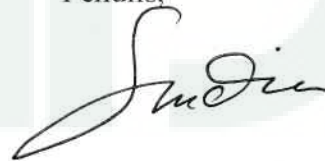
1. Prof. Drs. KH. Yudian Wahyudi, Ph.D, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Prof. Noorhaidi Hasan, M.A., M.Phil., Ph.D, selaku Direktur Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
3. Dr. Mahmud Arif, M,Ag selaku dosen pembimbing yang telah memberikan kritik, arahan dan bimbingan serta dorongan sampai penulisan tesis ini dapat terselesaikan.
4. Ro'fah BWS selaku Kordinator Program Studi Interdisiplinary Islamic Studies (IIS)

5. Segenap dosen program pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah ikhlas membagi ilmu dan pengalaman kepada penulis dalam menempuh pendidikan di PPs UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
6. Segenap karyawan PPs UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah membantu segala urusan administrasi.
7. Keluargaku tercinta ayah Dawami (alm), Ibu Tri Muryati, kakak Nur Qamarina, dan adik Dhyhan fidyawati

Dengan tanpa mengurangi rasa hormat penulis, penulis sampaikan terima kasih yang tiada batas, semoga balasan Allah SWT senantiasa tercurah sesuai jasa-jasanya yang telah diberikan kepada penulis.

Dalam penulisan tesis ini, tentu tidak akan terlepas dari kekurangan dan kesalahan. Oleh karenanya, kritik dan saran pembaca adalah hal paling berharga. Sebagai ungkapan akhir, semoga tesis ini dapat memberi manfaat dan barokah bagi penulis sekaligus pembaca. Amin

Yogyakarta, 9 Juni 2016
Penulis,



SUVIDIAN ELYTASARI, S.Pd.I
NIM. 1420430016

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
PENGESAHAN	iv
PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS	v
NOTA DINAS PEMBIMBING	vi
PERSEMBAHAN	vii
MOTTO	viii
ABSTRAK.....	ix
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan masalah.....	6
C. Tujuan penelitian.....	6
D. Manfaat penelitian.....	6
E. Kajian pustaka.....	7
F. Metode penelitian.....	12
BAB II. KERANGKA TEORI	
A. Strategi Pemasaran.....	24
B. Pemasaran jasa pendidikan	35
1. Pengertian pemasaran jasa pendidikan.....	34
2. Segmentasi, targeting, dan positioning	38
C. Analisis sekolah	38
D. Analisis kompetitor sekolah.....	43
E. <i>Marketing mix</i>	43
1. <i>Product, price</i>	44
2. <i>Place, promotion</i>	45
3. <i>People, physical evidence</i>	47
4. <i>Process</i>	47
F. Kepuasan Pelanggan	48
1. Pengertian kepuasan pelanggan	50
2. Cara mengukur kepuasan pelanggan.....	51
3. Prinsip A I D A+S.....	53
BAB III. GAMBARAN UMUM TK AMAL INSANI	
A. Letak geografis.....	56
B. Sejarah berdirinya TK Amal Insani	57
C. Visi, misi dan program TK Amal Insani	59
D. Struktur organisani TK Amal Insani	60
E. Data guru dan pegawai	61
F. Data siswa	66

G. Kurikulum TK Amal Insani.....	67
BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMASARAN JASA PENDIDIKAN UNTUK MENINGKATKAN KEPERCAYAAN (TRUST) STAKEHOLDERS TK AMAL INSANI DEPOK SLEMAN	
A. Perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (<i>trust</i>) <i>stakeholders</i> TK Amal Insani.....	74
1. Analisis terhadap kebutuhan orang tua wali murid.....	74
2. Analisis sekolah	79
3. Analisis pasar	94
4. Analisis kompetitor sekolah.....	96
5. Menetapkan <i>marketing mix</i>	98
a. <i>Product</i>	98
b. <i>Price</i>	100
c. <i>Place</i>	101
d. <i>Promotion</i>	102
e. <i>People</i>	104
f. <i>Physical evidence</i>	105
g. <i>Process</i>	106
B. Implementasi strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (<i>trust</i>) <i>stakeholders</i> pelanggan TK Amal Insani	107
1. Pemasaran internal	107
2. Pemasaran eksternal	114
3. Pemasaran interaktif.....	114
4. Program peningkatan kepuasan pelanggan (<i>stakeholders</i>) eksternal.....	116
5. Kepuasan pelanggan (<i>stakeholders</i>).....	119
C. Implikasi strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (<i>trust</i>) <i>stakeholders</i> TK Amal Insani.....	126
1. Meningkatnya animo peserta didik baru.....	127
2. Loyalitas pelanggan	
a. Pelanggan (<i>stakeholders</i>) internal.....	127
b. Pelanggan (<i>stakeholders</i>) eksternal.....	128
3. Meningkatnya citra sekolah.....	130
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan	138
B. Saran	140
DAFTAR PUSTAKA	141
LAMPIRAN	144

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Indikator kepuasan pelanggan pendidikan.....	51
Tabel 2	Jumlah guru dan pegawai TK Amal Insani Depok Sleman.....	56
Tabel 3	Data guru TK Amal Insani Depok Sleman.....	57
Tabel 4	Data pegawai TK Amal Insani Depok Sleman.....	59
Tabel 5	Data siswa TK Amal Insani Depok Sleman	60
Tabel 6	Jadwal sentra.....	67
Tabel 7	Jumlah Siswa pertahun	126
Tabel 8	Daftar loyalitas pelanggan internal.....	127

DAFTAR GAMBAR

Gambar. 1	Analisis interaktif.....	19
Gambar. 2	<i>Interaktif marketing</i>	33
Gambar. 3	Kerangka kerja analisis SWOT.....	38
Gambar. 4	Unsur-unsur bauran pemasaran	45
Gambar. 5	Kepuasan pelanggan	47



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Transkrip wawancara	138
a. Transkrip Ibu Asti	138
b. Transkrip Ibu Dwi.....	163
c. Transkrip Ibu Ani.....	166
d. Transkrip Ibu Ambar	168
e. Transkrip Ibu Indri.....	171
f. Transkrip Ibu Diah.....	174
g. Transkrip Ibu Eka.....	177
h. Transkrip Ibu Ifa.....	179
i. Transkrip Ibu Ummah.....	181
j. Transkrip Ibu Nur.....	182
Lampiran 2. Pedoman Wawancara	185
Lampiran 3. Daftar guru dan karyawan TK Amal Insani Depok Sleman.....	186
Lampiran 4. Daftar peserta didik TK Amal Insani Depok Sleman	156
Lampiran 5 Struktur organisasai TK Amal Insani Depok Sleman.....	192
Lampiran 6 Foto dokumentasi.....	193

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Dewasa ini pemasaran tidak hanya dilakukan oleh *corporate* dalam memasarkan produknya, melainkan juga perlu dilakukan oleh lembaga pendidikan. Lembaga pendidikan memerlukan pemasaran untuk memenangkan kompetisi diantara lembaga pendidikan lainnya. Jika pemasaran jasa pendidikan terus dilakukan maka lembaga pendidikan tersebut akan dikenal dan dipahami oleh masyarakat luas. Sehingga akan lebih mudah untuk mendapatkan input peserta didik baru. Pemasaran jasa pendidikan juga diperlukan untuk menunjukkan eksistensi sekolah agar tidak ditinggalkan oleh pelanggan jasa pendidikan. Salah satu cara agar lembaga pendidikan tidak ditinggalkan oleh pelanggan jasa pendidikan adalah menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang dilakukan melalui pengelolaan pemasaran jasa pendidikan. Dengan demikian, apa yang ditawarkan saat melakukan pemasaran sesuai dengan apa yang diterima oleh pengguna jasa bahkan melebihi harapan *stakeholder*.

Akhir-akhir ini, pendidikan anak usia dini semakin marak dan berkembang di Indonesia, baik dari jalur formal, non formal maupun informal. Hal ini ditandai dengan semakin meningkatnya jumlah lembaga PAUD pada tiga tahun terakhir. Jumlah lembaga PAUD pada tahun 2011

sebanyak 63. 248, pada tahun 2012 sebanyak 71. 351, dan pada tahun 2013 sebanyak 74. 487. Dari tahun 2011 ke tahun 2012 terjadi peningkatan sebesar 8.103, sedangkan dari tahun 2012 ke tahun 2013 sebesar 3.136.¹ Semakin menjamurnya pendirian berbagai lembaga pendidikan usia dini, menyebabkan terjadinya kompetisi antar sekolah yang tidak dapat terelakkan. Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya upaya kreatif penyelenggara pendidikan untuk menggali keunikan dan keunggulan sekolahnya agar dibutuhkan dan diminati oleh pelanggan jasa pendidikan.²

Berbagai lembaga pendidikan anak usia dini saling bersaing dan menarik perhatian masyarakat dengan menawarkan sekolah yang mempunyai ciri khusus seperti sekolah alam, sekolah yang berciri khas agama, bahkan sekolah internasional yang menawarkan penggunaan bahasa internasional.

Menghadapi persaingan jasa pendidikan anak usia dini, maka pengelola lembaga harus merencanakan strategi pemasaran. Strategi pemasaran mempunyai peran yang sangat penting untuk mencapai tujuan lembaga pendidikan yang ingin dicapai. Strategi pemasaran harus didasarkan pada analisis internal sekolah dan disesuaikan dengan perubahan yang ada. Dengan demikian, strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang apa yang akan

¹ <http://www.paudni.kemdikbud.go.id/dpn/index.php/propinsi/index> diakses pada 30 Juli 2015 jam 17.42 WIB

² David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, (Jakarta : Salemba Empat, 2012), hlm. 3.

dilakukan sekolah dalam menggunakan setiap kesempatan atau peluang pada pasar sasaran.³

Dalam dunia bisnis, apabila konsumen tidak puas dengan layanan yang diberikan maka pemasaran yang dilakukan telah gagal. Bahkan tidak hanya itu, *corporate* akan kehilangan pelanggannya. Begitu juga dengan lembaga pendidikan, sekolah harus memberikan layanan yang memuaskan kepada *stake holder*. Sebelum memberikan pelayanan kepada pelanggan eksternal, sekolah perlu membina hubungan yang baik kepada karyawan. Hal ini disebabkan karyawan merupakan orang yang langsung menyampaikan jasa kepada pelanggan eksternal. Maka dari itu, karyawan harus dilatih memberi pelayanan sebaik mungkin. Karyawan dilatih lebih terampil, cepat menangkap *needs* dan *wants* konsumen, ramah, senyum dsb.⁴ Dilihat dari teori tersebut pemasaran internal dan pemasaran eksternal saling terkait. Sekolah harus memandang karyawan sebagai pelanggan dan pekerjaan sebagai produk. Dengan demikian ketika karyawan puas dan bangga dengan pekerjaannya maka akan lebih mudah dalam memberikan layanan kepada pelanggan eksternal.

Seluruh aktivitas yang dilakukan pemasar jasa pendidikan akhirnya bermuara pada nilai yang akan diberikan ke pelanggan jasa pendidikan atas kepuasan yang dirasakannya.⁵ Kepuasan pelanggan merupakan perbandingan antara harapan yang diinginkan orang tua ketika

³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 168.

⁴ Buchari Alma, *Pemasaran Strategik Jasa Pendidikan*, (Bandung : Alfabeta, 2005), hlm. 23.

⁵ David Wijaya, *Pemasaran Jasa...*, hlm. 74.

mendaftarkan anaknya menjadi siswa pada sekolah tertentu dan apa yang dirasakan setelah mengikuti pendidikan.⁶ Untuk mewujudkan pelayanan pendidikan yang prima dan memuaskan siswa maka diperlukan strategi-strategi pemasaran jasa taman kanak-kanak khususnya bauran pemasaran.⁷

Dengan demikian jelas, bahwa pemasaran merupakan suatu proses yang harus dilakukan oleh sekolah untuk memberikan kepuasan pada stakeholders dan masyarakat. Penekanan kepada pemberian kepuasan kepada stakeholder merupakan hal yang harus dilakukan oleh setiap lembaga, jika lembaga tersebut menginginkan untuk mampu bersaing. Pemberian kepuasan secara terus menerus dan berkesinambungan mengindikasikan adanya proses layanan yang harus selalu melakukan inovasi dan pengembangan, karena kepuasan stakeholder merupakan proses yang selalu berubah.⁸

TK Amal Insani Depok Sleman merupakan TK yang berdiri pada 24 September 2004 di Yogyakarta dibawah naungan yayasan amal insani perwakilan Daerah Istimewa Yogyakarta. Selama 12 tahun TK Amal Insani Depok Sleman telah memberikan pelayanan jasa pendidikan kepada masyarakat dan hingga kini TK Amal Insani Depok Sleman tetap eksis dan mampu bersaing dengan lembaga lainnya. Hal ini tentu saja tidak lepas dari dari strategi pemasaran yang telah diterapkan. TK Amal Insani Depok Sleman mempunyai keunikan tersendiri dibandingkan dengan

⁶ David Wijaya, *Pemasaran Jasa...*, hlm. 74.

⁷ Buchari Alma dan Ratna Hurriyati, *Manajemen Corporate...*, hlm. 30.

⁸ Muhaimin dkk, *Manajemen Pendidikan Aplikasinya Dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm. 98.

sekolah anak usia dini lainnya. TK Amal Insani Depok Sleman merupakan lembaga pendidikan anak usia dini yang memadukan antara pendidikan dan pengasuhan anak dengan konsep Islami dengan kurikulum integratif yang mengintegrasikan kurikulum dari dinas nasional, propinsi, kurikulum pendidikan agama Islam dari yayasan maupun muatan lokal.⁹ Sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat.

Dilihat dari tahun ke tahun terdapat peningkatan jumlah peserta didik yang signifikan. Namun tidak semua dapat diterima. Hal ini disebabkan terdapat pembatasan kuota peserta didik. Animo peminat peserta didik yang semakin meningkat membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di TK Amal Insani Depok Sleman. Berdasarkan keunikan yang dimiliki TK Amal Insani Depok Sleman tentu saja tidak terlepas dari strategi pemasaran jasa pendidikan yang diterapkan TK Amal Insani Depok . Selain itu adanya peningkatan jumlah peserta didik baru mengindikasikan bahwa pelanggan merasa puas dengan layanan yang diberikan TK Amal Insani Depok Sleman. Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui lebih mendalam terkait strategi pemasaran yang dilakukan TK Amal Insani Depok Sleman.

Berdasarkan uraian di atas, fokus permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan *stakeholder* di lembaga pendidikan yang paling dasar yaitu taman kanak-kanak. Penelitian ini menjadi penting demi

⁹Dokumentasi brosur yang dikutip pada tanggal 4 Maret 2016

perbaikan kualitas pendidikan di TK. Hal ini dikarenakan masa prasekolah merupakan fondasi kepribadian anak yang menentukan perkembangan selanjutnya. Anak akan berkembang sangat optimal apabila mendapatkan pembinaan yang tepat dan efektif sejak usia dini melalui pendidikan yang berkualitas.

B. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah TK Amal Insani Depok Sleman menyusun perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders*?
2. Bagaimanakah penerapan strategi pemasaran jasa pendidikannya untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders*?
3. Bagaimanakah implikasi strategi pemasaran jasa pendidikan tersebut untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders*?

C. Tujuan dan manfaat penelitian

a. Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders*.
2. Untuk mengetahui penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders*.

3. Untuk mengetahui implikasi strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders*.

b. Manfaat penelitian

1. Secara teoritis, penelitian ini dapat memberikan sumbangan ilmiah bagi pengembangan ilmu pengetahuan tentang strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan *stakeholders* pendidikan khususnya di Taman Kanak-kanak.
2. Secara praktis
 - a) Penelitian ini dapat menambah wawasan dalam pengembangan ilmu manajemen pemasaran di Taman Kanak-kanak
 - b) Penelitian ini dapat digunakan sebagai evaluasi TK Amal Insani Depok untuk meningkatkan kualitas layanan pendidikan sehingga kepuasan *stakeholders* dapat tercapai.

D. Kajian pustaka

Kajian pustaka penting dilakukan untuk mengetahui letak perbedaan penelitian ini diantara penelitian-penelitian yang sudah ada sebelumnya yang mendasarkan pada beberapa literatur yang terkait dengan pemasaran strategis jasa pendidikan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan di TK Amal Insani Depok Sleman.

Tesis yang berjudul “Strategi Pemasaran Madrasah Studi Terhadap Penerimaan Siswa Baru Madrasah Tsanawiyah Wahid Hasyim”, 2008

karya Muhammad Ihsan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam membuat strategi pasar, MTs Wahid Hasyim telah memulainya dengan baik, yaitu dengan mempunyai visi dan misi yang menyatu pada satu tujuan. Akan tetapi dalam menentukan tujuan dan sasarannya MTs Wahid Hasyim memiliki kelemahan yang nyata yaitu target yang menjadi sasaran tidak menetapkan target sasaran (*targetting*) sekitar MTs Wahid Hasyim (kecamatan Depok) dan daerah asal santri sekitar PP Wahid Hasyim. Sedangkan menetapkan posisi (*positioning*) yang dipilih berdasarkan kualitas, yaitu sebagai madrasah yang mempunyai program unggulan sebagai madrasah yang mempunyai perhatian lebih terhadap akhlaq, hafalan al-qur'an, penguasaan bahasa asing, dan penguasaan kitab pesantren. Implikasi dari strategi pasar ini, seharusnya pengelola dalam melakukan kebijakan senantiasa berpijak pada kualitas. Namun ternyata masih terdapat beberapa kebijakan yang belum sesuai, antara lain pada kebijakan harga dan *lay out*. Strategi bauran pemasaran PAI di Wahid Hasyim dilaksanakan melalui 4P, yaitu *product*, struktur harga (*price*), lokasi dan *lay out* (*place*) serta promosi (*promotion*). Dengan 4P pengelola MTs Wahid Hasyim memaksimalkan peran *stake holders* (kepala madrasah, guru, wali siswa, tokoh masyarakat, serta alumni) dan santri yang tinggal di pondok pesantren Wahid Hasyim untuk turut melakukan sosialisasi *positioning* madrasah. Dari berbagai bauran tersebut, ada kecenderungan bahwa alumni dan santri pondok pesantren Wahid Hasyim memberikan kontribusi besar atas keberhasilan PSB Wahid Hasyim. Hal

yang paling lemah dari bauran pemasaran Wahid Hasyim adalah pada sisi produk, dimana nama MTs Wahid Hasyim belum mencerminkan adanya keunggulan yang berbeda dibanding madrasah pada umumnya.¹⁰

Tesis yang berjudul “Strategi Pemasaran Pendidikan (Studi Komparatif Di SD Masjid Syuhada Dan MI Sultan Agung Yogyakarta)” karya Cahaya Khaeroni, 2012. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran pendidikan dilakukan melalui tahapan proses identifikasi lingkungan pemasaran pendidikan yang meliputi kegiatan analisis pasar dan analisis persaingan. Kemudian dilanjutkan dengan proses identifikasi kemampuan internal dan pengembangan model bauran pemasaran pendidikan. Setidaknya ada tiga perbedaan strategi yang diterapkan oleh kedua lembaga tersebut yaitu pada penetapan harga biaya pendidikan, SD Masjid Syuhada menggunakan strategi *skimming price*, sedangkan MI Sultan Agung menggunakan strategi keunggulan harga, kedua strategi promosi, MI Sultan Agung menyertakan identitas nama SD IT. ketiga strategi penetapan produk, SD Masjid Syuhada lebih memfokuskan pada kualitas pendidikan umum, sedangkan MI Sultan Agung identik unggul pada kualitas keagamaan¹¹. Letak perbedaan dengan peneliti adalah bahwasanya peneliti tidak hanya meneliti strategi

¹⁰ Muhammad Ihsan yang berjudul *Strategi Pemasaran Madrasah Studi Terhadap Penerimaan Siswa Baru Madrasah Tsanawiyah Wahid Hasyim*. Yogyakarta : Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2008).

¹¹ Cahaya Kaeroni yang berjudul *Strategi Pemasaran Pendidikan (Studi Komparatif Di SD Masjid Syuhada Dan MI Sultan Agung Yogyakarta)*. Yogyakarta : Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012).

pemasaran dan bauran pemasaran melainkan peneliti juga sampai pada upaya peningkatan kepercayaan pengguna jasa di TK Amal Insani Depok

Tesis yang berjudul “Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Peningkatan Mutu PAI Di SMA Muhammadiyah Yogyakarta” karya Anggi Septia Nugroho, 2014. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang digunakan di SMA Muhammadiyah 2 Yogyakarta adalah *marketing mix strategy* atau strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk/output (*product*), harga/biaya pendidikan (*price*), lokasi (*place*), promosi jasa pendidikan (*promotion*), SDM (*people*), sarana dan prasarana (*physical evidence*) dan proses (*process*). Upaya merealisasikan mutu dalam pelajaran Pendidikan Agama Islam atau ismuba melalui manajemen pemasaran di SMA Muhammadiyah 2 Yogyakarta dapat diklasifikasikan dalam beberapa kriteria, yaitu *product* (output), *people* (SDM) , *process* (proses), dan standar kelulusan. Tesis di atas mengkaji tentang manajemen pemasaran dalam meningkatkan mutu PAI.¹² Terdapat perbedaan dengan peneliti yang pertama peneliti tidak mengkaji peningkatan mutu PAI, peneliti ingin mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan di TK Amal Insani Depok Sleman melalui pemasaran internal, pemasaran eksternal dan bauran pemasaran dalam meningkatkan kepercayaan *stakeholders*

Tesis yang berjudul “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan di Madrasah Muallimin

¹² Anggi Septia Nugroho dengan judul *Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Peningkatan Mutu PAI Di SMA Muhammadiyah Yogyakarta* (Yogyakarta : Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014).

Muhammadiyah Yogyakarta” karya Dedik Fatkul Anwar tahun 2014. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pertama strategi pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan Muallimin untuk meningkatkan peminat layanan jasa pendidikan menggunakan dua cara, yaitu a) pemasaran secara langsung yaitu pemanfaatan IT (*Information technology*), media cetak dan elektronik, mengirim brosur ke PDM, dan PWM, profil Muallimin dalam bentuk video , b) pemasaran secara tidak langsung, yaitu optimalisasi kegiatan madrasah di masyarakat, peran santri, orang tua santri dan alumni melalui alumni, melalui kiprah ustadz dan karyawan di masyarakat, memiliki daya tarik dan gagasan yang kuat, kedua, implementasi pemasaran di Muallimin a) merumuskan strategi persaingan yaitu dengan melakukan identifikasi segmentasi pasar, targetting dan positioning, b) membuat taktik pemasaran yaitu dengan menerapkan differensiasi (keberbedaan positif) Muallimin dengan lembaga lain, menerapkan teori bauran pemasaran dengan cara menawarkan produk-produk berkualitas dari Muallimin, menerapkan harga yang bersaing dengan lembaga lain, menonjolkan letak geografis Muallimin yang sangat strategis, dan juga melakukan langkah-langkah promosi, menonjolkan nilai lebih dari Muallimin, yaitu dengan menunjukkan *brand* yang dimiliki Muallimin, memberikan *service* yang baik, serta melakukan proses pembiasaan yang berkualitas, ketiga faktor pendukungnya adalah Muallimin adalah sekolah yang langsung berada di bawah naungan Pimpinan Pusat Muhammadiyah, memiliki segmen yang jelas, kepercayaan masyarakat dan alumni masih

tergolong tinggi, Mualimin berada di lokasi yang sangat strategis, dan faktor penghambat : tidak memiliki tim khusus promosi, Mualimin belum memiliki konsep yang sistematis dalam hal pemasaran jasa pendidikan, tidak ada evaluasi sebagai bahan perbaikan dalam menyusun strategi selanjutnya.¹³

Dari beberapa penelitian di atas ketiganya meneliti tentang strategi pemasaran secara umum dan hanya berfokus pada pelanggan eksternal. Sedangkan letak perbedaan dengan peneliti adalah peneliti ingin menggali lebih dalam tentang strategi pemasaran yang diterapkan TK Amal Insani Depok Sleman sehingga dapat meningkatkan kepercayaan *stakeholders*, baik internal maupun eksternal.

E. Metode penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan di TK Amal Insani Depok Sleman adalah penelitian kualitatif. Menurut Lexi J Moleong penelitian kualitatif adalah

Penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.¹⁴

Sedangkan menurut Denzim and Lincoln, *qualitative research is a situated activity that locates the observer in the world. It consists of a set of interpretive, material practices that make the world*

¹³Dedik Fatkul Anwar dengan judul *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan di Madrasah Mualimin Muhammadiyah Yogyakarta* (Yogyakarta : Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014).

¹⁴ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2010), hlm. 6.

*visible. These practices transform the world. They turn the world into a series of representations, including fieldnotes, interviews, conversations, photographs, recordings, and memos to the self. At this level, qualitative research involves an interpretative, naturalistic approach in the world. This means that qualitative researchers study things in their natural settings, attempting to make sense of, or interpret, phenomena in terms of the meanings people bring to them.*¹⁵

Penelitian ini hendak mendiskripsikan suatu gejala, kejadian dan peristiwa yang terjadi secara alamiah, holistik dan sebagai mana adanya yang didapatkan melalui metode alamiah yaitu wawancara, observasi, dokumentasi, dan triangulasi. Kemudian peneliti mendiskripsikan apa makna dibalik data yang diperoleh. Penelitian kualitatif mempunyai beberapa karakteristik. Hal ini seperti yang diungkapkan Sugiyono, bahwa :

Pertama, dilakukan dalam kondisi yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen), langsung ke sumber data dan peneliti adalah instrumen kunci. *Kedua*, penelitian kualitatif lebih bersifat deskriptif. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada angka. *Ketiga*, penelitian kualitatif lebih menekankan pada proses daripada produk atau *outcome*. *Keempat*, penelitian kualitatif melakukan analisis data secara induktif. *Kelima*, penelitian kualitatif lebih menekankan makna (data di balik yang diamati).¹⁶

Peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dikarenakan permasalahan yang diangkat peneliti adalah implementasi strategi pemasaran untuk meningkatkan kepuasan pelanggan di TK Amal Insani Depok Sleman. Peneliti bermaksud mendapatkan data yang mendalam dari situasi sosial yang terjadi. Pemilihan jenis penelitian

¹⁵ John W Creswell, *Qualitative Inquiry And Research Design Choosing Among Five Approaches*, (United States Of Amerika : Sage Publications, 2007), hlm. 36.

¹⁶ *Ibid*, hlm.10.

kualitatif didasarkan pada peneliti hendak menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, bukan untuk menguji suatu hipotesis. Sehingga temuan-temuan baru yang ada di lapangan dapat berkembang menjadi teori baru.

2. Subyek Penelitian

Dalam penelitian kualitatif subyek penelitian haruslah memenuhi kualifikasi 3M yaitu mengetahui, memahami dan mengalami sehingga data yang didapatkan akan lebih valid. Dalam teknik penentuan subyek, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* dan *snowball sampling*.

Menurut Sugiyono (2013) *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini, misalnya orang tersebut yang dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau situasi sosial yang diteliti.¹⁷

Berdasarkan uraian di atas, subyek penelitian dengan teknik *purposive sampling* adalah peneliti sudah mengetahui siapa saja sumber data yang akan diwawancarai. Sedangkan *snowball sampling* adalah teknik pengumpulan data dari sumber data yang tadinya hanya sedikit kemudian menjadi banyak, seperti bola salju yang awalnya kecil kemudian menjadi besar. Hal ini disebabkan data yang didapatkan dirasa belum cukup.

¹⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung : Alfabeta, 2013), hlm. 218-219.

Dalam mendapatkan sumber data dalam penelitian ini, yang menjadi sumber penelitian adalah :

a. Kepala sekolah

Sebagai pemimpin, manager dan supervisor yang mengetahui dan memahami kondisi di TK Amal Insani Depok Sleman.

b. Guru

Sebagai sumber yang langsung memberikan jasa pendidikan kepada siswa dalam proses pembelajaran di TK Amal Insani Depok Sleman.

c. Wali murid

Wali murid merupakan salah satu *stakeholder* dan informan yang mengetahui dan memahami pelayanan jasa pendidikan di TK Amal Insani Depok Sleman.

d. Masyarakat sekitar TK Amal Insani Depok Sleman

Masyarakat sekitar TK Amal Insani Depok Sleman merupakan sumber yang mengetahui citra sekolah.

3. Tempat penelitian

Penelitian ini dilakukan di TK Amal Insani Depok Sleman yang beralamat di Jalan Ringroad Utara Maguwo Depok Sleman.

4. Metode pengumpulan data

Dalam penelitian ini ada beberapa metode yang digunakan dalam pengumpulan data, yaitu :

a. Observasi non partisipan

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diteliti.¹⁸ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan observasi non partisipan yaitu peneliti tidak ikut serta dalam kegiatan yang sedang berlangsung, peneliti hanya berperan mengamati kegiatan. Observasi yang akan dilakukan di TK Amal Insani Depok Sleman adalah mengamati kegiatan pemasaran jasa pendidikan yang dilakukan, dari pelayanan yang diberikan kepada siswa, orangtua, promosi TK dll. Peneliti hanya mengamati dan menafsirkan apa yang diamati.

b. Wawancara mendalam

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data melalui wawancara atau percakapan. Tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih yang duduk berhadapan secara fisik dan diarahkan pada masalah tertentu.¹⁹ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pedoman wawancara tidak terstruktur yaitu hanya berisi garis besar permasalahan-permasalahan yang akan ditanyakan. Dalam wawancara tidak terstruktur, peneliti belum mengetahui secara pasti data apa yang akan diperoleh, sehingga peneliti lebih banyak mendengarkan apa yang

¹⁸ Koentjaraningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta : Gramedia, 1991), hlm. 44

¹⁹ Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung : Mandar Maju, 1996), hlm. 187

diceritakan oleh responden. Berdasarkan analisis terhadap setiap jawaban dari responden tersebut, maka peneliti dapat mengajukan berbagai pertanyaan berikutnya yang lebih terarah pada suatu tujuan.²⁰

Wawancara pertama dilakukan kepada ibu Asti (kepala TK Amal Insani Depok Sleman). Pertanyaan yang ditanyakan adalah Pertama penyusunan perencanaan strategi pemasaran untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, kedua, strategi pemasaran jasa pendidikan yang diterapkan di TK Amal Insani Depok Sleman. Wawancara kedua kepada 3 orang guru berdasarkan rekomendasi dari kepala sekolah. Adapun informasi yang digali dalam wawancara ini adalah seputar pelayanan yang diberikan kepada siswa, kepuasan bekerja di TK Amal Insani Depok Sleman dan kepedulian sekolah terhadap guru. Wawancara ketiga kepada orang tua wali murid. Adapun informasi yang digali adalah pelayanan yang diberikan TK Amal Insani Depok Sleman kepada anak dan orang tua wali murid, harapan dan kepuasan orang tua wali murid. Wawancara keempat kepada masyarakat sekitar untuk mengetahui citra sekolah.

²⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2013), hlm. 141.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara mencari data mengenai suatu hal yang berupa catatan harian, sejarah, tempat penelitian, gambar, karya-karya monumental dari seseorang.²¹ Metode dokumentasi digunakan sebagai pelengkap dan penunjang untuk menggali informasi di TK Amal Insani Depok Sleman, yaitu melalui profil lembaga, sejarah TK Amal Insani Depok Sleman, foto, dokumen tertulis dll.

d. Triangulasi

Triangulasi merupakan teknik memperoleh data dengan cara menggabungkan beberapa teknik pengumpulan data yang ada. Misalnya peneliti menggunakan observasi non partisipan dan wawancara kepada sumber yang sama. Selain merupakan teknik memperoleh data, triangulasi juga dapat digunakan untuk mengetahui dan mengecek kredibilitas data yang diperoleh dari sumber yang ada. Triangulasi terbagi menjadi 3 macam yaitu :²²

- a. Triangulasi sumber
Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.
- b. Triangulasi teknik
Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara yang berbeda.
- c. Triangulasi waktu

²¹ Sugiyono, *Metode Penelitian...*, hlm. 329.

²² *Ibid.*, hlm. 368-374.

Dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda.

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Peneliti melakukan wawancara mendalam kepada berbagai sumber yaitu kepala sekolah, guru, dan orang tua wali murid. Peneliti memilah-milah mana pendapat yang sama dan pendapat yang berbeda. Dengan demikian data yang didapatkan teruji keabsahannya.

5. Teknik Analisis data

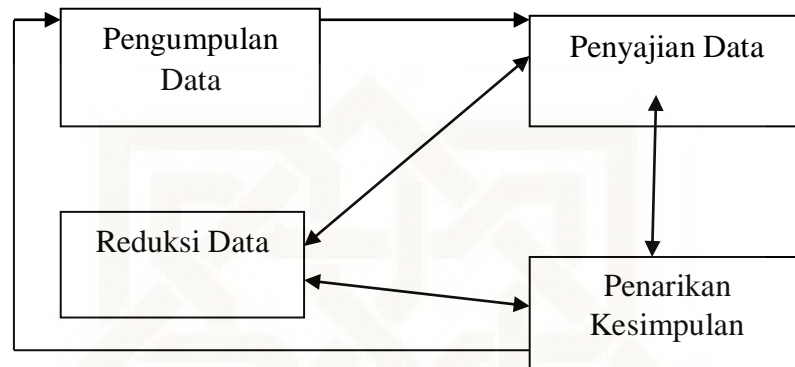
Analisis data dalam penelitian kualitatif merupakan proses berfikir kritis terhadap data-data yang diperoleh dari lapangan, baik dari wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi yang akan disusun secara sistematis. Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan model Miles dan Huberman. Menurut Miles dan Huberman sebagaimana dikutip Sugiyono, sebagai berikut²³:

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Apabila setelah jawaban responden dianalisis ternyata belum mendapatkan data yang kredibel maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan untuk mendapatkan jawaban yang kredibel.

²³ *Ibid*, hlm. 246.

Tahapan analisis data dalam model ini adalah reduksi data, display data dan kesimpulan atau verifikasi²⁴.

Gambar 1
Analisis interaktif



a. Reduksi data

Data yang didapatkan dari lapangan cukup banyak. Data diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Semakin lama peneliti di lapangan maka data yang didapatkan akan semakin banyak. Oleh karena itu dalam mereduksi data, peneliti harus memilah hal-hal yang penting dan membuang hal-hal yang tidak penting.

Menurut Miles dan Huberman sebagaimana dikutip Sugiyono reduksi data adalah sebagai berikut:

Merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang hal yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.

²⁴ *Ibid.*

b. Display data

Tahapan selanjutnya setelah reduksi data adalah display data. Display data dalam penelitian kualitatif “dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya.”²⁵ Dalam penelitian kualitatif, display data biasanya dalam bentuk narasi. Data yang diperoleh dari lapangan setelah direduksi maka dalam penyajian data, peneliti menyajikan data dalam bentuk narasi. Dengan mendisplaykan data maka peneliti akan mudah memahami apa yang terjadi di lapangan.

c. Kesimpulan

Tahapan terakhir setelah display data adalah kesimpulan. Menurut Miles dan Huberman sebagaimana dikutip Sugiyono bahwa²⁶:

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisiten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa diskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

²⁵ *Ibid*, hlm. 249.

²⁶ *Ibid*, hlm. 252-253.

Berdasarkan uraian di atas, kesimpulan berasal dari data-data yang sudah diverifikasi di lapangan, sehingga apa yang disimpulkan sesuai dengan bukti yang ada di lapangan. Dengan demikian, kesimpulan dikatakan valid ketika data sudah diverifikasi dan tidak ditemukan bukti lain lagi.

F. Sistematika pembahasan

Untuk memberikan gambaran umum terkait dengan penelitian ini, maka perlu dilakukan sistematika pembahasan yang berisikan rencana bab. Rencana bab ini terdiri dari lima bab.

BAB I membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, landasan teori, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II berisi tentang kajian teori, teori yang digunakan untuk menganalisis temuan-temuan di lapangan yang terkait dengan tema tesis yang dibahas oleh peneliti yaitu strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan di TK Amal Insani Depok Sleman.

BAB III berisi tentang letak geografis dan kondisi sosial, sejarah berdiri dan perkembangan, tujuan, visi dan misi, struktur organisasi, keadaan guru, keadaan karyawan, keadaan siswa, dan sarana prasarana sekolah yang akan menjadi objek penelitian ini adalah TK Amal Insani Depok Sleman.

BAB IV analisis data dalam penelitian, menjawab permasalahan-permasalahan dalam rumusan masalah yang terdiri dari 3 sub bab yaitu

perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders*, penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan *stakeholders*, dan implikasinya setelah menerapkan strategi pemasaran jasa pendidikan di TK Amal Insani Depok Sleman.

BAB V berisi tentang simpulan dari olah data dan analisis data. Selain itu, pada bab ini juga berisi saran-saran yang membangun dan masukan-masukan untuk strategi pemasaran untuk meningkatkan kepercayaan *stakeholders*. Pada bagian akhir juga dicantumkan berbagai lampiran dan daftar pustaka.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dari penelitian yang berjudul Strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders* di TK Amal Insani Depok Sleman Yogyakarta, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan TK Amal Insani Depok Sleman dilakukan melalui beberapa tahap yaitu melakukan analisis terhadap kebutuhan dan keinginan melalui *interview* wali murid, analisis sekolah dengan menggunakan analisis SWOT, analisis kompetitor sekolah dan strategi pemilihan pasar. Strategi pemilihan pasar dilakukan dengan 3 tahap yaitu segmentasi pasar, *targetting*, dan *positioning*. TK Amal Insani melakukan segmentasi pasar berdasarkan demografi yakni usia 5 tahun dan beragama Islam. TK Amal Insani merupakan sekolah reguler dan *fullday*, dalam melakukan *targetting*, sasarannya adalah siswa usia 5 tahun baik yang orang tuanya bekerja maupun tidak. Dalam menciptakan *positioning* TK Amal Insani di masyarakat telah memfokuskan sekolah berbasis karakter. Adapun wujud perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan TK Amal Insani Depok Sleman adalah menentukan bauran pemasaran yang terdiri dari 7P yakni menawarkan produk-produk yang berkualitas dengan memberikan

pelayanan pembelajaran berbasis sentra dan kegiatan ekstrakurikuler sesuai minat dan bakat anak, menetapkan harga yang bersaing dengan lembaga lain, lokasi yang strategis. Dalam melakukan promosi TK Amal Insani menggunakan *public relations* (bazar dan sembako murah), brosur dan website, SDM yang berkualitas.

2. Penerapan strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders* di TK Amal Insani adalah *pertama*, pemasaran internal yakni mengembangkan SDM dengan memberikan pelatihan kepada guru, mengirimkan guru ke TK Percontohan DIY untuk magang, memberikan *reward* kepada guru terbaik, memberikan perhatian kepada guru yang sakit, Mewadahi keinginan guru melalui pertemuan rutin. Kedua, pemasaran eksternal yakni menyediakan guru-guru yang berkualitas, sarana prasana yang memadai, memfasilitasi semua aspek perkembangan anak melalui proses pembelajaran dan kegiatan ekstrakurikuler, Pembelajaran yang menggunakan sentra dan *service* yang mengutamakan anak. ketiga pemasaran interaktif yakni adanya pelayanan yang baik dan ramah kepada pelanggan. Kelima, adanya program untuk meningkatkan kepuasan pelanggan eksternal yakni pertemuan wali murid, *outbond*, ikatan kerjasama, kunjungan kerumah orang tua wali murid, konsultasi psikolog, kepedulian kepada pelanggan dengan menjenguk anak yang sakit, menengok wali murid yang melahirkan dan takziah.

3. Implikasi strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepercayaan (*trust*) *stakeholders* di TK Amal Insani adalah meningkatnya animo peserta didik baru, terciptanya loyalitas pelanggan baik pelanggan internal maupun pelanggan eksternal yang dapat mengurangi biaya sekolah untuk melakukan promosi sekolah, dan terbentuknya citra sekolah yang positif dimasyarakat.

B. Saran

Berdasarkan hasil uraian dan pembahasan dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan beberapa saran demi terlaksananya strategi pemasaran jasa pendidikan untuk meningkatkan kepuasan di TK Amal Insani yakni :

1. Meningkatkan kualitas guru secara terus menerus agar dapat memberikan wawasan dan pengetahuan baru tentang pendidikan anak usia dini, baik dari aspek perkembangan anak, pembelajaran, dan penilaian,
2. Guru segera melaporkan kepada orang tua wali murid apa saja yang terjadi terhadap anaknya. Misalnya anak sakit, terjatuh
3. Memperluas ruang bermain untuk anak. dengan memperluas ruang bermain maka anak akan lebih leluasa dalam mengeksplor dunia sekitarnya.
4. Meningkatkan kerjasama dengan berbagai pihak, tidak hanya dengan satu TK saja melainkan dengan TK-TK yang lain yang lebih unggul dan favorit.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Alma, Buchari, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung : Alfa Beta, 2007
- Alma, Buchari, *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*, Bandung : Alfabeta, 2003
- Alma, Buchari dan Ratna Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*, Bandung : Alfabeta, 2008
- Akdon, *Strategic Management For Educational Management*, Bandung : Alfabeta, 2007
- Arismantoro, *Tinjauan Berbagai Aspek Character Building Bagaimana Mendidik Anak Berkarakter*, Yogyakarta : Tiara Wacana, 2008
- Assauri, Sofjan, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2010
- Creswell, John W, *Qualitative Inquiry And Research Design Choosing Among Five Approaches*, United States Of Amerika : Sage Publications, 2007
- Gerson, Richard F, *Mengukur Kepuasan Pelanggan*, Jakarta : PPM, 2002
- Gitosudarmo, Indriyo, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta : BPFE, 2014
- Hidayat, Ara dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan Konsep, Prinsip, Dan Aplikasi Dalam Mengelola Sekolah Dan Madrasah*, Yogyakarta: Kaukaba, 2012
- Kartono, Kartini, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung : Mandar Maju, 1996
- Koentjaraningrat, *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta : Gramedia, 1991
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Erlangga, 2009
- Lupiyoadi, Rambat, *Pemasaran Jasa*, Tangerang : Universitas Terbuka, 2014
- Latif, Mukhtar Dkk, *Orientasi Pendidikan Anak Usia Dini Teori Dan Aplikasi*, Jakarta : Prenada Media, 2013

- Mansur, *Pendidikan Anak Usia Dini Dalam Islam*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2011
- Masnipal, *Siap Menjadi Guru Dan Pengelola Paud Profesional*, Jakarta : PT Gramedia, 2013
- Moleong, Lexy J, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2010
- Muhaimin dkk, *Manajemen Pendidikan Aplikasinya Dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2009)
- , *Pemikiran dan Aktualisasi Pengembangan Pendidikan Islam*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2011
- Rais, Muhammad, *Manajemen Marketing Pendidikan Madrasah Strategi Mewujudkan Madrasah Yang Marketable*, Yogyakarta : Pustaka Ilmu, 2013
- Rambat Lupiyoadi Dan A Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta : Salemba Empat, 2009
- Rangkuti, Freedy, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta : Gramedia, 2009
- Sagala, Syaiful, *Manajemen Strategik Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*, Bandung : Alfabeta, 2010
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2013
- Sujiono, Yuliani Nurani, *Konsep Dasar Pendidikan Anak Usia Dini*, Jakarta : PT Indeks, 2009
- Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta : Andi, 1997
- Trianto, *Desain Pengembangan Pembelajaran Tematik*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2011
- Wijaya, David, *Pemasaran Jasa Pendidikan*, Jakarta : Salemba Empat, 2012

Wellington, Patricia, *Kaizen Strategies For Customer Care*, Batam : Interaksara, 1998

Tesis

Tesis karya Cahaya Khaeroni yang berjudul strategi pemasaran pendidikan (studi komparatif di SD Masjid Syuhada dan MI Sultan Agung Yogyakarta). 2012. Tidak diterbitkan.

Tesis karya Anggi Septia Nugroho yang berjudul implementasi manajemen pemasaran pendidikan dalam peningkatan mutu PAI di SMA Muhammadiyah Yogyakarta, 2014

Tesis karya Muhammad Ihsan yang berjudul Strategi Pemasaran Madrasah Studi Terhadap Penerimaan Siswa Baru Madrasah Tsanawiyah Wahid Hasyim, 2008.

Tesis karya Dedik Fatkul Anwar dengan judul *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Layanan Pendidikan di Madrasah Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta* (Yogyakarta : Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2014)

Internet

<http://www.paudni.kemdikbud.go.id/dpn/index.php/propinsi/index> diakses pada 30 Juli 2015 jam 17.42 WIB

LAMPIRAN 1

TRANSKIP WAWANCARA

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
 Hari/Tanggal : Senin, 7 Maret 2016
 Waktu : 08.40 WIB
 Lokasi : Ruang guru
 Narasumber : Ibu Asti

Saya :ini kan saya mau wawancara tentang pemasaran di sekolah ini jadi kalau disini permasalahan-permasalahan di sekolah ini apa aja ya bu? E...permasalahan maksudnya pemasaran di sekolah ini.

Bu asti :banyak ya...saya kira banyak sekali karna kita bergerak dijasa pendidikan, biasanya yang paling ini tu diservice anak karna kita di sekolah fullday service ke anak itu yang diutamakan itu pelayanan. Biasanya permasalahan-permasalahan itu biasanya tentang anak ya wali murid akan sampaikan secara langsung ketika anaknya di sekolah misalnya kasus anak sakit e..kita telat melaporkan kaya gitu ya itu...e...pasti wali murid akan memberi masukan. Yang kedua mungkin masalah peningkatan SDM ya baik SDM anak atau siswa atau SDM guru kalau SDM anak itu e..kita setiap tahun Alhamdulillah selalu ada peningkatan jumlah kuantitasnya tapi kalau untuk kualitas biasanya emang apa ya? G setiap tahun itu e...output yang keluar dari amal insani itu apa namanya...meningkat nah itu, faktornya itu banyak sekali ya karna e...mungkin selain dari SDM guru juga mungkin peran serta orangtua di rumah biasanya anak yang kualitasnya bagus dari berbagai aspek berkembang ketika dirumah tidak didibangi dengan peran serta orang tua pasti diakhirnya atau dioutputnya akan menurun seperti itu, jadi memang dibutuhkan peran serta orang tua juga. Kerjasama sekolah juga. Kalau untuk SDM guru kita kan merekrut dari berbagai jurusan. Sebenarnya untuk TK yang dibutuhkan itu fakultas pendidikan kalau nggak BK tapi apa ya..ini ya kerja. Kita butuh guru atau tenaga pendidik kan harus segera terpenuhi akhirnya apa ya..setiap ada yang mendaftar itu apa ya kan kita kan ada tes ya. e...ada tes micro teaching, ada tes PAI, trus ada wawancara karna mungkin apa ya berkaitan dengan e...jumlah siswa yang semakin banyak, e...apa ya kita dituntut ada peningkatan jumlah tenaga pendidik juga bertambah, karena kita

juga me netapkan kuota jumlah siswa perkelas itu kita batasi. Misalnya untuk yang play group itu paling banyak 8 anak dengan satu guru ketika lebih dari 8 anak kita harus cari guru trus yang TK itu 1 : 10 maksimal. Ketika lebih satu siswa kita juga harus cari guru akhirnya dengan kuota itu tadi kitamau gimana lagi merekrut guru. Mungkin ada yang sudah sarjana yang sesuai tapi belum mempunyai pengalaman kerja, ada yang punya pengalaman kerja sekolahnya bagus tapi pendidikannya belum, akhirnya dari berbagai apa lulusan itu akhirnya ya kan banyak karakter guru disitu yang berbeda-beda dari background pendidikannya juga. Untuk apa ya...betul-betul apa ya...namanya...supaya semua guru itu paham visi dan misi kita yang sampai sekarang belum...belum maksimal. Jadi masih kita perbaiki ya. dengan magang pelatihan guru. Terus itu yang belum masalah dipengurusan ya mbak, di sekolah ini kan ada karyawan ada guru, pimpinan sekolah itu terdiri dari kepala sekolah TK, KB dan bidang keuangan itu dituntut pengelolaan juga. Mungkin keempat orang ini juga. Artinya sebenarnya yayasan bukan istilahnya *masrahke* gitu ya. e...mereka ikut sih andil tapi kadang-kadang ketika kita ada permasalahan akhirnya pengurus harus bergerak cepat. Oh...ketika ada masalah, pengurus dulu yang koordinasi baru ketika kita misalnya mentok-mentoknya tidak bisa mencari jalan keluar baru akhirnya ke yayasan. Nah itu kita kurang menangani masalah secara cepat karena memang disini benar-bener permasalahannya diatasi seperti ini dengan cepat. Oh...permasalahan seperti ini harus cepat-cepat diatasi itu yang menjadi masalah.

Saya : sebenarnya yang tahu dilapangan itu sekolah

Bu asti :nah itu karena pengurusnya itu kita tadi mbak kekurangan emang ga ada orang yang benar-bener dari pendidikan. Mereka Cuma memfasilitasi ok gedung silahkan pakai nanti untuk dana juga dibantu sih sebenarnya Cuma itu pengelolaan dilapangan itu ketika ada apa-apa akhirnya ya itu, e...untuk ketemu saja susah dengan ketua yayasan yang ada dijogja itu ada 3. Cuma merek juga sibuk, masih pada ada yang ngajar, ada yang dosen jadi susah untuk koordinasi biasanya lewat telepon, ketemu juga susah, Alhamdulillah sekarang sudah ada satu yang didintenskan koord inasi dengan sekolah. Itu sebenarnya banyak ya mbak masalahnya itu Cuma ya kadang komunikasi sih kalau antar guru...nah ini..e...kita kan ada guru KB dan guru TL e..kita satu atap yatapi

kan Cuma dari kedinasan sebenarnya..e...bidang PNF pendidik non formal informal itu kan jadi satu atap kan dari PNF itu dibagi lagi menjadi KB dan TK yang bagian sebenarnya sama-sama PAUD Cuma koordinasi dari dinasnya itu beda, kalau yang play group lebih dikoordinasikan dengan HIM PAUDI, himpunan pendidikan anak usia dini kalau yang TK itu dengan IGTK ikatan guru taman kanak-kanak kalau yang TK itu udah formal semuanya ikut dinas KB kelompok bermain masih semi ya..jadi belum keformal. Akhirnya jadi kita e...mentoknya misal ada pendataan apa ya...orang yang sudah masuk didata TK udah nggak bisa lagi dia dialihkan ke play group begitu juga sebaliknya. Akhirnya ketika harus...o...ternyata banyak guru Tknya...e..banyak anak Tknya ketika kita ada guru daftar otomatis kita masukan ke Tknya kaya gitu. Nah jadi memang harus ada pembagian karena memang kalau dulu kita ada sistem rolling, tahun ini dia bisa diplay group tahun besok dia bisa di TK tapi kalau sekarang udah nggak bisa. Jadi kalau sekarang harus diplotkan dari ini dari awal ini guru TK, ini guru play group karna ada seperti itu akhirnya apa ya...ada mungkin sebagian guru merasa ya udah aku ngurusin Tknya padahal ini kita kan ada anak fullday anak fullday kan bareng tu dengan TK piketnya bareng. Ada guru TK ada guru play group. Akhirnya ada semacam diskriminasi tugas apa ya...ketika misalnya ada anak play group bikin masalah katakanlah kesannya wo..itu tanggungjawab guru play group masalah-masalah kecil seperti itu sih yang..apa ya menyebabkan komunikasi antar guru TK dan guru Play group jadi kurang harmonis gitu lho mbak. Sampai-sampai kan kita karna keterbatasan tempat juga ya kaya ruang guru ini kita jadikan satu TK dan guru play group jadi kan kita tujuannya bareng ya karna 1 atap. Cuma lagi-lagi komunikasi yang kurang ini ya..e. kalau untuk keuangan sendiri sebenarnya kita apa ya... kita juga ini sih antara minat guru yang masuk ke amal insani apa ya..karena memang kualifikasinya tinggi tapi ada juga guru yang apa ya..mungkin karena dia sudah merasa S1 pengen gaji yang besar kaya gitu ya ketika masuk disini ya...akhirnya tidak habis masa training jadi komitmen untuk e...apa ya..mengajar dan mendidik anak itu disitu hilang karna masalah fee atau gaji. Itu udah berulang kali. Makanya untuk e...yang guru pendaftar terakhir ini ada 2 orang masuk. Jadi kita bener-bener apa dikontrak kerja itu ada aturan yang bisa mengundurkan diri atau keluar itu yang memberhentikan pengurus. Jadi kalau habis masa trainig baru

bisa keluar. Karna kan kita tidak mungkin sudah dimasukkan guru pendamping ya..itu yang muridnya atau kelasnya banyak, dia tiba-tiba mengundurkan diri ditengah-tengah gitu jadi minimal 3 bulan baru...kecuali kita yang evaluais guru itu benar-benar tidak bisa dipertahankan ya...kita juga yang ini. Bisa juga sih karna mungkin bayangan mereka dengan melihat amal insani dari luar wah gajinya banyak. Cuma kan kita ya..ada aturan, ada masa training, ada masa guru tidak tetap, ada masa guru tetap itu jenjangnya guru. Mungkin itu yang diluar bayangan mereka. Memang apa ya...kalau kita direalitas ini memeang gaji seorang guru..ya kemampuan finansial amal insani sendiri baru seperti itu tapi kita juga memikirkan itu sebenarnya juga untuk gaji pokok kita itu nggak seberapa tapi lita ada tunjangan macem-macem ya, ada THR ada apa tunjangan kesehatan, ada tunjangan komunikasi, ada tunjangan tambahan jabatan kan kalau nggak disampaikan apa..gaji pokoknya emang sedikit seperti itu.

Saya :apakah sekolah melakukan riset terhadap kebutuhan atau keinginan masyarakat?

Bu Asti :itu..ya...bukan riset ya sebenarnya kita menganalisis yang jelas evaluasi perkembangan apa to minatnya atau keinginan orangtua wali murid yang sebenarnya. Kalau kita nggak tidak mengikuti keinginan orang tua malahan. Kita sesuaikan dengan ya kita ada ketika ada narasumber gitu menjelaskan masalah tentang perkembangan anak dan itu berulang-ulang dari dinas juga menyampaikan kalau untuk anak TK atau PAUD itu memang tidak diharuskan untuk bisa membaca atau menulis dan sekolah kita memang me...apa ya..tidak menitikberatkan anak pada bidang kognitif. Kita kan pake sentra disini mengembangkan semua aspek ada seni, kognitif, bahasa, e...sosial emosional, fisik motorik itu seperti itu. Artinya kita disini memfasilitasi anak untuk mengembangkan aspek mana yang dia bisa yang dia mampu yang akan dimunculkan menjadi jiwanya. Akhirnya untuk penerimaan.siswa baru tahun ini, muai baru tahun ini kita ada interview yang itu antara orangtua dua-duanya ayah bunda dan membawa anaknya dan diinterview itu kita jelaskan e visi misi kita apa trus e...sekolah itu punya basic seperti ini jadi cocok apa ngga dengan cara mendidik ayah bunda kita sampaikan karna kita juga tidak memberatkan orangtua. Kita langsung menyampaikan disini kita memang tidak setiap anak diril baca tulis kita tidak sepaham

dengan itu. Jadi artinya anak kita fasilitasi dengan main peran main balok, dan toh tidak menutup kemungkinan disentra itu kita ajarkan keaksaraan dengan tidak terasa dan akhirnya nantinya output anak itu akan dengan sendirinya bisa membaca dan diterima disekolah-sekolah yang tidak kalah dengan TK-TK lain kaya gitu. Akhirnya dengan kesepakatan itu ketika orangtua sepakat maka akan menandatangani kesepakatan ak disini tidak nanti tidak ada tuntutan kok anakku tidak bisa membaca misalnya seperti itu. Artinya ketika orangtua sepakat mendaftar disini dengan e...poin-poin yang sudah kita tentukan itu ya ok berarti kita terima jadi itu lebih..lebih kalau penerimaan tahun ini lebih ke...apa ya...e...keinginan orangtua dengan sekolah itu sama seperti itu. Kalau nggak sama kan nanti akan membuat masalah dihari kemudian tapi kalau udah sepakat ok ditandatangani nanti akan kita kembalikan ditengah-tengah kalau dia menuntut. E...dulu bapak atau ibu sudah setuju menandatangani dan itu bermaterai seperti itu. Jadi emang biasanya orang tua kalau kelas 1 SD biasanya orangtua Cuma melihat perkembangan kognitifnya saja kalau di SD itu. Pelajarannya kaya gini lho bu masa anak saya nggak bisa. Kemampuan anak kan tidak hanya baca tulis saja. Misalnya dia mampu diseni ok kita gali kita kembangkan seperti itu. Jadi kalau nanti ditengah jalan orangtua ada yang menuntut atau komplain kesekolah tapi ini baru tahun ini sih. Setelah kita evaluasi kok masih ada ya orang tua yang getol banget anaknya bisa baca tulis dileskan sana sini disegala macem malah anaknya stres kan kasihan. Padahal kan anak itu berbeda kemampuannya, kadang ada yang TK A disini itu baca koran aja udah lancar banget. Disini kan kemampuan anak berbeda-beda ada yang lambat, ada yang cepat memahamikonsep huruf dan angka ada yang lambat sekali. Nah itu yang harus dipahami jadi nggak semua anka sama tapi kita orang dewasa pengennya ideal banget kan anakku lulus TK bisa baca tulis padahal nggak Cuma itu. Itu evaluasi aja sih.

Baca tulis anak, sekolah menyamakan keinginan orangtua

Saya :apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Misalnya sekolah ini untuk menengah keatas, kebawah?

Bu asti :sebenarnya kita nggak mengarahkan ke itu ya yang daftar disini harus kalangan ke atas misalnya. Karena itu memang disampaikan ada interview wawancara tentang keuangan ketika kita sampaikan

tentang SPP oh...katakanlah segini...segini karena kita juga realitisih sih mbak. Menentukan seperti itu e...untuk apa saja itu sudah kita apa...sudah kita sampaikan tapi memang apa ya. e...satu yang belum kita bisa dan itu sebenarnya ada rencana kedepan kalau disekitar apa..kampung sini dengan TK-TK lain sebelah dengan kita itu jah. Cuma kalau kita bisa menunjukkan untuk apa sih uang sebanyak ini untuk anak reguler itu sama, ada makan siang, makan snek, semua ada makan kue. Terus fasilitas kita juga beda dengan mereka. Kita setahun field trip kegiatan diluar 3 kali, periksa kesehatan umum, kesehatan gigi, macam-macam ada disitu. Kita juga bisa membuktikan istilahnya untuk apa sih registrasi segitu SPP segitu kita bisa membuktikan dan kebetulan yang mendaftar disini memang apa ya kalangan menengah. Jadi mereka mungkin sudah bisa melihat ya, yang tidak mampu mungkin tidak mendaftar disini. Padahal kita sebenarnya pengen yang saya bilang rencana tadi pengen subsidi silang artinya ketika ada anak yang tidak mampu jadi disave melihat ya ok gitu lho. Namun Cuma itu belum dari pengurus belum diobrolkan bersama konsepnya seperti apa. Nanti setiap anak yang tidak mampu ada dana khusus. Itu baru sebatas konsep saja. Itu belum kita mulai ya yang dikhususkan untuk anak-anak yang kurang mampu. Ya memang kesannya ini mbak kita paling mahal tapi kita kalau dilihat sekolah-sekolah fullday lainnya hampir sama dengan amal insani kita paling murah gitu lho dibanding salman, budi mulia, itu kita paling murah seperti itu. Wali murid yang disini mungkin ada yang merasa bisa membayar ya mbak yang keuangannya cukup dibidang terlalu murah. Kadang kita ngomong sama komite masalah dengan registrasi SPP ayo bu dinaikkan tapi ya kita juga melihat kemampuan SDM kita ketika kita belum bisa show off belum berani kita. Jadi kualitas dulu baru kita berani naikkan seperti itu.

Harga sekolah dan fasilitas

Saya : kemudian apakah sekolah memperhatikan tern lingkungan?

Bu Asti :Iya itu sangat berpengaruh ya mbak ya memang persaingan itu nggak hanya difisik saja ya yang saya bilang kualitas tadi ya benar-benar, ketika ada..oo...sekarang disana pake metode ini lho. Ada sekolah yang berbasis lingkungan katakanlah e...tapi memang itu belum intens terlaksana dan kita itu sekolah berbasis karakter itu sudah dari tahun 2014 kita terapkan kita sisipkan dikurikulum

itu...e...jadi setiap penyampaian dipijakan itu kita sampaikan 2 atau satu karakter, misalnya tanggungjawab ketika anak harus benar-bener dia menyelesaikan tugasnya ya harus, itu tanggung jawab kamu. Jadi nggak ada anak yang “aku nggak bisa” kok terus lepas tangan. Itu kamu bisa kamu harus berusaha. Kalau untuk perkembangan multiple intellegence kita sebenarnya dari awal sudah menerapkan itu ya. karena memang itu tadi ya dari main sentra itu sendiri kita sudah ..aspek anak sudah kita fasilitasi dari awal karena dari awal berdiri sekolah sudah pake sentra. Tidak hanya dikognitif saja.

Sekolah berbasis karakter

Saya : lalu bagaimanakah peminat dari tahun ketahun? Apakah peminatnya banyak?

Bu Asti : kalau untuk peminat sekolah Alhamdulillah banyak ya mbak ya. sebenarnya nggak banyak-banyak banget sih tapi kuota yang kita buka untuk Tknya sudah terpenuhi tapi untuk playgroupnya tahun ini masih ada 6 anak. Kita kan buka pendaftarannya mulai januari. Mulai januari kita sudah buka pendaftaran untuk interview. Trus ada pembayaran maret ini sudah mulai pembayaran, biasanya kalau untuk play group tidak bisa ditentukan mungkin kalau anak playgroup masih inilah daftar ndadak juga bisa kaya gitu. Sebenarnya kita ada aturan kita sampaikan batas waktu pendaftaran nanti sudah mulai belajar itu kita sudah kurang 2 anak kita batasi mbak. Mulai besok juli tahun ajaran baru juli agustus misalnya sudah e...terakhir pendaftaran. Karna setelah agustus kita tidak bisa kan anak-anak yang sudah masuk lebih dulu dari 2 bulan katakanlah sudah terkondisikan. Nanti ada anak baru harus penyesuaian lagi. Memang kita waktu pendaftaran yang playgroup kita buat panjang sih kalau yang TK Alhamdulillah sudah terpenuhi kurang 1 anak, yang play group 2 sampai 3 tahun, yang 3 sampai 4 kadang-kadang ada yang pindah dari jakarta daftar memang ada. Ini masih apa...e...tahap pendaftaran belum selesai.

Saya : apa saja keunggulan yang dimiliki sekolah?

Bu Asti : kalau keunggulannya? Apa ya?ya itu pertama, kita sekolahnya mainnya berbasis sentra kalau sentra kan kita harus banyak ruangan, banyak APE. Biasanya yang sekolah lainnya itu mikirnya ribet dan sentra itu, kalau yang sentra murni ya intinya dia sudah

mampu harus ada...harus ada guru sentra dan guru kelas. Artinya guru sentra itu menyiapkan permanan, guru kelas memegang anak gitu. E...kita akan mulai tahun ini itu pertama, berbasis sentra. Kedua karena sekolah fullday jadi kita apa ya...banyak yang mendaftar itu sekalian fulldaynya. Artinya dari pada dirumah mungkin ya mereka punya pengasuh atau bayi dia lebih memilih kefulldaynya. Yang selanjutnya lebih kefasilitas ini ya...fisik dan non fisik. Artinya disini kan kita banyak kegiatan seperti apa ya...jadi anak itu...e...banyak main diluar ya dalam arti misalnya kalau pakai sentra kan katakanlah disitu kan ada sentra peran. Sentra peran kan bermain dokter-dokteran katakanlah disitu kita benar-benar menyetting kelas itu menjadi sebuah rumah sakit. Artinya anak akan tahu dengan profesi yang dia sedang pelajari. Itu akan lebih tertanam dan ingat dalam benak anak. Oo...profesi dokter ini pekerjaannya seperti ini seperti ini. Kita ambil contoh lagi misalnya sekarang temanya air, api, udara. Jadi anak-anak benar-benar tau apa sih manfaat itu dengan praktik kaya ada sains air, api, udara. Anak-anak akan misalnya menyalakan lilin, percobaan sains trus meniup balon. Jadi benar-benar anak itu harus tahu kisi-kisi dari tema yang kita sampaikan kaya gitu. Yang selalu kita ini..lebih ke apa ya...kebermana..kebermaknaan dari sub tema yang kita sampaikan. Jadi tidak sekedar teori katakanlah misalnya kita belajar air, udara, api ya dijelaskan aja nggak ada praktik sama sekali nggak ada anunya...ada yang nggak tahu tungku itu seperti apa, nah kita akan kenalkan ada yang tidak tahu pompa itu alat apa sih? Kita kenalkan. Sebenarnya apa ..pembelajaran yang kita tanamkan itu seperti itu. Keunggulan lain, kita banyak field trip gitu ya mbak. Field trip itu misalnya tahun ini ada 3 kali, kita kan biasanya field trip dan itu kita sesuaikan tema. Katakanlah air, udara, api kita e...berkunjung kepemadam kebakaran. Itu anak akan..akan lebih mengenal lagi. Ooh..fungsinya air itu apa, kalau api itu digunakan tidak sesuai aturan akan akibatnya seperti itu. Jadi kan ini setahun 3 kali biasanya 3 bulan sekali besok field trip yang akan datang kita akan ke monjali. Itu temanya pas dengan negaraku apa ya..kita mengenalkan tentang pahlawan. Jadi kita sesuaikan dengan tema biasanya itu kegiatan TK. Terus tentang IGTK, pemeriksaan gigi itu kita 6 bulan sekali, pemeriksaan kesehatan umum satu bulan sekali. Jadi orangtua tahu. perbulan kita kan ada tema satu bulan itu 4...4 sub tema misalnya temanya pekerjaan minggu ini ada guru, minggu besok ada polisi, minggu

besok ada dokter. Setipa habis tema kita sampaikan laporan bulanan beserta hasil e...ini laporan kesehatan anaknya. Jadi setiap bulannya orangtua akan tahu. O...perkembangan anakku tentang pembelajarannya seperti ini kesehatan fisiknya seperti ini seperti itu. Jadi kita lebih keservice anak-anak itu bener-bener diutamakan. Kita selalu sampaikan keguru pengawasan anak-anak dari datang samapai anak dijemput itu tanggungjawab guru dikelas. Ketika dia jatuh, anak sakit kemudian dinakalin teennya. Itu orangtua harus tahu. Jadi itu lebih keservicenya.

Saya :kalau misalkan keunggulan lainnya, misalnya dari orangtua mungkin ada yang pekerjaannya polisi trus nanti diundang

Bu asti :kita ada learning by expert itu mengundang ahli. E...kalau yang sudah-sudah sih kita mengundang polisi. Lwat polisi sahabat anak, mengenalkan e...kebetulan itu bukan wali murid ya. sebenarnya kita pengen wali murid ya tapi kadang koordinasi pertama, kedua waktunya yang nggak bisa ini. Ya tidak ada...keluar kota atau apa ya...sebenarnya banyak profesi-profesi yang bisa kita datangkan dari wali murid sendiri. Yang sudah itu, e...ini tenaga kesehatan. Kita itu biasanya wali murid, karena dia bidan ya..e...dia bidan dan waktunya juga bisa fleksibel. Akhirnya kita jadikan tenaga kesehatan. Kan dulu dokter tapi sudah lulus. Jadi kita harus cari yang orang tuanya masih disini. Itu baru itu tapi kalau profesi yang lain sebenarnya kita pengennya dari wali murid sendiri kan lebih dekat dengan anak-anak. Yang sudah itu memang yang sudah ada disekitar kita. Jadi pengennya seperti kita polisi banyak, yang AU tapi Cuma mungkin emang harus jauh-jauh hari dan waktunya harus bener-bener dia bisa. Nah itu memang yang kadang...kadang nggak kesampaian disini seperti itu. Trus kita 2 tahun sekali outbond kalau tahun kemarin outbond sekarang diganti misalnya kegiatan kartinian atau wisuda. Kalau outbond itu biasanya kita melibatkan orangtua kalau field trip yang 3 kali setahun itu anak dan guru saja. Jadi memang orangtua murid baru ya...yang wah anakku kok sama gurunya tok kadang gitu Cuma kita kalau field trip orangtua nggak bisa ikut karna pertama pengennya kita anak it mandiri dan kedua ketika ada orangtua acaranya nanti jadi apa ya...beda karena orangtuanya...apa anak itu kalau ada orangtuanya lebih ini ya...lebih cari perhatian Cuma kalau outbond kenapa kita ikutkan kita pengen ada apa ya...pertama itu apa ya...mendekatkan, kebersamaan, kekeluargaan antara guru, anak dan orangtua yang

itu biasanya outbond kan ada permainan anak dan orangtua tu kerjasama. Nah..atau satu keluarga ayah, ibu dan anak. Nah itu disitu kita bisa lihat dirumah itu seperti apa ketika brsama kok kaya nggak bisa kompak ya. itu kita bisa lihat disitu intinya lewat permainan itu kita bisa menjalin kerjasama antara orangtua dan anak. Sudah banyak sih outbond-outbond yang kita libatkan orangtua.

Saya :kemudian apakah sekolah mempunyai daya tarik atau patut dicontoh sekolah lain?

Bu Asti : untuk daya tarik kita nggak punya magnet ya...daya tariknya tu apa ya? karna ini ya kita kalau kita lebih kepembelajaran sih sebenarnya banyak orangtua yang menyampaikan juga karena kebetulan saya yang ngalami ya mbak ya...e...saya kan dari 2008 e..orangtua itu percaya ke amal insani karna memang apa ya? service ke anaknya mungkin lebih trus ketika dia punya anak banyak tu kakaknya sekarang dia kelas SD ya adiknya sudah masuk disini sampe...e..adiknya ke 2 ke 3 tu. Artinya kan memang ada..apaya kepercayaan orangtua untuk menyekolahkan anaknya disini ya balik lagi keservice dan sistem pembelajaran kita karna memang apa ya...e...service itu kalau nggak bagus ternyata orangtua nggak kembali lagi kan mbak daftarin anaknya lagi. Dah beberapa tahun lagi..eh ketemu lagi sekarang anaknya yang sudah SD lulus itu adiknya dimasukin sini. Jadi kita memang lebih keservice dan sistem pembelajaran mungkin membuat orangtua lebih nyaman ya. dan ditambah lagi dengan orangtua yang sibuk fullday yang pulang sore itu. Sekalian bisa menitipkan anaknya. Dari orangtua juga kalau udah nyaman jadi balik lagi dan kan itu juga memang harus apa ya..bener-bener guru yang..e...apa namanya perhatian dengan anak, suka dulu dengan anak. Artinya dari masing-masing misalnya pegang katakanlah 10 anak sudah mengurus tenaga ya karena memang harus memperhatikan satu-satu ya kemampuannya gimana, karakternya gimana, tipe anaknya gimana trus kalau ada apa-apa langsung menyampaikan komunikasi harus dijaga seperti itu bener-bener apa ya....guru yang sudah lama dia sudah tahu kondisi kita. Sistem kita ya jalan tapi untuk..untuk guru baru kita harus penyesuaian. Tiap hari pengurus itu harus kontrol. Ketika ada yang nggak pas ya kita langsung sampaikan...nggak seperti ini.

Kepuasan pelanggan

Saya :Kemudian apa yang ditawarkan sekolah? Misalnya kurikulum yang seperti apa?

Bu asti :e..kalau mulai tahun ini kan kemarin ini baru ya sebenarnya kurikulum 2013 e...dikecamatan depok sendiri belum banyak ya mbak. Baru sekolah-sekolah yang apa ya...budi mulia karena memang rata-rata yang sudah pake itu sekolah fullday. Kalau yang dikurikulum 2013 kan memang lebih ke apa ya..tematik ya. jadi ketika kita menyampaikan itu bener-bener anak misalya satu bulan harus tahu harus tahu bener-bener tema yang disampaikan sebenarnya kita nggak pakai kurikulum 2013 pun sistem pembelajaran kita sudah mengacu kesana Cuma kan ditambah dengan konsep kurikulum 2013. Sebenarnya itu sudah sangat pas. Nah giliran dilaunching itu kan mungkin TK-TK yang konvensional ya itu keberatan karna memang harus menyiapkan banyak hal, tapi Alhamdulillah untuk kita langsung menjadi masukan karna kita tiap hari sudah kita pakai. Cuma intinya berganti nama saja kaya gitu. Jadi kita sudah sebenarnya sudah menetapkan mungkin tinggal ditambahi apa-apa yang belum masuk disitu jadi kita memang pakai kurikulum 2013 . sementara yang dikecamatan depok ini belum...belum banyak baru beberapa TK saja. tapi memang dari dinas 2016 besok...eh..tahun ajaran baru besok ya 2016/2017 udah harus mulai semua. Bahkan ada TK yang keberatan-keberatan melaksanakan karna mungkin udah pakai permen 58 itu sudah istilahnya PW ya sudah nyantai. Tapi memang kalau ini tidak memahami betul dan tidak mengawasi itu memang susah tapi Alhamdulillah untuk kita meskipun ada beberapa yang belum maksimal, khususnya dipenilaian. Karna penilaian dikurikulum 2013 ini memang lebih detail. Nah jadi ada harian, mingguan, bulanan nanti dirapot itu uang..yang sangat menguras waktu sih. Karna memang bener-bener tiap-tiap guru harus menilai masing-masing anak nanti diminggunya dia harus punya rekapan rapot mingguan, perulan dia harus punya sampai dia membuat rapot. Rapotpun bentuknya print out. Kita sudah 2 tahun yang lalu udah print out. Nah yang TK lain kan masih tulis tangan yang seperti itu akhirnya guru keberatan dan guru juga harus didukung dengan SDM guru. SDM guru itu memang Alhamdulillah masih muda-muda ya mbak ya, maksudnya untuk memahami IT komputer itu juga Alhamdulillah bisa jalan. Cuma tak lihat TK-TK yang lain kan banyak guru-guru yang istilahnya tua-tua kadang-kadang wah untuk pegang komputer aja nggak tahu gitu ya. apalagi

sekarang harys ada WA dan segala macam itu. Sebenarnya itu tuntutan sih dari dinas sendiri pernah menyebarkan angket tentang IT guru yaitu disitu kan akan muncul item-item tertentu pertanyaan “apakah bisa mengoperasikan komputer e...MS office kaya gitu. Bisa menggunakan e power point. Itu satu guru akan dapat poin-poin gitu. Ketahuan o...disekolah ini yang bisa IT sekian persen it. E..dinas sudah punya catatan jadi memang tujuannya kan karna memang sertifikasi kan mbak. Sertifikasi kan ya tujuannya supaya guru nggak hanya meningkat dica ra mengajar juga bisa menguasai IT dan lainnya. Soalnya kan sekarang apa ya guru-guru itu membuka semacam kurss komputer sendiri. Sampai dia belajar semampunya ya sebenarnya untuk itu. Karna dia memang untuk e...TMT apa jumlah tahun dia mengajar dia sudah mencukupi untuk sertifikasi tapi kemampuan di ITnya biasanya kaya gitu.

- Saya : bagaimana cara sekolah agar berbeda dari sekolah lainnya?
- Bu asti :e...berbedanya sudah pasti ya...kita fullday terus kita sentra tadi kita sudah menerapkan sekolah sentra dengan berbasis karakter fullday pun kita beda karna memang rata-rata yang saya lihat e...apa ya..service ke anak. Pembelajaran itu yang paling itu memang sekolah fullday pasti memang punya ciri khas misalnya kaya di salman. Kalau disini lebih itu keini pembelajaran dan service anak itu tadi. Dibudi mulia sendiri punya sendiri. Ya dari hafalan. Trus kita juga punya ini bukan target karna kita nggak pernah pasang target disekolah ini. Target itu akan...berhasil dengan sendirinya dengan tiap hari kita namakan pembiasaan hafalan, pembiasaan toilet training, pembiasaan anak mengucapkan salam dan itu sudah masuk dipendidikan karakter apa ya yang kita sampaikan. Nah, biasanya kan ada buku panduan..buku panduan itu apa..apa ya itu akan disampaikan ke anak semester satu TK, yang disampaikan apa aja itu bukan target tapi itu pembiasaan keanak dan itu sudah terbukti sih. Kalau anak keluar dari sini..o...anak ternyata sudah bisa. Nah targetnya akan tercapai kalau anak sudah lulus. Jadi yang membuat kita beda adalah PAInya. Disini dari TK A itu kita sudah ajari hafalan surat pendek, hadist, doa sehari-hari dan sholat. Kita juga ada praktik sholat. E...kan itu nggak mungkin dilaksanakan disekolah yang pulangnyanya jam 10 kaya gitu ya. jarang tapi sekolah fullday saya yakin akan ada itu PAI dan sistem pembelajaran TK disini.

Keunggulan lain

Saya : kalau tantangan yang dihadapi sekolah apa aja bu?

Bu asti :apa ya? banyak sih sebenarnya tantangan e...ya itu tadi mungkin karena kita sudah beda itu ya mungkin awalnya amal insani itu sudah beda kok dari lainnya. Sudah punya istilahnya...apa ya..service yang bagus daya tarik yang bagus Cuma kadang kita melihat sekolah-sekolah di atas kita. Disekolah disana kok bisa kaya gini akhirnya kita pengen. Pengennya persaingan itu kita bisa ya. oh...dibudi mulia misalnya katakanlah disana sudah punya sekolah sehat. Berani..berani apa...e...menyampaikan atau kalau dia sekolah sehat kana pernah ikut lomba sekolah sehat dan Alhamdulillah mereka juara 1 setingkat nasional karna memang apa ya...kita sebenarnya menggali apa-apa yang belum kita capai. Oh..ternyata kita lingkungan kita kurang bersih. Kita dibantu angket komite sebenarnya kita menyampaikan angket ke wali murid keberhasilannya apa yang nggak apa, yang kurang apa itu jadi evaluasi kita tiap tahun...e...artinya yang belum itu memang tuntutan yang harus kta penuhi kalau keberhasilannya memang harus kita pertahankan. Trus tantangan lagi sebenarnya kta masalah tempat ya mbak ya. gedung dan tanah kita kan sebenarnya pengennya pengembangan nggak hanya di apa namanya disistem saja kita butuh..e..kan ada yang nengok “nggak ada Sdnya to bu? E...artinya mereka yang menyampaikan itu mungkim sekolah SD yang tingkatannya lebih tinggi yang sama kaya amal insani. Nah itu sebenarnya kalau bisa kita wujudkan baru renananya sama yayasannya pengembangan sekolah. E...ini tahun terakhir kita nambah murid dengan jumlah ruangan dan fasilitas kita. Untuk tahun depan nggak bisa lagi untuk nambah kuota karna memang dengan ruanga n seperti ini kita sudah tetapkan dengan 1 guru 10 anak. Kan nggak bisa lebih tu. Kalau lebih harus nambah guru artinya lebih satu atau 2 anak harus nambah guru dan nambah satu atau dua anak perkelas itu kami sekarang TK saja sudah 6 kelas, Kbnya 4 kelas. Jadi kita ada 10 kelas. Itu sudah sangat...sangat apa ya..menyesakkan. kan e...ruang bermain kita saja harus bergantian senin PG selasa TK nanti kalau..e...81 anak dijadikan 1 ruangan bermainnya ini tidak memadai nanti yang ada banyak kecelakaanlah, berebutanlah dan hal-hal itu sudah kita minimalkan. Kita untukantisipasi, kita giliran. Jadi kalau Tknya diluar PG didalam dengan pengawasan guru nanti gantian kalau Pgnya diluar

Tknya di dalam. Karena memang meskipun PG dan TK nggak terpaut jauh yang PG kecil katakanlah umur 2-3 tahun nanti bareng dengan anak 5-6 tahun nanti wah...rasanya kalau ditabrak saja sudah wes...jadi kita memikirkan itu. Kepengennya kita pengembangan di...e...fisik juga. Jadi misalnya ada tanah yang bisa di ini..kita pengen beli kaya gitu. Jadi dulu kan nggak ada mbak kelas yang diluar trus kita buat kelas nggak permanen yang sebenarnya kurang memadai juga. Debu banyak yang masuk pas musim kemarau. Tapi Cuma kita ya istilahnya bisa menampung jumlah siswa itu. Ya kita usahakan. Tapi untuk tahun depan kita batasi benar-benar. TK sajalah sebelum kita bisa mengembangkan lebih luas kita tingkatkan dikualitasnya dulu. Paling tidak mempertahankan kualitas.

Saya : jadi mengatasinya itu bagaimana bu?

Bu asti :jadi kita ya..SDM guru, jadi kita harus maksimalkan SDM gurunya. E..kita kan mengacunya ke PAUD nur aini PAUD percontohan di DIY yang ada diwirobrajan. Kita selalu kunjungan kesana baik pengurus, guru juga kita magangkan disana e..jadi kedepan itu kita pengennya jadi PAUD percontohan juga, mungkin lingkup kecamatan dulu ya, atau lingkup gugus. Kalau gugus kan semaguwo misalnya. Jadi itu memang harus bener-bener sistem itu harus jalan. Kalau sistem nggak jalan pasti akan ada perbedaan. O...kalau guru yang satu seperti ini jalannya guru yang satu kekenan, yang satu kekiri. Jadi nggak sama itu sistemnya belim jalan. E...selama ini memang belum ada sih. Kita selalu mengingatkan. Kalau dinur aini, SOP bener-bener jalan misalnya SOP penyambutan anak didepan. O..kita itu kalau anak kecil harus e...menyamakan, kita harus menunduk, harus senyum kaya gitu SOPnya sudah ini. Kalau disini SOP sudah ada tapi kadang yang namanya guru ya namanya banyak kepala itu gitu juga..e..harus bener-bener kontrolnya. Ditambah itu tadi mbak tugas pengurus lebih berat. Pengurus itu ketika ada paendataan, mengkondisikan apa namanya..e...seklah seperti apa.kedepan sekolah konsepnya seperti itu. Sudah menjadi beban tersendiri etika kita tidak bisa koordinasi dengan yayasan apalagi itu. Sangat apa ya..aduh kok kaya gini berat banget, tapi ini amanah yang bagaimana juga kita harus berusaha semaksimal mungkin. Kebetulan memang yang pimpinan sekolah ini sedang cuti melahirkan. Jadi kita Cuma bertiga ditambah ini lagi. Jadi kedepan kita pengennya regenerasi

sih untuk pengurus itu. Ini kan memang yang 4 orang ini yang paling lama saya kalau yang bu Nida sama yang cuti itu dari 2009, yang angkatan sama Cuma yang yayasan itu pengen yang punya kompeten gitu ya. karna memang jadi pengurus kan memang nggak mudah ya mbak ya. itu apa ya selama ini jadi momok dari guru. Pokoknya nggak mau ah jadi pengurus itu dari suaminya lah apalah. Sampai bener-bener ada yang ancamannya itu sampai nggak boleh ngajar lagi gitu lho. Karna memang dari pengurus sendiri itu belum bisa menunjukkan jadi pengurus itu enjoy lho, belum bisa. Artinya kan berarti beban yang diapa.diini..oleh pengurus itu bener-bener harus mengurus semua bahkan kita bisa dibidang yaasan kecil kaya gitu. Kadang kita juga sampaikan keyayaan “pak, kita kok merasa bener-bener?ya wis kaya gitu bener-bener memang mentok disini pak. Kayanya untuk pengembangan sekolah..e..stop sampai disini. Akhirnya yayasan memilih satu orang untuk intens koordinasi. Akhirnya ada 1, awalnya kan kita benar-benar sendiri. Kalau ada masalah itu, kita atasi sendiri. Nanti kta tanya keyayaan dibalikkan keyayaan. “ lha pengurus sekolah gimana?” kan kita konsultasi tapi emang kalau masalah finansial, yayasan e...membantu sih, tapi disini nggak bisa semuanya diselesaikan dengan uang ya. kalau miasalnya pengelolaannya kan harus benar-benar orang yang punya ide bagus punya konsep aka sistemnya itu seperti apa harus bener-bener dipikirkan. Karna kan membuat sistem kan nggak gampang juga. Kita membuat sistem SOP seperti ini paadahal nggak pas kaya gitu. Jadi memang mengurus tenaga dan pikiran.

Saya :Kalau untuk memberikan pelayanan yang bagus kan ada pelatihan untuk guru?

Bu Asti : o..ya kita per semester, persemester diakhir semester itu kan ada libur semester biasanya satu minggu, ya nggak satu minggu sih, kita ambil 2-3 hari untuk pelatihan guru. Yang pertama tentang skill guru itu bisa ngecas guru, dia sama anak itu harus seperti apa komunikasi dsb. Yang satunya tentang pembelajaran, ya kurikulum nanti kita itu lagi. Jadi kita ada 2 pelatihan diakhir semester itu. E...biasanya kadang bentuknya kita mendatangkan narasumber, kadang dari yayasan sendiri. Jadi seperti apa to kepengennya guru nanti kita tampung nanti kita apa. O...guru seperti ini tapi juga kita bahas dengan yayasan nanti kita sampaikan. Jadi disitu pertama tentang skill guru dan kita disitu menyemangati lagi lah. Tujuannya

ap, komitmennya disini apa gitu kita sampaikan per semester. Yang satunya itu pelatihan tentang kurikulum kan masih banyak ni guru yang setahun 2 tahun. Artinya belum ngerti bener kurikulum amal insani. Jadi penyampaian tema sub tema kadang juga e..melebar atau apa gitu. Tentang penilaian gitu kita datangkan dari nur aini gitu paling kita ini..kita ambil belum bisa tentang penilaian misalnya ya udah kita blok dipenilaian. Nanti semester depan tentang apalagi kaya gitu. Itu kita pake narasumber yang nur aini gitu. Pembicara tingkat nasional.

Saya : pelatihannya itu rutin bu?

Bu asti :iya, ya setipa akhir semester, nanti sekalian raker. Biasanya habis pelatihan. Biasanya kan 2 minggu mbak. Diminggu pertama misalnya 2 hari pelatihan terus raker baru libur. Biasanya minta diminggu pertama sih biar liburnya panjang. Kalau kita ambil ditengah-tengah atau akhir kan biasanya kita sesuaikan dengan acara guru.

Saya : kalau penetapan harga SPP disini gimana bu?

Bu asti :kita per 2 tahun naiknya ya. sebenarnya awalnya kita harus buat anggaran dulu. O...diperkirakan. ini apalagi naiknya setelah kita tetapkan ya naik BBM katakanlah gitu, kita harus banyak saving dana karna memang masih ada tu dari keuangan, itu kan selalu pr 3 bulan lapor ke yayasan dan kepemimpinan ya kita ada rapat pengurus itu pasti kita sampaikan defisit berapa laba berapa kita sampaikan. Jadi kalau penentuan SPP itu kenaikannya per 2 tahun sekali. Jadi biasanya kalau tahun ini naik, besok tidak. Kenaikannya disesuaikan dengan kebutuhan biasanya.

Saya : jadi sudah ada price listnya ya bu?

Bu Asti : iya sudah ada dan itu kita konsultasikan dengan yayasan. Setelah kita buat anggaran selama satu tahun yang dibutuhkan apa saja bahan alat APE apa saja tahun ini, nanti kita ajukan ke yayasan. O...ini nanti yayasan ngasih masukan sih..o..imi sudah pas ini belum ini kurang. Nanti kita bahas bareng baru kita tentukan kanaikan SPP. Tapi nggak terlalu banyak sih mbak 2 tahun pun mungkin naiknya katakanlah e...25-50 ribu. Atau kita tentukan berapa % nya gitu dan SPP nya itu nggak sama. E...misalnya anak lama ya kan nggak naik tu SPPnya masih SPP lama, anak baru

yang naik....anak fullday, anak reguler beda, anak Playgroup beda, TK beda jadi SPP disini nggak sama. Jadi kan ada satu TK yang misalnya sebulan katakanlah 100ribu semuanya. Ini kita nggak. Jadi kalaubener-bener keuangannya nggak ada kita bingung. Jadi disesuaikan kebutuhan. E...d disesuaikan anggaran.

Saya :kalau disini kan e..lumayan strategis ya bu? Strategis banget, kalau letak pesaing sekolah jauh nggak bu?

Bu asti : kalau untuk sekolah fullday jauh bahkan. Ada satu sih madaniyah ya kurang lebih 200 m disini keselatan. Itu day care aja. Cuma peniipan tapi mereka dari bayi. Kita kan dari umur 2 tahun. Kan mereka bisa menerima dari baby dari 0 tahun mungkin ya. kalau kita dari 2 tahun kalau untuk sekolah yang kaya kita ada KB, TK, fullday itu lumayan jauh-jauh sih. Kalau disini, e...nggak banyak yang ada dibudi mulia, di salman, masjid kampus itu fullday ada sih ya...yang banyak kalau disekitar sini penitipan anak. Jadi bukan sekolah yang kaya kita tapi kalau TK biasa itu ada banyak sekali itu ada TK An-nur, An-nur 1, 2, 3 mardisiswi, PKK dikelilingi tapi ya disini fullday school.

Saya : trus bagaimana sekolah mempromosikan sekolah ini?

Bu Asti ; e..kita ada webnya ya..kita kerjasama apa yang kemarin itu kita udah ada web tapi emang belum maksimal. Karna memang baru tahun ini ya mbak. Itu trus lok promosi itu biasanya em...dari wali murid untuk tahun ini saja ya..dari al-aufa itu kan kebetulan tahun kemarin ada 2 anak yang masuk kesini. E...kan bagus to ini nya bu”kan al-aufa itu nggak ada Tknya seperti ini...seperti ini...amal insani ya. kemarin ada 5 anak yang masuk kesini juga memang dari e..apa ya orang tua tahu service sekolah trus dia menyampaikan ketetangga saudara gitu paling banyak .kalau dari sekolah sendiri itu sebenarnya pengen buat satu kegiatan ya..mbak ya..yang istilahnya menarik mungkin. Nggak hanya dari kalangan wali murid yang sudah ada disini juga sih. Tujuannya misalnya kita pasti banyak ni yang datang keamal insani Cuma itu yang belum apa ya kesampaian. Dulu pernah sudah dari ini sih mau ada lomba maelukis sama mewarnai megundang TK se kecamatan Cuma waktu itu kerjaasama sama komitenya kurang ini..ya..jadi..lombanya kita pending dulu sampe saat ini. Akhirnya nggak jadi sebenarnya itu salah satu promosi supaya orang datang selain itu kita pas ada acara kartini sama wisuda mbak biasanya

wisuda dan kartinian itu ada bazarnya. Nah dibazar itu kita undang, mengundang buat brosur yang itu ada pakaian murah katakanlah seperti itu ya. sembako murah. Disini kan kampungnya nanggulan sambilegi itu kita kasih kupon..kupon sembako murah. Nanti orangtua akan datang kesini untuk mengambil itu. Biasanya ada kegiatan kaya gitu. Pas wisuda itu kita juga kerjasama sama komite. E..ngundang itu peserta bazar. Jadi disitu ada apa namanya kita mengumpulkan sembako dari anak-anak nanti kita jual murah, nanti masuk ke kas komite. Selain itu biasanya dari orangtua yang mouth to mouth e.

Saya :siapa saja orang-orang yang dimiliki sekolah? Apakah pelanggan yang loyal? SDM yang berkualitas?

Bu Asti : ya itu kalau SDMnya bermacam-macam ya mbak, kalau untuk kualitasnya emang masih kita ini sih belum maksimal ada sebagian yang sudah benar-benar guru. Jadi SDM tapi ada juga yang sebagian. Karna kita sering ganti-ganti guru ya itu membuat kita harus mengawali lagi mengawali lagi. Kalau SDM belum maksimal tapi sudah ada beberapa guru yang menjadi icon contoh. O..ini lho dan kita ada lewat supervisi SDM itu akan kita nilai nanti akan ada semacam skor nanti..o..ini guru dengan peringkat terbaik ini guru baik dan ini cukup nanti biasanya diakhir tahun dia akan mendapatkan bonus sekian %. Kalau guru baik sekian % itu sudah kita ini...ya lewat supervisi sekolah atau kepala sekolah. Kalau apa ya, wali murid Alhamdulillah komite banyak ya yang care sama sekolah. Jadi mereka selama ini sih kegiatannya biasanya ya itu tadi mengadakan event. Sifatnya membantu sekolah ketika sekolah punya event apa katakanlah dari yang saya bilang tadi kartinian wisuda nanti akan membantu. Paling nggak pemasukan dana ke kas komite. Kas komite sendiri nanti akan disumbangkan ke sekolah kaya gitu diakhir kepengurusannya. Biasanya kalau tidk berbentuk uang ya barang. Yang kemarin kita dapetin laser print ini dari komite. Jadi sifatnya membantu sekolah. Kalau yayasan sendiri ya..saya bilang tadi mbak ada 1 orang yang intens, ada beberapa orang yang bener-bener mungkin memang karna waktunya. Karna yang ketuanya sendiri itu kan komisaris BUMN artinya dia sering keluar kota..e..dirumah itu Cuma hari sabtu minggu sabtunya itu...kalau minggu ada acara keluarga sabtu aja kita kita temui susah. Kadang ketemu kliennyalah apalah laya gitu, itu sih sebenarnya. Kalau walimuridnya selam ini banyak yang

mendukung kegiatan sekolah. Dekat dengan sekolah. Ketika apa..ya..membantu.

Saya : kalau proses penerimaan siswa itu sendiri bagaimana bu?

Bu Asti :kita ada panitia, panitia dari pengurus. Sebenarnya ini kan tujuannya tidak melibatkan guru,. Kita pengen guru itu full dengan anak. Guru itu ya kamu urusannya anak fokus gitu ya. artinya ketika ada anak apa aya kaitannya dengan anak ya itu tugas guru. Kita akan menegur guru. Ketika tidak dibebankan apa hal-hal yang sifatnya kepengembangan dan ini sekolah. PSB ada panitia, panitiannya pengurus. Jadi kita bagi. Misalnya e..masalah pendaftaran nanti sama bu nida. Kemudian saya kebagian yang interview. Interview tentang apa tadi kesepakatan anatara orang tua dan sekolah. Ada yang sebagian pemesanan seragam dsb. Nah kalau pembayaran sama bu nida sih. Karna kita disini Cuma 3 orang ya, bu sri, saya dan bu nida. Jadi panitianya ya pengurus itu tadi. Ini di TK masih kurang 1 orang kalau play groupnya kurang 6 siswa.

Saya :kalau proses pembelajarannya gimana bu? Proses belajar mengajar maksudnya? Ada kendala yang dihadapi gitu?

Bu Asti : e..banyak ya karna itu SDM sekolah lagi ya. kalau guru yang sudah jadi bisa kita lepas...lepas..kita lihat sekilas aja kita sudah tahu cara apa ya..pengkondisian anak. Dia sama anak care, mulai mengajar saja dia sudah senyum dengan anak. Tapi kalau guru yang bermasalah kayanya itu dia belum memahami gitu ya visi misi dan komitmen mengajarnya itu apa ya..kita harus bener-bener kontrol gitu lho. Tiba-tiba dia menegur anak dan dengan bahasa yang tidak seharusnya gitu ya..dengan teriakan saja atau nada keras itu sudah menyalahi SOP sebenarnya. Nah itu yang kadang kita apa ya e..mungkin kalau seperti ini saya kurang tahu ya. kadang dapat laporan dari partnernya atau guru disamping kelasnya. Itu kan laporan suaranya ini..ini mereka kita kroscek. Kita panggil misalnya dan mereka juga menyampaikan alasannya ya pastinya. Itu..trus tentang mungkin masalah fasilitas. Fasilitas APE habis pakai ya misalnya. Kita kan diawal sudah siapkan tu misalnya. 1 kelas itu butuh...butuh berapa. Kertas lipas itu sudah kita stok di masing-masing sentra gitu sih. Cuma diakhir semester 2 biasnya kan sudah,,sudah habis tu. Bu ini lho mau buat ini nggak ada..nggak ada bahannya katakanlah. Itu sebenarnya masalah kecil-

kecil sih. Cuma kalau tidak ada yang ngontrol ya akhirnya pembelajarannya jadi kacau. Kita apa ya RPPH rencana perencanaan pembelajaran yang sudah dibuat tapi bahannya habis kan mentok gitu. Nah kembali lagi saya sampaikan sentra alam atau seni kreativitas itu harus bisa memanfaatkan barang bekas itu bisa kok. E..namanya aja sentra kreativitas gitu kan harusnya guru lebih kreatif tak bilang gitu. Nah mereka mulai barang bekas. Botol aqua apa yang dia punya kaya gitu. Itu sudah mulai sih. Ininya habis awalnya emang jadi masalah biasanya gitu. Kita punya guru PJ Sentra itu tugasnya diawal semester dia akan ngelis..o...barang disentra persiapan itu spidol habis ini habis...itu akan dikumpulkan ke kepala sekolah nanti saya ngelist lagi yang harus segera dibelikan itu apa. Nanti diawal semester saya ajukan ke bu nida keuangannya nanti baru belanja. Ya..itu tadi kan kadang kan perkiraannya ini..e...nggak paas...misalnya kita belikan kertas lipat berapa pak. Pemakaian kan kadang kita sudah sampaikan tapi yang namanya guru banyak kan ada yang bisa apa ya..ngirit, ada yang nggak. Apalagi anaknya. Nah itu biasanya diawal semeste 2 sudah berkurang nanti ditengah-tengah diakhir gini..wes habis. Kaya gitu sebenarnya. E...saya bilang harus ada saving dana istilahnya dana cadangan untuk ketika bahan-bahan itu habis. Kalau kertas lipat kan kita nggak bisa bikin sendiri ya, misalnya origami itu. E...kegiatan yang melipat itu kita nggak bisa, memang harus beli. Lem harus beli karna nggak bisa buat sendiri harus beli. Misalnya seperti itu.

Saya :untuk gurunya ada yang berprestasi nggak bu? Mengikuti lomba gitu.

Bu Asti :e..kalau lomba ada...lomba gru berprestasi, yang KB juga mewakili kemarin Cuma masuk 5 besar apa ya. dulu ada yang ikut lomba pernah ada yang ikut lomba tingkat kecamatan. Ikut finger painting..e..lomba apa namanya lomba kolase itu ada lomba menggambar dulu ada Cuma belum..belum,, yang mendapatkan ini,,kalau partisipasinya sudah ikut. Kita kan biasanya kalau itu tadi ada lomba tingkat kecamatan. TK mewakilkan gurunya nanti yang menang yang menang itu diajukan ke propinsi katakanlah propinsi kok dia maju dia memang baru di TK nah sekarang kita baru jadi peserta ini belum ada. Yang kemarin itu ada satu guru tapi play group ya..ikut lomba guru PAUD berprestai itu masuk setingkat kecamatan.

- Saya : dikasih reward nggak ini bu?
- Bu asti :tapi kita bentuknya barang...semacam apa ya..tanda terimakasih diakhir semester.
- Saya :apakah sekolah mengenal pelanggan secara dekat dengan orang tua siswa?
- Bu asti :ya...itu harus makanya kita apa kita kan ada group WA 1 kelas mungkin karna ada fasilitas WA itu akhirnya...e..misalnya 1 kelas 10 anak dia punya group sendiri. Ketika ada info dishare kan tau semua gitu ya..tapi memang kadang kalau kita nggak pas bahasannya jadi masalah juga sih. Kok ini kaya gini..kaya gini itu pernah. Nah itu lebih mendekatkan misalnya guru. Biasanya kan kita share foto ya mbak ya dikelas kaya gini di seni kreatifitas atau dibalok itu dishare. Jadi anak sedang membangun balok kita foto kemudian kita share. Ini ayah bunda kegiatan anak disentra balok nanti kan pasti dia lihat itu foto anaknya... itu e...akan ada komentar-komentar apa sih “ maksih udah dishare foto”. Meskipun orangtua sibuk paling nggak dia tahu kegiatan anaknya gitu. Dishare foto sama info. E..trus kalau ada apa-apa biasanya kita kunjungan kerumah itu. Ketika misalnya dalam satu kelas ada anak yang kurang. Kurangnya kok ketinggalan jauh banget sama temannya. Kemarin kita e..ada program itu. Jadi itu anak-anak yang kurang dalam tanda kutib perkembangannya kita konsultasikan ke psikolog. E..psikolog anak-anak yang apa..itu tadi kita konsultasikan kurangnya apa..e...trus ada yang dilanjutkan. Karna psikolognya baertugas dipuskesmas, ini dekat, jadi kita akan kesana ketika orangtuanya masih pengen ngobrol langsung dengan psikolog itu kita langsung fasilitasi. Trus ketika ada anak-anak yang apa itu namanya. Jadi komunikasi kita lewat itu. Misalnya anak sakit kita nengok lewat e...dia sampai opname di RS itu. Misalnya dia punya adik ya...e..mamanya melahirkan nati kita tengok seperti itu atau takziah orangtua murid atau mbahnya..mbahnya anak,,
- Saya :apakah sekolah sering mengadakan pertemuan atau kegiatan dengan orang tua siswa?
- Bu Asti : e...acaranya parenting ya..ada pertemuan wali murid itu diakhir semester. Kalau pertemuan wali murid 3 bulan sekali. Itu yang sifatnya umum. Jadi Play group TK jadi satu. Biasanya isiannya ya

umum..kalau parenting itu kita sendiri dalam 1 hari yang sama. Misalnya KB waktunya 1 jam, jam 9-10. Nanti silahkan konsultasi dengan psikolog. Ini nanti jam ke 2 TK khusus kaya gitu. Parenting itu satu semester sekali kalau pertemuan wali murid 3 bulan sekali. Itu juga diikuti dengan laporan perkembangan anak. Misalnya setelah acara bareng nanti orang tua itu ketemu dengan guru kelasnya masing-masing. E..yang biasanya si A seperti ini disampaikan ke orang tua. Supaya orang tua itu lebih apa ya..lebih tahu..o..anakku ternyata kurangnya disini lebihnya itu disini. Biasanya yang 3 bulan sekali kita jadwalkan. Karna 3x yang pertama misal biasanya kita sosialisasi sekalian sekalian siswa baru, kedua misalnya ada isiam nanti yang ketiga baru laporan. Meskipun dirapotan juga kita sampaikan. Cuma itu untuk memberikan...memberikan bukti aja supaya orang tua tahu lebih detail. Jadi itu sebenarnya juga tergantung orang tua ya..e..kendalanya biasanya karna disini memang orang tuanya itu apa ya. super sibuk ya..kita 50% aja sudah paling banyak dari jumlah anak misalnya 80 anak, 40 yang datang itu sudah maksimal. Jadi kan kita apa ya. kemarin sempat ada apa..pertamanya kan kita bingng tu kita pembelajarannya dari hari senin-jumat. Nah sabtu itu rencananya kita buat acara untuk parenting atau pertemuan wali murid tapi kan sabtu juga ada yang kerja tu. Nah pasti yang sabtu itu ada orang tua yang nggak bisa dateng kalau buat hari minggu nanti acara weekend jagong mantenlah apalah. Nah kita kesulitan disitu karna kadang kegiatan kartinian atau wisuda gitu dibuat hari minggu. Nggak bisa hari lain karna kita pengennya orang tua bener-bener libur ya. karna hari sabtu ada yang sebagian masih kerja kadang ya tergantung orangtuanya juga kalau dia care sama anaknya ya..dibela-belain izin atau tukeran itu yang bisa tukeran atau izin. Tapi ada yang pernah sama sekali nggak dateng biasanya kita apa ya..kita kasih tau ke wali murid. Itu kerumah paling nggak orangtuanya tahu. Kadang kan mereka punya pembantu atau apa namanya saudara yang biasanya antar jemput..ya udah yang nagantar jemput pembantunya ngurusin anaknya pembantunya. Kadang ada info apa-apa kadang miss. Nah orangtua yang kaya gitu biasanya bener-bener kita telfon udah ditelfon, wah keluar kota bu. Nggak bisa ini. Maksudnya untuk ketemu aja nggak bisa. Bner-bener nggak bisa. Apa ya..kadang ya dengan kunjungan itu jadi jalan terakhir. Karna ketemu ya dirumahnya janji hari ini. Hari ini biasanya kita kunjungan seperti itu.

- Saya :Kunjungan untuk anak yang bermaslah atau semua anak bu?
- Bu Asti : terutama anak yang..sebenarnya kita juga pengen semua tapi juga udah full disini tapi biasanya kita jadwalkan dan kita prioritaskan anak yang tadi itu bermasalah. Sebenarnya kalau yang anak-anak sudah mengikuti perkembangannya ok pastinya orang tuanya juga care itu ngak mungkin lah anak kaya gitu orang tua nggak perhatian itu jarang gitu lho. Dia mungkin bisa jemput nanti konsultasi sebentar sama gurunya ketika jemput atau nganter. Udah komunikasi setiap hari kok. Jadi e..sebenarnya perlu juga suh kunjungan kesemua anak tapi kita prioritaskan. Kalau yang tiap hari udah keytetemu ini kan bisa disampaikan tiap harinya. Karna kalau anak pulang uitu guru harus ini...kecuali yang piket emang harus didepan pintu karna bisa ngobrol sama orang tua karna punya waktu komunikasi. Intinya kalau orangtuanya bisa jemput ya nggak kerja . tapi yang nggak bisa itu yang harus ditemui
- Saya : kalau ciri khas sekolahnya sendiri apa ya bu?
- Bu asti : e...apa ya.. yang tadi awal saya sampaikan iu. Itu ke PAInya, PAI iya sistem sentranya yang paling apa ya..karna kita kan pengennya ini kan baru proses ya sentranya belum..belum kesentra yang kita keterbatasan ditenaga pengajar. Kalau sentra murni kan harus ada guru sentra dan guru kelas. Jadi dalam satu kelas ada 2 guru akan maksimal sekali. Karna akan menyiapkan apa permainanya sendiri, trus yang menilai dan mengendalikan anak sendiri. Semuanya terpenuhi gitu. Kan kalau sentra bener-bener kaya gitu. Nah kita baru proses rencananya seperti itu. Dulu pernah tapi karna kelasnya itu sedikit muridnya sedikit. Nah kita harus membagi kan, muridnya tambah gurunya sekian. Guru yang bener-bener kompeten dia punya kompeten dia punya kemauan dan komitmen itu susah. Artinya kita bener-bener harus bisa memploting guru itu. Nah untuk tahun ini memang gurunya satu guru satu kelas. Emang kita bener-bener kita merasakan juga e. Pernah megang satu kelas gitu ya. apalagi dengan jumlah anak 10 itu sudah sangat maksimal sekali. Nggak bisa apa ya...mungkn kalau mau ke kamar mandi aja harus meninggalkan anak gitu ya. jadi emang kita melihat bener-bener guru itu sangat ini ya penguasaan ke anak. Disamping gitu kita ya ini ya memikirkan hal itu. Ya sangat capek. Makanya kalau apa kita sebenarnya kita pengen kita kan punya tim kurikulum ya mbak. Pengennya guru itu bebas dari administrasi yang sifatnya

konsep gitu lho. Kita pengennya tim kurikulum kedepan itu sudahmeniapkan guru yang tinggal pengisian. Kalau sementara ini kita belum. Jadi kita Cuma membuat file nanti gurunya mengedit sendiri dan sisanya tinggal membuat indikator sendiri materi sendiri kaya gitu. Jadi nggak perlu mikir. Tapi juga kendalanya kita juga tetap harus ambil dari guru itu kurikulumnya TK satu KB satu. Karna kita kurikulumnya sama. Nah kadang yang jadi kurikulum itu yang mungkin ada yang sudah..sudah menyampaikan sih. Kalau di nur aini itu bebas ngajar. Konseptor sekolah. Tapi kita belum bisa kesana. Karna memang kita baru ada itu pengurus. Pengurus saja bukan tim kurikulum. Jadi tim kurikulum itu harus bener-bener dia yang paham anak, paham pendidikan atau bagaimana cara sistem itu biar jalan. Jadi semuanya udah include disitu mbak. Jadi semuanya butuh orang-orang yang apa ya punya kompeten itu ya kita belum belum bisa kita baru sekedar apa ya istilahnya dari materi pembelajaran. Kurikulum yang udah ada kurikulum 2013 itu kita Cuma membuat.o... kalau membuat oenilai harian itu seperti ini seperti ini baru bisa seperti itu bukan yang kurikulum yang bener-bener jadi e...SOP segala macem Cuma kita kan belajar ni membuat SOP ya dari nur aini itu kita minta konsultasi tentang SOP dan segalanya itu dari nur aini pelaksanaannya itu sudah kita sampaikan keguru. Itu yang masih banyak yang dilanggar itu dari gurunya belum konsisten. Kurikulumnya dari dinas dan yayasan. Dari yayasan itu ngasih masukan PAI ya dan itu pun kita apa lewat yayasan kita sampaikan ketika itu keberatan ya kita bahas bareng-bareng dengan yayasan dikurangi misalnya tentang hafalan atau apanya tapi selama ini masih tahapannya masih wajar-wajar aja untuk anak usia segitu.

Saya : Jadi dikonsultasikan dengan yayasan dulu?

Bu Asti : iya kita sampaikan setiap kita bikin konsep kurikulum. Misalnya setiap apa tak tambahin apa itu kita sampaikan yayasan. Juga harus tahu gitu..em...yayasan disini kan mintanya dulu pesantren gitu ya tapi Cuma kan apa...ya kalau kita bikin kaya gitu nanti nggak. Artinya nggak pas dengan konsep pesantren dan sekolah. Tapi sekarang semi pesantren yang penting ya itu PAI nya harus jalan kalau itu dari yayasan. Karna itu apa ya nilai plus juga kan kalau misal orangtua banyak yang memasukkan. Karna disini banyak

kalau sholat dan segala macam doa hadis gitu. Jadi dari orangtua itu juga kita evaluasi.



TRANSKIP WAWANCARA

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
 Hari/Tanggal : Kamis, 10 Maret 2016
 Waktu : 09.50 WIB
 Lokasi : Ruang guru
 Narasumber : Ibu dwi

Saya : sudah berapa lama ibu kerja disini?
 Bu dwi : 4 tahun.
 Saya : sudah lama juga ya bu?
 B dwi : Alhamdulillah lumayan mbak
 Saya : kalau proses pembelajarannya disini seperti apa ya bu?

Bu dwi :kalau proses pembelajarannya kita kan pake sentra. Jadi e..kita misalnya pas disentra balok maka ya anak-anak menyusun balok biasanya seperti itu. Tema dan subtemanya disesuaikan seperti itu.

Saya : kalau yang ditanamkan keanak sendiri apa bu?

Bu dwi :kalau yang ditanamkan biasanya kejujuran dan kedisiplinan. Kalau kemandirian dan tanggung jawab anak. Itu kan kita ada pembiasaan-pembiasaan anak. Biasanya antri, ganti baju sendiri, membereskan mainan itu. Itu udah berjalan..

Saya :e..trus..apakah seklah sering mengadakan pertemuan dengan guru?

Bu dwi :kalau dengan guru biasanya hari jumat kalau evaluasi atau apa.

Saya :apakah sekolah memberikan pelatihan kepada guru?

Bu dwi :e...ada juga mbak. Kalau kita pas libur tiap diakhir semester mengadakan pelatihan disekolah, magang. Pelatihan itu kemarin penguatan kurikulum. Trus juga ada e..SDM atau mendatangkan motivator.

Saya : apakah anda puas bekerja disini?

Bu dwi :e..puas Insya Allah. Saya puas mbak karna saya senang bekerja disini.

Saya :bagaimana kepedulian sekolah terhadap anda? Misalkan sakit gitu?

- Bu dwi : ini kalau sekolah memang memperhatikan ya. kalau sakit atau apa ada kebijakan-kebijakan misalnya lagi sakit.
- Saya : apakah harapan anda tentang sekolah ini?
- Bu dwi : harapannya ya lebih baik ya lebih baik
- Saya ; kesejahteraan guru disini sendiri gimana bu?
- Bu dwi : kalau kesejahteraannya sendiri saya melihat mungkin dibanding TK-TK lain lebih sejahtera disini.
- Saya : apakah suka duka yang anda hadapi ketika bekerja disini?
- Bu dwi : sukanya ya karna kita senang ketemu anak-anak. Kadang dukanya ya biasanya anak-anak kalau lagi kesel, marah, rewel. Itu kan tergantung kita yang menyikapinya.
- Saya : trus bagaimanakah kedekatan dengan orang tua?
- Bu dwi : disini satu kelas itu ada group. Jadi ada apa aja saya sharekan digroup. Jadi kedekatan dengan wali ya saya rasa sudah culup. Mungkin wali juga kadang ada apa aja juga dibicarakan digroup. Pas pertemuan wali murid juga bisa ngobrol gitu.
- Saya : apakah ada reward untuk guru yang berprestasi atau terbaik?
- Bu dwi : ee...ada setiap tahun ini ada semacam penilaian guru ya, dinilai kinerjanya guru, absensi. Nanti kalau ada itu misalnya ada reward-rewardnya untuk guru terbaik.
- Saya : apakah anda memberikan pelayanan terbaik kepada siswa anda?
- Bu dwi : jadi saya optimalkan pokoknya pengawasan anak. Misalnya perkembangan waktu bermain, belajar, saya perhatikan semuanya. Jadi ya Alhamdulillah lebih efektif, lebih tahu, lebih mengenal anak, karakter anak. Jadi guru lebih tahu.

TRANSKIP WAWANCARA

- Metode Pengumpulan Data : Wawancara
 Hari/Tanggal : Kamis, 10 Maret 2016
 Waktu : 11.00 WIB
 Lokasi : Ruang guru
 Narasumber : Ibu Ani
- Saya : maaf, dengan ibu siapa?
 Bu Ani : Ani.
 Saya : sudah berapa lama bekerja disini bu?
 Bu Ani : 2 tahun mbak.
 Saya : langsung saja ya bu. Bagaimanakah proses pembelajaran disini bu?
 Bu Ani : proses pembelajarannya pendekatan dengan anak, ya mendekatkan anak dengan agamanya, cara bersikap dengan teman-temannya, dengan gurunya, orang tuanya, bagaimana bersikap berbicara, bagaimana bersikap dengan orang tua.
 Saya : karakter apa yang paling ditekankan disini bu?
 Bu Ani : pembentukan karakter disini lebih menghafal, doa sehari-hari, hadis, bagaimana cara sholat. Kemandirian dan tanggung jawab itu kita pembiasaan saja. Kita ada aturan main. Berbagi, bergantian, tugasnya dikerjakan, tugasnya diselesaikan. Itu setiap hari kita sampaikan. Anak-anak juga sudah hafal, sudah mengerti.
 Saya : bagaimana kepedulian sekolah terhadap anda? Misalkan sakit gitu?
 Bu Ani : kalau kita sakit biasanya diizinkan untuk berobat, kalau ada surat izin ya..boleh tidak masuk. Ya seperti lembaga yang lain. Kalau kita sakit ya diizinkan gitu. Nggak diharuskan mengajar.
 Saya : apakah sekolah memberikan pelatihan kepada guru?
 Bu Ani : ada...disini ada magang. Magang ke lembaga yang lebih bagus, sebenarnya lembaga yang teladan gitu ya yang lebih bagus dari sini. Ya biasanya gitu. Pernah kita kemarin mendatangkan psikolog pendekatan personal e..kaya gitu..itu per satu semester sekali kalau nggak pas kita raker mbak. Selesai raker kan masuk semester baru, biasanya setelah ada rapat kerja ada isian apa gitu. Misalnya tentang kinerja kita seperti itu
 Saya : apakah anda puas bekerja disini?
 Bu Ani : puas...alhamdulillah puas selama ini tidak ada masalah yang berarti gitu ya. e...ya fine-fine aja. Saya kan bekerja disini memang

ibadah bukan karna sesuatu materi yang kita gitu kan. Jadi e...kalau kita melihat progres anak dari semester 1. Kemarin semester satu katakanlah saya memegang satu anak yang emosinya meledak-ledak kemudian ini lho agama kita mengajarkan kasih sayang. Lama-lama nanti berubah. Itu sesuatu yang bikin saya..bikin saya puas disitu gitu lho. Respon dari orangtua juga bagus. Jadi kalau menurut saya itu kepuasan batin tersendiri. Jadi tidak diukur secara materi.

Saya : kesejahteraan guru disini sendiri gimana bu?

Bu ani : e..untuk kesejahteraan. Sejahtera bisa dilihat dari mana-mana ya, saya masih bisa mengendarai motor bagus katakanlah. E...sejahtera itu apa ya mbak. Kan bisa dilihat dari yang lainnya gitu ya. nggak hanya disini saja mungkin apa ya biasa aja tapi barokahnya dari luar kan lebih besar. Bahwa barokah yang saya dapat, saya rasakan lebih banyak gitu lho, lebih bagus.

Saya : apakah harapan anda tentang sekolah ini?

Bu ani :ya lebih bagus lagi lebih baik lai dan kepercayaan masyarakat akan tambah lagi dan terjaga trus gitu lho.

Saya : kalau kendala yang dihadapi apa saja bu?

Bu ani : ya biasa kalau anak moodnya lagi nggak bagus kadang kan seperti itu. Rata-rata anak kan mood seorang anak nggak bagus tu. Kita nanti e...apa ada tanya orang tua, tadi dirumah ada apa ya mah seperti itu? O...ya tadi seperti inni tadi sebelum sekolah marah-marah. Kenapa ya kita sampaikan komunikasi dengan awali itu. Setiap hari. Jadi misalnya tadi dek sifa seperti ini. Bertengkar sama adiknya. Jadi kita selalu kroscek.

Saya : trus bagaimanakah kedekatan dengan orang tua?

Bu ani :lumayan dekat, bisa dibilang sampai malam pun kalau mau sharing atau ngobrol tentang anaknya 24 jam. Alhamdulillah saya melayani mereka apa ya...kita sudah seperti keluarga gitu lho. Jadi bukan hanya saya menerapkan saya selalu membahasakan digroup WA saya kalau saya nggak bisa masuk mohon maaf mama hari ini saya tidak bisa menemani anak anda untuk bermain dan belajar itu saya selalu menekankan disitu mereka bilang “ oh ya bu”

Saya : apakah ada reward untuk guru yang berprestasi atau terbaik?

Bu ani :e...apa ya..rewardnya..biasanya ada bonusnya tersendiri dan itu tidak bisa dikatakan sesuai apa tidak...tapi menurut saya itu sudah cukup gitu. Karna itu tadi saya bilang tidak bisa diukur dengan materi ya.



TRANSKIP WAWANCARA

- Metode Pengumpulan Data : Wawancara
 Hari/Tanggal : Kamis, 10 Maret 2016
 Waktu : 11.30 WIB
 Lokasi : Ruang guru
 Narasumber : Ibu ambar
- Saya : maaf, dengan ibu siapa?
 Bu ambar : ambar
 Saya : sudah berapa lama bekerja disini bu?
 Bu ambar : 4 tahun mbak.
 Saya : wah sudah lumayan lama ya bu? Langsung saja ya bu. Bagaimana proses pembelajaran disekolah ini bu?
- Bu ambar : kita disekolah kita itu pake sentra, pembelajarannya itu sebelum ada kegiatan main kita ada lingkaran kecil dan lingkaran besar. Lingkaran besar biasanya pas hari-hari khusus. Untuk hari-hari yang senin-kamis itu pakai lingkaran kecil. Karna kita sudah...nanti dilingkaran itu kita ada..kita biasa iqro dulu trus habis iqro kita bikin lingkaran hafalan surat, hadis dsb. Nanti dilingkaran itu ada pijakan awal, pijakan saat main, dan pijakan setelah main.
- Saya : kalau PAI nya bu. Bagaimana cara menanamkannya?
- Bu ambar : pembiasaan. Kita menekankan pembiasaan. Pembiasaan itu dari doa trus pembiasaan kaya akhlak. Itu nanti penekannya saat cerita sebelum pijakan awal itu biasanya kita kasih cerita ke anak. Itu penekannya biasanya kan waktunya juga nggak lama ya tapi kalau itu yang lebih khusus disentra imtaq, bahasanya lebih luas. Akhlakul karimah. Karna kita juga memang mengharapkan akhlak anak juga baik ya meskipun anak itu pinter calistung tapi kalau akhlaknya tidak baik kita juga kecewa gitu lho. Ya kita menekankan kepada akhlak anak.
- Saya : bagaimana cara menagajarkan dengan kemandirian dan tanggung jawab anak?
- Bu ambar : kemandirian kita tanamkan dari awal anak datang kesekolah sampai pulang. Kalau datang kebiasaan anak menata sepatu trus nanti kita main, kita nanti menanamkan istilahnya mandiri dalam arti dia dipijakan awal mengambil mainan sendiri. Trus permainan juga ada anak harus mengerjakan sendiri-sendiri biasanya ada pengawasan kalau anak meniru saat main itu. Trus nanti waktu

membereskan mainan. Setelah selesai nanti ada makan sendiri sholat.

Saya : apakah sekolah memberikan pelatihan kepada guru?

Bu ambar : kita pelatihan itu biasanya satu semester itu satu kali karna kita juga mengatur waktu guru-guru juga ada kegiatan. Kadang ada yang magang untuk guru baru.

Saya : apakah anda puas bekerja disini?

Bu ambar : alhamdulillah sampai saat ini saya nyaman, saya merasa puas. Sudah 4 tahun disini. Lingkungannya juga menyenangkan.

Saya : apakah harapan anda terhadap sekolah ini?

Bu ambar : harapannya ya kedepannya seklah ini semakin baik. Sarana prasarannya itu gimana ya..e...itu biasanya kita personal dulu kemudian kita adakan pertemuan sharing-sharing gitu. Ada pertemuan dengan psikolg atau mendatangkan ahli-ahli yang mengetahui anak.

Saya : trus bagaimanakah kedekatan dengan orang tua?

Bu ambar : alhamdulillah kedekatan dengan orang tua intens juga kebetulan sekarang jamannya udah canggih ya. bisa lewat WA. Kadang kalau memang perlu banget untuk menangani anak secara serius. Itu biasanya diomongkan langsung pada waktu penjemputan.

Saya : apakah ada reward untuk guru yang berprestasi atau terbaik?

Bu ambar : ada walaupun tidak seberapa. Kebetulan saya sendiri sering dapat walaupun itu nilainya mungkin tidak seberapa tapi itu bisa memotivasi.

TRANSKIP WAWANCARA

- Metode Pengumpulan Data : Wawancara
 Hari/Tanggal : Kamis, 10 Maret 2016
 Waktu : 12.45 WIB
 Lokasi : Ruang guru
 Narasumber : Ibu Indri
- Saya : maaf dengan ibu siapa?
 Bu indri : indri
 Saya : oh indri. Ini saya suvi kenalan dulu ya bu. Saya mahasiswa pasca uin ingin interview sama ibu. E..yang pertama bagaimana anda bisa tahu sekolah ini?
 Bu indri :tahu sekolah ini dari temen tetangga dari mulut ke mulut, trus kesini survey-survey nanya-nanya, trus masukin anak saya kesini.
 Saya :sebagai orang tua apa sajakah harapan anda ketika anaknya dimasukkan kesini, apa harapannya?
 Bu indri : harapannya kalau saya pribadi anak saya seneng saja disini dia merasa nyaman kalau pendidikan yang lain buat saya nomor dua nyaman aja sama lingkungannya
 Saya : apa ada harapan-harapan yang tidak tercapai
 Bu indri : kalau sejauh ini karna achievement saya Cuma nyaman dia happy ya achief aj ya tercapai kalau yang itu. Kalau yang lain sih nggak berpikir samapai kesitu ya semuanya tercapai.
 Saya :adakah sisi positif yang dirasakan ibu setelah anaknya masuk kesini?
 Bu indri : positifnya dia jadi PD trus lebih ekspresif karna anak saya tu lebih introvert ya jadi agak susah membaur dengan yang lain. Kalau disin dia nyaman gitu jadi positifnya jadi dia sekarang agak lebih happy jadi dia bisa lebih berekspresi kalau dia suka ma sesuatu dia nggak suka ma sesuatu dia lebih cepet ngasih tahunya jadi dia lebih terbuka.
 Saya : kalau untuk kemandirian sama tanggungjawabnya?
 Bu indri :kalau mandiri dari dulu sih emang udah mandiri kalau bertanggung jawab dari sekolah step by step.
 Saya : kalau nilai-nilai agamanya sendiri?
 Bu indri : oh...lebih bagus hafalannya, hadisnya, trus apa doa hariannya

- Saya : apakah anda mendapatkan pelayanan yang ramah dan respon yang cepet?
- Bu indri : kalau ramah iya..ya kalau respon..responnya untuk sesuatu itu per item ya nanti kalau misalnya untuk pemberitahuan tentang jatuh kadang-kadang emang harus ditanya dulu ya. karna memang muridnya banyak. Untuk beberapa hal memang harus ditanya tapi untuk generally semuanya bagus
- Saya : program apa saja yang disukai ibu disini?
- Bu indri : disini sentra, nggak Cuma disatu kelas jadi saya suka. Dia moving ya muter disentra balok di sebelah sana nanti disentra alam jalan-jalan keluar. Jadi lebih bergerak gitu aja
- Saya : kalau untuk kegiatan ekstrakurikuler
- Bu indri : ekstrakurikuler saya pikir standar ya sama kaya yang lain ada drumband, nari
- Saya :apakah ibu mudah untuk mendapatkan kemajuan pendidikan anaknya? Perkembangan anak misalnya?
- Bu indri : disini laporan perminggu ada kertas jadi mudah memang kalau baca ya mudah, karna disini setiap kelas ada WA jadi mudah banget gitu 24 jam jadi nggak terputus ya. jadi informasinya mudah, ya kaya temen kita biasa gitu.
- Saya : apa harapan ibu terhadap sekolah ini?
- Bu indri : harapannya ya kalau saya ysng paling saya harapkan sih perpustakaannya lebih bagus, e...kayanya minat baca masih perlu dikembangkan ya kalau disini. Kesehariannya harus dibiasakan membaca kaya gitu sering dikasih ke anak-anak jadi anak suka membaca gitu lho
- Saya : kalau untuk fasilitas sarana prasarana?
- Bu indri : fasilitas sarana prasarana kalau saya nggak intens masuk jadi ya sudah bagus banget ya. kalau saya sih kebersihannya apa ya...sepatu ya
- Saya : kalau disini sering mengadakan pertemuan wali murid nggak bu?

Bu indri :kalau parenting..parenting per 3 bulan sekali. Kaya update informasi tentang anak-anak per3 bulan trus kalau informasinya ya itu per 3 bulan parenting kalau konsultasi ada jadwalnya biasanya kalau guru memang perlu konsultasi anak itu dikonsultasikan dulu keorang tuanya bunda nanti ini.anak-anak yang perlu perhatianlah, kalau dia dikelas tiba-tiba diem itu ditanyain kenapa



TRANSKIP WAWANCARA

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
 Hari/Tanggal : Senin, 21 Maret 2016
 Waktu : 11.05 WIB
 Lokasi : Ruang guru
 Narasumber : Ibu diah

Saya : maaf dengan ibu siapa?

Bu Diah : diah

Saya :kenalan dulu ya bu saya suvi mau tanya sedikit bu. Bagaimana anda bisa tahu sekolah ini?

Bu diah : kalau dulu awal pertama kali itu memang kita kan survey sekolah sendiri ya.jadi memang bukan dari siapa-siapa karna memang kan tetangga belum pernah sekolah disini juga. E...karna saya kerjanya lewat sini dan pas tikungan kok ada sekolah disini akhirnya kita survey disini dan pas ngajak anak, itu anaknya sudah seneng disini. Jadi saya lihat-lihat dulu tempatnya trus anaknya juga pas masuk dia nggak mau pulang. Sudah seneng disini ya sudah. Sudah milihnya disini. Jadi langsung daftar disini.

Saya : trus sebagai orang tua apa harapan anda ketika anaknya diterima di sekolah ini? Harapannya apa aja bu?

Bu diah : em...harapannya kalau disini kan sudah judulnya TK Amal Insani ya..jadi pengennya anak-anak itu memang dari awal sudah dapet ilmu agama yang nantinya dia untuk bekalnya nanti, kan kalau misalnya SD mesti sudah beda lagi ya untuk perkembangannya juga kemudian awalnya saya masukin ke play group jadi awalnya untuk sosialisasi dulu anak sudah mengenal temen-temennya kemudian disini karna kan tetep memperhatikan anak-anak ya jadi tidak dibiarkan misalnya anak main sendiri tidak. Jadi tetep ada pengawasan dari sekolah juga. Jadi ya harapannya pokoknya anaknya ya agamanya bagus ya karna itu yang utama

Saya : trus apakah ada harapan yang tidak tercapai? Atau tercapai semua?

Bu diah : Selama ini sudah jadi dari kakaknya sekarang kan gantian adiknya ya.

Saya : oh...berarti udah berlanjut ya bu?

Bu diah : heem...sekarang ganti adiknya

- Saya : adakah sisi positif yang dirasakan ibu setelah anaknya masuk kesini?
- Bu diah : E...yang pertama dia memang..tadinya kan dia males ngaji kalau dirumah itu. Biasanya kalau temen-temennya nagajak kemasjid dia nggak mau setelah disini dia mau kemesjid berangkat TPA sama temen-temennya gitu kemudian dia mulai belajar puasa kemarin yang ramdhan kemarin itu mulai puasa setengah hari trus kemudian dia mau belajar baca tulis meskipun di TK Play group kan memang belum boleh ya diajarkan itu tapi dia mau belajar itu karna temen-temennya disini pada semangat-semangat juga
- Saya : apakah anda mendapatkan pelayanan yang ramah disini?
- Bu diah : ramah...ramah..iya
- Saya : trus program apa saja yang ibu sukai? Program sekolah?
- Bu diah :program sekolah kalau sini kan e...untuk orang tua kan ada kaya parenting class disitu kita bisa komunikasi juga dengan psikolog jadi tahu perkembangan usia-usia anak misalnya 9 tahun 5 tahun tahapan-tahapannya sampai mana seperti apa gitu trus kemudian kaya ekstrakurikulernya juga ada jadi kaya anak-anak misalnya bermain peran, anak-anak juga ada jadi lebih percaya diri.
- Saya :apakah siswa dapat mengasah potensi melalui kegiatan ekstrakurikulernya?
- Bu diah : selama ini iya
- Saya : anaknya ikut apa bu kegiatan ekstrakurikulernya?
- Bu diah : dia...ikut renang trus kadang kalau ada nari..nari juga
- Saya :apakah anda mendapatkan buku kemajuan laporan perkembangan itu gampang bu?
- Bu diah : kalau komunikasi itu..di WA juga ada ya jadi ada groupnya jadi tiap kelas ada sendiri-sendiri tapi kadang guru juga menyampaikan lwat situ juga pernah trus kemudian e..laporannya bentuk tertulis itu nanti setiap akhir bulan itu dikasih juga juga setiap seminggu sekali jadi tiap tema dan subtemanya itu dikasih
- Saya : trus e...bagaimana kedekatan anda dengan guru-guru disekolah ini?

Bu diah : dekat...sangat dekat

Saya : trus adakah layanan konseling untuk orang tua dan anak?

Bu diah : konseling..konseling itu berapa bulan sekali apa gimana?

Saya : iya bisa

Bu diah : kalau konseling...selama ini adanya parenting kalau konseling pas kakanya ada

Saya :kalau psikolog, layanan psikolog itu bu?

Bu diah :ada..untuk semua anak yang membutuhkan tapi kan kita puskesmas depok dekat ya jadi kayanya sini kerjasama gitu jadi kalau dari sekolah itu dijadwal harinya.

TRANSKIP WAWANCARA

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
Hari/Tanggal : 8 Juni 2016
Waktu : 15.00 WIB
Lokasi : Rumah warga
Narasumber : Ibu Ifa

Saya : mohon maaf bu, bolehkah saya meminta waktunya sebentar?

Bu ifa : oh..boleh2 mbak. Gimana?

Saya : saya suvi mahasiswa uin ingin wawancara sebentar dengan ibu

Bu ifa : saya ifa. silahkan mbak.

Saya : langsung saja ya bu. Sebagai masyarakat di sekitar TK Amal Insani, sejauh mana Anda mengetahui tentang TK Amal Insani?

Bu ifa : TKnya bagus trus dari agamanya juga bagus. Kalau dari SPP dibanding TK sekitar agak mahal soalnya ya mungkin kualitasnya juga bagus.

Saya : apakah sekolah sering melibatkan masyarakat kalau ada acara?

Bu Ifa : Kalau dulu yang pernah kaya bazar itu lho mbak ada undangan kemasyarakat malah sampai luas kok sampe daerah purwo juga dapet undangan sampai kesitu sama dapet kaya sejenis sodaqoh tapi kaya atau apa zakat gitu sama promosinya juga

TRANSKIP WAWANCARA

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
Hari/Tanggal : 8 Juni 2016
Waktu : 15.30 WIB
Lokasi : Rumah warga
Narasumber : Ibu ummah

Saya : mohon maaf bu, bolehkah saya meminta waktunya sebentar?

Bu ummah : boleh..boleh..

Saya : kenalkan nama saya suvi, saya mahasiswa uin. Ingin bertanya seputar TK Amal Insani

Bu ummah : nama saya ummah

Saya : Sebagai masyarakat di sekitar TK Amal Insani, sejauh mana Anda mengetahui tentang TK Amal Insani?

Bu ummah : kebetulan adik saya dulu sekolah disitu mbak. Yang saya tahu TK Amal insani itu outputnya tu...keluarannya juga bagus e...dari pengetahuannya dari keislamannya kaya hafalan-hafalan suratnya itu juga bagus. Kalau tahunya dimasyarakat TK Amal Insani tu dikeislamannya mereka tahunya kualitasnya dari outputnya itu lho..oh..anak ini keluarnya dari ini

Saya : apakah keunggulan yang dimiliki TK Amal Insani?

Bu ummah : keunggulannya ya...dari agamanya..trus adik saya juga bisa baca tulis. Baca alquran juga bisa.

Saya : apakah sekolah melibatkan masyarakat ketika membuat acara?

Bu ummah : iya ada. Biasanya sembako murah gitu. Mengundang masyarakat sekitar. Nanti dikasih kupon.

TRANSKIP WAWANCARA

Metode Pengumpulan Data : Wawancara
Hari/Tanggal : 8 Juni 2016
Waktu : 16.30 WIB
Lokasi : Rumah warga
Narasumber : Ibu Nur

Saya : mohon maaf bu, bolehkah saya meminta waktunya sebentar?

Bu Nur : iya boleh..

Saya : perkenalan dulu bu, nama saya suvi, saya mahasiswa uin. Ingin bertanya seputar TK Amal Insani

Bu nur : nama saya nur

Saya : langsung saja ya bu. Sejauh mana anda mengetahui TK Amal Insani

Bu nur : TK Amal Insani setahu saya adalah TK mempunyai keunggulan dalam segi keagamaan terus selain itu TK Amal Insani juga ada *fullday schoolnya*. Kalau dilihat dari lulusannya sih bagus mbak mungkin ya..apa ya...berkualitas sekolahnya ya kalau dilihat dari lulusannya sudah bisa baca dan tulis, bisa membaca Al-Quran trus hafalan-hafalannya surat dan hafalan doa juga lebih bagus seperti itu

Saya : apakah sekolah melibatkan masyarakat ketika membuat acara?

Bu nur : iya, biasanya saat acara wisuda, kelulusan siswa mengundang masyarakat sekitar. Diundang keTK trus biasanya diacara itu ada bazar. Biasanya untuk masyarakat sekitar.

LAMPIRAN 2

Perencanaan strategi pemasaran

1. Apakah sekolah melakukan riset terhadap kebutuhan atau keinginan masyarakat?
2. Apakah sekolah melakukan segmentasi pasar (mengidentifikasi kelompok pembeli)?
3. Apakah sekolah memperhatikan tren lingkungan yang sedang terjadi? Misalnya metode BCCT, multiple intelligence, atau montesori?
4. Apa sajakah kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman sekolah?
 - Siapakah sekolah kita? Apa saja keunggulan yang dimiliki sekolah?
 - Bagaimana sekolah mendefinisikan dirinya sendiri?
 - Apakah sekolah memiliki daya tarik, patut dicontoh atau memiliki lingkungan yang mapan?
 - Apakah yang ditawarkan sekolah kepada konsumen? Kurikulum apa yang ditawarkan?
 - Apakah sekolah merupakan lingkungan pendidikan yang peduli dengan masyarakat sekitar? Bagaimana bentuk kepeduliannya?
 - Bagaimana cara sekolah agar berbeda dari sekolah lainnya?
 - Apakah sekolah memiliki program pendidikan yang inovatif, guru yang sesuai kualifikasi atau lainnya?

Analisis kompetitor sekolah

- Siapakah kompetitor sekolah?
 - Apakah kekuatan dan kelemahan yang dimiliki kompetitor sekolah?
 - Apakah tujuan sekolah kompetitor?
 - Strategi apa yang digunakan kompetitor sekolah dan bagaimana cara mereka meraih keberhasilan?
5. Produk
 - Produk apa yang ditawarkan oleh sekolah? Misal lulus dari RA banyak siswa yang diterima di sekolah favorit, bisa baca tulis, reputasi sekolah yang bagus? Multiple intelligence
 - Program layanan apa yang ditawarkan oleh sekolah, yang membedakan dengan TK lain
 - Apakah sekolah memberikan pelatihan kepada guru dan karyawan untuk meningkatkan keterampilannya dalam melayani pelanggan?
 6. Price

- Bagaimanakah prinsip-prinsip penetapan harga? Apakah berdasarkan biaya, persaingan, atau permintaan?
- Apakah biaya yang ditetapkan sesuai dengan produk yang ditawarkan?
- Seberapa sensitifkah pelanggan terhadap perubahan harga?

7. Place

- Apakah sekolah mudah diakses oleh transportasi lain?
- Dimana letak pesaing sekolah?

8. Promotion

- Bagaimanakah sekolah mempromosikan sekolahnya? Apakah dengan *personal selling*, *mass seling* atau *mouth to mouth*?

9. People

- Siapa sajakah orang-orang yang dimiliki perusahaan? Guru yang berkualitas? Pelanggan yang loyal
- Apakah sekolah memperkerjakan guru dan karyawan yang berkualitas? Apa kualifikasinya?
- Apakah sekolah memberikan pelatihan kepada guru dan karyawan untuk meningkatkan kualitas pelayanan sekolah?

10. Sarana fisik

- Apa saja fasilitas yang dimiliki sekolah? Kelengkapan sarana dan prasarana?

11. Process

- Bagaimanakah proses kegiatan belajar mengajar?
- Bagaimanakah proses penerimaan siswa hingga siswa tersebut lulus?
- Bagaimanakah pengangkatan guru dan pegawai? Bagaimanakah kualifikasinya?

Layanan sekolah

Program pelayanan pelanggan dan peningkatan mutu hanya akan berhasil jika ada komitmen menyeluruh, dan komitmen ini harus mulai dari puncak. Bagaimana cara sekolah menyamakan persepsi agar semua karyawan dapat menerapkan visi sekolah?

Apakah sekolah mengenal pelanggan secara dekat? Baik internal maupun eksternal.

Apakah sekolah sering mengadakan pertemuan atau kegiatan dengan orang tua wali murid?

Kepuasan pelanggan

Guru dan karyawan

- Apakah sekolah memberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan menyampaikan jasa?
- Apakah anda puas bekerja di sini?
- Apakah harapan anda tentang sekolah?
- Apakah suka duka yang anda hadapi ketika bekerja di sini?
- Apakah ada reward untuk guru dan karyawan yang berprestasi?

Wali murid

- Sebagai orangtua, apa sajakah harapan Bapak/Ibu saat anaknya pertama kali diterima sebagai siswa di TK Amal Insani?
- Setelah beberapa saat anak Anda menjadi siswa, apa saja harapan Bapak/Ibu yang tercapai?
- Adakah harapan yang tidak tercapai? Jika ya, harapan apa yang tidak tercapai?
- Adakah sisi positif yang dirasakan dan dilihat oleh Bapak/Ibu dari anaknya setelah bersekolah di TK Amal Insani?
- Apakah Anda mendapatkan pelayanan yang ramah dan respon yang cepat?
- Program apa saja yang disukai oleh wali murid?
- Apakah biaya yang dikeluarkan sesuai dengan yang didapatkan?
- Apakah siswa dapat mengasah potensi melalui kegiatan ekstrakurikuler?
- Apakah Bapak/Ibu mudah untuk mendapatkan kemajuan pendidikan anaknya?
- Apakah ada layanan konseling untuk orangtua dan anak?

Masyarakat sekitar

- Sejauh mana anda mengetahui TK amal Insani?
- Apakah keunggulan tk Amal Insani?
- Apakah sekolah melibatkan masyarakat dalam kegiatannya?

LAMPIRAN 3**DATA GURU TK AMAL INSANI
TAHUN AJARAN 2015-2016**

NO.	NAMA	PENDIDIKAN	JABATAN	TMT
1.	Yuli Astuti, S.Pd	S1 Pendidikan Seni Kerajinan, Universitas Negeri Yogyakarta (UNY)	Kepala Sekolah Guru Kelas	19 Maret 2007
2.	Siti Mahmudah, S.E	S1 Ekonomi Manajemen, (STIE-IEU Yogyakarta)	Guru Kelas	1 Desember 2009
3.	Dwi Ambar Widiastuti, S.Ag.	S1 Pendidikan Agama Islam, Fakultas Tarbiyah, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta	Guru Kelas	4 Februari 2011
4.	Dwi Nugrahayu S.H	S1 Hukum, Fakultas Hukum, Univ. Widya Mataram	Guru Kelas	1 Oktober 2012
5.	Nurul Khasanah S.H.I	S I Sarjana Hukum Islam (UIN)	Guru Kelas	2014
6.	Ani Hutianingsih	SMK 1 Depok	Guru Kelas	2014
7.	Karimatul Ma'rifah, S.Sos.I	S1 Bimbingan dan Konseling Islam (UIN)	Guru Kelas	Januari 2015
8.	Heni Mayasanti S.Pd	S1 Pendidikan Sosiologi (UNY)	Guru Kelas	Maret 2015
9.	Hikmatun Nida Soraya,S.Sos.I	S1 Komunikasi & Penyiaran Islam, (UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta)	Keuangan	26 Januari 2010
10.	Sulasmi	SMK	Tenaga Masak	November 2010
11.	Puryanti	SMP	Tenaga Kebersihan	Maret 2015

LAMPIRAN 4

**DAFTAR NAMA ANAK DIDIK
TAMAN KANAK-KANAK AMAL INSANI YOGYAKARTA
TAHUN AJARAN 2015/2016 SEMESTER I**

No	NI M	Nama	Alamat
1.	010 7	Naira Rifqa Fidelya (Naira)	Jl. Jangkar Bumi 377E, Puluhdadi, Caturtunggal, Yogyakarta
2.	010 9	Hasan	Nanggulan Rt13/Rw18, maguwoharjo,depok, sleman, yogyakarta
3.	011 1	Freya Damianitya Rum Faliha (Freya)	Gondangan No. 25, Rt. 06, Rw. 50, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta
4.	011 2	Akram Rifky Syafitra (Akram)	Perum Buana Asri Village D/7, Sleman
5.	011 4	Anggito Lintang Nugroho	Nanggulan
6.	011 5	Griselda jovita nugroho (Elda)	Perum PMI, Ds Ringinsari, Maguwoharjo
7.	011 6	Na'il Akmal Gheisan (Geisan)	Ngawen, Ringinsari Rt.08 Rw 51, Maguwoharjo
8.	011 7	Ubay Auza'i (Ubay)	Muron, Rt.05/26 Maguwoharjo Depok Seleman
9.	011 8	Prisya Ardhani Raniacetta (Pica)	Jl.Nusa Indah 121 Sambilegi Kidul Maguwoharjo Depok, Sleman
10.	012 8	Yudhistira Surya Irawan (Yudhis)	Taman Najmi Duwa KAV.36 Purwomartani Kalasan Sleman

DAFTAR NAMA ANAK DIDIK
TAMAN KANAK-KANAK AMAL INSANI YOGYAKARTA
TAHUN AJARAN 2015/2016 SEMESTER I

No	NIM	Nama	Alamat
1.	0110	Husain	Nanggulan Rt13/Rw18, maguwoharjo,depok, sleman, yogyakarta
2.	0120	Safin Maulana Hadad (Safin)	Meguwo RT 01/45, No. 22
3.	0121	Faiza Alyadinar Jauharie (Alya)	Perum Pesona Maguwo, No. 09, RT 01/RW 039, Sembego
4.	0122	Rr. Deandra Avionic Putri M (Avio)	Jl. Anggrek Gang Kotes Sambilegi Lor
5.	0125	Kevin Akbar Putra Aria (Kevin Aria)	Jl. Anggrek No.136 C Sambilegi kidul
6.	0126	Syakira Nafeeza Kayanarati (Aira)	Ngawen Rt. 7/Rw 51 Gg. Dlingo 2/24 Maguwoharjo
7.	0127	Salma Salsabila (Salma)	Ds. Juwangen, Rt.8 Kalasan
8.	0129	Ibnu Kurniawan Prima Wira Buwono (Ibnu)	Sorogenen II, Rt.01. Rw.01 Purwomartani Kalasan
9.	0131	Carissa Anindhita Larasati (Anin)	Jl. Arteri 47,Kembang, Maguwoharjo, Jogjakarta
10.	0136	Rana Sabita El-Khaira (Keira)	Dsn.Grogol, kadisoka Rt.06/02, no 15. Kalasan, Sleman

DAFTAR NAMA ANAK DIDIK
TAMAN KANAK-KANAK AMAL INSANI YOGYAKARTA
TAHUN AJARAN 2015/2016 SEMESTER I

No	NIM	Nama	Alamat
1.	0130	Zahra Salsabila Nadia Betarisniji (Salsa)	Gg. Jati 110, Sambilegi Lor, Maguwoharjo
2.	0133	Dhipa Khrisna Nayotama (Nayo)	Jl. Pisang, No. 88, Sambilegi Kidul, Maguwoharjo, Yogyakarta
3.	0134	Erika Aurianifa (Erika)	Ngawen, RT 8/51, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta
4.	0135	Anindya Anissa Supardi (Nisa)	Selorejo RT 01/09, Wonorejo, Gondangrejo, Karang Anyar, Solo
5.	0137	Kenzi Aqila Az-Zafir(Kenzi)	Bromonilan Purwomartani Kalasan
6.	0138	Naura Airish Qaisara Rifaldhi (Airish)	Komplek NDB No.C4 Maguwoharjo
7.	0139	Zivana Arfa Sabila (Bila)	Kradenan, Maguwoharjo, Depok Sleman
8.	0140	Naufal Tamaam Nafisafwan (Tamaam)	Cupuwatu 2 Rt.05/02 Purwomartani Kalasan Sleman
9.	0141	Haidar Kevin Rafsyanjani As- Siraaj (Kevin)	Perum soka Asri Permai Blok i-7 Kadisoka
10.	0142	Adzan Al Farouk Rain (Farouk)	Dhuri, RT 003/20 Tirtomartani, Kalasan, Sleman

DAFTAR NAMA ANAK DIDIK
TAMAN KANAK-KANAK AMAL INSANI YOGYAKARTA
TAHUN AJARAN 2015/2016 SEMESTER I

No	NIM	Nama	Alamat
1.	0143	Agung Budi Wibowo (Agung)	Kalibening Rt.002 Rw018 Kalasan Tirtomartani
2.	0145	Alisha Silma Ramadhani (Silma)	, Depok Sleman
3.	0146	Alliqah Kaenia Azzahra Nugroho (Keke)	Jl. Cindelaras Raya Rt.2/31 karang sari wedomartani ngemplak
4.	0147	Barraa Akmal Satryo Wibowo (Barraa)	Dsn, Baran Rt 02/10 Kalitirto Berbah
5.	0148	Fatih Aisy Hafiy Apta Abimanyu (Apta)	Nayan rt.25/rw03 Maguwoharjo Depok Sleman
6.	0149	Muhammad Ammar Kaisan (Ammar)	Jl. Anggrek no.69 Sambilegi Lor Rt07/Rw55 Maguwoharjo
7.	0150	Rifqi Dwiputra Ramadhan (Rifqi)	Santan 3, No. 49, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta
8.	0151	Sachi Shabira Ramadhani (Sachi)	Sorogenen II/2. Rt 02/ Rw 01 Purwomartani Kalasan Sleman Yogyakarta
9.	0152	Yaafi Arkana Indrasta Haryanto (Yaafi)	Karangnongko RT 06/Rw13 Maguwoharjo

DAFTAR NAMA ANAK DIDIK
TAMAN KANAK-KANAK AMAL INSANI YOGYAKARTA
TAHUN AJARAN 2015/2016 SEMESTER I

No	NIM	Nama	Alamat
1.	0153	Banyu Andaru Pinasthiko (Banyu)	Cupuwatu II rt.05/rw02 Purwomartani
2.	0154	Difanda Auliya Chamila (Diva)	Kradenan Maguwoharjo Depok Sleman
3.	0155	Fazriel Hilmy Antarctica (Fazril)	Griya Safila B-5 Grogol Depok Sleman
4.	0156	Faishal Ahmad Rasyid (Faishal)	Tajem Baru rt.11/rw30 Maguwoharjo Depok Sleman
5.	0157	Lutfi Risky Purnomo (Lutfi)	Kembang, maguwoharjo No 14, Depok Sleman Yogyakarta
6.	0158	Rasyid Daffa Fathurrahman (Rasyid)	Sembego RT 15/RW 38, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta
7.	0159	Reiki Yazeed Mulyono (Rei)	Perum, Ayodya Citra E.22 Maguwoharjo
8.	0160	Syifa Artika Octavia (Syifa)	Santan gang VII o.72Maguwoharjo Depok Sleman
9.	0161	Raffin Rizki Musyafa (Raffin)	Gandekan Nayan rt01 rw24 no.28 Maguwoharjo

DAFTAR NAMA ANAK DIDIK
TAMAN KANAK-KANAK AMAL INSANI YOGYAKARTA
TAHUN AJARAN 2015/2016 SEMESTER I

No	NIM	Nama	Alamat
1.	0162	Akmal Luqman Pradana (Akmal)	Sambilegi baru, Maguwoharjo, depok, sleman Yogyakarta
2.	0163	Adriena Rhea Paramastri (Rhea)	Santan gang III/478 rt09/rw29 Kalongan Maguwoharjo
3.	0164	Bianca Larasati Nada Parwata (Nada)	Perum UPN Sempu B.15 Wedomartani Ngemplak Sleman
4.	0165	Fazila Beby Shakila (Beby)	Nanggulan RT 11/RW 18, Maguwoharjo, Depok, Sleman, Yogyakarta
5.	0166	Hadija Ganes Satriyo (Ganes)	Jl.kembang No.192.B kembang maguwoharjo
6.	0167	Kayla Zahra Affifa Syah (Zahra)	Perum Pesona Maguwo, KAV 15 sleman yk
7.	0168	Muhammad Nabhan Tahriri (Nabhan)	Sanggrahan Rt 05/Rw II, Maguwoharjo Depok Sleman
8.	0169	Mohammad Asroril Halimi (Uril)	Rejoinangun Kalongan 04/28 Maguwoharjo Depok Sleman

LAMPIRAN 5**FOTO DOKUMENTASI**

Field trip monjali



Learning by expert, pemadam kebakaran



Wisuda TK Amal Insani



Tempat parkir TK Amal Insani



Tempat bermain TK Amal Insani



Pentas seni TK Amal Insani

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama Lengkap : Suvidian Elytasari
2. Tempat, Tanggal Lahir : Sleman, 14 september 1992
3. Domisili : Sambisari Purwomartani Kalasan Sleman
Yogyakarta
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Agama : Islam
6. Status : Lajang
7. Tinggi / Berat Badan : 155 cm/ 45 kg
8. Telepon : 085 629 322 38
9. e-mail : lytadian@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

1. (2004) Lulus SD Muhammadiyah Sambisari
2. (2007) Lulus SMP N 3 KALASAN
3. (2010) Lulus SMA N 1 KALASAN
4. (2014) Lulus S1 Jurusan Kependidikan Islam UIN SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
5. Saat ini sedang menyelesaikan tugas akhir program pasca sarjana jurusan
PGRA di UIN SUNAN KALIJAGA