

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Hasil Penelitian

1. Perencanaan Pemasaran dalam Meningkatkan penerimaan Peserta Didik di TK Al-Firdaus Jatisari

Dalam merencanakan pemasaran pendidikan TK Al Firdaus Jatisari, maka di susun perangkat pemasarannya meliputi:

a. Rencana waktu dan tempat dalam rangka mempromosikan

Dalam mempromosikan TK Al-Firdaus yang pertama dilakukan adalah menentukan waktu dan tempat, kapan dan dimana proses promosi dilakukan, apakah hanya di daerah sekolah saja atau di luar daerah sekolah tersebut.

b. Target yang dituju

Pada dasarnya setiap sekolah mempunyai target tersendiri dalam mempromosikan sekolahnya kepada masyarakat. Apakah target yang di tuju ini semua TK harus orang-orang yang mampu, mampu dalam arti mereka mampu dalam hal biaya,

c. Tim pelaksanaan

Dalam menentukan tim pelaksana pemasaran TK AL Firdaus penyusunan perencanaan dilakukan oleh, kepala sekolah, guru, karyawan, pembina ekstra kurikuler, dalam arti semua pendidik harus mengikutsertakan dalam proses mempromosikan suatu sekolah, karena berhasil dan tidaknya sebuah promosi itu terdapat pada tim pelaksana.

d. Media yang digunakan untuk mempromosikan

Penggunaan media dalam hal untuk mempromosikan suatu sekolah kita harus melihat target dari TK tersebut untuk menunjang proses keberhasilan dalam sebuah promosi.¹ Tanpa adanya sebuah promosi maka sekolah tersebut tidak akan dikenal di masyarakat

¹ Wawancara ibu Sulistiyanti (Administrasi Sekolah), pada tanggal 16 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus semaran

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang paling esensial dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan. Karena tanpa adanya perencanaan maka pelaksanaan tidak akan berjalan dengan lancar, seperti halnya manusia yang masuk dalam kedalaman hutan tanpa menggunakan peta dan kompas. Dapat dipastikan dia tidak akan dapat keluar dengan selamat dari hutan, begitu pula seperti halnya pelaksanaan tanpa perencanaan, dia akan berjalan tanpa tahu arah yang harus dilewati dalam rangka mencapai tujuan karena dalam perencanaan terdapat proses seleksi dan pertimbangan untuk kemudian yang terbaik yang akan dimasukkan dalam program untuk kemudian dilaksanakan.

Perencanaan yang akan di capai sebagai berikut:

1) *Product*

Output dari TK tersebut diharapkan bisa masuk ke sekolah-sekolah unggulan, atau mendapat peringkat 3 besar, dan juga mereka diharapkan bisa bersaing dengan teman-temannya yang dari sekolah unggulan, karena selama berada di TK Al Firdaus semua peserta didik diharapkan bisa menghafal surat-surat pendek, berhitung, baca tulis, mengenalkan rukun iman dan rukun islam, mengenal nama-nama malaikat dan dibiasakan untuk sholat. Dalam penerimaan peserta didik mereka harus berumur 4 tahun dan untuk kuota penerimanya itu antara kelas A dan B maksimal 138 karena rata-rata per kelas ada 23 peserta didik.² *product* ini sangat berpengaruh dalam perkembangan dalam penerimaan peserta didik, ketika output dari TK tersebut baik maka konsumen akan sekin banyak.

2) *Price*

Berarti bicara tentang biaya, TK ini merencanakan untuk biaya SPP dibuat untuk semua kalangan dapat masuk ke TK ini, TK ini tidak dikhususkan yang masuk hanya kalangan atas, kalangan menengah ke bawahpun bisa menyekolahkan anaknya ke TK tersebut karena biaya

² Wawancara dengan ibu Munawaroh (Guru Kelas) pada tanggal 18 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus jatisari semarang

SPPnya cukup terjangkau.³ wali murid juga berpendapat bahwa biayanya cukup murah dan tidak adanya perbedaan antara yang golongan atas dan golongan bawah.⁴ Suatu lembaga pendidikan harus memperhatikan golongan menengah kebawah karena mereka bentuk tempat yang untuk meningkatkan kemampuan.

3) *Place*

TK Al-Firdaus ini dirancang untuk memudahkan pelanggan supaya wali murid mudah untuk mengantarkan anak-anaknya sampai ke depan pintu gerbang dan mampu memberi kenyamanan dalam proses belajar mengajar serta dapat di jangkau oleh kendaraan umum.

4) *Promotion*

Dalam rangka menciptakan atau mencari pelanggan, TK Al Firdaus ini merencanakan alat yang digunakan untuk mempromosikan TK tersebut yaitu: dengan menggunakan brosur, lewat wali murid, teman, dari mulut ke mulut, spanduk dan pamflet. karena dengan pemasaran seperti itu sekolah tersebut di harapkan dapat dikenal dengan banyak orang, tidak hanya sekitar Jatisari saja tapi luar Jatisari⁵. Promosi dalam suatu lembaga itu sangat penting karena untuk mempromosikan lembaga kepada masyarakat agar masyarakat mau menjadi konsumen tetap.

5) *People*

Untuk tenaga pendidik disini di harapkan sudah memenuhi kriteria seorang pendidik, diharapkan mampu memberikan contoh yang baik kepada peserta didik dan tenaga pendidik yang kurang profesional di ikut sertakan dalam LPGTK (lembaga pendidikan guru TK) serta mampu mengajarkan program-program unggulan yang dimiliki oleh

³ Wawancara ibu sulistiyanti (administrasi sekolah), pada tanggal 16 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus jatisari semarang

⁴ Wawancara dengan ibu sri nuraini (selaku wali murid) pada tanggal 1 november 2012 di depan sekolah TK AL firdaus

⁵ Wawancara dengan ibu maslachah (guru kelas) pada tanggal 18 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus jatisari semarang

TK tersebut. sebagai pendidik diharapkan bisa menjaga sikap dan berinteraksi baik dengan masyarakat sekitar

6) *Physical evidence*

Dalam hal fisik , TK Al Firdaus akan memberikan yang terbaik kepada peserta didik dan sebagai wujudnya lagi pada tahun 2013 rencananya akan di tambahnya lokal kelas dan tempatnya tidak jauh dari gedung yang pertama yang nantinya akan digunakan untuk penambahan kuota jumlah peserta didik yang akan masuk di TK Al Firdaus,

7) *Proses*

Diharapkan semua yang telah di ajarkan dan diprogramkan dari sekolah ini bisa dilaksanakan dengan baik, dan Tk Al Firdaus ini bisa sebuah karakter, dan membentuk kepribadian peserta didik sebagai ciri khas dari sekolah tersebut.⁶

Menyusun perangkat pemasaran pendidikan islam yang harus dirumuskan oleh tim pelaksana Al-Firdaus Jatisari, Semarang. Maksud dari susunan perangkat pemasaran pendidikan tersebut ialah untuk dijadikan sebagai acuan dalam pelaksanaan pemasaran pendidikan agar tidak terjadi penyimpangan dari koridor pendidikan yang berdasarkan pada visi, dan misi TK Al Firdaus Jatisari, Semarang.

Dari hasil wawancara yang peneliti laksanakan, ditemukan bahwa proses penyusunan perencanaan pemasaran dilaksanakan oleh pimpinan sekolah yaitu bertugas untuk menentukan siapa dan apa yang dibuatkan oleh masyarakat, memberikan arahan kepada seluruh tenaga pendidik baik dalam proses pemasaran maupun dalam hal pembelajaran.

⁶ Wawancara dengan ibu kundari ari (selaku kepala sekolah) pada tanggal 13 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus jatisari semarang

2. Pelaksanaan Pemasaran dalam Meningkatkan penerimaan Peserta Didik di TK AL-FIRDAUS Jatisari

Sebagai hasil wawancara dengan ibu Sulistianti R, selaku administrasi sekolah TK Al Firdaus Jatisari Semarang, mengatakan bahwa pelaksanaan merupakan wujud dan realisasi perencanaan program yang telah dicanangkan dalam skala prioritas sasaran mutu yang hendak dicapai.

Dalam hal ini dijelaskan bahwa pemasaran adalah pokok utama dari sebuah lembaga sekolah untuk mempromosikan sekolah tersebut dan untuk mendapatkan calon peserta didik yang diharapkan, jadi pemasaran adalah hal utama dalam penerimaan peserta didik terutama media-media yang akan digunakan dalam mempromosikan diri lembaga kepada masyarakat, menggunakan beberapa media penunjang antara lain: brosur, pamflet, lewat wali murid, lewat teman dan yang paling unggul adalah masyarakat itu sendiri.⁷ Promosi ini digunakan agar wali murid dapat mengetahui TK tersebut.

Pelaksanaan di sini dijalankan sesuai dengan apa yang di rencanaan oleh sekolah yang pertama yaitu tentang waktu dan tempat, setiap saat dan setiap hari sekolah itu bisa mempromosikan sekolah akan tetapi waktu yang tepat yaitu pada waktu ajaran baru atau sebelum penerimaan peserta didik itu berlangsung sekitar bulan april sampai dengan waktu yang di tentukan oleh sekolah, kalau untuk masalah tempat promosi TK Al Firdaus ini mengutamakan daerah sekeliling lokasi tersebut karena mereka lebih tahu apa kelebihan dan kekurangan sekolah ini, yang kedua yaitu target yang di tuju, TK Al Firdaus ini tidak menargetkan siapa yang boleh atau tidak boleh menjadi pelanggan di TK Al Firdaus, TK Al Firdaus ini menyiapkan untuk semua golongan bisa masuk tidak memandang mana yang kaya dan mana yang miskin, dan yang ketiga yaitu tim pelaksana dalam memasarkan sekolah, semua yang ada dalam TK tersebut berkewajiban untuk dapat mempromosikan sekolahnya agar masyarakat

⁷ Wawancara ibu Sulistiyanti (administrasi sekolah), pada tanggal 16 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus jatisari semarang

mengetahui dan mendaftarkan anaknya ke sekolah tersebut.⁸ Cara yang pertama kali dilakukan dalam pemasaran adalah *scanning*. Yaitu menganalisis kebutuhan yang diinginkan oleh masyarakat pada umumnya karena TK Al Firdaus berciri khas mengenalkan ‘*Allah dan Rosul sejak dini*’

Dalam mempromosikan TK Al Firdaus sekolah ini juga menunjukkan program-program unggulan yang dimiliki TK Al Firdaus Jatisari seperti:

a. Budaya baris

Sebelum peserta didik tersebut masuk kedalam kelas dan sebelum pembelajaran itu dimulai, peserta didik disuruh baris di lapangan untuk pemanasan sebelum proses pembelajaran dimulai, yang *pertama* peserta didik di suruh bernyanyi bersama-sama sama di pandu dengan guru piket, *kedua* peserta didik disuruh melafalkan surat pendek beserta artinya yang sudah ditentukan oleh guru piket, *ketiga* setiap hari kamis peserta didik disuruh uji coba, misal uji coba tentang rasa yaitu gula salah satu dari peserta didik disuruh maju kedepan dan di suruh mencoba apa rasa dari gula? setelah peserta didik mencobanya lalu peserta didik tersebut di suruh mengatakan apa yang dia rasakan, *ke empat* berdoa sebelum belajar, dan yang *kelima* atau yang terakhir sebelum memasuki ruangan kelas seorang pendidik memberikan pertanyaan kepada peserta didik siap Yang Bisa menjawab pertanyaan tersebut maka peserta didik boleh masuk kedalam ruangan dan siap mengikuti proses pembelajaran⁹. Hal ini dilakukan untuk mengulang kembali proses pembelajaran yang telah diajarkan.

Cara atau proses tersebut agar masyarakat, terutama orang tua murid mengetahui bagaimana cara pembelajaran yang disampaikan, sekolah ini juga dapat memberikan citra baik kepada masyarakat dan

⁸ Wawancara ibu Sulistiyanti (Administrasi Sekolah), pada tanggal 16 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus jatisari semarang

⁹ Hasil obsevasi Penelitian di TK Al Firdaus Jatisari, tanggal 19 oktober 2012

juga ini merupakan bentuk promosi yang diberikan dari sekolah, dan dapat melihat keunggulan sekolah tersebut kepada masyarakat di banding dengan sekolah lain.

b. Mengenal lingkungan

Sejak dini peserta didik harus di kenalkan dengan lingkungan sekitar, di TK Al Firdaus ini setiap harinya selain berbaris di depan peserta didik juga di ajarkan untuk menyayangi tanaman yang ada di lingkungan sekolah, dan setiap harinya selalu di beri jadwal per kelasnya untuk menyiram bunga-bunga yang ada di depan sekolah dengan di pimpin oleh wali kelas masing-masing.

c. Ekstrakurikuler

Untuk ekstrakurikulernya di TK Al Firdaus ini memiliki 6 ekstrakurikuler yaitu:

1. Les bahas inggris
2. Les jari matika atau sempoa
3. Drum band
4. Menggambar
5. Modeling
6. Menari

Setiap 1 ekstra di pegang oleh 2 orang pendidik, ekstra ini dilakukan setelah jam sekolah selesai.

d. Manasik haji

Program ini diberikan untuk mengenalkan sejak dini bagaimana cara-cara dalam berhaji.¹⁰

Dengan bentuk-bentuk program seperti di atas di harapkan akan banyak yang tertarik, disela ketertarikan itu pihak TK Al Firdaus Jatisari sambil menyampaikan bahwa TK Al Firdaus bukan semata mata melakukan promosi lembaga, tetapi juga sangat memperhatikan pelayanan

¹⁰ Wawancara dengan ibu Maslachah (guru kelas) pada tanggal 18 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus jatisari semarang

untuk kehidupan beragama dan sosial yang harus saling membantu bekerja sama demi terciptanya kerukunan dan kemajuan TK.

Pelaksanaan yang dicapai dalam memasarkan sekolah adalah sebagai berikut:

a. *Product*

Keluaran dari TK ini para peserta didik sudah sesuai dengan apa yang di harapkan pendidik, misal:

- dapat menghafal surat-surat pendek antara lain: surat an-nas, surat al-Falaq, surat al-Iklas, surat al-Lahab untuk TK A, surat an-Nasr, surat al-Kafirun, surat al-Kausar, untuk TK B,
- dapat menghafal doa-doa harian, antara lain: doa mau makan, doa setelah makan, doa mau tidur, doa setelah tidur, doa bercermin, doa naik kendaraan, doa melepas pakaian, doa belajar.
- Praktek sholat antar lain: praktek sholat, Subuh, Dhuhur, Ashar, Magrib, dan Isya.¹¹

Output dari TK ini sebagian besar dapat diterima di sekolah-sekolah unggulan selanjutnya.

b. *Price*

Berarti berbicara tentang *biaya*, jadi biaya yang ada di TK Al-Firdaus ini cukup murah dibandingkan dengan TK-TK yang ada dan program pembelajarannya pun hampir sama dengan pembelajaran yang ada disini, setiap wali murid harus mengeluarkan uang sekitar Rp 1.800.000an dan setiap bulannya wali murid cukup mengeluarkan biaya untuk SPP sebesar Rp 95.000,00 ini untuk tahun ajaran 2012-2013, dan untuk biaya SPP-nya setiap tahunnya itu berbeda kenaikan dalam setiap tahunnya itu sebesar Rp 5.000,00 kenaikan yang sangat sedikit jumlahnya, biaya kenaikan tersebut digunakan untuk penambahan tunjangan oleh pendidik yang ada, jadi semua golongan bisa masuk ke TK tersebut tanpa adanya perbedaan antara golongan

¹¹ Wawan cara dengan ibu kundari ari (kepala sekolah TK Al Firdaus) pada tanggal 13 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus semarang

atas dan golongan bawah.¹² Bagi wali murid biaya tersebut di bilang murah sebanding dengan apa yang telah diberikan TK dalam poses pembelajaran.¹³ Dengan biaya yang cukup murah maka peserta didikpun selalu bertambah.

c. *Place*

TK Al-Firdaus merupakan TK yang strategis karena terletak di pusat perumahan di Bukit Jatisari yang berada di tengah-tengah antara pintu masuk perumahan dan pintu keluar perumahan, TK Al Firdaus ini juga dikelilingi oleh beberapa ruko-ruko.¹⁴ Dengan adanya TK AL Firdaus ini kami selaku wali murid merasa nyaman dan tempatnya yang mudah di jangkau oleh berbagai kendaraan, memilihkan lokasi ini sangatlah bagus dan memberikan nilai tersendiri bagi wali murid yang akan menyekolahkan anaknya ke TK AL Firdaus.¹⁵ Tempat juga merupakan salah satu penunjang keberhasilan suatu pendidikan.

d. *Promotion*

Dalam melakukan promosi sekolah, TK Al Firdaus menggunakan media promosi yaitu menggunakan media:

1. Brosur

Brosur ini disebarakan di jalan-jalan bertujuan agar masyarakat mengenal dan mau menjadi konsumen di TK tersebut.

2. Spanduk

Spanduk ini juga di pasang di jalan dekat TK al Firdaus berada, yang berisikan tentang program yang akan di capai untuk meningkatkan dalam pembelajaran.

¹² Wawancara dengan ibu Kundari Ari (kepala sekolah TK Al Firdaus) pada tanggal 13 oktober 2012 di kantor TK Al Firdaus Semarang

¹³ Wawancara dengan ibu Sri Nuraini (selaku wali murid) pada tanggal 1 november 2012 di depan sekolah TK AL firdaus

¹⁴ Hasil Obsevasi Penelitian di TK Al Firdaus jatisari, tanggal 19 oktober 2012.

¹⁵ Wawancara dengan Lestarini (selaku pengasuh murid) pada tanggal 1 november 2012 di depan sekolah TK AL firdaus

3. Pamflet,
pamflet ini diletakkan di depan TK bertujuan untuk agar wali murid yang mengantar selalu mengetahui apa yang akan di capai.
4. Wali murid,
biasanya dulu kakaknya sudah TK di sini dan outputnya sangat memuaskan, maka wali murid tersebut menjadi konsumen tetap di TK AL-Firdaus
5. Lewat teman,
biasanya ada tetangganya yang menyekolahkan anaknya ke TK tersebut dan pelayanan yang ada di TK AL-Firdaus sangat baik dan memuaskan pelanggan.
promosi seperti itu memberikan dampak positif bagi sekolah karena banyak yang pen daftarkan anaknya ke TK tersebut. Setiap tahunnya peserta didik yang mendaftarkan anaknya ke sekolah tersebut semakin bertambah.

No	Tahun	Awal		Yang di terima	
		A	B	A	B
1	2010	130	135	120	120
2	2011	140	144	138	138
3	2012	152	153	138	138

Peneliti juga mewawancarai dengan masyarakat sekitar. Ada yang menyampaikan bahwa beliau menyekolahkan anaknya di TK AL Firdaus adalah cerita dari tetangganya, menurut beliau (cerita tetangganya) beliau menceritakan bahwa sekolah AL-Firdaus ini mempunyai mutu yang bagus di tambah lagi dengan materi keagamaan yang diberikan setiap hari,¹⁶ sehingga apa yang diterima anak anda nanti akan seimbang antara pendidikan umum dan pendidikan agama.

¹⁶ Wawancara dengan ibu Sri Nuraini (selaku wali murid) pada tanggal 1 november 2012 di depan sekolah TK AL firdaus

Adapula dari saudaranya, beliau pernah menyekolahkan anaknya beliau juga menceritakan pengalaman yang diperolehnya, TK AL Firdaus ini tergolong baik, lulusan dari sini dapat di terima di sekolah dasar yang ternama dan selalu mendapat peringkat 10 besar.¹⁷ Beberapa promosi yang dilakukan oleh TK al Firdaus ini tergolong berhasil.

e. *People*

Untuk tenaga pendidik yang ada di TK Al Firdaus ini belum semuanya sarjana atau S1, ada yang dari LPGTK, SMA dan SMK tapi semuanya dijamin sudah memiliki pengalaman belajar yang sesuai, masih banyak guru yang magang dan untuk yang wali kelas mereka sudah merupakan guru tetap, semua guru yang ada disini sudah sesuai dengan pengalaman mengajar. Yang S1 ada 2orang, SMA ada 4orang, SMK ada 3orang, dan yang LPGTK ada 5orang, dan untuk yang guru magang selama pengajar dalam waktu 3 bulan jika pendidik belum sesuai dengan keinginan sekolah maka pendidik tersebut di dikeluarkan dan kontraknya tidak lagi di perpanjang karena di lihat pengalaman belajarnya masih kurang.¹⁸ LPGTK ini bertujuan untuk meningkatkan pendidik dalam meningkatkan mutu sekolah.

f. *Physical Evidence*

Dalam hal tentang sarana prasarana TK Al Firdaus memiliki beberapa gedung dan permainan untuk menunjang proses belajar mengajar.

No	Fasilitas	Jumlah	Keterangan
1	Ruang kelas	6	Baik
2	Ruang kepala sekolah	1	Baik
3	Ruang tata usah	1	Baik
4	Kamar mandi	2	Baik
5	Gudang	1	Baik

¹⁷ Wawancara dengan anis Satul Farikha (selaku wali murid) pada tanggal 1 november 2012 di depan TK AL firdaus

¹⁸ Wawancara dengan ibu Kundari Ari (selaku kepala sekolah) pada tanggal 16 oktober 2012 di TK Al Firdaus jatisari semarang

No	Fasilitas	Jumlah	Keterangan
6	Ayunan	3	Baik
7	Plorotan	1	Baik
8	Bola dunia	2	Baik
9	Rumah bola	1	Baik

Menurut wali murid yang ada fasilitas-fasilitas yang ada sudah memenuhi kebutuhan peserta didik dalam rangka proses belajar mengajar dan dalam rangka memenuhi apa yang di inginkan oleh para peserta didik dalam bermain, adanya permainan tersebut siswa tidak dapat keluar ataupun bermain di luar area sekolah¹⁹. Fasilitas dalam suatu sekolah sangat penting dalam kenyamanan peserta didik,

g. *Proses*

Semua yang di sampaikan telah dilaksanakan oleh para pendidik dengan baik, proses dari peserta didik itu masuk, proses pembelajaran sampai peserta didik itu pulang, dan jika ada peserta didik yang belum di jemput maka seorang pendidik wajib menunggu sampai peserta didik itu di jemput, karena itu merupakan amanah dan tanggung jawab seorang pendidik.²⁰

Manfaat yang bisa dipetik adalah ketika sekolah itu tampil dengan ciri khasnya yang menonjol maka diharapkan dapat menarik minat para *stakeholder* untuk menjadi konsumen tetap di sekolah tersebut, sehingga masa depan sekolah akan cerah dan mengalami perkembangan.

3. Evaluasi Pemasaran dalam Meningkatkan penerimaan Peserta Didik di TK-AI Firdaus Jatisari

Setelah melalui berbagai tahap dalam manajemen, yakni perencanaan, pelaksanaan tahap selanjutnya yaitu melakukan evaluasi, evaluasi ini dimaksudkan untuk mengetahui sampai di mana pelaksanaan

¹⁹ Wawancara dengan Lestarini (selaku pengasuh murid) pada tanggal 1 november 2012 di depan sekolah TK AL firdaus

²⁰ Wawancara dengan ibu Kundari Ari (selaku kepala sekolah) pada tanggal 16 oktober 2012 di TK AI Firdaus jatisari semarang

rencana kerja yang telah dirumuskan sebelumnya, jika ditemukan kekurangan atau hambatan dapat segera dilakukan perbaikan-perbaikan.²¹ Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui hasil pencapaian.

Oleh karena itu, evaluasi yang dilakukan oleh pengelolaan pemasaran pendidikan TK Al Firdaus tidak hanya dilakukan di akhir periode saja, melainkan juga dalam prosesnya, perbulan, tengah semester, dan juga akhir semester dan akhir tahun, membahaskan tentang program-program mana yang perlu diperbaiki dan mana yang perlu di hapus. Dan jika ada suatu kendala maka akan dipecahkan dan di cari solusinya bersama demi menjaga kualitas pelayanan pendidik. Kemudian dilanjutkan dengan pembahasan program tentang persiapan program kegiatan terdekat yang akan dilaksanakan berikutnya agar lebih matang dalam pelaksanaannya.

Dalam kaitannya dengan evaluasi, maka berbagai upaya untuk meningkatkan mutu pelayanan pendidikan agar dapat bersaing dalam persaingan mutu lulusan dalam meningkatkan mutu pendidikan diantaranya:

1. Meningkatkan mutu pendidik
2. Meningkatkan kinerja guru
3. Meningkatkan kualitas peserta didik

No	Perencanaan	Pelaksanaan	Evaluasi
1	Diharapkan supaya output dari TK tersebut bisa masuk ke sekolah unggulan	Keluaran dari TK ini para peserta didik bisa membuktikan bahwa mereka bisa diterima di SD unggulan karena mereka dapat bersaing dengan teman-temannya. Mereka juga bisa masuk ke 10 besar.	Dalam hal product apa yang direncanakan sudah dilaksanakan dengan baik, dan harus ada perkembangan kembali untuk mewujudkan peningkatan mutu produk
2	Merencanakan untuk semua golongan bisa masuk	Biaya yang harus dikeluarkan wali murid untuk per bulannya cukup terjangkau dan	Dalam hal ini harus tetap dipertahankan supaya tidak ada perbedaan golongan

²¹ Wawancara dengan ibu Kundari Ari (selaku kepala sekolah) pada tanggal 16 oktober 2012 di TK Al Firdaus jatisari semarang

No	Perencanaan	Pelaksanaan	Evaluasi
		di bilang murah jadi siapapun bisa mendaftarkan anaknya ke sekolah tersebut	
3	Tempat yang strategis diharapkan untuk memudahkan wali murid untuk mengantar anaknya	TK ini terletak di pusat perumahan bukit Jatisari, dimana tempat tersebut berada di tengah-tengah antara pintu masuk dan pintu keluar perumahan tersebut, jadi memudahkan untuk mengantar dan menjemput mereka	Tempat yang nyaman dan strategis mempunyai penilaian tersendiri untuk TK tersebut.
4	Media yang digunakan untuk mempromosikan TK untuk meningkatkan penerimaan peserta didik.	TK ini dalam mempromosikan menggunakan media brosur, pamflet, lewat wali murid, dan lewat teman, dan setiap tahunnya yang mendaftar di TK tersebut selalu ada peningkatan	Dalam rangka mempromosikan TK AL Firdaus sudah mempunyai media tersendiri, media yang dipakai harus tetap dipergunakan untuk meningkatkan penerimaan peserta didik
5	Pendidik diharapkan sudah memenuhi kriteria seorang pendidik	Pendidik yang belum profesional diikutsertakan dalam LPGTK, supaya mereka dapat memberikan pengajaran yang diharapkan oleh masyarakat setempat	Untuk pendidik yang masih magang, mereka diberi waktu selama 3bulan kalau dalam waktu tersebut pendidik belum sesuai dengan apa yang diinginkan maka pendidik tersebut tidak wajib untuk dipertahankan lagi
6	Untuk masalah sarana dan prasarana untuk tahun depan di rencanakan menambah lokasi kelas untuk menambah kuota penerimaan	Semua fasilitas yang ada di TK tersebut dalam keadaan baik dan memenuhi kebutuhan peserta didik dan pendidik dalam proses pembelajaran	Semua fasilitas-fasilitas sudah cukup memadai dalam rangka mempromosikan sekolah ini.
7	Semua yang telah diprogramkan untuk	Semua rencana telah dilaksanakan oleh	Semua rencana telah dilaksanakan dengan baik,

No	Perencanaan	Pelaksanaan	Evaluasi
	mempromosikan di harapkan bisa terlaksana dengan baik	para pendidik dan para karyawan, dari peserta didik itu masuk sekolah sampai peserta didik pulang sekolah	dan apabila ada rencana yang belum terlaksana itu sebuah kewajiban, dan rencana yang belum bisa dilaksanakan di tahun ini maka rencana tersebut dilaksanakan di tahun depan

Dengan adanya 7P dampak atau efek yang muncul untuk sekolah yaitu program-program mana yang harus tetap di pertahankan dan mana yang harus segera di perbaiki dan di hapus.²² mutu yang ditampilkan dari sekolah tersebut cukup baik dan cukup memuaskan para wali murid sehingga mereka senang menyekolahkan anaknya tersebut ke TK Al Firdaus.

B. Pembahasan

Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, menetapkan harga, promosi serta menyalurkan gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan organisasi²³. Pemasaran adalah hal utama dalam sebuah promosi.

Sebagaimana yang telah tertera dalam bab 1 bahwa tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui “manajemen pemasaran dalam meningkatkan penerimaan peserta didik di TK Al Firdaus Jatisari, Semarang” untuk itu, penulis menganalisa tiga hal sesuai dengan metode yang digunakan yaitu menggunakan metode Deskriptif Kualitatif.

Dalam hal ini penulis menganalisa tiga hal, pertama mengenai perencanaan manajemen pemasaran dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di TK Al Firdaus Jatisari, Semarang. Kedua pelaksanaan manajemen pemasaran dalam meningkatkan penerimaan peserta didik di TK Al Firdaus Jatisari, Semarang, ketiga evaluasi manajemen pemasaran dalam meningkatkan penerimaan peserta didik di TK Al Firdaus Jatisari, Semarang.

²² Wawancara dengan ibu Kundari Ari (Selaku Kepala Sekolah) pada tanggal 16 oktober 2012 di TK Al Firdaus jatisari semarang

²³ Phillip kotler, *Marketing Management* Ali bahasa Hendra Teguh dkk, halm. 13.

1. Perencanaan Pemasaran dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik di TK –FIRDAUS Jatisari

TK Al Firdaus Jatisari ini merupakan TK yang di pandang berkualitas dan memiliki citra yang baik oleh masyarakat setempat, hal sekecil apapun yang ada di TK tersebut selalu di sorot oleh masyarakat dan wali murid yang ada, maka TK Al Firdaus ini memiliki strategi perencanaan yang baik.

Menurut Mulyoo Manajemen adalah ‘‘merupakan sebuah proses yang khas,²⁴ yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, penggiatan dan pengawasan yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran yang telah ditetapkan melalui manfaat sumber daya manusia dan sumber-sumber lain’’.

Hal ini berarti manajemen perencanaan yang disajikan di TK Al Firdaus sudah sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Mulyono yang mana menyatakan bahwa manajemen adalah ‘merupakan sebuah proses yang khas, yang terdiri dari tindakan-tindakan perencanaan yaitu merencanakan segala sesuatu yang akan dilakukan oleh masing-masing divisi pendidikan dan dalam lingkungan masing-masing untuk kemudian diorganisasikan sesuai dengan bidang dan kemampuan masing-masing untuk dilaksanakan sesuai dengan perencanaan setelah itu kita evaluasi untuk mencapai sasaran. dan inilah yang dinamakan sebagai manajemen strategik yang mana manajemen strategik dapat diartikan seperangkat keputusan dan tindakan yang menjadi arah jangka panjang jalannya pendidikan, termasuk pelaksanaannya, evaluasi dan pengawasan,²⁵ sesuai dengan teori yang di ungkapkan oleh j. David dan Thomas L. Wheeleen dalam bukunya *pemasaran strategik jasa pendidik*.

²⁴ Mulyono, *Manajemen Administrasi dan Organisasi Pendidikan*, (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2008), Cet I, hlm. 16

²⁵ Buchari Alma, *Pemasarn Strategik Jasa Pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, CV, 32005), Cet 2, hlm. 150.

Dalam *marketing* dikenal dengan sebutan STP pemasaran yaitu:

a. *Segmentation*

Yaitu tindakan konsumen tentang kebutuhan serta keinginan baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang. Segmentasi di gunakan untuk mengidentifikasi penetapan sasaran dari suatu perusahaan yang dapat dijalankan pada empat tingkat yaitu segmen, celah atau niche, wilayah lokal, dan individual.

Pertama *segmen*, menyadari bahwa pembeli berbeda-beda dalam keinginan, daya beli, lokasi geografis, perilaku pembelian.²⁶ Jadi proses segmen dalam pemasaran situasi dan kondisi calon konsumen adalah menjadi sorotan utama, dalam hal ini TK Al Firdaus memiliki program pemasaran yang menyesuaikan dengan keadaan masyarakat setempat. Untuk golongan menengah ke atas bisa membaca brosur-brosur yang disebar di jalan-jalan dan bisa membaca pamflet-pamflet, untuk golongan menengah ke bawah bisa lewat teman, dan omongan dari orang-orang.

Dalam tahap awal yang dilakukan oleh sekolah adalah survey, menganalisis dan merekap apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat, sehingga sekolah dapat menyajikan produk yang sesuai dengan apa yang diinginkan .

Tahap selanjutnya yaitu mengontrol secara berkala yang mana pembentukan program untuk selanjutnya, dalam artian, sekolah selalu *update* dengan perubahan sosial yang muncul serta apa yang dibutuhkan oleh masyarakat guna untuk memenuhi perkembangan zaman.

Kedua, yaitu segmentasi celah dimana dalam segmentasi ini bertugas untuk mengidentifikasi kelompok pasar dengan ciri yang berbeda.²⁷ Sekolah TK Al Firdaus dalam mengelompokkan konsumen

²⁶ Philip kotler, *Marketing Management* alih bahasa Hendra teguh dkk, (jakarata: Prenhallindo, 1997), hlm. 222

²⁷ Philip kotler, *Marketing Management* alih bahasa Hendra teguh dkk, hlm. 222

berdasarkan latar belakang masing-masing bertujuan mengidentifikasi segala kebutuhan yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Ketiga yaitu segmentasi yang mengarah pada keadaan wilayah dan lokal yaitu mengevaluasi atau meneliti keadaan wilayah, TK Al Firdaus menyajikan lokal yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

b. *Targeting*

Yaitu, pentargetan secara positif daerah mana yang akan menjadi pelanggan sekolah di TK Al Firdaus, pelanggan tetap yang ada di TK Al Firdaus ini merupakan daerah perumahan yang ada di kompleks sekolah tersebut

c. *Positioning*

Yaitu, tentang bagaimana menetapkan posisi untuk memperoleh ke unggulan bersaing, TK Al Firdaus ini sudah memiliki ciri khas tersendiri di banding dengan sekolah-sekolah lain.

Intinya dalam perencanaan yang terpenting adalah *scanning* adalah identifikasi keadaan dan kebutuhan masyarakat sekitar ada sebuah teori yang menyebutkan bahwa perencanaan adalah “kegiatan yang akan dilakukan dimasa yang akan datang untuk mencapai tujuan”.²⁸ suatu kegiatan yang baik pasti diawali dengan perencanaan yang matang.

2. Pelaksanaan Pemasaran dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik di TK AL-FIRDAUS Jatisari

Dalam rangka mempertahankan eksistensi keberadaan sekolah di mana publik, prioritas utama dalam pembentukan dan pelestarian adalah menampilkan suasana lembaga yang rapi, disiplin, dan menyenangkan. Diharapkan tampilan yang diciptakan dapat mengundang minat publik untuk menjalin kerjasama dan menjadi konsumen sekolah, dalam hal ini pelaksanaan adalah media yang ditampilkan untuk masyarakat dalam rangka mempromosikan lembaga untuk meningkatkan penerimaan peserta didik.

²⁸ Husaini Usman, *Manajemen Teor, Praktik dan Riset Pendidikan*, (Jakarta: PT Bina Aksara, 2008), hlm. 49

Menurut Phillip Kotler dalam bukunya dasar-dasar manajemen, dikuatkan oleh pendapat Buchari Alma dalam bukunya manajemen pemasaran dan pemasaran jasa serta tim dosen UPI manajemen pendidikan, menyebutkan bahwa dalam proses pemasaran itu terdapat sebuah cara atau trik yang disebut dengan *marketing mix*, yang sering dikenal dengan 7P sebagai berikut :

- a. *Product*, yaitu segala sesuatu yang akan ditawarkan kepada konsumen atau *customer* yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya, yaitu yang pertama jasa pendidikan itu sendiri, kedua ciri khas yang dimiliki oleh sekolah tersebut,²⁹

Dalam hal ini lembaga memberikan beberapa tawaran kepada masyarakat dalam bidang pendidikan, khususnya dalam bidang agama dan umum serta bahasa dengan ciri khas sekolah tersebut,

- b. *Price*, yaitu, elemen yang sejajar mutu *product*, dimana apabila mutu produk baik maka para masyarakat akan berani membayar lebih tinggi sepanjang dirasa dalam batas jangkauan pelanggan pendidikan.

Dalam hal pembiayaan sekolah ini dikenal sebagai sekolah yang ‘‘murah’’ karena dilihat dari cara pendidik dalam pembelajarannya.

- c. *Place*, yaitu letak lokasi sekolah yang memiliki peranan yang penting, dimana dikatakan bahwa letak atau lokasi yang mudah dicapai kendaraan umum keadaan ini sangat berperan sebagai hal pertimbangan untuk menyekolahkan anaknya ke sekolah tersebut.³⁰ Kebanyakan yang bersekolah disini merupakan masyarakat setempat.
- d. *Promotion*, yaitu bentuk aktivitas pemasaran yang berupa komunikasi yang digunakan untuk menyampaikan pesan kepada masyarakat guna mempengaruhi, membujuk, masyarakat untuk menyekolahkan anaknya ke sekolah tersebut.

Dalam hal promosi selain menggunakan bentuk brosur dan pamflet yang sangat berpengaruh dalam peningkatan peserta didik yaitu dengan

²⁹ Yoyo Bahtiar dan Eka prihati, pemasaran pendidikan, Riduwan, *manajemen pendidikan*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 343

³⁰ Buchari Alma, *Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, hlm. 383

cara dari mulut ke mulut, dan dari teman. Terdapat satu hal yang menjadi sebuah perihal yang menjadi perhatian masyarakat terhadap sekolah yaitu keramah tamahan dalam bertindak tanduk yang selalu ditampilkan oleh pendidik ketikan wali murid berada di sekolah tersebut. Selain itu adanya komunikasi yang baik antara pendidik dan wali murid.

- e. *People*, yaitu menyangkut tentang peranan pimpinan dalam meningkatkan citra lembaga, dalam arti semakin berkualitas unsur pimpinan dan akademik dalam melakukan pelayanan pendidikan maka akan meningkatkan jumlah peserta didik.³¹ dalam hal ini TK Al Firdaus memiliki pimpinan atau kepala sekolah yang disiplin akan segala tingkat peraturan yang telah ditetapkan dan disepakati bersama oleh sekolah, seorang pemimpin memberikan suri tauladan atau *uswatun hasanah* kepada bawahannya dalam rangka memberikan contoh yang harus dianut oleh semua anggota sekolah baik guru itu sendiri maupun peserta didik TK Al Firdaus. Jadi dalam hal pemasaran *people* TK Al Firdaus telah sukses memberikan pelayanan yang terbaik.
- f. *Physical evidence*, yaitu saran dan prasarana yang disediakan oleh lembaga untuk mendukung proses penyampaian jasa pendidikan sehingga akan tercapainya janji lembaga kepada masyarakat,

Untuk saran dan prasarana yang dimiliki memberikan fasilitas Yang sudah memadai untuk siswa seperti: 1 set paket untuk menunjang pembelajaran, permainan dan lapangan yang ada dalam proses memenuhi kebutuhan siswa.

- g. *Process*, yaitu, semua pendidikan dari seluruh elemen yang menunjang proses pendidikan menjadi hal yang sangat penting untuk menentukan keberhasilan proses pembelajaran sekaligus sebagai bahan evaluasi

³¹ Yoyo Bahtiar Irianto dan Eka prihati, pemasaran pendidikan, Riduawan, *Manajemen Pendidikan*, hlm. 349

terhadap pengelolaan lembaga pendidikan dalam membentuk citra yang baik.³² Proses ini digunakan untuk mengevaluasi dari perencanaan

Dalam hal ini semua aktivitas yang ada dalam sekolah menjadi sorotan dalam proses yaitu, bagaimana tindak tanduk yang dibawakan pendidik dalam aktivitas harian dan prestasi yang pernah diraih sekolah yang nantinya akan menimbulkan citra positif dimata masyarakat.

Dapat dikatakan dalam hal pemasaran, lembaga menyiasati persaingan global dengan cara menunjukkan jati diri TK Al Firdaus seutuhnya, dengan menampilkan nilai-nilai agama yang diterapkan dan diciptakan di sekolah dan kehidupan sehari-hari. Jadi dalam pendidikan manajemen pemasaran adalah kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasikan dan mengawasi segala kegiatan (program), guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan membeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan organisasi.³³ seperti halnya dalam omset memperoleh peserta didik dan pembentukan *image* dimata masyarakat.

3. Evaluasi pemasaran dalam meningkatkan penerimaan peserta didik di TK AL-FIRDAUS Jatisari

Pembuatan pertimbangan menurut suatu perangkat kriteria yang disepakati dan dapat di pertanggung jawabkan.³⁴ Evaluasi ini dilakukan oleh kepala sekolah kepada para stafnya baik secara langsung maupun tidak langsung agar para anggota organisasi yang diberi tugas dan bertanggung jawab dalam berhubungan dengan publik dapat bekerja dengan baik dan benar demi terciptanya tujuan yang telah ditetapkan.

Program yang ditawarkan kepada masyarakat sudah dilakukan dengan baik dan tepat guna, hal ini ditekankan dengan menunjukkan program-program unggulan dan mengutamakan mutu layanan pendidikan, dalam pemasaran pendidikan TK Al Firdaus Jatisari control ini dilakukan setiap saat oleh

³² Yoyo Bahtiar dan Eka prihari, pemasaran pendidikan, Ridwansss, *manajemen pendidikan*, hlm. 349

³³ Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, hlm. 130

³⁴ Nanang Fatah, *Manajemen Pendidikan*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2088), hlm. 107

pimpinan sekolah, sehingga jika terjadi kekurangan keefektifan dalam pelaksanaan kegiatan maka dapat segera diluruskan.

Peningkatan mutu pendidikan juga merupakan perhatian yang tidak kalah penting dalam memasarkan sebuah produk pendidikan, karena kualitas dari sekolah menjadi perhatian penting yang akan menjadi pertimbangan para konsumen untuk masuk kedalam sekolah tersebut, jika dikaitkan dengan unsur taktik atau strategi pemasaran TK Al Firdaus ini sudah melakukan strategi buruan pemasaran, hal ini terlihat mulai dari product yang berkualitas, harga yang disesuaikan dengan kondisi pelanggan pendidikan, lokasi yang memadai dan strategis jaman dan mudah dijangkau, promosi yang dilakukan sudah maksimal dan tepat guna, mutu pendidik yang cukup berkualitas, tersedianya fasilitas fisik sarana dan prasarana, dan proses penyelenggaraan pendidikan yang disampaikan sudah cukup baik, SDM, (guru maupun karyawan) yang berkompeten di bidangnya, mutu sekolah merupakan sebagai wujud dari tujuan yang diinginkan sebagai bentuk upaya peningkatan mutu layanan pendidikan secara optimal kepada masyarakat pelanggan pendidikan.

Menurut Permendiknas no 58 tahun 2009 pada pasal 1 menyatakan bahwa:

- a. Standar pendidikan anak usia dini meliputi pendidikan formal dan non formal yang terdiri atas:
 - a. Standar tingkat pencapaian perkembangan
 - b. Standar pendidikan dan tenaga kependidikan
 - c. Standar isi, proses dan penilaian
 - d. Standar sarana dan prasarana, pengelolaan dan pembiayaan
- b. Standar pendidikan anak usia dini sebagai di maksud pada ayat (1) tercantum dalam laporan peraturan menteri ini

Dan untuk standar tingkat pencapaian perkembangan menggambarkan pertumbuhan dan perkembangan yang diharapkan di capai anak pada rentang usia tertentu. Perkembangan anak yang dicapai merupakan integrasi aspek pemahaman nilai-nilai agama dan moral, fisik, kognitif, bahasa, dan sosial-emosional.

Tingkat pencapaian perkembangan disusun berdasarkan kelompok usia anak: 0 - <2 tahun: 2 -<4 tahun: 4 -<6 tahun: pengelompokan usia 0 - <1 tahun dilakukan dalam rentang tiga bulan karena pada tahap usia ini , perkembangan anak berlangsung sangat pesat. Pengelompokan usia 1 -<2 tahun dilakukan dalam rentang enam bulan karena pada tahap usia ini, perkembangan anak berlangsung tidak sepesat usia sebelumnya,