

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

###### **a. Sejarah Berdirinya TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin berada di jalan Keramat Raya RT. 13 No. 28, Kelurahan Sungai Bilu, Kecamatan Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin. TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin merupakan sekolah pertama sekaligus tertua di antara sekolah taman kanak-kanak yang ada di Jalan Keramat Raya. Berdirinya sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin sejak tanggal 12 Mei 1980.

Lokasi sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin sangat strategis, karena letaknya di pinggir jalan dan sangat dekat dengan rumah warga. Adapun letak geografis sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin sebelah timur, barat dan selatan merupakan rumah warga. Sedangkan sebelah utara sekolah ini yaitu jalan raya.

Dasar utama berdirinya sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin merupakan tanah wakaf milik salah satu warga masyarakat keramat raya yang bernama Bapak Abdurrahman bin Abdullah. Ketika sepeninggal beliau, karena beliau hanya tinggal sendiri dan tidak mempunyai keturunan atau ahli waris, maka dari pihak keluarga melakukan perundingan bersama dengan warga masyarakat sekitar dan para pengurus Nahdlatul Ulama. Dari perundingan tersebut, diputuskan untuk membangun Taman Pendidikan Islam dengan diberikan nama TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

Awal pembangunan gedung TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin berawal dari Pengurus Ranting Nahdlatul Ulama Jalan Keramat Raya yang menerima penyerahan tanah wakaf tersebut dengan ukuran tanah sebelah utara sepanjang 11 meter, sebelah selatan sepanjang 14,60 meter, sebelah timur sepanjang 10,50 meter dan sebelah barat sepanjang 9,50 meter. Adapun maksud dari tujuan arti penyerahan tanah wakaf itu adalah demi kelangsungan syiar agama Islam, mendidik anak usia dini agar menjadi anak yang berakhlak mulia. Selain itu ada beberapa tujuan dari pendidikan, yaitu: pertama, sebagai wadah untuk mengembangkan kepribadian anak dan menciptakan generasi berakhlak mulia; kedua, tempat pembinaan anak usia dini dalam membentengi ketahanan keluarga muslim dengan menghadapi

kemajuan zaman sekarang; ketiga, mendukung terwujudnya masyarakat madani di Indonesia dengan memberikan pendidikan akhlak mulia sejak dini kepada anak-anak; keempat, sebagai tempat belajar melalui bermain untuk kelangsungan perkembangan dan pertumbuhan.<sup>1</sup>

**b. Profil TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

Nama Sekolah	: TK. NU. Abdurrahman
Tanggal Berdiri Sekolah	: 12 Mei 1980
Status Sekolah	: Swasta
Alamat	: Jl. Keramat Raya RT. 13 No. 28
Kelurahan	: Sungai Bilu
Kecamatan	: Banjarmasin Timur
Kota	: Banjarmasin
Provinsi	: Kalimantan Selatan
Kode Pos	: 70236
NPSN	: 30312758
NIS	: 000550
NSS	: 002156002006
NIB	: 1207000301288
SK KEMENKUMHAM	: AHU-5181.AH.01.04.Tahun 2011
SK. Izin Operasional	: 800/71-PAUDNI/Dispendik/ 2022

---

<sup>1</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S,Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 19 Agustus 2022.

Tanggal SK	: 14 April 2022
Masa Berlaku Sampai	: 14 April 2024
SK. Pendirian Sekolah dari	: Kep.18/I 15. A 5/I/87 Kanwil Kemendikbud Prov Kalsel
Tanggal SK	: 18 April 1987
Akta Notaris	: Gianto, SH
Nomor	: C.102 HT.03.01 – Tahun 2000
Akreditasi Sekolah	: B
Lantai	: 1 (satu) Lantai
Luas Tanah	: 128 M <sup>2</sup>
Luas Bangunan	: 42.40 M <sup>2</sup>
Kurikulum yang Digunakan	: Kurikulum 2013 PAUD <sup>2</sup>

Gambar 4.1 Profil TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

PROFIL SEKOLAH	
Nama Sekolah	TK NU Abdurrahman
Tanggal Berdiri Sekolah	18 April 1987
Status Sekolah	Swasta
Alamat	Jl. Kayan Raya No. 11 No. 28
Kelurahan	Sungai Hita
Kabupaten	Banjarmasin Timur
Kota	Banjarmasin
Provinsi	Kalimantan Selatan
Kode Pos	70234
Nomor	0032778
PAUD	000500
NPSN	003130000000000000
NISN	1207000301000
AK KUALIFIKASI	AHU - 3101.A11.01.04.Tahun 2011
SK. Izin Operasional	80A/71-PA/1304/Edipanda/2022
Tanggal SK	14 April 2022
Masa Berlaku Sampai	14 April 2024
SK. Pendirian sekolah dari Kanwil	Kep. 18/I 15. A 5/I/87
Kanwil Prov Kalsel	
Tanggal SK	18 April 1987
Akta Notaris	Gianto, SH
Nomor	C.102 HT.03.01 – Tahun 2000
Akreditasi Sekolah	B
Lantai	
Luas Bangunan	
Kurikulum yang Digunakan	Kurikulum 2013 PAUD

Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

<sup>2</sup> Sumber data TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

**c. Visi dan Misi TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

## 1) Visi:

Terciptanya anak yang cerdas, beriman, bertaqwa, berakhlak mulia dan mandiri.

## 2) Misi:

- a) Mendidik anak secara optimal sesuai dengan tahapan perkembangan anak.
- b) Memberikan layanan pendidikan keagamaan dan pendidikan inklusif bagi anak didik.
- c) Membiasakan kemandirian tanpa dibantu orang lain.
- d) Menyiapkan anak didik ke jenjang Pendidikan Dasar dengan ketercapaian Kompetensi Dasar sesuai tahapan perkembangan anak.<sup>3</sup>

**d. Tujuan TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

- 1) Mengembangkan kurikulum dan perangkat pembelajaran yang inovatif.
- 2) Mendidik anak agar menjadi generasi yang berkualitas berguna bagi agama, nusa dan bangsa.
- 3) Menyiapkan anak didik memasuki jenjang pendidikan dasar dengan ketercapaian kompetensi dasar sesuai tahapan perkembangan anak.

---

<sup>3</sup> Sumber data TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

- 4) Menciptakan suasana sekolah yang bernuansa agamis dan disiplin.<sup>4</sup>

Gambar 4.2 Visi Misi dan Tujuan TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Tahun 2018



Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

#### e. Program Jangka Pendek dan Menengah

Ada beberapa program jangka pendek sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, yaitu:

- 1) Mengadakan perbaikan dan penambahan sarana dan prasarana belajar.
- 2) Mengadakan perbaikan administrasi dan manajemen sekolah.
- 3) Pertemuan rutin KKG, IGTKI dan KKKTK.
- 4) Pembelian ATK untuk anak.
- 5) Menciptakan alat peraga edukatif.

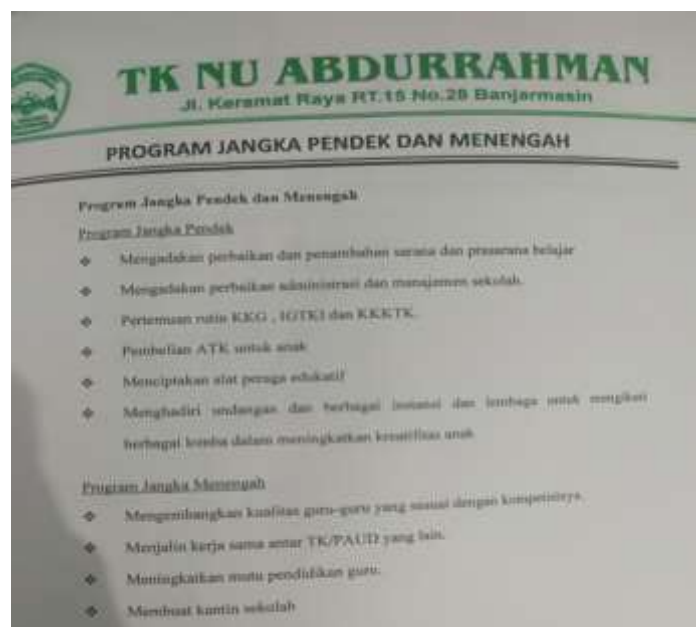
<sup>4</sup> Sumber data TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

- 6) Menghadiri undangan dan berbagai instansi dan lembaga untuk mengikuti berbagai lomba dalam meningkatkan kreativitas anak.

Adapun program jangka menengah sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, yaitu:

- 1) Mengembangkan kualitas guru-guru yang sesuai dengan kompetensinya.
- 2) Menjalin kerja sama antar TK/PAUD yang lain.
- 3) Meningkatkan mutu pendidikan guru.
- 4) Membuat kantin sekolah<sup>5</sup>

Gambar 4.3 Program Jangka Pendek dan Menengah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Tahun 2018



Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

<sup>5</sup> Sumber data TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

**f. Tata Tertib TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

- 1) Tata Tertib Pendidik dan Tenaga Kependidikan
  - a) Guru dan kepala sekolah hadir 15 menit sebelum anak didik masuk.
  - b) Guru mengisi daftar hadir dan menyiapkan kegiatan belajar mengajar (KBM)
  - c) Guru membimbing dan mengawasi anak didik dari awal sampai akhir kegiatan.
  - d) Pada waktu berlangsungnya kegiatan belajar mengajar, guru tidak boleh meninggalkan kelas tanpa alasan yang jelas.
  - e) Guru mengawasi anak didik di waktu bermain di dalam dan di luar kelas.
  - f) Guru berpakaian sopan, rapi, sesuai dengan ketentuan yayasan dan sekolah.
  - g) Guru menyelesaikan administrasi sekolah setelah selesai kegiatan belajar mengajar.
  - h) Guru yang tidak hadir atau berhalangan harus memberi surat izin.
  - i) Guru harus bekerja sama antara guru yang lain.

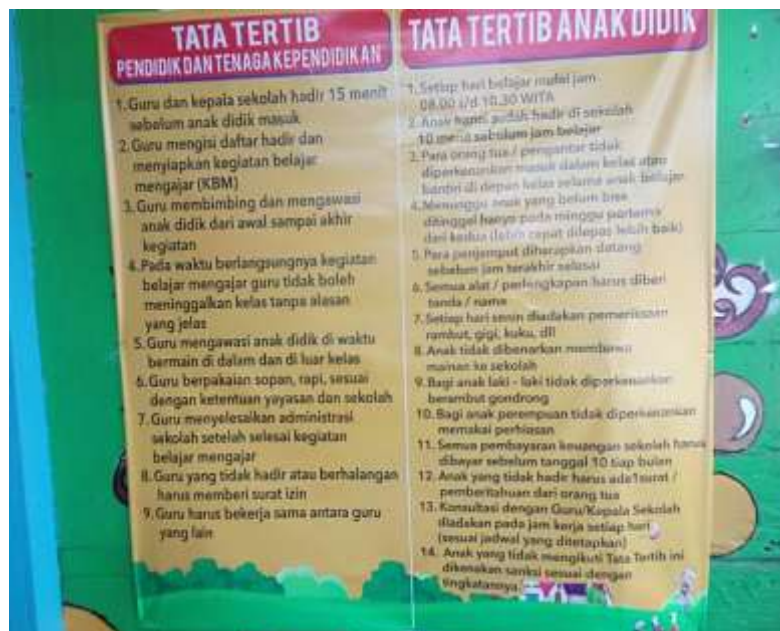


## 2) Tata Tertib Anak Didik

- a) Setiap hari belajar mulai jam 08.00 s/d 10.30 WITA.
- b) Anak harus sudah hadir di sekolah 10 menit sebelum jam belajar.
- c) Para orang tua/pengantar tidak diperkenankan masuk dalam kelas atau berdiri di depan kelas selama anak belajar.
- d) Menunggu anak yang belum bisa ditinggal hanya pada minggu pertama dari kedua (lebih cepat dilepas lebih baik).
- e) Para penjemput diharapkan datang sebelum jam terakhir selesai.
- f) Semua alat/perlengkapan harus diberi tanda/nama.
- g) Setiap hari senin diadakan pemeriksaan rambut, gigi, kuku, dan lainnya.
- h) Anak tidak dibenarkan membawa mainan ke sekolah.
- i) Bagi anak laki-laki tidak diperkenankan rambut gondrong.
- j) Bagi anak perempuan tidak diperkenankan memakai perhiasan.
- k) Semua pembayaran keuangan sekolah harus dibayar sebelum tanggal 10 tiap bulan.

- l) Anak yang tidak hadir harus ada 1 surat/pemberitahuan dari orang tua.
- m) Konsultasi dengan Guru/Kepala Sekolah diadakan pada jam kerja setiap hari (sesuai jadwal yang ditetapkan).
- n) Anak yang tidak mengikuti tata tertib ini dikenakan sanksi sesuai dengan tingkatannya.<sup>6</sup>

Gambar 4.4 Tata Tertib TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin



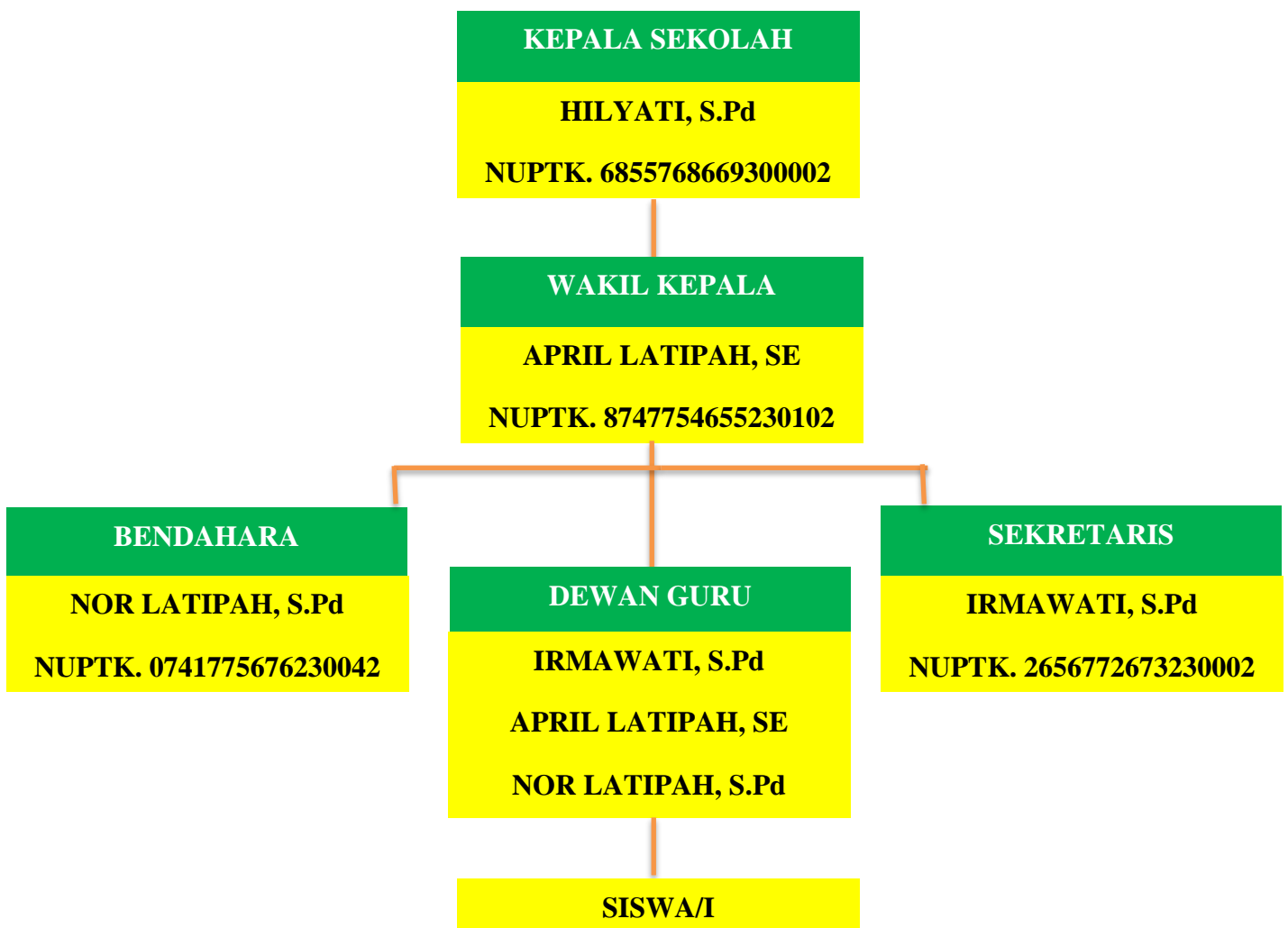
Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

<sup>6</sup> Sumber data TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

**g. Kepengurusan TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

1) Struktur Pengurus Organisasi TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

BAGAN 4.1 Struktur Pengurus Organisasi TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Tahun 2018



Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Gambar 4.1 merupakan struktur pengurus organisasi yang ada di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Berdasarkan informasi dari kepala sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dapat dijelaskan bahwa peran kepala sekolah adalah sebagai pengendali utama di sekolah dengan dibantu oleh wakil kepala sekolah, sekretaris dan bendahara. Adapun selain tugas menjadi wakil kepala sekolah, sekretaris dan bendahara, tetapi juga menjadi dewan guru.<sup>7</sup>

## 2) Struktur Dewan Guru TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

BAGAN 4.2 Dewan Guru TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Tahun 2018



Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Gambar 4.2 merupakan struktur dewan guru di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Peneliti mendapatkan informasi dari kepala sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa sekolah ini hanya memiliki tiga dewan

<sup>7</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 19 Agustus 2022.

guru yang mengajar dengan masing-masing satu orang tiap kelas/kelompok sebagai wali kelas. Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin memiliki tiga kelompok kelas yaitu kelompok A, kelompok B1 dan Kelompok B2. Sedangkan peran kepala sekolah hanya mengawasi kegiatan yang ada di sekolah.<sup>8</sup>

#### **h. Kondisi Guru dan Siswa/i TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin**

##### 1) Kondisi Guru TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Berdasarkan informasi yang didapat dari kepala sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa dewan guru yang ada di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin terdiri dari kepala sekolah dan tiga orang pengajar. Semua guru yang ada di sekolah ini adalah perempuan. Sebagian dari guru tersebut merupakan alumni dari sekolah itu sendiri. Berikut ini data profil kepala sekolah dan biodata dewan guru di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin:<sup>9</sup>

##### a) Profil Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Nama Kepala Sekolah : Hilyati, S.Pd

NUPTK : 6855768669300002

Status Kepegawaian : NON PNS

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 19 Agustus 2022.

<sup>9</sup> Sumber data TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

Tempat Tanggal Lahir : Banjarmasin, 23 Mei 1990

Pendidikan Terakhir : S1 Pendidikan Luar Biasa

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Mulai bekerja  
di sekolah ini : 20 Oktober 2008

Mulai diangkat  
sebagai Kepala Sekolah : 01 Januari 2018

Alamat : Jl. Mahligai Komp.  
Mahligai Permai 1 RT. 28  
No. 2A, Kel. Sei Lulut, Kec.  
Banjarmasin Timur

No. Telpn : 085101383374

Pelatihan yang pernah diikuti:

- Diklat Berjenjang PTK PAUD Tingkat Dasar Tahun 2013
- Diklat Kepala PAUD Tahun 2018
- Pendidikan dan Pelatihan Kompetensi Sosial Guru TK  
Tahun 2018
- Pendidikan dan Pelatihan Kompetensi Kepribadian Guru  
TK Tahun 2018
- Pendidikan dan Pelatihan Kompetensi Pedagogik Guru TK  
Tahun 2018

## b) Biodata Dewan Guru TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

TABEL 4.1 Biodata Dewan Guru TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

<b>Nama</b>	<b>TTL</b>	<b>Pendidikan</b>
Irmawati, S.Pd	Banjarmasin, 24/03/1994	S1 Pendidikan Matematika
April Latipah, SE	Banjarmasin, 15/04/1976	S1 Ekonomi
Nor Latipah, S.Pd	Banjarmasin, 09/04/1997	S1 PGPAUD

Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Tabel 4.1 merupakan data biodata dewan guru di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Dari informasi yang didapat oleh kepala sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa ada tiga dewan guru yang mengajar di sekolah ini dengan berbeda gelar sarjana. Ada yang lulusan S1 Pendidikan Matematika, S1 Ekonomi dan S1 PGPAUD. Semua dewan guru di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu semua perempuan.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 19 Agustus 2022.

Gambar 4.5 Data Kepala Sekolah dan Dewan Guru TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Tahun 2018



Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

2) Kondisi Siswa/i TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Siswa siswi di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin terbagi menjadi dua kelompok yaitu kelompok A dan B. Kelompok B terbagi menjadi dua yaitu kelompok B1 dan B2. Jadi keseluruhan kelompok ini ada tiga yaitu kelompok A, kelompok B1 dan kelompok B2. Berikut ini tabel jumlah siswa/i dari tahun ajaran 2018/2019 hingga tahun ajaran 2022/2023:



TABEL 4.2 Jumlah Siswa/i Tahun Ajaran 2018/2019-2022/2023

<b>Tahun Ajaran</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Laki-laki</b>	<b>Perempuan</b>
2018/2019	33 orang	22 orang	11 orang
2019/2020	34 orang	14 orang	20 orang
2020/2021	35 orang	21 orang	14 orang
2021/2022	34 orang	17 orang	17 orang
2022/2023	32 orang	17 orang	15 orang

Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Tabel 4.2 merupakan tabel jumlah siswa/i TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Berdasarkan informasi yang didapat dari kepala sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa jumlah siswa/i dari tahun ajaran 2018/2019 yaitu sebanyak 33 orang yang terdiri dari laki-laki berjumlah 22 orang dan perempuan berjumlah 11 orang. Selanjutnya pada tahun ajaran 2019/2020 berjumlah 34 orang dengan laki-laki 14 orang dan perempuan 20 orang. Kemudian pada tahun ajaran 2020/2021 berjumlah 35 orang dengan jumlah laki-laki 21 orang dan jumlah perempuan 14 orang. Adapun pada tahun ajaran 2021/2022 berjumlah 34 orang dengan laki-laki jumlahnya 17 orang dan 17 orang. Sedangkan pada tahun ajaran 2022/2023 berjumlah 32 orang dengan jumlah laki-laki 17 orang dan jumlah perempuan 15 orang.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022.

**i. Kondisi Sekolah dan Fasilitas TK.NU. Abdurrahman Banjarmasin**

1) Kondisi Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Bangunan sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dari awal pembangunan hingga sekarang hanya dibangun dengan satu lantai. Sekolah ini sudah mengalami beberapa kali renovasi. Contohnya seperti perbaikan lantai ruang kelas yang awalnya kayu, kemudian dilakukan renovasi menjadi lantai keramik. Selain itu, sebelumnya sekolah ini belum ada pagar, sekarang sudah ada pagar supaya anak-anak tidak keluar ke pinggir jalan.

Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin terdiri dari enam ruangan yaitu ruang kelas, kantor, tempat bermain, tempat perpustakaan, tempat UKS dan ruang WC. Untuk ruang kelas lebih luas daripada ruang kantor. Letak ruang kelas dan ruang kantor bersebelahan. Ruang kelas dibatasi menjadi tiga yaitu kelompok A, kelompok B1 dan kelompok B2. Disamping kiri ruang kelas, terdapat tempat perpustakaan dan tempat UKS serta ruang WC. Adapun tempat bermain berada di sebelah kanan ruang kantor. Bukan hanya itu, sekolah ini juga mempunyai teras untuk orang tuanya menunggu diluar dan juga terdapat

halaman sekolah yang tidak terlalu besar yang biasanya digunakan untuk baris-berbaris, senam dan lainnya.<sup>12</sup>

## 2) Kondisi Fasilitas TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin merupakan tempat pendidikan anak untuk melanjutkan pembelajarannya ke jenjang berikutnya yaitu Sekolah Dasar (SD) atau sederajat. Sekolah ini memiliki sarana dan prasarana yang memadai, sehingga akan membantu proses belajar dan bermain anak menjadi lebih nyaman. Selain itu juga visi, misi dan tujuan TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dapat tercapai dengan adanya sarana dan prasarana yang baik. Berikut ini tabel sarana dan prasarana yang ada di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin:

TABEL 4.3 Data Sarana TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

No	Data Sarana	Jumlah
1	Lemari Kantor	2 Set
2	Lemari Rak Piring	1 Set
3	Lemari Perpustakaan	2 Buah
4	Lemari APE	1 Set
5	Bendera dan Tiang Bendera	1 Set
6	Foto Pancasila, Presiden dan Wakil Presiden	1 Set
7	Jam Dinding	4 Buah
8	Kipas Angin	4 Buah
9	Galon	3 Buah
10	Wastafel	3 Buah
11	Tempat Sampah	6 Buah
12	Perlengkapan P3K	1 Set
13	Timbangan Badan	1 Set

<sup>12</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022.

Lanjutan TABEL 4.3 Data Sarana TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

No	Data Sarana	Jumlah
14	Alat Pengukur Tinggi Badan	1 Buah
15	Bel Penanda Waktu	1 Buah
16	Papan Pengumuman	1 Buah
17	Papan Tulis	3 Buah
18	Papan Nama Sekolah	1 Buah
19	Papan Absensi	2 Buah
20	Alat Kebersihan	6 Buah
21	Instalasi Listrik/Lampu	3 Buah
22	PDAM/Air Ledeng	2 Buah
23	Meja Anak	18 Buah
24	Lemari Arsip Kantor	1 Buah
25	Lemari Kelas	10 Buah
26	Tikar/Ambal	8 Buah
27	Salon Aktif	1 Buah
28	Gelas	8 Buah
29	Piring	45 Buah
30	Sendok	3 Lusin
31	Lemari Galon	3 Buah
32	Gelas Minum Anak	3 Set

Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Tabel 4.3 merupakan tabel sarana yang ada di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Dari informasi yang didapat melalui kepala sekolah bahwa sarana yang ada di sekolah ini berfungsi dengan baik. Sarana-sarana ini digunakan untuk membantu proses belajar yang ada di sekolah ini.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022.

TABEL 4.4 Data Prasarana TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

No	Data Prasarana	Jumlah
1	Ruang Kantor	1 Buah
2	Ruang Kelas	3 Buah
3	Ruang WC	1 Buah
4	Tempat UKS	1 Buah
5	Tempat Perpustakaan	1 Buah
6	Tempat Bermain	1 Buah
7	Halaman	1 Buah

Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Adapun tabel 4.4 merupakan tabel prasarana yang ada di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Peneliti mendapatkan informasi dari kepala sekolah bahwa prasarana di sekolah ini adalah tempat selama proses pembelajaran. Prasarana tersebut terdiri dari ruang kantor, ruang kelas, WC, tempat UKS, tempat perpustakaan, tempat bermain dan halaman.<sup>14</sup>

#### j. Jadwal Kegiatan TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

TABEL 4.5 Data Jadwal Kegiatan Harian TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

No	Waktu	Kegiatan	Alokasi Waktu
1	07:45-08:00	Penyambutan Anak	15 Menit
2	08:00-08:15	Baris Berbaris	15 Menit
3	08:15-08:30	Fisik Motorik Kasar	15 Menit
4	08:30-08:45	Kegiatan Awal	15 Menit
5	08:45-09:30	Kegiatan Inti	45 Menit
6	09:30-10:00	Istirahat	30 Menit
7	10:00-10:30	Kegiatan Penutup	15 Menit

Sumber: Arsip TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

<sup>14</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022.

Tabel 4.5 merupakan data jadwal kegiatan harian di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Peneliti mendapatkan informasi dari kepala sekolah bahwa total alokasi waktu pembelajaran setiap hari senin-jum'at yaitu 150 menit. Jadi kurang lebih tiga jam dalam satu hari. Adapun program pengembangan yang diadakan yaitu nilai agama dan moral, fisik motorik, kognitif, bahasa, sosial emosional dan seni.<sup>15</sup>

## **2. Strategi Promosi yang Dilakukan TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dalam Meningkatkan Jumlah Siswa**

Strategi promosi adalah suatu rencana untuk mengenalkan, menginformasikan atau memberi pengaruh kepada konsumen agar mereka tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Salah satu cara melakukan strategi promosi yaitu dengan melakukan kegiatan bauran promosi yang bertujuan untuk mengoptimalkan produk jasa dengan meningkatkan target sasaran, sehingga mampu bersaing dengan perusahaan atau lembaga lainnya. Setiap lembaga pendidikan menawarkan produk jasanya ke masyarakat dengan memberikan pelayanan jasa penitipan anak dengan diberikan ilmu pendidikan baik itu ilmu agama maupun moral agar anak-anak bertambah ilmunya dan memiliki moral yang baik.

---

<sup>15</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 23 Agustus 2022.

Salah satu lembaga pendidikan yang melakukan strategi promosi yaitu TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Tujuan adanya strategi promosi ini yaitu agar jumlah siswa di sekolah ini dapat meningkat. Dalam penelitian ini membahas tentang strategi promosi yang fokus pada bauran promosi untuk meningkatkan jumlah siswa agar terkenal di masyarakat luas. Strategi promosi yang berkaitan dengan bauran promosi berdasarkan teori Lupiyoadi, yaitu: periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relation*), pemasaran langsung (*direct marketing*) dan informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*).<sup>16</sup>

Berdasarkan hasil dari observasi dan wawancara yang telah peneliti lakukan selama penelitian di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Peneliti mendapatkan berbagai macam informasi mengenai promosi yang dilakukan sekolah ini untuk meningkatkan jumlah siswa yaitu dengan melakukan beberapa macam strategi promosi berupa bauran promosi yang disiapkan oleh kepala sekolah dan dewan guru dengan membentuk panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB) dalam melakukan promosi setiap tahunnya. Adapun ketua panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB) yaitu Ibu Nor Latipah, S.Pd., dengan dibantu oleh dewan guru lainnya yaitu Ibu

---

<sup>16</sup> Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi*, 3 ed. (Jakarta: Salemba Empat, 2013).

Irmawati, S.Pd., dan Ibu April Latipah, SE.<sup>17</sup> Berikut adalah hasil dari observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan peneliti mengenai strategi promosi dalam meningkatkan jumlah siswa di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin:

**a. Periklanan (*Advertising*)**

Bauran promosi periklanan (*advertising*) merupakan alat komunikasi pemasaran yang memiliki tujuan untuk memberikan informasi kepada khalayak umum untuk menambah nilai produk atau jasa yang ditawarkan. Pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan periklanan dalam melakukan kegiatan promosi. Namun, belum optimal menerapkan semua media promosi periklanan. hanya memanfaatkan beberapa media periklanan saja yaitu berupa brosur, spanduk, *youtube* dan *whatsapp*. Berikut ini penjelasan yang disampaikan oleh Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dan Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB):

1) Brosur

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin menerapkan promosi periklanan berupa penyebaran brosur yang ditempel di tempat-tempat

---

<sup>17</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022



ramai seperti toko atau warung yang ramai dikunjungi masyarakat. Selain itu, brosur juga ditempel di papan pengumuman sekolah agar para orang tua siswa dapat membacanya.<sup>18</sup> Kemudian peneliti mendapatkan hasil yang sama melalui wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin melakukan pencetakan brosur setiap tahunnya, lalu dibagikan kepada orang tua saat menunggu anaknya sekolah.<sup>19</sup> Dari hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan bersama informan, maka dapat diketahui bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan bauran promosi periklanan berupa brosur.

Gambar 4.6 Brosur PPDB TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Tahun Ajaran 2022/2023



Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

<sup>18</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022.

<sup>19</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 24 Agustus 2022.

## 2) Spanduk

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa promosi periklanan berikutnya yang diterapkan oleh pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu spanduk. Spanduk biasanya diperbarui setiap tahun untuk pembukaan Penerimaan Siswa Baru. Spanduk dipasang di tempat yang strategis yaitu di pinggir jalan tepatnya dipasang di depan pagar sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.<sup>20</sup>

Selanjutnya hasil yang sama dari wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin melakukan pembaruan dan pemasangan spanduk setiap tahunnya. Kemudian dipasang di depan pagar sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, karena sekolah ini letaknya strategis di pinggir jalan.<sup>21</sup> Dari hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan, maka dapat diketahui bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan bauran promosi periklanan berupa spanduk.

---

<sup>20</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022.

<sup>21</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 24 Agustus 2022.

Gambar 4.7 Spanduk TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Tahun Ajaran 2022/2023



Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

### 3) Media Sosial

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti bersama Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa promosi periklanan selanjutnya yang diterapkan oleh pihak sekolah ini yaitu pemanfaatan media sosial berupa *youtube* dan *whatsapp*. Dengan adanya pemanfaatan melalui media sosial, maka sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dapat memberikan informasi kegiatan-kegiatan kepada masyarakat luas.<sup>22</sup> Kemudian peneliti juga mendapatkan hasil yang sama melalui wawancara bersama Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin hanya

---

<sup>22</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 22 Agustus 2022.

memanfaatkan dua media sosial dalam promosinya yaitu *youtube* dan *whatsapp*. Adapun pengelolaan akun *youtube* dikelola secara langsung oleh kepala sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.<sup>23</sup> Berdasarkan hasil observasi dan wawancara bersama informan, dapat diketahui bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin hanya menerapkan bauran promosi periklanan berupa media sosial yaitu *Youtube* dan *Whatsapp* sebagai alat promosi.

Gambar 4.8 Media Sosial *Youtube* TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin



Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

<sup>23</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 24 Agustus 2022.

Gambar 4.9 Promosi Menggunakan Media Sosial *Whatsapp*

Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

### b. Penjualan Personal (*Personal Selling*)

Bauran promosi penjualan personal (*personal selling*) merupakan promosi yang dilakukan oleh tenaga penjual dengan mendatangi secara langsung para konsumen agar tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin belum kembali optimal menerapkan penjualan personal (*personal selling*), dikarenakan dampak pandemi Covid-19 seperti anggaran yang masih belum tercukupi untuk melakukan promosi penjualan personal. Namun, sebelum pandemi pihak sekolah TK. NU.

Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan promosi penjualan personal ke tempat-tempat kelompok bermain (KB).<sup>24</sup>

Kemudian peneliti juga mendapatkan hasil yang sama dari wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin belum kembali optimal melakukan penerapan promosi penjualan personal, dikarenakan terkendala dampak pandemi saat melakukan promosi. Sebelum pandemi, tenaga promosi sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin pernah melakukan promosi ke beberapa tempat kelompok bermain (KB). Meskipun terkendala pandemi, kuota penerimaan siswa baru tercukupi.<sup>25</sup> Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan bersama kepala sekolah dan ketua panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB), maka dapat diketahui bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin belum kembali optimal menerapkan promosi .penjualan personal (*personal selling*) dikarenakan terkendala dampak pandemi seperti anggaran yang belum tercukupi melakukan promosi penjualan personal.

---

<sup>24</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 29 Agustus 2022.

<sup>25</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 31 Agustus 2022.

### c. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Promosi penjualan (*sales promotion*) merupakan salah satu bauran promosi dengan melakukan promosi melalui alat intensif seperti diskon atau potongan harga dalam waktu singkat untuk menarik konsumen agar produk atau jasa yang ditawarkan meningkat. Peneliti mendapatkan hasil wawancara dari Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan promosi penjualan (*sales promotion*) berupa gratisnya uang pangkal, alat tulis dan buku serta total biaya masuk yang murah dan terjangkau dibandingkan dengan sekolah TK lainnya. Meskipun biaya yang murah dan terjangkau, tetapi pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin memberikan pelayanan dan pendidikan yang terbaik untuk para siswanya. Selain itu, ada potongan biaya SPP bagi siswa yang kurang mampu dengan memberikan surat bukti dari kelurahan setempat. Hal itulah yang membuat para orang tua tertarik untuk menyekolahkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.<sup>26</sup>

Selanjutnya peneliti juga mendapatkan jawaban yang sama dan dilengkapi dari hasil wawancara bersama Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

---

<sup>26</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 29 Agustus 2022.

dalam promosinya telah menerapkan promosi penjualan (*sales promotion*) yaitu uang pangkal, alat tulis dan buku yang tidak bayar (gratis). Meskipun ada pembayaran lain, tetapi biaya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin terjangkau dan tidak mahal dibandingkan dengan sekolah TK lainnya. Adapun rincian pembayaran yang ada di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu pembayaran iuran SPP per bulan berjumlah (Rp. 50.000), biaya formulir (Rp. 5.000), biaya pas foto dan raport (Rp. 50.000), biaya seragam laki-laki (Rp. 255.000) dan biaya seragam perempuan (Rp. 285.000). Sedangkan bagi siswa yang kurang mampu, maka akan ada potongan biaya SPP sebesar Rp. 10.000 sehingga SPP nya menjadi Rp. 40.000 dengan syarat memberikan surat bukti keterangan kurang mampu.<sup>27</sup> Dari hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan bersama informan bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan bauran promosi yaitu promosi penjualan (*sales promotion*) sebagai alat promosi dalam meningkatkan jumlah siswa seperti uang pangkal, alat tulis dan buku yang gratis, juga biaya yang murah dan terjangkau serta adanya potongan biaya SPP bagi siswa yang kurang mampu dengan syarat memberikan bukti surat keterangan tidak mampu dari kelurahan setempat.

---

<sup>27</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 31 Agustus 2022.



#### **d. Hubungan Masyarakat (*Public Relation*)**

Bauran promosi hubungan masyarakat (*public relation*) adalah kerjasama atau relasi antara lembaga atau perusahaan dengan lembaga atau perusahaan lainnya maupun dengan masyarakat. Dalam hal ini akan mendapatkan hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dan menjadikan lembaga atau perusahaan terkenal di masyarakat serta mendapat dukungan dari masyarakat ketika berkegiatan. Selain itu, dengan adanya hubungan masyarakat maka akan meningkatkan citra nama baik lembaga atau perusahaan tersebut.

Peneliti menemukan hasil dari wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan promosi hubungan masyarakat (*public relation*) berupa relasi dari berbagai lembaga pendidikan antar sekolah TK. Selain itu juga, sekolah ini mempunyai relasi dengan perusahaan lain, seperti “Rocket Chicken”, “Pizza Hut”, “Hypermart Duta Mall” dan lainnya. Bukan hanya itu, sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin juga memiliki kerjasama dengan Dinas Pendidikan seperti berkunjung ke perpustakaan daerah maupun tenaga kesehatan seperti Puskesmas.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 2 September 2022.

Selanjutnya peneliti juga mendapatkan hasil yang sama dan dilengkapi dari wawancara bersama Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dalam melakukan promosi telah menerapkan bauran promosi hubungan masyarakat (*public relation*). Ada berbagai lembaga atau perusahaan yang menjadi relasi sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin seperti yang telah disampaikan oleh kepala sekolah. Kegiatan-kegiatan tersebut seperti membuat secara langsung pizza, donat maupun ayam goreng.

Selain itu, sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin juga membawa anak-anak untuk berkunjung ke perpustakaan daerah. Dengan adanya kegiatan-kegiatan tersebut diharapkan agar anak-anak mendapatkan ilmu, pengalaman dan mendukung berkembangnya psikomotorik anak.<sup>29</sup> Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang peneliti lakukan dengan kepala sekolah dan ketua panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB), maka dapat diketahui bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan bauran promosi hubungan masyarakat (*public relation*) melalui relasi dari berbagai lembaga atau perusahaan.

---

<sup>29</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 1 September 2022.

Gambar 4.10 TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Berkunjung ke Perpustakaan



Sumber: Dokumen TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

Gambar 4.11 Kunjungan Rocket Chicken ke TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin



Sumber: Dokumen TK . NU. Abdurrahman Banjarmasin

Gambar 4.12 TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin Berkunjung ke Pizza Hut



Sumber: Dokumen TK . NU. Abdurrahman Banjarmasin

**e. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)**

Pemasaran langsung (*direct marketing*) merupakan bentuk promosi yang dilakukan secara langsung antara produsen dengan konsumen melalui media sebagai perantara komunikasi seperti surat, telepon atau media lainnya berupa *email*, *website*, *whatsapp*, *instagram*, *youtube* dan lainnya yang bertujuan untuk mendapatkan respon langsung dari konsumen mengenai produk atau jasa yang ditawarkan. Pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan pemasaran langsung, tetapi belum optimal dikarenakan hanya memanfaatkan beberapa media pemasaran langsung yaitu *whatsapp* dan surat. Berikut ini penjelasan yang disampaikan oleh Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dan Ibu Nor

Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB):

1) *Whatsapp*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin hanya menerapkan beberapa media pemasaran langsung seperti melalui *whatsapp*. Pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin membuat grup *whatsapp* yang didalamnya terdapat para guru dan orang tua siswa agar memudahkan menyampaikan berbagai informasi yang berkaitan dengan kegiatan sekolah maupun informasi lainnya secara langsung kepada para orang tua siswa atau sebaliknya para orang tua siswa yang langsung bertanya melalui grup tersebut. Selain itu, pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin melakukan komunikasi langsung berupa chat pribadi atau telepon melalui *whatsapp* kepada orang tua siswa yang ingin dituju.<sup>30</sup>

Kemudian peneliti mendapatkan jawaban dan hasil yang sama melalui wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin membuat grup *whatsapp* agar memudahkan menyampaikan

---

<sup>30</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 17 Februari 2023.

berbagai informasi kepada para orang tua siswa untuk bertanya langsung dan orang tua lainnya dapat mengetahui juga. Selain itu, pihak sekolah juga melakukan komunikasi langsung kepada orang tua siswa yang ingin dituju melalui *whatsapp* dengan chat pribadi atau telepon.<sup>31</sup> Dapat diketahui berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan bersama kepala sekolah dan ketua panitia penerimaan peserta didik baru (PPDB) bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan bauran promosi pemasaran langsung (*direct marketing*), namun hanya menerapkan beberapa media saja seperti salah satunya berupa komunikasi melalui *whatsapp*.

## 2) Surat

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa promosi pemasaran langsung berikutnya yang digunakan oleh pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu surat. Pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin menyampaikan informasi penting tentang kegiatan sekolah melalui surat dan langsung diberikan

---

<sup>31</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahma Banjarmasin, 17 Februari 2023.

kepada masing-masing orang tua.<sup>32</sup> Selanjutnya peneliti menemukan jawaban yang sama dari hasil wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa pihak sekolah menerapkan promosi pemasaran langsung berupa memberikan surat kepada masing-masing orang tua siswa mengenai informasi tentang kegiatan sekolah.<sup>33</sup> Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan bersama kedua informan, maka dapat diketahui bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin hanya menerapkan beberapa bauran promosi pemasaran langsung (*direct marketing*) salah satunya yaitu berupa surat.

#### **f. Informasi dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth*)**

Informasi dari mulut ke mulut merupakan salah satu promosi yang dinilai lebih efektif karena memberikan suatu informasi dari pengalaman konsumen ke konsumen lain yang telah merasakan secara langsung mengenai produk atau jasa. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Hilyati, S.Pd., selaku Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin bahwa sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin

---

<sup>32</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 17 Februari 2023.

<sup>33</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahma Banjarmasin, 17 Februari 2023.

berusaha untuk memberikan pelayanan yang baik, pendidikan yang bermanfaat serta fasilitas yang memadai agar anak dan para orang tua merasa nyaman dan puas menyekolahkan anaknya di sekolah ini. Salah satu contoh pelayanan baik yang diberikan oleh pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu mulai tahun 2013 menerima anak berkebutuhan khusus (ABK) dengan memberikan fasilitas yang lengkap untuk membantu proses belajarnya, seperti memberikan alat bantu dengar.<sup>34</sup> Selanjutnya, peneliti juga mendapatkan hasil yang sama dari wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., selaku Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bahwa sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin semaksimal mungkin memberikan pelayanan yang baik kepada anak-anak, agar para orang tua merasa nyaman dan puas menyekolahkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Para guru berusaha mendidik anak-anak sampai pandai membaca dan menulis, agar memudahkan anak-anak untuk lanjut sekolah ke jenjang berikutnya.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Kepala Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 7 September 2022.

<sup>35</sup> Wawancara dengan Ibu Nor Latipah, S.Pd., Ketua Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 7 September 2022.



Hal ini terbukti para orang tua yang menyekolahkan anaknya ke sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin merasa puas dengan pelayanan yang diberikan di sekolah ini dari segi pendidikan, fasilitas, atau kegiatan-kegiatan yang ada di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Dina, selaku orang tua siswa bahwa beliau merasa puas telah memasukkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, dikarenakan biaya di sekolah ini terjangkau daripada sekolah TK lainnya, pelayanan yang baik dan fasilitas yang diberikan lengkap, serta banyaknya para alumni dari sekolah ini yang telah menjadi orang sukses. Ibu Dina mendapatkan informasi tentang sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu informasi dari para tetangga, karena telah terbukti anaknya yang lulus dari sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dapat mengenal angka, huruf bahkan bisa membaca dan berhitung.<sup>36</sup>

Peneliti mendapatkan hasil yang sama dari wawancara dengan Ibu Laila, selaku orang tua siswa bahwa beliau sudah pernah menyekolahkan anak pertamanya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Dengan demikian, Ibu Laila merasa sangat puas dengan pelayanan dan pendidikan yang diberikan oleh guru-guru di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Oleh

---

<sup>36</sup> Wawancara dengan Ibu Anisah, Orang Tua Siswa TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 9 September 2022.

karena itu, Ibu Laila tertarik untuk menyekolahkan anak keduanya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.<sup>37</sup>

Peneliti juga mendapatkan hasil yang sama dari wawancara dengan orang tua siswa yaitu Ibu Novia bahwa beliau sangat puas memasukkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, karena guru-guru di sekolah ini mendidik dan mengajarkan dengan baik dan sabar serta alumni dari sekolah ini banyak yang menjadi orang berhasil dan sukses. Ibu Novia mendapatkan informasi tentang sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu dari temannya yang menyekolahkan anaknya di sekolah ini. Oleh karena itu, Ibu Novia tertarik untuk memasukkan anaknya sekolah di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.<sup>38</sup> Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan Ibu Hilyati, S.Pd., Ibu Nor Latipah, S.Pd., serta tiga orang perwakilan orang tua siswa, maka dapat diketahui bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan bauran promosi informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) yang terbukti dari para orang tua yang merasa puas telah menyekolahkan anaknya di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

---

<sup>37</sup> Wawancara dengan Ibu Lisa, Orang Tua Siswa TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 9 September 2022.

<sup>38</sup> Wawancara dengan Ibu Risma, Orang Tua Siswa TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, 9 September 2022.

## **B. Analisis Strategi Promosi TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dalam Meningkatkan Jumlah Siswa**

Di era globalisasi yang semakin berkembang membuat lembaga pendidikan semakin meningkat. Banyaknya lembaga pendidikan bersaing dalam menawarkan sekolahnya kepada masyarakat. Oleh karena itu, lembaga pendidikan memerlukan strategi promosi untuk menarik minat masyarakat sebagai konsumen jasa pendidikan.

Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin tidak kalah saing dengan sekolah lainnya dalam melakukan strategi promosi. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan peneliti mengenai strategi promosi dalam meningkatkan jumlah siswa pada TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, maka dapat dikatakan bahwa menurun atau naiknya jumlah siswa di TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin menandakan bahwa masyarakat sekitar sudah sangat mengenal kualitas sekolah ini. Strategi promosi yang diterapkan sangat membantu sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa, meskipun kegiatan promosinya tidak dilakukan secara besar-besaran.

Sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yang didirikan sejak tahun 1980 hingga sekarang berusaha memberikan pelayanan yang baik dan fasilitas yang memadai kepada masyarakat sehingga faktor pendukung dari promosi yang ditawarkan. Banyak orang tua yang sudah menyekolahkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin merasa puas atas pelayanan yang telah diberikan oleh pihak sekolah. Salah satu contoh pelayanan baik yang diberikan pihak sekolah yaitu

menerima anak berkebutuhan khusus (ABK) sejak tahun 2013. Anak yang berkebutuhan khusus (ABK) akan diberikan fasilitas lengkap selama proses belajarnya, seperti diberikannya alat bantu dengar untuk memudahkannya dalam belajar. Adapun alasan sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin menerima anak berkebutuhan khusus (ABK), karena salah satu guru di sekolah ini merupakan lulusan sarjana Pendidikan Luar Biasa (PLB).

Pendidikan dan pengajaran yang baik juga diberikan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dengan terbukti banyaknya yang lulus dari sekolah ini menjadikan anak-anak bisa mengenal huruf, angka, warna dan lainnya. Bahkan sudah ada yang bisa membaca dan berhitung, sehingga mudah bagi mereka untuk melanjutkan sekolah ke jenjang berikutnya. Penyebab anak-anak bisa mengenal huruf dan lainnya, dikarenakan sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin memiliki guru-guru yang berkompeten di bidangnya. Semua guru di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin merupakan lulusan sarjana dan salah satunya yaitu sarjana Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD). Selain itu, alumni dari sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin banyak menjadi orang sukses dan berhasil.

Dari hasil penelitian yang ditemukan, maka peneliti melakukan analisis mengenai strategi promosi yang dilakukan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dalam meningkatkan jumlah siswanya berdasarkan teori bauran promosi menurut Lupiyoadi. Ada enam macam

bauran promosi menurut teori Lupiyoadi yaitu periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relation*), pemasaran langsung (*direct marketing*) dan informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*).<sup>39</sup> Peneliti menganalisis bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan dengan baik teori bauran promosi menurut teori Lupiyoadi, tetapi ada beberapa bauran promosi yang belum dijalankan dengan optimal.

Ada tiga bauran promosi yang diterapkan dengan baik dan optimal di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu promosi penjualan (*sales promotion*), hubungan masyarakat (*public relation*), dan informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Adapun bauran promosi yang belum optimal diterapkan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu periklanan (*advertising*), penjualan personal (*personal selling*) dan pemasaran langsung (*direct marketing*). Meskipun ada beberapa bauran promosi yang belum optimal diterapkan, tetapi berjalan dengan baik dan efektif promosi yang dijalankan untuk meningkatkan jumlah siswa. Berikut ini penjelasan strategi promosi yang dilakukan sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin berdasarkan teori bauran promosi menurut Lupiyoadi:

---

<sup>39</sup> Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa: Berbasis Kompetensi*.

## 1. Periklanan (*Advertising*)

Peneliti melakukan analisis bauran promosi berdasarkan teori Lupiyoadi bahwa periklanan (*advertising*) merupakan bentuk komunikasi impersonal atau tidak bersifat pribadi yang digunakan oleh perusahaan atau lembaga dalam menawarkan produk atau jasanya kepada masyarakat. Menurut Lupiyoadi bahwa tujuan periklanan yaitu membujuk, memberikan informasi, mengingatkan maupun memantapkan produk atau jasa yang ditawarkan kepada masyarakat sebagai konsumen.<sup>40</sup> Oleh karena itu, penerapan periklanan yang baik dan optimal harus sesuai dengan tujuan dari promosi periklanan tersebut.

Peneliti menganalisis bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin hanya menerapkan beberapa alat promosi periklanan dalam kegiatan promosinya. Alat promosi periklanan yang diterapkan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yaitu berupa media cetak dan media sosial yang digunakan hanya brosur, spanduk, *youtube* dan *whatsapp*. Meskipun hanya beberapa alat promosi periklanan yang digunakan, tetapi telah sesuai dengan tujuan periklanan yaitu membujuk, memberikan informasi dan mengingatkan kepada masyarakat mengenai sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis dari hasil penelitian bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan dengan baik bauran

---

<sup>40</sup> Sri Astuti, "Analisis Bauran Promosi dalam Peningkatan Jumlah Mahasiswa Baru di FKIP UHAMKA Jakarta," *Jurnal Utilitas* 1, no. 1 (2015), h. 80-81.

promosi periklanan menurut teori Lupiyoadi. Meskipun hanya dengan memanfaatkan beberapa media periklanan saja, tetapi efektif untuk meningkatkan jumlah siswa di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin.

## **2. Penjualan Personal (*Personal Selling*)**

Peneliti menganalisis teori Lupiyoadi tentang bauran promosi bahwa penjualan personal (*personal selling*) yaitu bentuk komunikasi yang dilakukan secara langsung oleh tenaga penjual perusahaan atau tenaga promosi lembaga dengan mendatangi ke tempat-tempat tertentu untuk mengenalkan, menawarkan, dan memberikan pemahaman mengenai produk atau jasa kepada calon konsumen atau masyarakat agar mereka tertarik untuk mencoba dan membeli produk atau jasa tersebut. Lupiyoadi mengemukakan bahwa tujuan dari penjualan personal yaitu untuk meningkatkan penjualan produk atau jasa dengan menjelaskan keunggulan dari produk atau jasa tersebut.<sup>41</sup> Dapat dipahami bahwa penerapan bauran promosi yang baik dan optimal adalah sesuai dengan tujuan dari promosi penjualan personal.

Peneliti menganalisis bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin terkendala melakukan promosi penjualan personal, dikarenakan terkendala dampak pandemi Covid-19 seperti anggaran yang belum cukup untuk melakukan promosi penjualan sehingga menyebabkan belum bisa bertemu secara langsung kepada

---

<sup>41</sup> Aris Purwantinah, *Pengelolaan Bisnis Ritel* (Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia, 2021), h. 211-215.

para orang tua calon siswa di tempat kelompok bermain (KB). Namun, peneliti mendapatkan informasi dari informan bahwa sebelum pandemi pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin pernah menerapkan promosi penjualan personal ke tempat-tempat kelompok bermain (KB). Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis dari hasil wawancara dan observasi bersama informan bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin belum kembali optimal menerapkan bauran promosi penjualan personal menurut teori Lupiyoadi, dikarenakan terkendala dampak pandemi Covid-19 seperti anggaran yang belum mencukupi untuk melakukan promosi penjualan personal sehingga belum maksimal melakukan promosi ke beberapa tempat Kelompok Bermain (KB).

### **3. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)**

Peneliti melakukan analisis berdasarkan teori Lupiyoadi mengenai bauran promosi bahwa promosi penjualan (*sales promotion*) adalah aktivitas pemasaran yang dilakukan dalam waktu yang singkat untuk menawarkan produk atau jasa kepada konsumen. Lupiyoadi berpendapat bahwa tujuan dari promosi penjualan adalah untuk menarik konsumen agar tertarik mencoba dan membeli produk atau jasa yang ditawarkan melalui alat intensif seperti memberikan potongan harga, diskon dan lainnya.<sup>42</sup> Dapat dipahami bahwa

---

<sup>42</sup> Bambang D. Prasetyo, *Komunikasi Pemasaran Terpadu* (Malang: UB Press, 2018), h. 124.



dikatakan penerapan promosi penjualan baik dan optimal, jika sesuai dengan tujuan dari promosi penjualan tersebut.

Peneliti menganalisis berdasarkan hasil penelitian dari informan bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan promosi penjualan berupa gratisnya uang pangkal, alat tulis dan buku serta total biaya masuk yang murah dan terjangkau dibandingkan dengan sekolah TK lainnya. Meskipun biaya yang murah dan terjangkau, tetapi pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin berusaha memberikan pelayanan dan pendidikan yang terbaik untuk para siswanya. Selain itu, ada potongan biaya SPP bagi siswa yang kurang mampu dengan memberikan surat bukti dari kelurahan setempat. Dengan demikian, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan promosi penjualan dengan baik dan optimal, sehingga efektif untuk meningkatkan jumlah siswa karena sesuai dengan tujuan promosi penjualan dan teori bauran promosi menurut Lupiyoadi.

#### **4. Hubungan Masyarakat (*Public Relation*)**

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan analisis menurut teori Lupiyoadi tentang bauran promosi yaitu hubungan masyarakat (*public relation*) yang merupakan relasi atau jalinan kerjasama yang saling menguntungkan dalam jangka panjang antara perusahaan atau lembaga dengan perusahaan atau lembaga lainnya maupun dengan masyarakat

luas.<sup>43</sup> Menurut Lupiyoadi bahwa tujuan dari hubungan masyarakat adalah untuk mengenalkan produk atau jasa satu sama lain, menjaga citra baik perusahaan atau lembaga dan saling membantu agar mudah dalam berkegiatan. Dapat dipahami bahwa dikatakan penerapan promosi hubungan masyarakat baik dan optimal, jika sesuai dengan tujuan dari hubungan masyarakat tersebut.

Dari hasil penelitian, peneliti melakukan analisis bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan hubungan masyarakat dengan memiliki relasi atau jalinan kerjasama kepada beberapa lembaga dan perusahaan, seperti Dinas Pendidikan, Puskesmas, Rocket Chicken, Pizza Hut, Hypermart Duta Mall dan lain sebagainya. Adanya jalinan kerjasama tersebut dapat membantu dan memudahkan sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin dalam berkegiatan dan juga dapat menjaga citra baik sekolah itu sendiri. Dengan demikian, peneliti menyimpulkan bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan hubungan masyarakat dengan baik dan optimal, sehingga dapat membantu untuk meningkatkan jumlah siswa dan sesuai dengan tujuan hubungan masyarakat berdasarkan teori bauran promosi menurut Lupiyoadi.

---

<sup>43</sup> Putri Ayu Febriyanti dan Anne Ratnasari, "Bauran Promosi Coffe Shop Wiedu di Instagram," *Bandung Conference Series: Communication Management* 2, no. 2 (2022), h. 398.

## 5. Pemasaran Langsung (*Direct Marketing*)

Peneliti melakukan analisis berdasarkan teori bauran promosi menurut Lupiyoadi tentang pemasaran langsung (*direct marketing*) yaitu promosi yang dilakukan interaksi secara langsung antara produsen kepada konsumen melalui perantara berupa media seperti *email, website, whatsapp, Instagram, Youtube* dan lainnya. Lupiyoadi berpendapat bahwa tujuan dari pemasaran langsung adalah untuk mendapatkan respon atau tanggapan langsung dari konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan atau produsen menjelaskan secara langsung kelebihan atau keunggulan serta menawarkan produk atau jasa kepada konsumen.<sup>44</sup> Dikatakan penerapan promosi pemasaran langsung baik dan optimal, jika sesuai dengan tujuan dari pemasaran langsung tersebut.

Peneliti menganalisis bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan promosi pemasaran langsung, tetapi hanya menerapkan beberapa media saja. Media pemasaran langsung yang diterapkan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin yang digunakan sebagai komunikasi atau interaksi langsung kepada orang tua siswa yaitu berupa *whatsapp* dan surat. Meskipun hanya menggunakan beberapa media promosi pemasaran langsung, tetapi telah sesuai dengan tujuan dari pemasaran langsung yaitu mendapatkan respon atau tanggapan langsung dari

---

<sup>44</sup> Sabda Dian Nurani Siahaan, Aurora Elise Putriku, dan Lenti Susanna Saragih, *Pengenalan Bisnis Teori dan Praktik* (Medan: Merdeka Rekreasi, 2022), h. 188.

orang tua siswa yang dituju. Dengan demikian, peneliti menyimpulkan bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan dengan baik bauran promosi pemasaran langsung sesuai teori Lupiyoadi. Meskipun belum optimal karena ada beberapa media pemasaran langsung yang belum diterapkan di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin, tetapi masih efektif untuk meningkatkan jumlah siswa.

#### **6. Informasi dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth*)**

Peneliti melakukan analisis berdasarkan teori bauran promosi dari Lupiyoadi tentang informasi dari mulut ke mulut (*Word of Mouth*) bahwa informasi dari mulut ke mulut merupakan salah satu bauran promosi yang dinilai lebih efektif, karena memberikan informasi oleh konsumen yang telah merasakan dan mencoba langsung produk atau jasa berupa pelayanan sehingga merasa puas dan menceritakan kepada konsumen lain untuk mencobanya juga. Lupiyoadi berpendapat bahwa tujuan informasi dari mulut ke mulut yaitu menyampaikan suatu informasi untuk mengenai produk atau jasa layanan sehingga konsumen merasa puas dan menjadi pelanggan setia.<sup>45</sup> Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa penerapan promosi informasi dari mulut ke mulut dikatakan baik dan optimal, jika sesuai dengan tujuan informasi dari mulut ke mulut serta berpengaruh untuk meningkatkan penjualan dari produk atau jasa layanan tersebut.

---

<sup>45</sup> Rusman Latief, *Word of Mouth Communication Penjualan Produk* (Surabaya: Media Sahabat Cendekia, 2018), h. 19-20.

Dari hasil penelitian melalui wawancara dan observasi bersama informan, maka peneliti menganalisis bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan informasi dari mulut ke mulut dengan baik dan optimal. Hal itu dibuktikan dari pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik, pendidikan yang bermanfaat, fasilitas yang memadai agar anak dan para orang tua merasa nyaman dan puas menyekolahkan anaknya di sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin. Selain itu, para alumni dari sekolah ini telah menjadi orang sukses dan berhasil. Dengan demikian, peneliti menyimpulkan bahwa pihak sekolah TK. NU. Abdurrahman Banjarmasin telah menerapkan informasi dari mulut ke mulut dengan baik dan optimal sesuai dengan teori bauran promosi menurut Lupiyoadi, serta lebih efektif untuk meningkatkan jumlah siswa.