

**STRATEGI PEMASARAN PENERIMAAN SISWA
DI TK AISYIYAH GONILAN**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan pada Program Studi
Pendidikan Guru Pendidikan Anak Usia Dini

Diajukan Oleh:

ROSMALITA PUTRI ISNAINI

NIM A520180020

**PENDIDIKAN GURU PENDIDIKAN ANAK USIA DINI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2022

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Rosmalita Putri Isnaini

Nim : A520180020

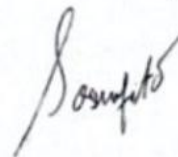
Program Studi : Pendidikan Guru Pendidikan Anak Usia Dini

Judul Skripsi : Strategi Pemasaran Penerimaan Siswa Di TK Aisyiyah Gonilan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya serahkan ini benar-benar hasil karya saya sendiri dan bebas plagiat karya orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu/dikutip dalam naskah dan disebutkan pada daftar Pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti skripsi ini hasil plagiat, saya bertanggung jawab sepenuhnya dan bersedia menerima sanksi sesuai peraturan yang berlaku.

Surakarta,

Yang membuat pernyataan,



ROSMALITA PUTRI I.
NIM. A520180020

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi:

**STRATEGI PEMASARAN PENERIMAAN SISWA DI TK AISYIYAH
GONILAN**

Diajukan Oleh:

ROSMALITA PUTRI ISNAINI

NIM A520180020

Skripsi ini telah disetujui oleh pembimbing skripsi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta untuk dipertahankan di hadapan tim penguji skripsi.

Surakarta,



**(Drs. Ilham Sunaryo M.Pd AUD.)
NIDN. 0601066102**

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN PENERIMAAN SISWA
DI TK AISYIYAH GONILAN**

Oleh:

ROSMALITA PUTRI ISNAINI

A520180020

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Pada hari Sabtu, 25 Februari 2023
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji :

1. Drs. Ilham Sunaryo M.Pd AUD.

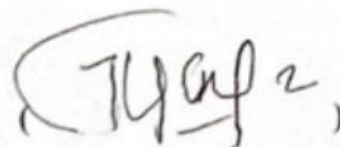
(Ketua Dewan Penguji)

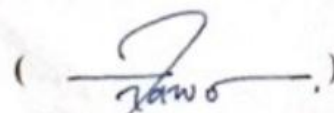
2. Dr. Choiriyah Widyasari, S.Psi., M.Psi

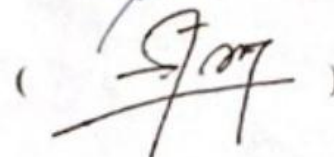
(Anggota I Dewan Penguji)

3. Sri Slamet, M.Hum., M.P

(Anggota II Dewan Penguji)


()

()

()

Dekan,



()
Prof. Dr. Sutama, M.Pd

NP. 196001071991031002

HALAMAN MOTTO

“Jangan pergi mengikuti kemana jalan akan berujung. Buat jalanmu sendiri dan tinggalkanlah jejak.” (Ralph Waldo Emerson)

“Great things are not done by impulse, but by a series of small things brought together.” (Vincent van Gogh)

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.” (QS Al Baqarah 286)

“Barang siapa keluar untuk mencari sebuah ilmu, maka ia akan berada di jalan Allah hingga ia kembali.” (HR At Tirmidzi)

PERSEMBAHAN

Penulisan karya ini tidak lepas dari dukungan dan bantuan pihak-pihak terdekat, penulis mengucapkan terima kasih dan karya ini dipersembahkan untuk:

1. Allah SWT yang selalu menyertai langkah Penulis dengan selalu memberi kekuatan, kemudahan, dan rahmat-Nya kepada Penulis,
2. Kepada Dosen pembimbing saya Drs. Ilham Sunaryo M.Pd AUD yang selama ini telah membantu dan membimbing saya sehingga saya bisa menyelesaikan skripsi ini,
3. Almamater Universitas Muhammadiyah Surakarta yang saya banggakan,
4. Kedua orang tua saya yang tercinta, Mas Fahrizal, eyang uti dan seluruh keluarga besar saya terimakasih banyak atas doa, support baik secara materi maupun motivasinya selama ini,
5. Teman saya Asty Amelia, terimakasih banyak karena senantiasa membantu dan menemani saya mengerjakan skripsi,
6. Teman-teman PG. PAUD UMS 2018. Khususnya Amaliya, Toki, Fatma, Sarin, Zahra dan Dewi terimakasih atas dukungannya selama ini,
7. Teman SMP saya Ema dan Eva, terimakasih atas support yang diberikan kepada saya selama ini,
8. Seluruh pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

RINGKASAN

Rosmalita Putri Isnaini/A520180020. **STRATEGI PEMASARAN PENERIMAAN SISWA DI TK AISYIYAH GONILAN**. Skripsi. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta. 2022.

Pendidikan adalah suatu proses pembentukan kepribadian yang mandiri dalam suatu masyarakat sampai terbentuk suatu budaya yang beradab. TK adalah bagian dari pendidikan usia dini, oleh pemerintah sudah banyak disediakan hampir di setiap desa. Sekolah sebagai lembaga penyedia jasa pendidikan perlu belajar dan memiliki inisiatif untuk semakin meningkatkan kepuasan pelanggan, karena pendidikan merupakan proses yang sirkuler yang saling mempengaruhi dan berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pemasaran di TK Aisyiyah Gonilan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif ialah penelitian berdasarkan fenomena yang dipakai dalam riset sehingga dapat menguraikan sebuah mekanisme data yang diperoleh melalui kata-kata yang dibahas dalam konteks khusus secara alamiah. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data dengan observasi, dokumentasi dan wawancara. Wawancara dilaksanakan dengan 2 guru, 2 walimurid dan kepala sekolah di TK Aisyiyah Gonilan. Hasil penelitian menunjukkan dalam mengimplementasikan pemasaran pendidikan TK Aisyiyah Gonilan menggunakan marketing mix atau bauran pemasaran agar jumlah penerimaan siswa baru stabil tinggi. Sekolah menawarkan beberapa produk program unggulan diantaranya: Awalhusanah dan Akhirussanah, Peringatan Hari Besar, Bakti Sosial Bulan Ramadhan, Sholat Dhuha Berjamaah, Ekstrakurikuler. Harga biaya ditawarkan oleh sekolah telah disesuaikan dengan fasilitas dan pelayanan jasa pendidikan yang akan diterima oleh siswa siswi selama bersekolah. kegiatan promosi yang cukup optimal melalui kegiatan periklanan dengan menggunakan: banner dan media sosial facebook dan whatsapp. Penjualan pribadi dilakukan dengan peningkatan kualitas SDM dan penjualan antar pribadi melalui komunikasi secara langsung datang ke sekolah atau menghubungi pihak sekolah, serta komunikasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Strategi pemasaran jasa pendidikan yang telah dilaksanakan oleh TK Aisyiyah Gonilan cukup baik dalam rangka meningkatkan penerimaan siswa baru. Banyak cara yang terus dilakukan dalam mempertahankan dan meningkatkan setiap kualitas pelayanan yang sejalan dengan visi dan misi yang dibuat.

Keywords: *pendidikan, strategi, pemasaran, penerimaan siswa*

SUMMARY

*Rosmalita Putri Isnaini/A520180020. **MARKETING STRATEGY FOR ADMISSION OF STUDENTS IN AISYIYAH GONILAN KINDERGARTEN.** Thesis. Faculty of Teaching and Education, Muhammadiyah University of Surakarta. 2022.*

Education is a process of forming an independent personality in a society until a civilized culture is formed. Kindergarten is part of early childhood education, which has been provided by the government in almost every village. Schools as educational service providers need to learn and have initiatives to further increase customer satisfaction, because education is a circular process that influences one another and is sustainable. This study aims to describe the marketing strategy at Aisyiyah Gonilan Kindergarten. This research uses a descriptive research method with a qualitative approach, which is research based on the phenomena used in research so that it can describe a mechanism for data obtained through words that are discussed in a special context naturally. This study uses data analysis techniques with observation, documentation and interviews. Interviews were conducted with 2 teachers, 2 parents and school principals at Aisyiyah Gonilan Kindergarten. The results of the study show that in implementing the educational marketing of Aisyiyah Gonilan Kindergarten using a marketing mix so that the number of new student admissions is stable and high. The school offers several excellent program products including: Awalhusanah and Akhirussanah, Commemoration of Holidays, Ramadan Social Services, Congregational Dhuha Prayers, Extracurriculars. The fee price offered by the school has been adjusted to the educational facilities and services that students will receive while attending school. optimal promotional activities through advertising activities using: banners and social media Facebook and WhatsApp. Personal selling is carried out by improving the quality of human resources and interpersonal selling through direct communication by coming to the school or contacting the school, as well as word of mouth communication. The educational service marketing strategy that has been implemented by Aisyiyah Gonilan Kindergarten is quite good in order to increase new student admissions. There are many ways to continue to maintain and improve every quality of service that is in line with the vision and mission that has been made.

Keywords: education, strategy, marketing, student admissions

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim.

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena limpahan rahmat dan hidahnya-Nya Penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Strategi Pemasaran Penerimaan Siswa Di TK Aisyiyah Gonilan**” dengan lancar.

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi syarat kelulusan mata kuliah Skripsi di Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta. Tidak dapat disangkal bahwa butuh usaha yang keras dalam penyelesaian pengerjaan skripsi ini. Namun, karya ini tidak akan selesai tanpa orang-orang tercinta di sekeliling saya yang mendukung dan membantu. Terima kasih saya sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. Sofyan Anif, M.Si Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Surakarta,
2. Prof. Dr. Utama, M.Pd Selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta,
3. Dr. Junita Dwi Wardhani, M.Ed Selaku Ketua Program Studi Pendidikan Guru Pendidikan Anak Usia Dini Universitas Muhammadiyah Surakarta,
4. Drs. Ilham Sunaryo, M.Pd AUD Selaku Dosen Pembimbing Skripsi,
5. Dosen Pengajar di Program Studi Pendidikan Guru Pendidikan Anak Usia Dini Universitas Muhammadiyah Surakarta,
6. Rekan-rekan penulis dari Jurusan Pendidikan Guru Pendidikan Anak Usia Dini Universitas Muhammadiyah Surakarta Angkatan 2018 yang telah memberikan dukungan selama proses penulisan skripsi ini.

Kiranya masih banyak pihak yang membantu penulis dan namanya tidak dapat penulis sebutkan satu persatu dalam kata pengantar ini. Penulis memohon maaf atas segala kesalahan baik disengaja maupun tidak disengaja. Akhir kata penulis berharap meski jauh dari kata sempurna semoga skripsi ini dapat membawa manfaat bagi siapa saja yang membaca.

Surakarta, 5 Februari 2023

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RINGKASAN	vii
<i>SUMMARY</i>	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Penelitian yang Relevan	5
B. Kerangka Berpikir	26
BAB III METODE PENELITIAN	28
A. Jenis dan Desain Penelitian.....	28
B. Tempat dan Waktu Penelitian	28
C. Objek dan Subjek Penelitian	29
D. Data dan Sumber Data	29
E. Teknik Pengumpulan Data	29
F. Keabsahan Data.....	32
G. Teknik Analisis Data.....	32

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
	A. Hasil Penelitian	35
	B. Pembahasan dan Temuan	38
BAB V	PENUTUP	51
	A. Simpulan	51
	B. Implikasi	52
	C. Saran	52
	DAFTAR PUSTAKA	53
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	56

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kisi-kisi Instrumen Observasi Penelitian.....	30
Tabel 3.2 Kisi-kisi Studi Dokumen Penelitian.....	30
Tabel 3.3 Kisi-kisi Instrumen Wawancara Penelitian.....	31
Tabel 4.1 Data Pendidik di TK Aisyiyah Gonilan	37
Tabel 4.2 Peserta Didik TK Aisyiyah Gonilan	38
Tabel 4.3 Rincian Biaya Tahun Ajaran 2022/2023 TK Aisyiyah Gonilan.....	43

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi TK Aisyiyah Gonilan	37

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Observasi	57
Lampiran 2. Pedoman Wawancara	58
Lampiran 3. Hasil Wawancara	64
Lampiran 4. Dokumentasi Hasil Penelitian	75
Lampiran 5. Surat Izin Riset	101
Lampiran 6. Hasil Turnitin.....	102