

**STRATEGI SEKOLAH DALAM MEMPROMOSIKAN MINAT  
MASYARAKAT UNTUK SEKOLAH DI SD NEGERI 160 REJANG LEBONG**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana (S.1)  
Dalam Ilmu Tarbiyah



**OLEH:**

**ERIKA JULIAN SABELA  
NIM 16531044**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM  
JURUSAN TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) CURUP  
2020**

**Hal : Pengajuan Skripsi**

Kepada  
Yth. Bapak Rektor IAIN CURUP  
di  
Curup

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah mengadakan pemeriksaan dan perbaikan seperlunya maka kami berpendapat skripsi saudara *Erika Julian Sabela* mahasiswi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup yang Berjudul: "**Strategi Sekolah dalam Mempromosikan Minat Masyarakat Untuk Sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong**" sudah dapat diajukan dalam sidang munaqasyah.

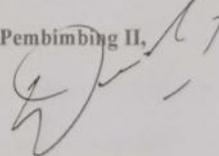
Curup, 28 Juni 2020

**Pembimbing I,**



Sugiatno, S.Ag.,  
NIP 197110171999031002

**Pembimbing II,**



Wandi Syahindra, M.Kom  
NIP 198107112005011004

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Erika Julian Sabela  
Nomor Induk Mahasiswa : 16531044  
Fakultas : Tarbiyah  
Prodi : Pendidikan Agama Islam (PAI)

Dengan ini menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penulis juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah dituliskan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diacu atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, semoga dapat digunakan seperlunya.

Curup, 28 Juni 2020

Penulis,



Erika Julian Sabela  
NIM 16531044



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP  
FAKULTAS TARBİYAH**

Jalan Dr. AK Gani NO. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010  
Homepage: <http://www.iaincurup.ac.id> Email: [admin@iaincurup.ac.id](mailto:admin@iaincurup.ac.id) Kode Pos 39119

**PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA**

Nomor : *684* /In.34/FT/PP.00.9/08/2020

Nama : **Erika Julian Sabela**  
NIM : **16531044**  
Fakultas : **Tarbiyah**  
Prodi : **Pendidikan Agama Islam (PAI)**  
Judul : **Strategi Sekolah dalam Mempromosikan Minat Masyarakat untuk Sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong**

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal : **Rabu, 12 Agustus 2020**  
Pukul : **09.30 s/d 11.00 WIB**  
Tempat : **Ruang 1 Gedung Munaqasah Tarbiyah IAIN Curup**

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) dalam bidang Tarbiyah.

**TIM PENGUJI**

Ketua,

**Sugiatno, S.Ag.,**  
NIP. 19711017 199903 1 002

Sekretaris,

**Wandu Syahindra, M.Kom**  
NIP. 19810711 200501 1 004

Penguji I,

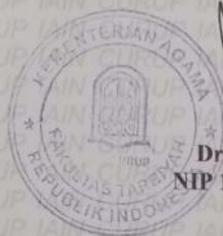
**Dr. H. Lukman Asha, M. Pd. I**  
NIP. 19590929 199203 1 001

Penguji II,

**Karliana Indrawari, M.Pd.I**  
NIP 19860729 201903 2010

Mengetahui,  
Dekan

**Dr. H. Irfaldi, M.Pd.**  
NIP 196506272000031002



## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan pertolongan-Nya. Shalawat dan salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menuntun manusia menuju jalan kebahagiaan hidup di dunia dan akhirat.

Adapun skripsi ini penulis susun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat Sarjana (S.1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, Jurusan Pendidikan Agama Islam, Fakultas Tarbiyah. Untuk itu kiranya para pembaca yang arif dan budiman dapat memaklumi atas kekurangan dan kelemahan yang ditemui dalam skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada :

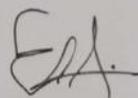
1. Bapak Dr. Rahmad Hidayat, M.Ag., M.Pd., selaku Rektor IAIN Curup.
2. Bapak Dr. H. Beni Azwar, M.Pd.Kons., selaku Wakil Rektor I IAIN Curup.
3. Bapak Dr. H. Hamengkubuwono, M.Pd., selaku Wakil Rektor II IAIN Curup.
4. Bapak Dr. Kusen, S.Ag., M.Pd., selaku Wakil Rektor III IAIN Curup.
5. Bapak Dr. H. Ifnaldi Nurmal, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Tarbiyah IAIN Curup.
6. Bapak Dr. Deri Wanto, MA., selaku Ketua Prodi Pendidikan Agama Islam.

7. Bapak Sugiatno, S.Ag., M.Pd.I., selaku Pembimbing I, yang Telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya dalam membimbing skripsi ini.
8. Bapak Wandu Syahindra, M.Kom., selaku Pembimbing II, yang Telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya dalam membimbing skripsi ini.
9. Bapak dan Ibu Dosen PAI terimakasih atas bimbingan dan ilmu yang telah diberikan selama masa perkuliahan.
10. Teman-teman Jurusan Tarbiyah angkatan 2016, yang telah memberikan *support* dan semangat.

Semoga segala bantuan, dorongan dan bimbingan yang telah diberikan dengan ikhlas dengan ketulusan hati menjadi amal shalih dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Curup, 28 Juni 2020

Penulis,



ERIKA JULIAN SABELA  
NIM 16531044

## MOTTO

*Sabar, Tekun, Ulet dan Bersungguh-sungguh akan  
membawa kita pada keberhasilan.*

## PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan rahmat Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang ku persembahkan coretan tinta sederhana ini sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terima kasihku untuk

:

1. ALLAH SWT Tuhan Semesta Alam dan Nabi Muhammad Utusan ALLAH, si Penyempurna Akhlak.
2. Ayahanda dan Ibunda Tercinta  
Untuk kedua orang tuaku, salam takdzim dari anakmu  
Ayahanda (Jalulludin Yasin) yang telah bekerja keras dan memberi didikan serta memotivasi hidup, bahwa jangan sampai putus asa dalam menggapai cita-cita dan Ibundaku (Erni Yulita) yang telah mendidiku sehingga dewasa serta mengajarkanku apa arti kehidupan, terima kasih banyak untuk kalian telah mendukungku dalam segala hal sehingga aku tak pernah haus kasih sayang dari kalian, semoga kalian sehat selalu dan panjang umur, aku mencintai kalian.
3. Kakanda Tercinta  
Untuk Kakandaku (Hero Malendo) beserta istrinya (Popi Malenti) tiada yang paling mengharukan saat berkumpul bersama kalian, walaupun kadang sering bertengkar dengan hal sepele tapi hal itu selalu menjadi warna yang tak akan tergantikan, terima kasih atas doa dan bantuan kalian selama ini.
4. Keluarga Besarku  
Terima kasih atas semangat yang kalian berikan padaku, sudah menginspirasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Aku sayang kalian...
5. Teman Dekat  
Terima kasih buat Wahyu Romadhon, Dinda Wahyu Gustianti, Emi Laila Putri dan Ferti Silviana Lianvani yang sudah memberi semangat dan inspirasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini semoga kalian dimudahkan dalam segala hal.
6. Dosen Pemimbingku  
Terima kasih banyak ku persembahkan kepada Bapak Sugiarno, S.Ag.M.Pd.I selaku Pembimbing I dan Bapak Wandi Syahindra, M.Kom yang telah membimbing dan membantuku menyelesaikan tugas akhir (skripsi) selama ini. Diberi nasihat, diajarkan tentang kesabaran, kegigihan, dan ketangguhan untuk menyelesaikan semua ini, terima kasih atas semua yang kalian berikan.

## ABSTRAK

Sekolah Dasar (SD) Negeri 160 Rejang Lebong adalah sekolah dasar yang terletak di Dusun Curup di sekitar SD ini ada MIN Curup yang menjadi saingan SD untuk menarik minat anak-anak agar mau masuk ke SD ataupun ke MIN, di SD ini menurut pandangan masyarakat yang tinggal di sekitar SD mengatakan bahwa SD ini adalah sekolah yang anak-anaknya itu anak “NAKAL” kenapa dikatakan demikian karena SD ini merekrut anak-anak yang tidak naik kelas sudah pasti itu anak-anak yang nakal pendapat dari masyarakat sekitar mengenai SD Negeri 160 Rejang Lebong.

Masalah utama dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong. Peneliti berusaha membuktikan kebenaran tentang pandangan negatif masyarakat sekitar ataupun diluar kawasan SD, bahwa SD ini tidak seperti yang mereka katakan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Sumber data utamanya adalah pihak sekolah yaitu kepala sekolah, guru, staf tata usaha, peserta didik dan masyarakat yang berada di sekitar SD. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Untuk teknik analisis data peneliti menggunakan model Miles and Huberman yaitu *data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data) dan *conclusion drawing/verification*.

Dari penelitian ini disimpulkan bahwa strategi mempromosikan SD Negeri 160 Rejang Lebong adalah waktu pada saat penerimaan peserta didik baru (PPDB) dengan cara mendatangi kerumah-rumah masyarakat yang ada di sekitar SD memberitahukan kepada masyarakat untuk menyekolahkan anak-anak mereka di SD dan menyebarkan brosur. Waktu yang dilakukan diluar penerimaan waktu peserta didik baru dengan mengadakan kegiatan-kegiatan di sekolah seperti: acara rapat dengan para pihak sekolah serta melibatkan komite sekolah dan juga para orang tua peserta didik, juga diusahakan untuk mempromosikan SD melibatkan para alumni yang telah sukses menjadi patokan utama dalam mempromosikan SD.

**Kata Kunci :** SD Negeri 160 Rejang Lebong, Pihak Sekolah, Masyarakat.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>v</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus Penelitian .....	7
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan Penelitian .....	8
E. Manfaat Penelitian .....	8

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

A. Landasan Teori .....	9
1. Konsep Strategi Sekolah dalam Promosi .....	9
2. Minat Masyarakat .....	12
a. Faktor-Faktor Mempengaruhi Minat .....	13
b. Indikator dalam Minat Masyarakat .....	16
3. Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Sekolah ....	16
a. Faktor Pendukung Strategi Sekolah .....	16
b. Faktor Penghambat Strategi Sekolah .....	19
B. Literatur Review .....	20
1. Research Question .....	20
2. Proses Pencarian .....	20
3. Kriteria Inklusi .....	20
4. Literatur Jurnal .....	20
5. Penjabaran Data Jurnal .....	21
6. Analisis Data Jurnal .....	32

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

A. Jenis Penelitian .....	51
B. Subjek Penelitian .....	52
C. Waktu Penelitian .....	52
D. Sumber Data .....	52
E. Teknik Pengumpulan Data .....	54
F. Teknik Analisis Data .....	55
G. Kreadibilitas Penelitian .....	57

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Wilayah (Setting Penelitian) .....	60
1. Letak Geografis .....	60
2. Sejarah Berdiri SD Negeri 160 Rejang Lebong .....	61
3. Profil Sekolah .....	61
4. Visi, Misi dan Tujuan SD Negeri 160 Rejang Lebong .....	61
B. Temuan-Temuan Penelitian .....	62
1. Wawancara .....	62
C. Pembahasan Penelitian .....	66
1. Data-Data yang ditemukan dari SD N 160 Rejang Lebong .....	66
2. Data-Data yang ditemukan dari Penelitian .....	70

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	74
B. Saran .....	75

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Rendahnya minat masyarakat untuk menyekolahkan anak-anaknya di SD Negeri 160 Rejang Lebong karena masyarakat sekitar SD lebih memilih sekolah yang populer pada saat ini menurut mereka lebih bagus untuk anak-anak mereka menurut pandangan masyarakat. Tetapi sekolah itu semuanya sama bertujuan akan menciptakan penerus bangsa yang cerdas bagi setiap anak-anak, SD ini dibangun pemerintah untuk mempermudah masyarakat sendiri agar bisa menyekolahkan anak-anaknya di kawasan tempat mereka tinggal agar tidak mempersulit mereka untuk sekolah diluar daerahnya. Tapi masyarakat tidak mengerti maksud dari pemerintah agar mereka lebih memilih sekolah diluaran sana daripada sekolah yang ada di kawasan mereka sendiri. Kurangnya antusias dari orang tua dan masyarakat sekitar SD kurang mendukung adanya SD ini di kawasan mereka, SD ini membutuhkan masyarakat agar SD lebih terkenal dan banyak yang ingin masuk atau sekolah di SD.

Pada pengamatan saya tentang SD Negeri 160 Rejang Lebong mengenai pandangan masyarakat sekitar sekolah SD ini sekarang kurang peminatnya karena kebanyakan orang tua atau masyarakat disekitar SD ini banyak memasukkan anaknya ke MIN yang ada dibawah, hasil observasi awal

saya “sekolahnya bagus malahan ada yang sampai kerja jadi dokter dan sudah wisuda tamatan dari SD tersebut, dasar masyarakat sini tidak mendukung sekolah ini dan masyarakat disini lebih menyukai sekolah yang populer yaitu MIN yang ada dibawah, tanpa mengetahui kemampuan anak-anak mereka. Bahkan ada anak dari masyarakat disini awalnya sekolah di MIN setelah ujian semester ternyata tidak naik kelas jadi anak tersebut pindah ke SD Negeri 160 Rejang Lebong ini. Masyarakat disini kebanyakan mudah terpengaruh dengan adanya hal-hal yang baru tetapi belum tentu bisa dicapai oleh anaknya”.<sup>1</sup>

Sekolah adalah sarana pendidikan yang paling besar, sekolah itu dirancang dan dibangun untuk pendidikan anak dan tidak mempunyai fungsi lain selain itu, karena dia hanya dirancang dan dibangun untuk pendidikan itu. Pentingnya sekolah apabila kita mempelajari status sekolah dalam kehidupan masyarakat manusia, maka dapat kita menentukan statusnya dengan tepat berdasarkan atas tugas/peranan yang dilakukan oleh sekolah itu.<sup>2</sup>

Pemerintah mendirikan sekolah ini agar mempermudah masyarakat sekitar untuk menyekolahkan anaknya disana tetapi masyarakat itu sendiri yang tidak mendukung adanya sekolah itu. Mereka lebih memilih MIN yang jauh dibawah posisinya yang menyebabkan mereka merepotkan diri sendiri dengan mengantar dan menjemput anaknya dan ada juga murid-murid dari MIN itu waktu kesekolahnya jalan kaki dan pulang sekolah juga jalan kaki

---

<sup>1</sup> Agus, *Wawancara*, Tanggal 31 Oktober 2019.

<sup>2</sup> Abu Bakar Muhammad, *Pedoman Pendidikan dan Pengajaran*, (Surabaya: Usana Offset Printing, 1981), h. 60

padahal rumahnya jauh tapi orang tuanya tidak kasihan melihat. Banyak pandangan masyarakat mengenai SD dan MIN ini bermacam-macam ada masyarakat yang mendukung adanya SD dilingkungan ini dan ada juga masyarakat yang mendukung MIN yang letaknya jauh dari lingkungan disini, pandangan masyarakat mengenai SD Negeri 160 Rejang Lebong ini bagus dari sarana prasarananya memadai untuk digunakan.

J.L Gillin mengatakan bahwa masyarakat adalah kelompok manusia yang terbesar dan mempunyai kebiasaan, tradisi, sikap dan perasaan persatuan yang sama. Masyarakat itu meliputi pengelompokan yang lebih kecil.<sup>3</sup>

Jadi penyebab kurangnya minat siswa masuk ke SD Negeri 160 Rejang Lebong ini kesalahan dari masyarakatnya yang tidak tahu mengenai tujuan pemerintah mendirikan sekolah tersebut supaya masyarakat sekitar yang berada dilingkungan sekolah tidak repot menyekolahkan dan mengantar anaknya untuk sekolah. Salah satu orang tua yang saya wawancarai ini pada hari kamis tanggal 31 oktober 2019 beliau merasa kesal dengan masyarakat sekitar mengapa demikian dengan sekolah yang ada disini. Guru-guru di SD ini juga walaupun muridnya sedikit tetap mereka kompeten dengan kemampuan muridnya yang mana pada saat kenaikan kelas walaupun ada sebagian yang tidak naik mereka tetap tidak naikkan murid itu ke kelas selanjutnya tidak ada paksaan/sengaja dari guru di SD ini untuk menaikkan mereka tidak naik ya tetap tidak naik, dan guru-guru di SD ini bersungguh-

---

<sup>3</sup> Abu Ahmad, *Sosiologi*, (Surabaya: Pt Bina ilmu, 1985), h. 225

benar-benar dalam mendidik murid mereka untuk menjadi anak yang pintar dan dinaikkan sesuai dengan kemampuan atau keberhasilan anak sesuai dengan otaknya. Walaupun anak murid mereka sedikit mereka terus berusaha dalam membentuk penerus bangsa yang cerdas. Jadi tergantung dengan peserta didiknya lagi untuk bersungguh-sungguh sekolah disana atau tidak. Ada juga yang berpendapat mengenai SD ini “orang yang sekolah di SD ini sedikit daripada di MIN jangan saja tutup SD nya nanti karena muridnya yang sedikit itu, sedikit sekali murid di SD ini dibandingkan dengan MIN yang dibawah”.<sup>4</sup>

Pada hasil wawancara awal dengan kepala sekolah SD Negeri 160 Rejang Lebong pada hari Kamis Tanggal 27 November 2019. Kepala sekolah menjelaskan mengenai masalah-masalah yang ada disekolah diantaranya dari ruangan yang kurang yang mana ruangan guru dan ruang kepala sekolah masih satu ruangan hanya saja dibatasi oleh lemari-lemari tempat buku-buku para guru yang mengajar di SD tersebut. Dan banyak siswa yang masuk di SD ini kebanyakan yang tidak naik kelas disekolah lain padahal rumah mereka jauh dari SD tersebut, sebab tidak naik kelas jadinya masuk di SD ini. Fasilitas atau sarana prasarana dari sekolah masih kurang untuk mendukung kelancaran dari belajar, kurangnya minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di SD, akreditasi SD yang masih C, dan kurangnya antusias dari orang tua atau masyarakat kurang mendukung adanya SD ini di kawasan tempat mereka tinggal. Dari masalah yang dihadapi ini kepala sekolah tidak

---

<sup>4</sup> Suyati, *Wawancara*, Tanggal 31 Oktober 2019.

menyerah beliau terus berusaha agar mendapatkan solusi dari masalah yang ada ini supaya menarik minat masyarakat agar mereka menyekolahkan anak mereka di SD ini, dan kepala sekolah juga berusaha untuk memberikan yang terbaik sesuai dengan keinginan dari masyarakat tentang SD Negeri 160 Rejang Lebong.

Pada tahun 2019 ini jumlah siswa di SD sebanyak 33 orang siswa, kurangnya sarana prasarana menjadi hambatan bagi guru di SD ini untuk mencapai tujuan pembelajaran yang sesuai dengan kurikulum yang dipakai pada sekolah tersebut yang mana SD ini telah melaksanakan kurikulum 2013 (K.13) yaitu pada kelas 1, 2, 4, dan 5. Pada kelas 3 dan 6 masih melaksanakan kurikulum tingkat satuan pendidikan (KTSP). Karena perubahan kurikulum itu bertahap prosesnya jadi 2 kelas ini masih memakai KTSP dalam pembelajarannya. Kurangnya antusias orang tua dari siswa yang sekolah di SD ini dan dari masyarakat sekitar sekolah kurang mendukung adanya sekolah yang didirikan disana.<sup>5</sup>

Terdapat juga beberapa masalah-masalah yang sama berkenaan dengan judul yang dibuat peneliti yang ditemukan dari jurnal ilmiah adalah Implementasi Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru Di Mts Muhammadiyah 3 Masaran Sragen Tahun Pelajaran 2018/2019: persaingan yang semakin banyak sedangkan angkatan sekolah semakin sedikit. Sarana yang belum memadai sehingga dari sekian ratus

---

<sup>5</sup> Leti Sulastri, *Wawancara*, Tanggal 27 November 2019.

murid yang daftar kita hanya mampu menerima sejumlah kelas dan bangunan yang kita miliki. Selain itu jauhnya akses jalan raya dari sekolah pun menjadi salah satu faktor penghambat dalam menarik minat peserta didik, karena zaman sekarang banyak sekolah-sekolah yang menjemput siswa dengan memberikan layanan antar jemput nah sekolah kita belum mampu memberikan layanan seperti itu. Pemasangan Spanduk atau Pamflet yang terkadang copot atau hilang. Fasilitas yang ada disekolah tersebut belum semua bisa terpenuhi. Ruang kelas yang ada sangatlah terbatas walaupun di tahun ini ada enam ruang kelas tambahan (masih dalam proses pembangunan).<sup>6</sup>

Berdasarkan uraian diatas dapat penulis simpulkan bahwa strategi sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong kedepannya pihak sekolah akan berusaha membangkitkan minat masyarakat untuk sekolah di SD ini dengan melakukan perubahan-perubahan yang terbaik buat masyarakat, tidak hanya fasilitas akan tetapi pola belajar pun akan diperbaiki sebagaimana mestinya, hal ini pun tidak lepas dari dukungan para guru-guru serta masyarakat itu sendiri. Dengan adanya SD ini diharapkan nantinya masyarakat atau orang tua dapat menyekolahkan anak mereka di SD Negeri 160 Rejang Lebong, karena di SD inilah anak-anak

---

<sup>6</sup> Azizah, A. N., & Yayan, A. (2018). *IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH DALAM MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI MTs MUHAMMADIYAH 3 MASARAN SRAGENTAHUN PELAJARAN 2018/2019* (Doctoral dissertation, IAIN Surakarta).

dapat diarahkan pada hal-hal yang positif dan dapat mencetak generasi-generasi yang bukan saja berbekal ilmu umum akan tetapi berbekal ilmu agama juga. Maka penulis sangat tertarik untuk melakukan penelitian guna mengetahui lebih dalam mengenai strategi yang dilakukan sekolah dalam mempromosikan minat orang tua dengan judul **“Strategi Sekolah dalam Mempromosikan Minat Masyarakat untuk Sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong”**.

#### **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di kemukakan di atas maka peneliti memfokuskan pada *“Strategi yang dilakukan Pihak Sekolah dalam Mempromosikan SD Negeri 160 Rejang Lebong untuk Menarik Minat Masyarakat agar Menyekolahkan Anak ke SD Negeri 160 Rejang Lebong”*.

#### **C. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong ?

**D. Tujuan Penelitian**

Adapun yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong.

**E. Manfaat Penelitian**

Setelah dilakukan penelitian ini diharapkan mendapat manfaat sebagai berikut :

1. Secara teoritis penelitian ini dapat menambah pengetahuan peneliti terutama pada bidang pendidikan.
2. Secara praktis penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi orang-orang yang belum memahami betapa penting adanya sekolah, terutama untuk wilayah Curup Utara yang ada dilingkungan SD Negeri 160 Rejang Lebong.
3. Diharapkan agar bisa menjadi acuan untuk peneliti lain dalam proses penelitian di sekolah.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Konsep Strategi Sekolah dalam Promosi**

Kata strategi berasal dari bahasa Latin *strategia*, yang diartikan sebagai seni penggunaan rencana untuk mencapai tujuan. Strategi pembelajaran menurut Frelberg & Driscoll (1992) dapat digunakan untuk mencapai berbagai tujuan pemberian materi pelajaran pada berbagai tingkatan, untuk siswa yang berbeda, dalam konteks yang berbeda pula. Gerlach & Ely (1980) mengatakan bahwa strategi pembelajaran merupakan cara-cara yang dipilih untuk menyampaikan materi pelajaran dalam lingkungan pembelajaran tertentu, meliputi sifat, lingkup, dan urutan kegiatan yang dapat memberikan pengalaman belajar kepada siswa. Dick & Carey (1996) berpendapat bahwa strategi pembelajaran tidak hanya terbatas pada prosedur kegiatan, melainkan juga termasuk di dalamnya materi atau paket pembelajaran. Strategi pembelajaran terdiri atas semua komponen materi pelajaran dan prosedur yang akan digunakan untuk membantu siswa mencapai tujuan pembelajaran tertentu.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Suriansyah, A. (2015). Strategi Kepemimpinan Kepala Sekolah, Guru, Orang Tua, dan Masyarakat dalam Membentuk Karakter Siswa. *Jurnal Cakrawala Pendidikan*, 34(2).

Pengertian dari Strategi menurut Id voong (2011) “yaitu upaya bagaimana mencapai tujuan atau sasaran yang ditetapkan sesuai dengan keinginan”. Secara umum dalam Siti Purwati (2010) “strategi mempunyai pengertian suatu garis-garis besar haluan untuk bertindak dalam usaha mencapai sasaran yang telah ditentukan”. Menurut akhmad sudrajat (2008) pengertian dari strategi adalah “suatu kegiatan atau hal yang harus dikerjakan guru dan siswa agar tujuan dapat dicapai secara efektif dan efisien”.<sup>8</sup>

Winardi mengemukakan bahwa, strategi sebuah organisasi atau subnya merupakan konseptualisasi yang dinyatakan dan akan diimplikasikan oleh pimpinan organisasi yang bersangkutan, meliputi: sasaran-sasaran jangka panjang atau tujuan-tujuan organisasi tersebut, kendala-kendala luas dan kebijakan-kebijakan yang atau ditetapkan sendiri oleh sang pemimpin, atau yang diterimanya dari pihak atasannya yang membatasi skope aktivitas-aktivitas organisasi yang bersangkutan dan kelompok rencana-rencana dan tujuan-tujuan jangka pendek yang telah diterapkan dengan ekspekasi akan diberikannya sumbangsih mereka dalam hal mencapai sasaran-sasaran organisasi tersebut. Strategi merupakan pola sasaran, tujuan atau maksud dan kebijakan utama serta rencana untuk mencapai tujuan tersebut. Konsep tersebut lebih menitikberatkan pada upaya pimpinan dalam menetapkan sasaran yang harus dicapai organisasi melalui suatu perencanaan yang akurat, matang dan sistematis. Perencanaan dalam hal ini merupakan suatu pola kebijakan tertentu dalam mengelola organisasi menuju tujuan yang telah ditetapkan.<sup>9</sup>

Sekolah adalah sarana pendidikan yang paling besar, sekolah itu dirancang dan dibangun untuk pendidikan anak dan tidak mempunyai fungsi lain selain itu, karena dia hanya dirancang dan dibangun untuk pendidikan itu. Pentingnya sekolah apabila kita mempelajari status

---

<sup>8</sup> Mukminin, A. (2014). Strategi Pembentukan Karakter Peduli Lingkungan di Sekolah Adiwiyata Mandiri. *Ta'dib: Journal of Islamic Education (Jurnal Pendidikan Islam)*, 19(02), 227-252.

<sup>9</sup> Winardi Saladin, *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*, (Bandung: Linda Karya, 2014), h. 156

sekolah dalam kehidupan masyarakat manusia, maka dapat kita menentukan statusnya dengan tepat berdasarkan atas tugas/peranan yang dilakukan oleh sekolah itu.<sup>10</sup>

Kata sekolah berasal dari Bahasa Latin: *skhole, scola, scolae* atau *skhola* yang memiliki arti: waktu luang atau waktu senggang, di mana ketika itu sekolah adalah kegiatan di waktu luang bagi anak-anak di tengah-tengah kegiatan utama mereka, yaitu bermain dan menghabiskan waktu untuk menikmati masa anak-anak dan remaja. Kegiatan dalam waktu luang itu adalah mempelajari cara berhitung, cara membaca huruf dan mengenal tentang moral (budi pekerti) dan estetika (seni). Untuk mendampingi dalam kegiatan *scola* anak-anak didampingi oleh orang ahli dan mengerti tentang psikologi anak, sehingga memberikan kesempatan yang sebesar-besarnya kepada anak untuk menciptakan sendiri dunianya melalui berbagai pelajaran di atas. Sekolah yang kita kenal selama ini, ada wujud gedung yang dibangun khusus untuk keperluan penyelenggaraan pendidikan. Siswa dari sekolah jenis ini, biasanya masuk pada jam-jam tertentu yang telah ditetapkan oleh pihak pengelola sekolah. Siswa diarahkan masuk kelas masing-masing untuk melaksanakan pembelajaran. Siswa kemudian pulang ke rumah masing-masing setelah mendapat pembelajaran sesuai jam yang telah ditentukan.<sup>11</sup>

Promosi adalah suatu aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh seseorang atau suatu perusahaan dengan masyarakat luas, dimana tujuannya adalah untuk memperkenalkan sesuatu (barang/ jasa/ merek/ perusahaan) kepada masyarakat dan sekaligus mempengaruhi masyarakat luas agar membeli dan menggunakan produk tersebut. Promosi adalah kegiatan pemasaran yang umum dilakukan tenaga pemasar untuk

---

<sup>10</sup> Abu Bakar Muhammad, *Pedoman Pendidikan dan Pengajaran*, (Surabaya: Usana Offset Printing, 1981), h. 60

<sup>11</sup> Khasanah, A. (2015). Pemasaran Jasa Pendidikan sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden. *El-Tarbawi*, 8(2), 161-176.

memberikan informasi suatu produk dan mendorong konsumen agar melakukan pembelian produk tersebut. Cara dan media promosi ada banyak sekali, bahkan metode promosi selalu berkembang dari waktu ke waktu. Agar lebih memahami apa arti promosi, kita dapat merujuk kepada pendapat beberapa ahli. Di bawah ini adalah pengertian promosi menurut para ahli :

- a. Harper Boyd definisi promosi adalah upaya membujuk orang untuk menerima produk, konsep dan gagasan.
- b. Swastha pengertian promosi adalah persuasi satu arah yang di buat untuk mempengaruhi orang lain yang bertujuan pada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.
- c. Boone & Kurtz definisi promosi adalah proses menginformasikan, membujuk, dan mempengaruhi suatu keputusan pembelian.
- d. Tjiptono arti promosi adalah bentuk komunikasi pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.
- e. Gitosudarmo pengertian promosi adalah kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka mengenal produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut.<sup>12</sup>

## 2. Minat Masyarakat

Minat menurut Kamus Bahasa Indonesia “suatu kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu”.<sup>13</sup> Sedangkan menurut istilah para ahli memberikan definisi yang beragam. Abu Ahmadi memberikan definisi minat sebagai “sikap jiwa seseorang termasuk ketiga fungsi jiwanya (kognisi, konasi, emosi) yang tentu saja pada sesuatu dan dalam hubungan ini unsur perhatian

---

<sup>12</sup> Gumilang, M. 2013. *Strategi promosi pendidikan dalam meningkatkan citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang* (Doctoral dissertation, IAIN Walisongo).

<sup>13</sup> Dikbud RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT. Balai Pustaka, 1995), h. 66

yang kuat”.<sup>14</sup> M. Ngalim Purwanto, memberikan definisi minat sebagai “suatu yang mengarah pada suatu tujuan dan merupakan dorongan bagi perbuatan”.<sup>15</sup>

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minat. Suatu minat dapat diekspresikan melalui suatu pernyataan yang menunjukkan bahwa siswa lebih menyukai suatu hal daripada hal lainnya, dapat pula dimanifestasikan melalui partisipasi dalam suatu aktivitas. Siswa yang memiliki minat terhadap subjek tertentu cenderung untuk memberikan perhatian yang lebih besar terhadap subjek tersebut.<sup>16</sup>

#### **a. Faktor-Faktor Mempengaruhi Minat**

Faktor yang mempengaruhi minat terhadap sesuatu secara garis besar dibagi menjadi dua yaitu yang bersumber dari dalam diri individu yang bersangkutan seperti bobot, umur, jenis kelamin, pengalaman, perasaan mampu, dan keperibadian dan yang berasal dari luar mencakup lingkungan keluarga, lingkungan sekolah, dan lingkungan masyarakat. Menurut Crow and Crow dalam buku Abdul

---

<sup>14</sup> Abu Ahmadi, *Teknik Belajar yang Efektif*, (Malang: Renika Cipta, 1990), h. 6

<sup>15</sup> M. Ngalim Purwanto, *Psikologi Pendidikan Remaja*, (Bandung: Rosda Karya, 1990), h. 56

<sup>16</sup> Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), h. 180

Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab (2004:264) berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat:

- 1) Dorongan dari dalam diri individu, misalnya dorongan ingin tahu atau rasa ingin tahu akan membangkitkan minat untuk membaca, belajar, menuntut ilmu dan lain-lain.
- 2) Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu. Misalnya minat untuk belajar atau menuntut ilmu pengetahuan timbul karena ingin mendapat penghargaan dari masyarakat, karena yang biasanya memiliki ilmu pengetahuan cukup luas mendapat kedudukan yang tinggi dan terpandang dalam masyarakat.
- 3) Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi.<sup>17</sup>

Dalam bahasa Inggris masyarakat diartikan “*society*” yang berasal dari kata “*socius*” artinya “*kawan*”. Sedangkan kata masyarakat dalam bahasa Arab “*syirk*” artinya “*bergaul*”. Adanya saling bergaul ini tentu ada bentuk-bentuk aturan hidup yang bukan disebabkan oleh manusia seseorang melainkan dengan unsur-unsur kekuatan lain dalam lingkungan yang merupakan kesatuan.<sup>18</sup> Awan Mutakin mendefinisikan pengertian masyarakat sebagai berikut masyarakat tidak lain dari orang-orang yang

---

<sup>17</sup> *Ibid.*,

<sup>18</sup> Munandar Soelaiman, *Ilmu Sosial Dasar*, (Bandung: Pt Eresco, 1989), h. 63

hidup bersama yang menghasilkan kebudayaan. Kemudian masyarakat merupakan pendukung, pemelihara, pengembang dan mewariskan kebudayaan tersebut kepada generasi-generasi berikutnya.<sup>19</sup> Ada beberapa pendapat tentang definisi masyarakat yang dikemukakan oleh para ahli, diantaranya :

1. R. Linton seorang ahli antropologi mengemukakan, bahwa masyarakat adalah setiap kelompok manusia yang telah cukup lama hidup dan bekerja sama, sehingga mereka dapat mengkoorganisasikan dirinya dan berfikir tentang dirinya dalam satu kesatuan social dengan batas-batas tertentu. M.J Herskivits mengatakan bahwa masyarakat adalah kelompok individu yang diorganisasikan dan mengikuti satu cara hidup tertentu dan Hasan Sadily mendefinisikan masyarakat adalah golongan besar atau kecil dari beberapa manusia, yang sendirinya bertalian secara golongan dan mempunyai pengaruh kebatinan satu sama lain.<sup>20</sup>
2. Drs. JBAF Mayor Polak menyebutkan masyarakat (society) adalah wadah segenap antar hubungan sosial terdiri dari banyak sekali kolektivitas-kolektivitas serta kelompok dan tiap-tiap kelompok terdiri atas kelompok-kelompok lebih baik atau sub kelompok. Kemudian pendapat dari Prof. M.M Djojodiduno tentang masyarakat adalah suatu kebulatan dari pada segala perkembangan dalam hidup bersama antar manusia dengan manusia.<sup>21</sup>
3. J.L Gillin mengatakan bahwa masyarakat adalah kelompok manusia yang terbesar dan mempunyai kebiasaan, tradisi, sikap dan perasaan persatuan yang sama. Masyarakat itu meliputi pengelompokan yang lebih kecil dan S.R Steinmetz seorang sosiologi Belanda mengatakan masyarakat adalah kelompok manusia yang terbesar yang meliputi pengelompokan-pengelompokan manusia yang lebih kecil, yang mempunyai perhubungan yang erat dan teratur.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> Sanafiah Faisal, *Dalam Tim Dosen FIP IKIP Malang, Pengantar Dasar-Dasar Kependidikan*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1988), h. 148-151

<sup>20</sup> Abu Ahmad, *Sosiologi*, (Surabaya: Pt Bina ilmu, 1985), h. 31

<sup>21</sup> Abu Amhadi, *Ilmu Sosial Dasar*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2003), h. 96

<sup>22</sup> *Ibid.*, h. 225

**b. Indikator dalam Minat Masyarakat**

- 1) Gejala psikologis.
- 2) Pemusatan perhatian, perasaan dan pikiran dari subyek karena tertarik.
- 3) Terdapat perasaan rasa suka terhadap obyek yang menjadi objek.
- 4) Adanya keinginan atau kecenderungan pada diri subyek untuk melakukan kegiatan guna mencapai tujuan.<sup>23</sup>

**3. Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat Strategi Sekolah****a. Faktor Pendukung Strategi Sekolah**

- 1) Kurikulum

Sebuah kelas tidak boleh sekedar diartikan sebagai tempat siswa berkumpul untuk mempelajari sejumlah ilmu pengetahuan. Demikian juga sebuah sekolah bukanlah sekedar sebuah gedung tempat murid mencari dan mendapatkan ilmu pengetahuan. Sekolah yang kurikulumnya dirancang secara tradisional akan mengakibatkan aktifitas kelas akan berlangsung secara statis. Sedangkan sekolah yang diselenggarakan dengan kurikulum modern pada dasarnya akan mampu menyelenggarakan kelas yang bersifat dinamis. Kurikulum harus dirancang sebagai pengalaman edukatif yang menjadi tanggung jawab sekolah dalam

---

<sup>23</sup> Ali Ridho. (2017). *Meningkatkan Mutu Manajemen Madrasah (Kajian Minat Masyarakat dan Prinsip Dasar Manajemen Lembaga Pendidikan Islam)* (Jurnal Pendidikan dan Manajemen Islam Volume 6, Nomor 2, STAI Al Khairat).

membantu anak-anak mencapai tujuan pendidikannya, yang diselenggarakan secara berencana, sistematis, dan terarah serta terorganisir.<sup>24</sup>

## 2) Gedung dan Sarana Kelas

Perencanaan dalam membangun sebuah gedung untuk sebuah sekolah berkenaan dengan jumlah dan luas setiap ruangan, letak dan dekorasinya yang harus disesuaikan dengan kurikulum yang dipergunakan. Akan tetapi karena kurikulum selalu dapat berubah sedang ruangan atau gedung bersifat permanen, maka diperlukan kreatifitas dalam mengatur pendayagunaan ruang/gedung. Sekolah yang mempergunakan kurikulum tradisional pengaturan ruangan bersifat sederhana karena kegiatan belajar mengajar diselenggarakan di kelas yang tetap untuk sejumlah murid yang sama tingkatannya. Sekolah yang mempergunakan kurikulum modern, ruangan kelas diatur menurut jenis kegiatan berdasarkan program-program yang telah dikelompokkan secara integrated (Rohani dan Ahmadi, 1991: 140).

## 3) Guru

Program kelas tidak akan berarti bilamana tidak diwujudkan menjadi kegiatan. Untuk itu peranan guru sangat

---

<sup>24</sup> Siswanto, I. (2015). Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Unit Produksi di SMK Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 2(2), 77-83.

menentukan karena kedudukannya sebagai pemimpin pendidikan diantara murid-murid dalam suatu kelas. Guru adalah seseorang yang ditugasi mengajar sepenuhnya tanpa campur tangan orang lain (Rusyan, 1991: 135). Guru yang memahami kedudukan dan fungsinya sebagai pendidik profesional, selalu terdorong untuk tumbuh dan berkembang sebagai perwujudan perasaan dan sikap tidak puas terhadap pendidikan. Persiapan yang harus diikuti, sejalan dengan ilmu pengetahuan dan teknologi (Nawawi, 1989: 121).

#### 4) Murid

Murid merupakan potensi kelas yang harus dimanfaatkan guru dalam mewujudkan proses belajar mengajar yang efektif. Murid adalah anak-anak yang sedang tumbuh dan berkembang, dan secara psikologis dalam rangka mencapai tujuan pendidikannya melalui lembaga pendidikan formal, khususnya berupa sekolah. Setiap murid memiliki perasaan diterima (membership) terhadap kelasnya agar mampu ikut serta dalam kegiatan kelas. Perasaan diterima itu akan menentukan sikap bertanggung jawab terhadap kelas yang secara langsung berpengaruh pada pertumbuhan dan perkembangannya masing-masing (Nawawi, 1989: 125-127).

#### 5) Dinamika kelas

Dinamika kelas pada dasarnya berarti kondisi kelas yang diliputi dorongan untuk aktif secara terarah yang dikembangkan melalui kreativitas dan inisiatif murid sebagai suatu kelompok. Untuk itu setiap wali atau guru kelas harus berusaha menyalurkan berbagai saran, pendapat, gagasan, keterampilan, potensi dan energi yang dimiliki murid menjadi kegiatan-kegiatan yang berguna. Dengan demikian kelas tidak akan berlangsung secara statis, rutin dan membosankan. Kreativitas dan inisiatif yang baik perwujudannya tidak sekedar terbatas didalam kelas sendiri, tetapi mungkin pula dilaksanakan bersama kelas-kelas yang lain atau oleh seluruh kelas (Nawawi, 1989:130).

#### **b. Faktor Penghambat Strategi Sekolah**

- 1) Melakukan rekrutmen peserta didik baru dengan persyaratan yang tinggi.
- 2) Untuk mengimbangi *input* yang berkualitas, maka gurunya juga harus berkualitas.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> AM Zahro, AY Sobri, A Nurabadi. (2018). *Kepemimpinan Perubahan Kepala Sekolah dalam Peningkatan Mutu Pendidikan* (Jurnal Administrasi dan Manajemen Pendidikan 1 (3), 358-363).

## B. Literatur Review

### 1. Research Question

Pertanyaan penelitian yang peneliti buat untuk ditanyakan pada informan dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong ?

### 2. Proses Pencarian

Proses pencarian menggunakan sumber berupa link dari Google Scholar dengan link yaitu : <https://scholar.google.com>

### 3. Kriteria Inklusi

Kriteria untuk penelitian yang dicari adalah sekolah dalam mempromosikan kepada masyarakat sekitar sekolah atau diluar kawasan sekolah supaya menarik minat masyarakat untuk sekolah atau memasukkan anak-anak mereka kesekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong.

### 4. Literatur Jurnal

Adapun jurnal yang sama masalahnya berkenaan dengan skripsi yang penulis buat terdapat pada tabel 2.1 berikut :

**TABEL 2.1**

No	Nama	Jurnal dan Judul	Tahun
1	Brigitta Putri Atika Tyagita	Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Judul Strategi Pemasaran Sekolah Menengah Atas Swasta Berasrama Di Kabupaten Semarang	2016
2	Herni Irmayani dan Dessy Wardiah	Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, Dan Supervisi Pendidikan Dan Judul Manajemen Strategis Kepala Sekolah Dalam Upaya Menarik Minat Calon Peserta Didik Di SMPIT Ar-Ridho Palembang	2017
3	Vivi Fitriana	Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Judul Strategi Yayasan Untuk	2016

	dan Teguh Triwiyanto	Menarik Minat Orang Tua Dalam Menyekolahkan Anaknya	
4	Ririn Tius Eka Margareta, Bambang Ismanto dan Bambang Suteng Sulasmono	Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Judul Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Peningkatan Minat Peserta Didik Berdasarkan <i>Delta Model</i>	2018
5	Derizka Inva Jaswita	Jurnal Pemasaran Kompetitif Dan Judul Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Volume Penerimaan Siswa Baru SD Kartini Komplek Angkasa Pura II	2018
6	Merry Dita Rahmatika	Journal Student Dan Judul Upaya Sekolah Dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik Di Sekolah Dasar (SD) Jogja Green School	2016
7	Muflichia Islami Putri	Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Judul Strategi Pemasaran Sekolah (Studi Kasus Di Madrasah Ibtidaiyah Nurul Islam Pongangan Gresik)	2016
8	Nur Aminatus Sholicha dan Karwanto	Jurnal Manajemen Pendidikan dan Judul Strategi Pemasaran Sekolah Di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya	2018
9	Ade Arum Pertiwi	Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Judul Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Dan Daya Tarik Untuk Menyekolahkan Anak Ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta	2017
10	Musfiroh Hidayati dan Rivo Nugroho	Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Judul Strategi Hubungan Masyarakat Dalam Upaya Menarik Minat Masyarakat Di Sekolah Fullday (Study Kasus Di SD Muhammadiyah Manyar)	2016

## 5. Penjabaran Data Jurnal

- a. Brigitta Putri Atika Tyagita dengan **Judul** Strategi Pemasaran Sekolah Menengah Atas Swasta Berasrama di Kabupaten Semarang. **Masalah** masih kurang optimal hubungan dengan alumni. Dan **Tujuan** menyiapkan lulusan supaya mampu membangun dan ikut bertanggung jawab atas pembangunan Bangsa dan Negara Indonesia, memiliki bekal dan siap untuk melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi, mampu mandiri, bertanggung jawab, kreatif, kritis, dan inovatif dan menjadi pribadi yang utuh dan seimbang dalam intelektual, emosional, religious, sosial dan fisik, dengan semboyan “*Crescat et Floreat*”

yang berarti “Tumbuh dan berkembanglah dalam intelektual dan kepribadian”.

**Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif. **Hasil penelitian** melaksanakan promosi sekolah, SMA Sedes Sapientiae Jambu merencanakannya dengan matang dan terperinci. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan juga beragam baik secara internal ataupun eksternal, yaitu dengan mengadakan open house, lomba antar SMP, memasang spanduk, safari koor, promosi ke sekolah-sekolah di beberapa sekolah di Jawa Tengah, Yogyakarta dan Jabodetabek. Strategi pemasaran SMA Sedes Sapientiae Jambu kegiatan internalnya kuat maka kegiatan eksternalnya juga akan kuat.

- b. HERNI Irmayani dan Dessy Wardiah dengan **Judul** Manajemen Strategis Kepala Sekolah dalam Upaya Menarik Minat Calon Peserta Didik di SMPIT Ar-Ridho Palembang. **Masalah** faktor dari luar terkait dengan masalah keengganan calon peserta didik untuk sekolah di sekolah yang baru dengan status belum terakreditasi. Faktor teman dari calon peserta didik yang kuat mempengaruhi kelanjutan sekolah, faktor orang tua yang tidak mengetahui program unggulan sekolah dan faktor dari keinginan siswa yang ingin bersekolah negeri. Sementara faktor dari sekolah menyangkut faktor keterbatasan biaya, faktor sumber daya sekolah seperti keterbatasan tenaga pelaksana dan.

**Tujuan** kegiatan Kepala Sekolah tidak langsung yang dilaksanakan bersama segenap guru dalam kepanitiaan PPDB menggunakan media cetak. Kegiatan langsung melakukan sosialisasi langsung, beberapa kegiatan tatap muka yang dilaksanakan SMPIT Ar-Ridho adalah hanya melaksanakan sosialisasi ke sekolah Mambaul Hidayah yang dilaksanakan oleh beberapa guru kemudian mensosialisasikan langsung kepada siswa kelas 6 SDIT Ar-Ridho melalui pembelajaran les tambahan dilingkungan SMPIT Ar-Ridho kegiatan ini dimulai tahun pertama penerimaan siswa baru.

**Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif. **Hasil penelitian** manajemen strategis kepala sekolah dalam PPDB yang dilakukan oleh kepala sekolah, guru dan semua karyawan, aspek yang direncanakan meliputi jenis kegiatan, pembentukan panitia, sasaran program, sasaran tempat, penjadwalan atau waktu, anggaran dan isi pesan yang disampaikan. Penunjukan panitia berdasarkan domisili guru, kemampuan, kekuatan fisik dan loyalitas. Sasaran program adalah semua lulusan sekolah dalam kecamatan kalidoni dan siswa SDIT Ar-Ridho khususnya. Jenis kegiatan yang direncanakan meliputi publikasi melalui spanduk, brosur, dan beberapa kegiatan tatap muka seperti sosialisasi ke SD terdekat, kerjasama dengan guru dan masyarakat.

- c. Vivi Fitriana dan Teguh Triwiyanto dengan **Judul** Strategi Yayasan untuk Menarik Minat Orang Tua dalam Menyekolahkan Anaknya. **Masalah** keuangan tidak cukup untuk menjalankan seluruh strategi, adanya batasan inovasi dari regulasi pemerintah, yayasan kesulitan meyakinkan orang tua untuk memilih kelas ICP. Dan **Tujuan** mendapatkan gambaran mendalam tentang strategi yang dilakukan Yayasan BPLP UM untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya. **Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif. **Hasil penelitian** Yayasan BPLP UM selalu melakukan proses manajemen strategi.

Proses tersebut meliputi perencanaan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Strategi yang disusun oleh yayasan ini disebut dengan strategi promosi keunggulan masing-masing sekolah laboratorium UM. strategi promosi keunggulan ini dilaksanakan melalui 4 teknik, yaitu informasi lisan melalui orang, penggunaan media, identitas sekolah laboratorium yaitu Universitas Negeri Malang, serta pelaksanaan teknik peragaan dan pameran.

- d. Ririn Tius Eka Margareta, Bambang Ismanto dan Bambang Suteng Sulasmono dengan **Judul** Strategi Pemasaran Sekolah dalam Peningkatan Minat Peserta Didik berdasarkan Delta Model. **Masalah**
- 1) strategi pemasaran yang diimplementasikan belum mencapai tujuan,
  - 2) kurang sumber dana untuk perbaikan sarana prasarana dan promosi,

3) jumlah SDM terbatas dan tidak seimbang dengan beban tugas yang diberikan. Dan **Tujuan** mendapatkan siswa baru sesuai dengan kuota yang disediakan oleh sekolah dan memperkenalkan sekolah kepada masyarakat.

**Metode penelitian** menggunakan metode penelitian dan pengembangan. **Hasil penelitian** adalah :

- 1) Implementasi strategi pemasaran sekolah dalam peningkatan minat peserta didik yaitu menggunakan strategi promosi dengan menyebar brosur ke sekolah dan gereja yang telah ditentukan, cerita dari mulut ke mulut dan kegiatan lomba Bulan Bahasa setiap tahun.
- 2) Produk yang dihasilkan yaitu strategi pemasaran sekolah berdasarkan Delta Model dalam peningkatan minat peserta didik:
  - a) Best Product Strategy: menyelenggarakan pendidikan holistik melalui berbagai kegiatan sekolah yang relevan dengan kebutuhan pelanggan,
  - b) Total Customer Solutions Strategy: memaksimalkan sumber daya yang dimiliki dengan mengembangkan website sekolah dan sarana komunikasi lain dan
  - c) System Lock-In Strategy: memberlakukan sistem kontrak dengan lembaga tertentu dalam jangka waktu tertentu untuk mengunci pelanggan, menerapkan sistem jenjang karir bagi guru dan staf sekolah.

- e. Derizka Inva Jaswita dengan **Judul** Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Volume Penerimaan Siswa Baru SD Kartini Komplek Angkasa Pura II. **Masalah** masih kurang pemakaian strategi pemasaran dalam menerima siswa baru dan masih kurang adanya sosialisasi guru dengan orang tua disekolah dan **Tujuan** untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penerimaan siswa baru SD Kartini Komplek Angkasa Pura II. **Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif. **Hasil penelitian** pihak sekolah telah membuat strategi pemasaran dan merencanakan program kerja untuk dapat meningkatkan volume penerimaan siswa baru dan menghasilkan lulusan yang bermutu yang diolah oleh tenaga pendidik yang bermutu. Dalam penerapan pemasaran pendidikan juga terdapat 6 (enam) elemen pokok yaitu:

**Pertama, product** merupakan hal yang paling mendasar yang akan menjadi pertimbangan preferensi pilihan bagi masyarakat. **Kedua, price** merupakan elemen yang berjalan sejajar dengan mutu produk. **Ketiga, place** adalah letak lokasi sekolah mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan pilihan. **Keempat, promotion** merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran yaitu aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi pasar sasaran atas lembaga dan produknya. **Kelima, physical evidence** merupakan sarana dan prasarana yang mendukung proses penyampaian jasa

pendidikan. **Keenam, process** dengan demikian proses penyampaian jasa pendidikan merupakan inti dari seluruh pendidikan, kualitas dalam seluruh elemen yang menunjang proses pendidikan.

- f. Merry Dita Rahmatika dengan **Judul** Upaya Sekolah dalam Meningkatkan Animo Calon Peserta Didik di Sekolah Dasar (SD) Jogja Green School. **Masalah** karena sekolah ini baru berdiri kurang lebih selama 4 tahun, sehingga masih banyak masyarakat yang belum tahu keberadaan SD Jogja Green School. Dan **Tujuan** untuk mengetahui upaya SD Jogja Green School dalam memasarkan jasa pendidikan serta kendala yang dihadapi. **Metode penelitian** menggunakan metode studi kasus.

**Hasil penelitian** strategi pemasaran yang digunakan, media promosi, dan pembentukan panitia personil yang terlibat terkait pemasaran. Dengan begitu maka akan diketahui seberapa besar pencapaian pemasaran dan persebarannya. Kegiatan ini dilakukan oleh para panitia PPDB. Identifikasi dan analisis pasar berdasarkan dengan permintaan konsumen, yakni banyak orangtua siswa TK Jogja Green School yang mengusulkan agar dibuka juga sebuah Sekolah Dasar (SD). Segmentasi dan Positioning. Target pemasaran di SD Jogja Green School saat ini acak. Siapa saja boleh bersekolah di SD Jogja Green School termasuk Anak Berkebutuhan Khusus (ABK).

Diferensiasi, SD Jogja Green School memiliki beberapa keunggulan dalam hal teknik, metode, dan system.

- g. Muflichia Islami Putri dengan **Judul** Strategi Pemasaran Sekolah (Studi Kasus di Madrasah Ibtidaiyah Nurul Islam Pongangan Gresik). **Masalah** etika dalam melakukan sosialisai di TK, kompetitif sekolah lain, dan image negatif MI Nurul Islam. Dan **Tujuan** untuk mengetahui, mendeskripsikan, dan menganalisis: 1) strategi pemasaran pendidikan di MI Nurul Islam Desa Pongangan Kabupaten Gresik, 2) faktor pendukung strategi pemasaran di MI Nurul Islam Desa Pongangan Kabupaten Gresik, 3) faktor penghambat strategi pemasaran di MI Nurul Islam Desa Pongangan Kabupaten Gresik. **Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif.

**Hasil penelitian** yang dilakukan sekolah sebagai strategi pemasaran, melalui brosur, kegiatan yang produktif, serta kegiatan yang menarik. Program unggulan yang ditujukan kepada masyarakat adalah image lebih maju daripada lembaga sekitar dan flexibility MI Nurul Islam. Untuk menjaga kepercayaan masyarakat, Kepala Sekolah dan Wakasek Humas selalu membicarakan kegiatan-kegiatan kepada komite yang mewakili masyarakat. Pihak sekolah juga menggandeng tokoh masyarakat dalam memasarkan MI Nurul Islam. Beberapa hal yang membuat MI Nurul Islam dikenal di mata masyarakat, di antaranya ekstrakurikuler di MI Nurul Islami, yaitu ekstrakurikuler

akademik yang meliputi bimbingan prestasi untuk olimpiade matematika, dan ekstrakurikuler non akademik, meliputi banjari, qosidah, melukis, tari, sepakbola, volli, bulutangkis, dan catur.

- h. Nur Aminatus Sholicha dan Karwanto dengan **Judul** Strategi Pemasaran Sekolah di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya. **Masalah** masih banyak masyarakat atau siswa yang menempatkan sekolah negeri pada pilihan pertama dan ketatnya persaingan antar sekolah. Dan **Tujuan** untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pemasaran sekolah dan faktor-faktor yang berpengaruh dalam pemasaran di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya. **Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif. **Hasil penelitian** adalah :

- 1) Strategi Pemasaran Sekolah melalui Promosi di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya. Media yang digunakan dalam kegiatan promosi diantaranya (a) melakukan sosialisasi ke beberapa SMP, (b) memasang spanduk, (c) penyebaran brosur, (d) pameran batik, dan (e) berbagai media massa baik cetak, elektronik, maupun sosial. Strategi pengembangan internal pemasaran ditunjukkan dengan mengikutsertakan guru-gurunya dalam berbagai pelatihan untuk peningkatan kompetensinya dan mendampingi siswa-siswanya melakukan studi ekskursi ke sekolah luar negeri.

- 2) Faktor-faktor yang berpengaruh dalam Strategi Pemasaran Sekolah di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya, berasal dari kondisi internal meliputi sumber daya manusia (siswa, tenaga pendidik dan kependidikan), sarana prasarana, dan program-program yang dimiliki. Sedangkan kondisi eksternal terdiri dari jaringan kerjasama yang dibangun dengan beberapa sekolah di luar negeri dan Surabaya sekitarnya serta adanya persaingan ketat antar sekolah. Keterlibatan siswa, guru, dan komite sekolah dalam kegiatan pemasaran sekolah ditunjukkan melalui keikutsertaannya dalam berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh sekolah, seperti bazar, gathering, jalan sehat, dan ajang perlombaan olahraga yang mengundang siswa SMP.
- i. Ade Arum Pertiwi dengan **Judul** Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Peminat dan Daya Tarik untuk Menyekolahkan Anak ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta. **Masalah** (1) Berkaitan dengan waktu, (2) SDM, dan (3) Tidak ada tim khusus yang bertugas dalam memasarkan jasa pendidikan. Dan **Tujuan** untuk mengetahui pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan, faktor pendukung dan penghambat dalam proses pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan guna meningkatkan peminat dan daya tarik masyarakat untuk menyekolahkan anak ke SD Muhammadiyah 3

Nusukan Surakarta. **Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif.

**Hasil penelitian** (a) Melakukan identifikasi dan analisis pasar terlebih dahulu untuk mengetahui kebutuhan masyarakat akan pendidikan, (b) Melakukan segmentasi dan positioning, dalam hal ini SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta tidak membagi-bagi calon peserta didik, (c) Diferensiasi, dengan menunjukkan proses pembelajaran yang menyenangkan, (d) Promosi, menerapkan teori bauran pemasaran untuk melakukan langkah-langkah promosi, dan (e) Evaluasi promosi, kegiatan akhir yang dilakukan setelah melakukan promosi. Faktor pendukung: Kepercayaan masyarakat dan alumni masih tergolong tinggi. Faktor penghambat: Berkaitan dengan waktu, SDM, dan tidak ada tim khusus yang bertugas dalam memasarkan jasa pendidikan.

- j. Musfiroh Hidayati dan Rivo Nugroho dengan **Judul** Strategi Hubungan Masyarakat dalam Upaya Menarik Minat Masyarakat di Sekolah Fullday (Study Kasus di SD Muhammadiyah Manyar). **Masalah** banyaknya persaingan dari sekolah dengan sekolah yang lain dan lebih menekankan pada proses output daripada inputnya dan **Tujuan** 1) Untuk mengetahui hubungan masyarakat yang diterapkan di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. 2) Untuk mengetahui bagaimana upaya sekolah dalam menarik minat masyarakat terkait

sekolah fullday school di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. **Metode penelitian** menggunakan metode kualitatif.

**Hasil penelitian** adalah :

- 1) Strategi Hubungan Masyarakat di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. (a) Kegiatan yang diprogramkan oleh SD Muhammadiyah Manyar telah direncanakan dengan melakukan rapat kerja, (b) Semua warga sekolah bersinergi dalam mempromosikan sekolah, (c) SD Muhammadiyah Manyar melibatkan tokoh masyarakat dan (d) SD Muhammadiyah melakukan evaluasi agar mengetahui progress program yang dijalankannya.
- 2) Minat Masyarakat terkait Sekolah Fullday School di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. (a) Pelayanan yang prima adalah ujung tombak dari strategi menarik minat masyarakat, (b) Keunikan yang diterapkan dalam pembelajaran serta pembiasaan baik, dan (c) Mengikutsertakan masyarakat sekitar sehingga mendukung program-program yang dijalankan SD Muhammadiyah Manyar.

## 6. Analisis Data Jurnal

- a. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Brigitta Putri Atika Tyagita dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** Sekolah Menengah Atas Swasta Berasrama di Kabupaten Semarang melakukan strategi pemasaran dengan berbagai cara

diantaranya dengan pemasaran komunikasi dengan masyarakat di sekitar sekolah supaya masyarakat ingin memasukkan anak-anak mereka ke SMA, sekolah melaksanakan promosi dengan memperlihatkan kualitas dan kuantitas dari sekolah itu sendiri supaya menarik minat masyarakat sekitar dan diluar kawasan dari sekolah itu.

**Tujuan penelitian** menyiapkan lulusan supaya mampu membangun dan ikut bertanggung jawab atas pembangunan Bangsa dan Negara Indonesia.

Memiliki bekal dan siap untuk melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi, mampu mandiri, bertanggung jawab, kreatif, kritis, dan inovatif dan menjadi pribadi yang utuh dan seimbang dalam intelektual, emosional, religious, sosial dan fisik, dengan semboyan "*Crescat et Floreat*" yang berarti "Tumbuh dan berkembanglah dalam intelektual dan kepribadian". **Hasil penelitian** melaksanakan promosi sekolah, SMA Sedes Sapientiae Jambu merencanakannya dengan matang dan terperinci. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan juga beragam baik secara internal ataupun eksternal, yaitu dengan mengadakan open house, lomba antar SMP, memasang spanduk, safari koor, promosi ke sekolah-sekolah di beberapa sekolah di Jawa Tengah, Yogyakarta dan Jabodetabek.

Strategi pemasaran SMA Sedes Sapientiae Jambu kegiatan internalnya kuat maka kegiatan eksternalnya juga akan kuat.

**Persamaan dan Perbedaan** Penelitian ini dengan Judul Penelitian yang diteliti Penulis. **Persamaan** adalah judul dari penelitian ini strategi pemasaran sekolah, menggunakan metode kualitatif, subjek dalam penelitian ini pihak sekolah dan masyarakat disekitar dan teknik pengumpulan data yang digunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. **Perbedaan** adalah objek yang diteliti penelitian ini di SMA Swasta Berasrama di Kabupaten Semarang, latar belakang masalah dalam penelitian sesuai dengan masalah pada objeknya, masalah penelitian ini sesuai dengan masalah yang terjadi di SMA, tujuan penelitiannya berhubungan dengan jalan keluar dari masalah yang ada, temuan dari penelitian dan hasil penelitiannya.

- b. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Herni Irmayani dan Dessy Wardiah dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** SMPIT Ar-Ridho Palembang adalah sekolah swasta jadi sekolah ini berusaha menarik minat siswa dengan menginformasikan program unggulan yang menjadi cara bagi sekolah untuk mempromosikan sekolahnya, melalui berbagai media dari iklan mulut ke mulut dan juga ada website dari sekolah untuk menginformasikan dengan khalayak ramai mengenai sekolah ini supaya banyak orang tertarik dan berminat masuk kesekolah. **Tujuan penelitian** kegiatan Kepala Sekolah tidak langsung yang dilaksanakan

bersama segenap guru dalam kepanitiaan PPDB menggunakan media cetak.

Kegiatan langsung melakukan sosialisasi langsung, beberapa kegiatan tatap muka yang dilaksanakan SMPIT Ar-Ridho adalah hanya melaksanakan sosialisasi ke sekolah Mambaul Hidayah yang dilaksanakan oleh beberapa guru kemudian mensosialisasikan langsung kepada siswa kelas 6 SDIT Ar-Ridho melalui pembelajaran les tambahan dilingkungan SMPIT Ar-Ridho kegiatan ini dimulai tahun pertama penerimaan siswa baru. **Hasil penelitian** manajemen strategis kepala sekolah dalam PPDB yang dilakukan oleh kepala sekolah, guru dan semua karyawan, aspek yang direncanakan meliputi jenis kegiatan, pembentukan panitia, sasaran program, sasaran tempat, penjadwalan atau waktu, anggaran dan isi pesan yang disampaikan. Penunjukan panitia berdasarkan domisili guru, kemampuan, kekuatan fisik dan loyalitas. Sasaran program adalah semua lulusan sekolah dalam kecamatan kalidoni dan siswa SDIT Ar-Ridho khususnya. Jenis kegiatan yang direncanakan meliputi publikasi melalui spanduk, brosur, dan beberapa kegiatan tatap muka seperti sosialisasi ke SD terdekat, kerjasama dengan guru dan masyarakat.

Adapun persamaan dan perbedaan yang terdapat pada jurnal Brigitta dan Herni diantaranya. **Persamaan** adalah menarik minat calon peserta didik baru untuk masuk ke sekolah yang diteliti,

menggunakan metode kualitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. **Perbedaan** adalah pada judul penelitian ini arahnya lebih pada ke manajemen strategis kepala sekolah, tujuan penelitian, objek yang diteliti dalam penelitian SMPIT Ar-Ridho Palembang, latar belakang masalah dalam penelitian ini membahas yang ada pada objeknya, masalah yang dibahas dalam penelitian ini sesuai dengan masalah yang ditemui pada objek dalam penelitian, temuan yang didapat saat meneliti dan hasil penelitiannya.

- c. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Vivi Fitriana dan Teguh Triwiyanto dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** sekolah melakukan strategi dengan mengandalkan yayasan yang menjadi pokok utama dalam pembentukannya untuk melakukan strategi promosi dengan menciptakan berbagai inovasi, membuka jaringan kerjasama dengan berbagai lembaga, serta melakukan berbagai teknik promosi agar mendapatkan perhatian masyarakat secara luas.

**Tujuan penelitian** mendapatkan gambaran mendalam tentang strategi yang dilakukan Yayasan BPLP UM untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya. **Hasil penelitian** Yayasan BPLP UM selalu melakukan proses manajemen strategi. Proses tersebut meliputi perencanaan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Strategi yang disusun oleh yayasan ini disebut

dengan strategi promosi keunggulan masing-masing sekolah laboratorium UM. strategi promosi keunggulan ini dilaksanakan melalui 4 teknik, yaitu informasi lisan melalui orang, penggunaan media, identitas sekolah laboratorium yaitu Universitas Negeri Malang, serta pelaksanaan teknik peragaan dan pameran.

Berikut ini persamaan dan perbedaan yang penulis buat di skripsi dan didalam jurnal ini sebagai berikut. **Persamaan** adalah menarik minat orangtua untuk menyekolahkan anaknya, menggunakan metode kualitatif, menggunakan teknik pengumpulan data diantaranya wawancara, observasi dan dokumentasi, dan menggunakan teknik analisis data diantaranya reduksi data, display data dan verifikasi. **Perbedaan** adalah judul dari penelitian ini Strategi Yayasan untuk Menarik Minat Orang Tua dalam Menyekolahkan Anaknya, masalah dari penelitian ini sesuai dengan yang ditemui peneliti, latar belakang masalah dalam penelitian ini mengenai masalah-masalah yang ditemui, tujuan penelitian, temuan dalam penelitian dan hasil dari penelitian.

- d. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Ririn Tius Eka Margareta, Bambang Ismanto dan Bambang Suteng Sulasmono dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** sekolah ini melakukan strategi pemasaran untuk menjalankan misi sehingga menghasilkan visi yang diharapkan untuk meningkatkan minat

peserta didik untuk masuk ke sekolah, sekolah menyiapkan semaksimal mungkin tentang kebutuhan dari para peserta didik yang ingin masuk, sekolah ini sempat mengalami penurunan jumlah siswa jadi dalam strategi pemasarannya mereka menggunakan Delta Model supaya para peserta didik lebih tertarik lagi dengan sekolah. **Tujuan penelitian** mendapatkan siswa baru sesuai dengan kuota yang disediakan oleh sekolah dan memperkenalkan sekolah kepada masyarakat. **Hasil penelitian** adalah :

- 1) Implementasi strategi pemasaran sekolah dalam peningkatan minat peserta didik yaitu menggunakan strategi promosi dengan menyebar brosur ke sekolah dan gereja yang telah ditentukan, cerita dari mulut ke mulut dan kegiatan lomba Bulan Bahasa setiap tahun.
- 2) Produk yang dihasilkan yaitu strategi pemasaran sekolah berdasarkan Delta Model dalam peningkatan minat peserta didik:
  - a) Best Product Strategy: menyelenggarakan pendidikan holistik melalui berbagai kegiatan sekolah yang relevan dengan kebutuhan pelanggan,
  - b) Total Customer Solutions Strategy: memaksimalkan sumber daya yang dimiliki dengan mengembangkan website sekolah dan sarana komunikasi lain dan
  - c) System Lock-In Strategy: memberlakukan sistem kontrak dengan lembaga tertentu

dalam jangka waktu tertentu untuk mengunci pelanggan, menerapkan sistem jenjang karir bagi guru dan staf sekolah.

Terdapat persamaan dan perbedaan jurnal yang di buat oleh Ririn dan Derizka. **Persamaan** adalah dari judul penelitian strategi pemasaran sekolah dalam peningkatan minat peserta didik, subyek penelitian dari pihak sekolah, teknik pengumpulan data dimulai dari observasi, wawancara dan dokumentasi, teknik analisis data dari Miles and Huberman menggunakan pengumpulan data, reduksi data, display data dan verifikasi/kesimpulan. **Perbedaan** adalah strategi pemasarannya menggunakan delta model, latar belakang masalahnya membahas tentang kejadian yang ada pada tempat penelitiannya, masalah yang ada pada tempat penelitiannya, tujuan penelitian, metode yang digunakan metode penelitian dan pengembangan, temuan yang didapat dalam penelitian dan hasil dari penelitian.

- e. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Derizka Inva Jaswita dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** sekolah memberi informasi kepada masyarakat tentang sekolah meningkatkan minat dan ketertarikan masyarakat tentang membedakan sekolah dengan sekolah yang lainnya menyeimbangkan keberadaan serta makna sekolah dimasyarakat, dengan itu SD melakukan strategi pemasaran dalam jasa pendidikannya untuk meningkatkan jumlah penerimaan siswa baru. **Tujuan penelitian**

untuk mengetahui strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penerimaan siswa baru SD Kartini Komplek Angkasa Pura II. **Hasil penelitian** pihak sekolah telah membuat strategi pemasaran dan merencanakan program kerja untuk dapat meningkatkan volume penerimaan siswa baru dan menghasilkan lulusan yang bermutu yang diolah oleh tenaga pendidik yang bermutu.

Dalam penerapan pemasaran pendidikan juga terdapat 6 (enam) elemen pokok yaitu: **Pertama, product** merupakan hal yang paling mendasar yang akan menjadi pertimbangan preferensi pilihan bagi masyarakat. **Kedua, price** merupakan elemen yang berjalan sejajar dengan mutu produk. **Ketiga, place** adalah letak lokasi sekolah mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan pilihan. **Keempat, promotion** merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran yaitu aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi pasar sasaran atas lembaga dan produknya. **Kelima, physical evidence** merupakan sarana dan prasarana yang mendukung proses penyampaian jasa pendidikan.

**Keenam, process** dengan demikian proses penyampaian jasa pendidikan merupakan inti dari seluruh pendidikan, kualitas dalam seluruh elemen yang menunjang proses pendidikan. Penelitian ini terdapat persamaan dan perbedaannya. **Persamaan** adalah meningkatkan penerimaan siswa baru, objek pada penelitian ini di SD

dan menggunakan metode kualitatif. **Perbedaan** adalah judul dalam penelitian ini strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan volume penerimaan siswa baru SD Kartini Komplek Angkasa Pura II, latar belakang masalahnya membahas kejadian yang ada pada SD, masalah yang ada di SD, tujuan penelitian, tempat dan waktu penelitian, temuan dilapangan saat penelitian dan hasil penelitian.

- f. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Merry Dita Rahmatika dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** sekolah ini masih baru dan masyarakat masih banyak yang belum tahu keberadaan dari sekolah ini jadi sekolah berupaya dalam meningkatkan animo calon peserta didik di SD berkonsep alam ini. Pihak sekolah menginformasikan tentang sekolah ini dengan berbagai cara, SD ini juga didirikan atas keinginan dari orangtua yang telah memasukkan anaknya di TK/PAUD Jogja Green School. **Tujuan penelitian** untuk mengetahui upaya SD Jogja Green School dalam memasarkan jasa pendidikan serta kendala yang dihadapi.

**Hasil penelitian** strategi pemasaran yang digunakan, media promosi, dan pembentukan panitia personil yang terlibat terkait pemasaran. Dengan begitu maka akan diketahui seberapa besar pencapaian pemasaran dan persebarannya. Kegiatan ini dilakukan oleh para panitia PPDB. Identifikasi dan analisis pasar berdasarkan dengan permintaan konsumen, yakni banyak orangtua siswa TK Jogja Green

School yang mengusulkan agar dibuka juga sebuah Sekolah Dasar (SD). Segmentasi dan Positioning. Target pemasaran di SD Jogja Green School saat ini acak. Siapa saja boleh bersekolah di SD Jogja Green School termasuk Anak Berkebutuhan Khusus (ABK). Diferensiasi, SD Jogja Green School memiliki beberapa keunggulan dalam hal teknik, metode, dan sistem.

Dalam jurnal ini ada persamaan dan perbedaannya dengan penelitian yang diteliti penulis. **Persamaan** adalah meningkatkan calon peserta didik, objek penelitiannya di SD, waktu penelitian, subjek dalam penelitian menggunakan dari pihak sekolah dan orangtua dari siswa. Teknik pengumpulan data yang digunakan observasi, wawancara dan dokumentasi, teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. **Perbedaan** adalah judul dari penelitian upaya sekolah dalam meningkatkan animo calon peserta didik di Sekolah Dasar (SD) Jogja Green School, latar belakang masalah membahas mengenai judul penelitian, masalah yang ada di SD, tujuan penelitian, metode yang digunakan metode studi kasus, temuan dari lapangan dan hasil dari penelitian.

- g. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Muflichia Islami Putri dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** sekolah harus memiliki ide pemasaran supaya bisa menarik minat masyarakat agar mereka mau memasukkan anaknya di

MI, MI ini melakukan strategi pemasaran sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat sekitar sehingga orang banyak tahu mengenai MI ini dan meningkatkan jumlah minat siswa untuk bersekolah di MI. **Tujuan penelitian** untuk mengetahui, mendeskripsikan, dan menganalisis: 1) strategi pemasaran pendidikan di MI Nurul Islam Desa Pongangan Kabupaten Gresik, 2) faktor pendukung strategi pemasaran di MI Nurul Islam Desa Pongangan Kabupaten Gresik, 3) faktor penghambat strategi pemasaran di MI Nurul Islam Desa Pongangan Kabupaten Gresik, dan 4) usaha-usaha yang dilakukan sekolah dalam mengatasi hambatan strategi pemasaran di MI Nurul Islam Pongangan Kabupaten Gresik.

**Hasil penelitian** yang dilakukan sekolah sebagai strategi pemasaran, melalui brosur, kegiatan yang produktif, serta kegiatan yang menarik. Program unggulan yang ditujukan kepada masyarakat adalah image lebih maju daripada lembaga sekitar dan flexibility MI Nurul Islam. Untuk menjaga kepercayaan masyarakat, Kepala Sekolah dan Wakasek Humas selalu membicarakan kegiatan-kegiatan kepada komite yang mewakili masyarakat, begitu juga dengan aparatur desa. Pihak sekolah juga menggandeng tokoh masyarakat dalam memasarkan MI Nurul Islam. Beberapa hal yang membuat MI Nurul Islam dikenal di mata masyarakat, di antaranya kegiatan

ekstrakurikuler akademik dan non akademik, kegiatan sosial agama kemasyarakatan, perlombaan, dan informasi melalui brosur dan banner.

Terdapat dua ekstrakurikuler di MI Nurul Islami, yaitu ekstrakurikuler akademik yang meliputi bimbingan prestasi untuk olimpiade matematika, dan ekstrakurikuler non akademik, meliputi banjari, qosidah, melukis, tari, sepakbola, voli, bulutangkis, dan catur. Beberapa program sekolah yang melibatkan masyarakat, yaitu peringatan hari lahir MI Nurul Islami, bazar, jalan sehat, dan pengajian umum. Ada beberapa persamaan dan perbedaan yang diteliti oleh Muflichah dan Nur. **Persamaan** adalah adanya strategi pemasaran sekolah, menggunakan metode kualitatif, teknik pengumpulan data diantaranya observasi, wawancara dan dokumentasi, teknik analisis data diantaranya reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. **Perbedaan** adalah judul penelitian strategi pemasaran sekolah (studi kasus di Madrasah Ibtidaiyah Nurul Islam Pongangan Gresik), objek penelitian di MI, latar belakang masalah membahas fenomena berkaitan dengan judul, masalah yang ada di MI, tujuan penelitian, temuan yang didapati dan hasil penelitian.

- h. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Nur Aminatus Sholicha dan Karwanto dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** SMA melakukan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah siswa baru untuk masuk ke sekolah, semakin

lama semakin banyak persaingan yang dialami sekolah karena semakin banyak sekolah-sekolah yang baru menjadi pesaingnya, jadi sekolah mencari strategi supaya banyak yang tertarik dan berminat masuk ke SMA Muhammadiyah. **Tujuan penelitian** untuk mengetahui dan mendeskripsikan strategi pemasaran sekolah dan faktor-faktor yang berpengaruh dalam pemasaran di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya. **Hasil penelitian** adalah :

- 1) Strategi Pemasaran Sekolah Melalui Promosi di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya. Media yang digunakan dalam kegiatan promosi diantaranya (a) melakukan sosialisasi ke beberapa SMP, (b) memasang spanduk, (c) penyebaran brosur, (d) pameran batik, dan (e) berbagai media massa baik cetak, elektronik, maupun sosial. Strategi pengembangan internal pemasaran ditunjukkan dengan mengikutsertakan guru-gurunya dalam berbagai pelatihan untuk peningkatan kompetensinya dan mendampingi siswa-siswanya melakukan studi ekskursi ke sekolah luar negeri.
- 2) Faktor-faktor yang berpengaruh dalam Strategi Pemasaran Sekolah di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya, berasal dari kondisi internal meliputi sumber daya manusia (siswa, tenaga pendidik dan kependidikan), sarana prasarana, dan program-program yang dimiliki. Sedangkan kondisi eksternal terdiri dari jaringan

kerjasama yang dibangun dengan beberapa sekolah di luar negeri dan Surabaya sekitarnya serta adanya persaingan ketat antar sekolah. Keterlibatan siswa, guru, dan komite sekolah dalam kegiatan pemasaran sekolah ditunjukkan melalui keikutsertaannya dalam berbagai kegiatan yang diselenggarakan oleh sekolah, seperti bazar, gathering, jalan sehat, dan ajang perlombaan olahraga yang mengundang siswa SMP.

Berkenaan dengan jurnal ini terdapat persamaan dan perbedaannya dengan jurnal Ade. **Persamaan** adalah strategi pemasaran dari sekolah, menggunakan metode kualitatif, menggunakan sumber data primer dan sekunder, menggunakan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. **Perbedaan** adalah judul dari penelitian ini strategi pemasaran sekolah di SMA Muhammadiyah 2 Surabaya, latar belakang masalah yang dibahas dalam penelitian ini sesuai dengan judul, objek penelitiannya di SMA, masalah dalam penelitian ini sesuai dengan masalah di SMA, tujuan penelitian, menggunakan teknik analisis data dengan kondensasi data, penyajian data dan verifikasi, temuan dalam penelitian dan hasil dari penelitian.

- i. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Ade Arum Pertiwi dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** sekolah ini telah melakukan strategi pemasaran dalam

meningkatkan peminat dan daya tarik untuk menyekolahkan anak ke SD dengan menawarkan kurikulum berbasis syariah yang sesuai dengan visi misi sekolah yaitu menciptakan lulusan yang berkualitas, baik secara intelektualitas, moralitas, maupun kemandirian dalam hidup.

**Tujuan penelitian** untuk mengetahui pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan, faktor pendukung dan penghambat dalam proses pelaksanaan strategi pemasaran jasa pendidikan guna meningkatkan peminat dan daya tarik masyarakat untuk menyekolahkan anak ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta.

**Hasil penelitian** (a) Melakukan identifikasi dan analisis pasar terlebih dahulu untuk mengetahui kebutuhan masyarakat akan pendidikan, (b) Melakukan segmentasi dan positioning, dalam hal ini SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta tidak membagi-bagi calon peserta didik, (c) Diferensiasi, dengan menunjukkan proses pembelajaran yang menyenangkan, (d) Promosi, menerapkan teori bauran pemasaran untuk melakukan langkah-langkah promosi, dan (e) Evaluasi promosi, kegiatan akhir yang dilakukan setelah melakukan promosi. Faktor pendukung: Kepercayaan masyarakat dan alumni masih tergolong tinggi. Faktor penghambat: Berkaitan dengan waktu, SDM, dan tidak ada tim khusus yang bertugas dalam memasarkan jasa pendidikan. Berdasarkan jurnal ini adanya persamaan dan perbedaan

dari jurnal yang dibuat oleh Musfiroh. **Persamaan** adalah minat untuk menyekolahkan anak ke SD.

Objek penelitiannya di SD, menggunakan metode kualitatif, menggunakan teknik pengumpulan data diantaranya observasi, wawancara dan dokumentasi, menggunakan teknik analisis data diantaranya reduksi data, penyajian data dan verifikasi. **Perbedaan** adalah dari judul penelitiannya strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan peminat dan daya tarik untuk menyekolahkan anak ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta, latar belakang masalah membahas kejadian yang ada di SD, masalahnya tentang fenomena di SD, tujuan penelitiannya, temuan dalam penelitian dan hasil dari penelitian.

- j. Nama peneliti dari jurnal ini adalah Musfiroh Hidayati dan Rivo Nugroho dari penelitiannya dapat penulis **Deskripsikan Latar Belakang Masalahnya** sekolah ini berbasis islam dan juga sekolah fullday, sekolah ini memiliki image yang baik dipandangan masyarakat baik internal maupun eksternal, SD ini adalah sekolah favorit bagi masyarakat dan keunggulan-keunggulan dari sekolah sangat banyak menjadi upaya tertariknya minat masyarakat untuk masuk ke sekolah ini. **Tujuan penelitian** 1) Untuk mengetahui hubungan masyarakat yang diterapkan di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. 2) Untuk mengetahui bagaimana upaya sekolah dalam menarik

minat masyarakat terkait sekolah fullday school di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. **Hasil penelitian** adalah :

- 1) Strategi Hubungan Masyarakat di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. (a) Kegiatan yang diprogramkan oleh SD Muhammadiyah Manyar telah direncanakan dengan melakukan rapat kerja, (b) Semua warga sekolah bersinergi dalam mempromosikan sekolah, (c) SD Muhammadiyah Manyar melibatkan tokoh masyarakat dan (d) SD Muhammadiyah melakukan evaluasi agar mengetahui progress program yang dijalkannya.
- 2) Minat Masyarakat terkait Sekolah Fullday School di SD Muhammadiyah Manyar-Gresik. (a) Pelayanan yang prima adalah ujung tombak dari strategi menarik minat masyarakat, (b) Keunikan yang diterapkan dalam pembelajaran serta pembiasaan baik, dan (c) Mengikutsertakan masyarakat sekitar sehingga mendukung program-program yang dijalankan SD Muhammadiyah Manyar.

Dari jurnal ini terdapat persamaan dan perbedaan dengan skripsi yang dibuat oleh penulis. **Persamaan** adalah menarik minat masyarakat untuk memasukan anaknya ke sekolah, objek penelitiannya di SD, menggunakan metode kualitatif dalam penelitiannya, menggunakan teknik pengumpulan data diantaranya observasi, wawancara dan dokumentasi, menggunakan teknik analisis

data diantaranya reduksi data, penyajian data dan verifikasi.

**Perbedaan** adalah judul penelitian ini strategi hubungan masyarakat dalam upaya menarik minat masyarakat di Sekolah Fullday (Study Kasus di SD Muhammadiyah Manyar), latar belakang masalah membahas mengenai masalah yang ada di judul, masalahnya tentang strategi hubungan masyarakat, tujuan penelitian, fokus penelitiannya pada strategi humas dan minat masyarakat, temuan yang didapat dalam penelitian dan hasil dari penelitian.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan metode kualitatif. Dalam hal ini penelitian menekankan pada penelitian lapangan atau *field research* yang bersifat “deskriptif analitik yang menggunakan pendekatan kualitatif yaitu uraian naratif mengenai suatu proses tingkah laku subjek sesuai dengan masalah yang diteliti”.<sup>26</sup> Jenis pendekatan yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Ciri khas penelitian ini adalah dengan dilihat dari tujuannya yang mendeskripsikan kasus dengan mengetahui makna dan gejalanya. Dengan kata lain pendekatan ini merujuk kepada prinsip-prinsip umum berupa gejala yang terjadi dilingkungan kehidupan manusia, baik lingkungan keluarga, lembaga pendidikan dan masyarakat. Jadi dapat disimpulkan bahwa deskriptif kualitatif merupakan metode atau penelitian yang ada di lapangan yang menggambarkan gejala atau permasalahan yang ada dalam kondisi objek yang alamiah.

---

<sup>26</sup> Amirul Hadi dan Haryono, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Pustaka Setia, 1998), h. 17

## **B. Subjek Penelitian**

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, karena sifatnya kualitatif maka diperlukan subjek penelitian. Subjek penelitian adalah benda, hal atau orang tempat data untuk variabel yang dipermasalahkan. Dalam penelitian yang dimaksud adalah pihak sekolah SD Negeri 160 Rejang Lebong dan Masyarakat Dusun Curup Kecamatan Curup Utara. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini diperoleh melalui key informan yakni pihak sekolah SD Negeri 160 Rejang Lebong dan Masyarakat Dusun Curup Kecamatan Curup Utara. Apabila ada data yang belum jelas atau membutuhkan kejelasan yang lebih rinci dan akurat, maka peneliti akan mengulang kembali untuk memperoleh kejelasan tentang informasi yang didapat.

## **C. Waktu Penelitian**

Waktu penelitian yang digunakan penulis untuk membuat skripsi ini pada tanggal 30 Oktober 2019 sampai 30 Juni 2020.

## **D. Sumber Data**

Dalam pengumpulan data penulis akan mengambil data dari dua sumber yaitu “data primer dan data sekunder sedangkan berdasarkan sumbernya data terbagi dua pula yaitu data internal dan data external”.<sup>27</sup> Adapun pengertian data primer menurut asumsi peneliti adalah data pokok

---

<sup>27</sup> *Ibid.*, hal. 112

atau data utama, selaras dengan data internal yaitu data yang menggambarkan keadaan dalam suatu tempat atau wilayah yang akan dijadikan penelitian. Jadi dalam penelitian ini data primer dan data internal sama yaitu strategi yang digunakan sekolah dalam mempromosikan sekolah untuk mendapatkan minat dari masyarakat supaya banyak orangtua menyekolahkan anaknya di SD Negeri 160 Rejang Lebong. Sementara itu data sekunder dapat dikatakan sebagai data penguat data pokok atau data penunjang dari data primer, dan data external memiliki pengertian data yang menggambarkan keadaan luar suatu tempat atau wilayah namun mempunyai keterkaitan.

Jadi dalam penelitian ini data sekunder yaitu sebagai data penguat dari data primer, sebagai penguat dari strategi yang digunakan sekolah dalam mempromosikan sekolah untuk menarik minat masyarakat supaya orangtua menyekolahkan anaknya di SD Negeri 160 Rejang Lebong. Data external dalam penelitian ini yaitu menggambarkan keadaan masyarakat di sekitar SD dan diluar kawasan SD bagaimana persepsi masyarakat mengenai SD ini supaya strategi yang digunakan sekolah bisa menutupi segala kekurangan sekolah menurut masyarakat sekitar SD. Dalam hal ini peneliti akan mengambil data primer yang bersumber dari responden yaitu: pihak sekolah yang diperoleh melalui wawancara. Sedangkan data sekundernya adalah literatur dan arsip-arsip serta dokumentasi penting yang akan dijadikan penunjang untuk memperkuat hasil penelitian.

## E. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Observasi

Menurut Marshal yang dikutip dari buku Sugiyono dalam bukunya metode penelitian pendidikan adalah “melalui observasi, peneliti belajar tentang perilaku, dan makna dari perilaku tersebut”. *Cheklis* atau *rating scale* sebagai alat observasi adalah instrumen pengumpulan data yang cocok untuk mencari data atau gejala yang secara langsung dapat diamati dengan panca indera.<sup>28</sup> Observasi sebagai suatu alat penelitian yang dilakukan dengan cara pengamatan langsung kelapangan oleh peneliti terhadap objek yang dituju diantaranya sekolah, fasilitas, kelas, lingkungan dan lain-lain. Observasi ini dilakukan untuk menemukan data faktual dalam berbagai bentuk Strategi Sekolah dalam Mempromosikan Minat Masyarakat untuk Sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong.

### 2. Wawancara

Wawancara merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara).<sup>29</sup> Penggunaan teknik wawancara dalam penelitian ini adalah agar si peneliti dapat mempertanyakan kepada narasumber, yaitu pihak sekolah dan masyarakat yang didalamnya para

---

<sup>28</sup> Moh. Kasiran, *Metodologi Penelitian*, (Malang: UIN-Malang Press, 2008), h. 122

<sup>29</sup> Moh. Nasir, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Ghalia, 1998), h. 212

orang tua anak-anak, sehingga peneliti mendapatkan hasil yang lebih optimal dalam membantu menemukan jawabannya mengenai Strategi Sekolah dalam Mempromosikan Minat Masyarakat untuk Sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong.

### 3. Dokumentasi

Didalam proses kegiatan penelitian, penelitian ini menggunakan dokumentasi sebagai bukti atau hasil dari kegiatan yang dilakukan dimasyarakat, selain itu juga digunakan untuk melihat keadaan sekolah, sarana prasarana, jumlah Guru yang mengajar, jumlah siswa yang ada, sehingga akan dapat ditemukan Strategi Sekolah dalam Mempromosikan Minat Masyarakat untuk Sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong.

## F. Teknik Analisis Data

Dalam teknik analisis data peneliti menggunakan model Miles and Huberman, adapun model yang digunakan yaitu<sup>30</sup> :

### 1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti

---

<sup>30</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*, (Bandung: Alfabeta, 2015), h. 337-345

untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Dalam penelitian ini reduksi data hanya memilih hal-hal pokok yang penting terkait dengan strategi sekolah untuk menarik minat masyarakat agar menyekolahkan anaknya di SD ini dan masyarakat sekitar bahkan diluar kawasan sekolah bisa tertarik untuk menyekolahkan anak mereka di SD Negeri 160 Rejang Lebong.

## 2. *Data Display* (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman (1984) menyatakan “yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif”. Dalam penelitian ini penyajian data berbentuk uraian singkat yang digunakan, hasil yang didapati dari reduksi data mengenai strategi sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong disajikan dalam bentuk uraian singkat bersifat naratif.

## 3. *Conclusion Drawing/verification*

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang

dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Dalam penelitian ini verifikasi yang dicantumkan sesuai dengan hasil yang didapati dari penyajian data karena verifikasi/kesimpulan ini menjadi hasil akhir dari penelitian dan memiliki sifat sementara sebab semua hasil dari data yang diperoleh bisa saja berubah saat kembali kelapangan, jika bukti-bukti yang sudah ada itu valid dengan yang diteliti maka hasil akhir kesimpulannya yang sementara ini bisa menjadi kesimpulan yang benar.

### **G. Kreadibilitas Penelitian**

Kreadibilitas penelitian begitu sangat diperlukan dalam penelitian, khususnya penelitian kualitatif, demi kelengkapan serta tingkat kepercayaan data yang telah dikumpulkan. Terkadang banyak hasil penelitian kualitatif yang sering diragukan kebenarannya karena faktor beberapa hal. Adapun alat penelitian yang terutama digunakan dalam penelitian kualitatif ini yaitu observasi dan wawancara, yang mempunyai kelemahan ketika dilakukan secara terbuka.<sup>31</sup> Selama dalam pelaksanaan penelitian, tentu suatu kesalahan sering timbul bahkan terjadi, baik itu secara peneliti maupun informasi-informasi dari pihak informan. Oleh karena itu, untuk menindak lanjuti

---

<sup>31</sup> Emzir, *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), h. 78

kesalahan dari data tersebut, peneliti mengadakan pengecekan data sebelum diproses dalam bentuk laporan, agar laporan tersebut tidak mengalami kesalahan.

Dengan demikian, dibutuhkan cara untuk meningkatkan keabsahan data penelitian kualitatif, yaitu triangulasi data adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Tujuan triangulasi data dilakukan dalam penelitian ini adalah untuk mengecek kebenaran data dengan membandingkan data yang diperoleh dari sumber lain, pada berbagai fase penelitian dilapangan. Triangulasi data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan sumber dan metode, artinya peneliti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif.

Triangulasi data dengan sumber ini antara lain dilakukan dengan cara membandingkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan informan dan key informan. Triangulasi data dilakukan dengan cara. Pertama, membandingkan hasil pengamatan pertama dengan pengamatan berikutnya. Kedua, membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara. Membandingkan data hasil wawancara pertama dengan hasil wawancara berikutnya. Penekanan dari hasil perbandingan ini bukan masalah kesamaan

pendapat, pandangan, pikiran semata-mata. Tetapi lebih penting lagi adalah bisa mengetahui alasan-alasan terjadinya perbedaan.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Wilayah (Setting Penelitian)**

##### **1. Letak Geografis**

SD Negeri 160 Rejang Lebong merupakan salah satu SD yang terletak di wilayah Dusun Curup. SD Negeri 160 Rejang Lebong tersebut tepatnya berlokasi di Dusun Curup, Kecamatan Curup Utara, Kabupaten Rejang Lebong, Provinsi Bengkulu. Dilihat dari tempatnya SD Negeri 160 Rejang Lebong belum strategis, karena terletak jauh dari jalan raya yang menyebabkan orang-orang kurang tahu keberadaan SD ini. Dalam hal ini letak gedung SD Negeri 160 Rejang Lebong berbatasan dengan sebelah barat rumah warga, sebelah utara rumah warga dan simpang masuk ke SD Negeri 160 Rejang Lebong, sebelah timur sawah, sebelah selatan beberapa rumah warga.

Jarak sekolah ke jalan raya kurang lebih 50 meter. Berdasarkan letak lokasi tersebut, maka SD Negeri 160 Rejang Lebong ini berada di lokasi yang cukup kondusif untuk pelaksanaan proses belajar mengajar akan tetapi jarak tempuh menuju sekolah dari akses jalan raya menjadi pekerjaan besar bagi SD Negeri 160 Rejang Lebong.

## **2. Sejarah Berdiri SD Negeri 160 Rejang Lebong**

Sekolah Dasar Negeri 160 Rejang lebong berdiri tahun 1998 dengan hanya mempunyai 4 ruang kelas dan setiap kelas hanya berisikan 3-4 orang siswa. Berawal dari salah satu keluarga di Dusun Curup yang berharap bisa mendirikan sebuah sekolah yang bercampur antara pelajaran-pelajaran umum dengan pelajaran agama. Seiring berjalannya waktu SD Negeri 160 Rejang Lebong yang saat ini dipimpin oleh Ibu Hj. Leti Sulastri, M.Pd mengalami banyak perubahan hingga mampu mendapatkan murid hingga puluhan siswa dan beberapa gedung baru.

## **3. Profil Sekolah**

a. Nama Sekolah : Sekolah Dasar Negeri 160 Rejang Lebong

b. Tipe Sekolah : C

c. Alamat Sekolah

1) Desa : Curup

2) Kecamatan : Curup Utara

3) Kabupaten : Rejang Lebong

4) Provinsi : Bengkulu

## **4. Visi, Misi dan Tujuan SD Negeri 160 Rejang Lebong**

a. Visi Sekolah

Mewujudkan sekolah yang ASRI, Berprestasi, Beriman dan Bertaqwa.

b. Misi Sekolah

- 1) Membudayakan hidup sehat dilingkungan sekolah yang aman, sejuk, rapi dan indah.
- 2) Mengimplementasikan metode pembelajaran dan kurikulum terkini.
- 3) Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan secara efektif.
- 4) Berkembang secara optimal sesuai dengan potensi yang dimiliki.
- 5) Membudayakan pembelajaran aktif, kreatif, efektif, dan menyenangkan (PAKEM).

c. Tujuan Sekolah

Tujuan pendidikan bukan hanya pengetahuannya, akan tetapi tingkah lakunya dan perbuatannya.

**B. Temuan-Temuan Penelitian Berdasarkan Strategi Sekolah dalam Mempromosikan Minat Masyarakat untuk Sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong**

**1. Wawancara**

**a. Pendapat kepala sekolah informan Ibu Hj. Leti Sulastri, M.Pd**

Menjelaskan tentang visi dan misi sekolah, anak-anaknya yang berbudi luhur, meningkatkan pelajaran tentang agama dan disiplin.<sup>32</sup>

**b. Pendapat guru informan Ibu Kiki Purwanti. Z, S.Pd.SD**

---

<sup>32</sup> Leti Sulastri, *Wawancara*, Tanggal 29 Mei 2020. Jam 14.00-15.00 WIB

Melibatkan wali murid contoh kegiatan yang ada disekolah O2SN, Olahraga, Isra' Mi'raj, Maulid Nabi SAW. Meskipun itu kegiatan keagamaan disekolah wali murid diharapkan kehadirannya agar mereka tahu bagaimana anak-anaknya disekolah jadi dengan mereka para guru secara tidak langsung mempromosikan sekolah ini. Pasti pernah memberikan arahan apalagi untuk kami para guru, untuk masyarakat kami punya komite, komite inilah yang akan menjalankan tugasnya juga mempromosikan SD Negeri 160 Rejang Lebong ini. Sarannya sebaiknya kepala sekolah sama komite sekolah melakukan rapat bersama dengan para dewan guru dan melakukan strategi yang bagus untuk menarik minat masyarakat dengan memberikan contoh kegiatan-kegiatan positif yang disukai anak-anak supaya anak-anak mau mengikuti ataupun memilih sekolah SD ini.<sup>33</sup>

**c. Pendapat staf tata usaha informan Bapak Wahyudi, S.Pd**

Sudah, tetapi ada beberapa faktor yang mempengaruhi kurangnya masyarakat untuk mendemokan anaknya di SD Negeri 160 Rejang Lebong, yang pertama di daerah dusun curup banyak terdapat kos-kosan dan sedikit sekali orang tua yang memiliki anak kecil, yang kedua kurangnya prasarana yang mendukung untuk memotivasi minat orang tua siswa untuk mendekatkan anaknya dan yang ketiga masyarakat lebih memilih sekolah yang berlatar belakang sekolah

---

<sup>33</sup> Kiki Purwanti, *Wawancara*, Tanggal 06 Mei 2020, Jam 10.47-15.36 WIB.

swasta seperti MIN 1 Dusun Curup yang menonjolnya pelajaran tentang agama. Salah satunya mengundang wali murid beserta komite untuk mempromosikan sekolah, membuat Brosur PPDB, membuat sekolah senyaman mungkin, sedikit demi sedikit menciptakan kreativitas suasana belajar supaya menarik minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya ke SD Negeri 160 Rejang Lebong.<sup>34</sup>

**d. Pendapat peserta didik informan Eca kelas IV**

Sudah ibu kepala sekolah memberikan bimbingan atau arahan kepada masyarakat sekitar SD ini dengan cara menjelaskan visi misi sekolah, melibatkan para alumni yang sudah lulus dari SD ini, dan mempromosikan sekolah mengadakan baju seragam sekolah gratis mengadakan beasiswa untuk anak-anak yang masuk serta di sekolah ini gratis tidak ada di pungut biaya apapun. Jadi kepala sekolah terus memberi arahan kepada orang tua kami sekitar SD ini dan langsung mempromosikan SD ini supaya orang tua kami mau ikut berpartisipasi aktif dengan menyekolahkan anak-anak mereka di SD Negeri 160 Rejang Lebong.<sup>35</sup>

**e. Pendapat masyarakat 1 informan Ibu Baiti**

Cukup baik, peran kepala sekolah dalam mempromosikan SD kepada kami masyarakat sekitar SD ini tapi anak-anak di sekitar SD

---

<sup>34</sup> Wahyudi, *Wawancara*, Tanggal 06 Mei 2020, Jam 08.54-10.18 WIB.

<sup>35</sup> Eca, *Wawancara*, Tanggal 14 Mei 2020, Jam 15.00-15.30 WIB.

ini kurang banyak. Ada himbauan dan arahan dari kepala sekolah, guru dan penjaga sekolah juga ikut mempromosikan SD ini, dengan arahan yang disampaikan kepada masyarakat untuk menyekolahkan anak-anak mereka ke SD ini karena jarak SD ini dekat dari rumah masyarakat sekitar dan sekolahnya gratis.<sup>36</sup>

**f. Pendapat masyarakat 2 informan Ibu Diana**

Cukup memadai cara kepala sekolah mempromosikan SD dengan mendatangi kerumah wali-wali murid disekitar SD agar mensekolahkan anak-anak ke SD dikasih seragam sama anak-anak yang masuk SD, tapi anak-anak masyarakat ini yang kurang minat masuk ke SD mereka lebih memilih MIN dan anak-anak disekitar SD lebih banyak masuk ke MIN daripada SD. Karena di MIN lebih menarik murid di MIN juga banyak jadi anak-anak lebih bersemangat untuk masuk ke MIN daripada SD ini. Kepala sekolah sudah kasih himbauan untuk yang mau masuk kesekolah ini akan mendapat seragam gratis dan adanya beasiswa.<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> Baiti, *Wawancara*, Tanggal 09 Mei 2020, Jam 09.00-09.30 WIB.

<sup>37</sup> Diana, *Wawancara*, Tanggal 09 Mei 2020, Jam 09.45-10.30 WIB.

### **C. Pembahasan Penelitian**

#### **1. Data-Data yang ditemukan dari SD Negeri 160 Rejang Lebong**

##### **a. Sarana Prasarana SD Negeri 160 Rejang Lebong**

Dari yang telah ditemui masih banyak kekurangan yang di alami SD ini, dari sarana prasarananya yang masih kurang gedung yang ada di sekolah ini masih banyak kurang di lihat dari ruang kepala sekolah yang masih satu ruangan dengan para guru hanya saja di batasi dengan lemari-lemari tempat buku di kumpulkan di desain untuk membuat ruangan kepala sekolah, di luar dari pembatasan itu tempat para guru yang mengajar di SD. Bukan itu saja ruangan-ruangan atau gedung-gedung untuk kelas para peserta didik juga msih ada yang di campur seperti di kelas 1 dan kelas 3 gedung ruang kelasnya 1 hanya di batasi dengan triplek sebagai pembatas antara kedua kelas tersebut, fasilitas yang lain juga msih kurang di SD ini seperti infocus yang tidak ada satu pun di SD dan media yang lain dimana itu penting untuk meningkatkan proses pembelajaran dengan para peserta didik.

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa SD Negeri 160 Rejang Lebong masih banyak memiliki kekurangan terkait dengan sarana prasarana di sekolah itu menjadi salah satu aspek tidak minatnya masyarakat menyekolahkan anak-anak mereka di SD Negeri 160 Rejang Lebong karena mereka akan memilih sekolah yang bagus untuk setiap anak mereka di lihat dari SD ini banyak memiliki

kekurangan maka mereka sebagai orang tua memilih sekolah yang lengkap dari sarana dan prasarananya di bandingkan dengan SD ini masih banyak kekurangan, dimana ruang kepala sekolah masih bergabung dengan ruang para guru ruang kelas juga masih di gabung hanya di batasi dengan triplek dan dari fasilitas masih juga memiliki kekurangan.

b. Jumlah Guru SD Negeri 160 Rejang Lebong

SD Negeri 160 Rejang Lebong memiliki guru sebanyak 9 orang di antaranya ada dari lulusan IAIN CURUP yang mengajar di SD ini dari Prodi PAI dan Prodi PGMI, merekalah yang membantu mempromosikan SD ini supaya banyak orang tua yang minat menyekolahkan anaknya ke SD, di sekolah ini banyak guru yang honorer tetapi dari aspek pendidikan mereka cukup bagus karena guru-guru di SD ini telah sarjana semuanya. Walaupun guru sudah ada 9 orang tapi masih di perlukan lagi tambahan guru di SD ini seperti operator pada saat ini yaitu Bapak Wahyudi yang mana ia ini adalah guru penjaskes yang harus menjadi operator sekolah jadi dari sini perlu tambahan guru di sekolah ini supaya tidak ada yang bekerja double pangkat di SD dan yang di inginkan SD juga orang yang ahli dalam bidang tertentu. Tapi SD juga mengalami kendala dalam hal mencari tambahan pekerja di SD karena dana yang tidak mendukung

untuk mempekerjakan orang baru di SD jadi mau tidak mau guru yang bisa dalam hal operator ini harus menjadi operator di sekolah.

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa SD Negeri 160 Rejang Lebong masih memiliki kekurangan dari aspek jumlah pekerja di sekolah baik itu para guru, staf tata usaha dan lainnya. Yang mana pada saat ini guru penjaskes harus menjadi operator di sekolah untuk mencari tambahan pekerja di sekolah itu memerlukan dana yang banyak tapi SD ini masih kekurangan dana jangan saja untuk mencari tambahan tenaga pekerja sarana prasarana saja masih kurang di SD, jadi guru penjaskes ini harus menjadi operator di sekolah di samping karena dana sedikit untuk mencari pekerja dalam bidang itu dimana guru ini sanggup untuk menjadi guru penjaskes dan operator di sekolah maka ia menyanggupi untuk menjalani kedua tanggung jawab tersebut.

c. Jumlah Peserta Didik SD Negeri 160 Rejang Lebong

Peserta didik di SD Negeri 160 Rejang Lebong pada tahun 2019/2020 berjumlah 33 orang itu terdiri dari kelas 1 sampai dengan kelas 6 dimana setiap kelas terdiri dari 5 sampai 6 peserta didik di kelas, peserta didik ini banyak dari pindahan SD/MI yang lainnya karena mereka ini tidak naik kelas maka pindah ke SD Negeri 160 Rejang Lebong. Tapi ada juga anak-anak yang memang di sekolahkan di SD ini dari kelas 1 nya, di sekitar SD tidak banyak rumah warga

yang berumah tangga melainkan banyaknya kos-kosan yang di dirikan jadi yang banyak itu mahasiswa/mahasiswi yang kuliah di IAIN CURUP daripada warga yang berumah tangga. Ada juga warga yang berumah tangga di sana tapi sedikit dan anak-anak mereka juga minatnya ke MIN Curup daripada ke SD Negeri 160 Rejang Lebong. Ini menjadi kendala SD kurang di minati oleh anak-anak yang mana letak SD ini masuk simpangan jalan kecil jauh dari jalan raya susah juga di akses orang luar yang tidak tahu keberadaan SD ini.

Berdasarkan penjelasan di atas bahwa SD Negeri 160 Rejang Lebong banyak memiliki kekurangan dari aspek keberadaan sekolahnya yang jauh dari jalan raya karena harus masuk ke simpang kecil jalan ke SD ini, dan adanya MIN Curup yang terletak di bawah SD ini menjadi saingan bagi SD untuk mendapatkan peserta didik baru yang mau masuk. Dari jumlah peserta didik yang ada di SD sekarang menjadi kendala bagi semua terutama pihak sekolah kurang atau sedikitnya mendapat bantuan Dana Bos dari pemerintah untuk sekolah ini karena mereka melihat dari jumlah peserta didik di sekolah maka bantuan yang di berikan sesuai dengan jumlah peserta didik jika peserta didiknya sedikit di sekolah maka bantuan yang diberikan sedikit jika peserta didiknya banyak di sekolah maka bantuan yang di berikan juga banyak. Maka dari itu kepala sekolah harus semaksimal mungkin mengatur dana untuk sekolah, para guru, para peserta didik

dan untuk keperluan yang lainnya sesuai dengan kebutuhan SD Negeri 160 Rejang Lebong.

## **2. Data-Data yang ditemukan dari Penelitian**

### **a. Strategi Mempromosikan SD Negeri 160 Rejang Lebong**

Dengan mendatangi kerumah-rumah masyarakat yang ada di sekitar SD memberitahukan kepada masyarakat untuk menyekolahkan anak-anak mereka di SD, SD akan menyiapkan seragam gratis untuk anak-anak yang masuk sekolah adanya beasiswa untuk anak-anak yang berprestasi untuk masuk ke SD ini tidak di bebani dengan biaya apapun semuanya gratis, melibatkan komite sekolah juga dalam mempromosikan SD para alumni yang telah sukses menjadi patokan utama dalam mempromosikan SD. Dan melibatkan orang tua siswa untuk ikut serta dengan acara yang diadakan di sekolah seperti perayaan hari Islam dan sebagainya pihak sekolah juga melakukan semampu mereka untuk mempromosikan sekolah ini dengan masyarakat sekitar SD bahkan dari kawasan di luar SD supaya banyak orang tua yang tertarik dan akhirnya menyekolahkan anak mereka di SD Negeri 160 Rejang lebong.

Dari penjelasan di atas SD Negeri 160 Rejang Lebong sudah banyak melakukan strategi untuk menarik minat masyarakat supaya mau mensejolahkan anak mereka di SD ini tapi mereka begitupun anak-anak mereka masih belum tertarik untuk masuk ke SD ini,

strategi yang digunakan sudah cukup bagus untuk mempromosikan SD dengan masyarakat sekitar maupun dengan masyarakat di luar kawasan SD, dengan cara yang dilakukan pihak sekolah yang mana mendatangi kerumah-rumah warga dari pintu satu ke pintu selanjutnya untuk mempromosikan SD ini agar mereka tertarik untuk masuk ke SD ini agar jumlah peserta didik bertambah banyak dan pihak sekolah bisa membangun sekolah menjadikan sekolah yang bagus sama dengan sekolah-sekolah populer lainnya.

b. Kendala Dalam Mempromosikan SD Negeri 160 Rejang Lebong

Dari peluang yang bisa digunakan untuk mempromosikan SD terdapat juga kendala yang dihadapi diantaranya kurangnya sarana prasarana di SD menjadi hambatan bagi pihak sekolah untuk menarik minat masyarakat agar mensekolahkan anak mereka ke SD, kendala yang lainnya kurangnya dana dari sekolah untuk mendukung kelancaran pembelajaran di sekolah dan kurangnya jumlah peserta didik serta kurangnya jumlah karyawan di sekolah, ini semua menjadi kendala di SD yang menyebabkan anak-anak tidak tertarik dan orang tua mereka tidak ada minat untuk menyekolahkan mereka di SD, inilah kendala yang dihadapi SD Negeri 160 Rejang Lebong dalam mempromosikan kepada masyarakat sekitar SD ataupun masyarakat di luar kawasan SD.

Dari penjelasan di atas SD Negeri 160 Rejang Lebong banyak memiliki kendala saat mempromosikan SD dengan masyarakat sekitar dan di luar kawasan SD, baik itu dari aspek sarana prasarananya yang masih kurang gedung-gedung masih banyak kurang kantor dan kelas yang masih di satukan, masih kurangnya karyawan yang dipekerjakan di SD seperti operator pada saat ini masih merekrut guru penjaskes sebagai operator di sekolah, kurangnya dana sekolah menjadi kendala utama bagi pihak sekolah untuk memajukan sekolah karena dana yang diberikan sedikit sesuai dengan jumlah peserta didik yang ada di sekolah tersebut jumlah siswa juga berpengaruh besar untuk perkembangan sekolah.

c. Cara Mengatasi Kendala Di SD Negeri 160 Rejang Lebong

Untuk mengatasi semua kendala yang ada di SD Negeri 160 Rejang Lebong dari pihak sekolah yaitu kepala sekolah dan para guru bersama-sama mengatasi fasilitas, pola belajar dan dukungan guru sesuai dengan kemampuan mereka dengan menggunakan Dana Bos sebagai bantuan untuk sekolah dengan dana tersebut di usahakan semaksimal mungkin untuk mengatasi kendala yang ada di sekolah, dan bantuan dari pemerintah juga membantu kelancaran untuk meningkatkan kualitas SD Negeri 160 Rejang Lebong. Dimana kepala sekolah harus berusaha semaksimal mungkin supaya semua kendala bisa teratasi bagi sarana prasarana yang kurang dan itu penting untuk

kelancaran pembelajaran maka kepala sekolah harus menyiapkan semampunya terutama sesuai kemampuan sekolah untuk mengatasi kendala yang dihadapi supaya bisa teratasi bagi operator yang saat ini masih guru penjaskes maka biarkanlah dulu untuk sementara waktu karena dana yang kurang jadi harus semaksimal mungkin mengatur semuanya sebaik-baik mungkin.

Dari penjelasan di atas cara mengatasi kendala yang ada di SD Negeri 160 Rejang Lebong dengan menggunakan segala sesuatu yang masih bisa digunakan di SD untuk digunakan kembali baik itu dari aspek sarana prasarana kebutuhan didalam kelas seperti papan tulis, meja, kursi, buku dan lain sebagainya. Karena dari dana yang sedikit maka pihak sekolah harus berusaha semaksimal mungkin mengatasi kendala tersebut sesuai dengan kemampuan sekolah untuk tambahan karyawan kemungkinan ditiadakan dulu jadi bagi guru yang bisa dan ahli di bidang operator maka guru yang bisa dibidang itu untuk menguasainya terlebih dahulu karena memikirkan dana yang kurang jadi tanggung jawab operator di serahkan pada guru penjaskes karena ia yang memahami bidang itu begitu pula pada jumlah peserta didik yang kurang untuk mengatasinya dengan terus menerus melakukan promosi dengan masyarakat sekitar SD dan di luar kawasan SD agar masyarakat tersebut tertarik dan mereka minat untuk memasukkan anak-anak mereka ke SD Negeri 160 Rejang Lebong.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pembahasan tentang strategi sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk sekolah di SD Negeri 160 Rejang Lebong, dapat disimpulkan bahwa dalam strategi mempromosikan SD Negeri 160 Rejang Lebong, sebagai berikut :

1. Waktu pada saat penerimaan peserta didik baru (PPDB) dengan cara mendatangi kerumah-rumah masyarakat yang ada di sekitar SD memberitahukan kepada masyarakat untuk menyekolahkan anak-anak mereka di SD, menyebar brosur, dan SD menyiapkan seragam gratis untuk anak-anak yang masuk sekolah adanya beasiswa untuk anak-anak yang berprestasi untuk masuk ke SD ini tidak di bebani dengan biaya apapun semuanya gratis.
2. Waktu yang dilakukan diluar penerimaan waktu peserta didik baru dengan mengadakan kegiatan-kegiatan di sekolah seperti: acara rapat dengan para pihak sekolah serta melibatkan komite sekolah dan juga para orang tua peserta didik, juga diusahakan untuk mempromosikan SD melibatkan para alumni yang telah sukses menjadi patokan utama dalam mempromosikan SD. Dan melibatkan orang tua siswa untuk ikut serta dengan acara yang diadakan di sekolah seperti perayaan hari Islam dan sebagainya pihak sekolah juga melakukan semampu mereka untuk

mempromosikan sekolah ini dengan masyarakat sekitar SD bahkan dari kawasan di luar SD supaya banyak orang tua yang tertarik dan akhirnya menyekolahkan anak mereka di SD Negeri 160 Rejang lebong.

## **B. Saran**

Setelah melaksanakan penelitian mengenai strategi mempromosikan sekolah dalam menarik minat peserta didik baru, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Kepada setiap lembaga pendidikan untuk dapat mengelola sistem promosi sekolah yang profesional dan berinovasi agar dari tahun ketahun mengalami peningkatan yang cukup meningkat dan mampu memberikan kepuasan kepada setiap konsumen.
2. Kepada kepala sekolah, guru serta karyawan agar terus mengembangkan strategi promosinya guna meningkatkan jumlah siswa, salah satunya dengan mencantumkan prestasi yang diraih oleh sekolah dalam berbagai media promosi.
3. Pihak sekolah hendaknya membuat media spanduk dan dipasang dibanyak tempat, karena semakin banyaknya spanduk yang dipasang ditempat-tempat strategis, maka akan memudahkan masyarakat untuk melihatnya dan perlu juga dilakukan penyebaran brosur di angkutan umum, pasar, dan tempat-tempat orang berkumpul. Hal ini harus dilakukan demi menjangkau masyarakat yang jauh dari sekolah.

4. Perlu adanya upaya dan usaha dari pihak SD Negeri 160 Rejang Lebong untuk bekerjasama dengan pihak MIN Curup.
5. Untuk para peneliti agar dapat melanjutkan penelitian yang sejenis dalam perspektif yang lebih baik dan berbeda.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arum Pertiwi, A., Kamulyan, H. M. S., & SH, M. P. (2017). *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Peminat Dan Daya Tarik Untuk Menyekolahkan Anak Ke SD Muhammadiyah 3 Nusukan Surakarta* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Azizah, A. N., & Yayan, A. (2018). *IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN SEKOLAH DALAM MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI MTs MUHAMMADIYAH 3 MASARAN SRAGEN TAHUN PELAJARAN 2018/2019* (Doctoral dissertation, IAIN Surakarta).
- Suriansyah, A. (2015). Strategi Kepemimpinan Kepala Sekolah, Guru, Orang Tua, dan Masyarakat dalam Membentuk Karakter Siswa. *Jurnal Cakrawala Pendidikan*, 34(2).
- Mukminin, A. (2014). Strategi Pembentukan Karakter Peduli Lingkungan di Sekolah Adiwiyata Mandiri. *Ta'dib: Journal of Islamic Education (Jurnal Pendidikan Islam)*, 19(02), 227-252.
- Saladin Winardi. 2014. *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*. Bandung: Linda Karya.
- Muhammad Bakar Abu. 1981. *Pedoman Pendidikan dan Pengajaran*. Surabaya: Usana Offset Printing.
- Khasanah, A. (2015). Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden. *El-Tarbawi*, 8(2), 161-176.
- Gumilang, M. (2013). *Strategi promosi pendidikan dalam meningkatkan citra di SD Nurul Islam Purwoyoso Semarang* (Doctoral dissertation, IAIN Walisongo).
- Dikbud RI. 1995. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT. Balai Pustaka.
- Ahmadi Abu. 1990. *Teknik Belajar yang Efektif*. Malang: Renika Cipta.
- Purwanto M. Ngalim. 1990. *Psikologi Pendidikan Remaja*. Bandung: Rosda Karya.
- Slameto. 2003. *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.

- Soelaiman Munandar. 1989. *Ilmu Sosial Dasar*. Bandung: Pt Eresco.
- Faisal Sanafiah. 1988. *Dalam Tim Dosen FIP IKIP Malang, Pengantar Dasar-Dasar Kependidikan*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Ahmad Abu. 1985. *Sosiologi*. Surabaya: Pt Bina ilmu.
- Amhadi Abu. 2003. *Ilmu Sosial Dasar*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Siswanto, I. (2015). Faktor Pendukung dan Penghambat Pelaksanaan Unit Produksi di SMK Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 2(2), 77-83.
- Hadi Amirul dan Haryono. 1998. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Pustaka Setia.
- Kasiran Moh. 2008. *Metodologi Penelitian*. Malang: UIN-Malang Press.
- Nasir Moh. 1998. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Ghalia.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Emzir. 2012. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Analisis Data*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ali Ridho. (2017). *Meningkatkan Mutu Manajemen Madrasah (Kajian Minat Masyarakat dan Prinsip Dasar Manajemen Lembaga Pendidikan Islam)* (Jurnal Pendidikan dan Manajemen Islam Volume 6, Nomor 2, STAI Al Khairat).
- AM Zahro, AY Sobri, A Nurabadi. (2018). *Kepemimpinan Perubahan Kepala Sekolah Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan* (Jurnal Administrasi Dan Manajemen Pendidikan 1 (3), 358-363).

**L**

**A**

**M**

**P**

**I**

**R**

**A**

**N**

### PEDOMAN WAWANCARA

NO	RESPONDEN	PERTANYAAN
1	Kepala Sekolah	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana sejarah berdirinya SD Negeri 160 Rejang Lebong di tempatkan di Dusun Curup ?</li> <li>2. Menurut pendapat ibu, strategi apa yang digunakan ibu dalam mempromosikan minat masyarakat supaya mau mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>3. Menurut pendapat ibu, adakah kendala ibu dalam mempromosikan minat masyarakat supaya mau mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>4. Menurut pendapat ibu, bagaimana cara ibu mengatasi fasilitas, pola belajar dan dukungan guru agar SD N 160 Rejang Lebong ini kualitasnya meningkat ?</li> <li>5. Usaha apa yang ibu lakukan dalam mengatasi fasilitas, pola belajar dan dukungan guru agar SD N 160 Rejang Lebong ini kualitasnya meningkat ?</li> </ol>
2	Guru	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurut pendapat bapak/ibu sebagai tenaga pengajar di SD N 160 Rejang Lebong ini, bagaimanakah strategi kepala sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat supaya mau mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>2. Apakah kepala sekolah sudah pernah memberikan arahan kepada masyarakat, khususnya kepada bapak/ibu dalam mempromosikan minat masyarakat supaya mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>3. Bagaimana saran bapak/ibu mengenai strategi kepala sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>4. Menurut pendapat bapak/ibu, bagaimana mengenai cara untuk mengatasi kendala dalam fasilitas, pola belajar dan dukungan guru agar kualitasnya meningkat di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> </ol>
3	Staf Tata Usaha	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah kepala sekolah sudah mensosialisasikan atau bentuk struktur untuk di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>2. Apakah masyarakat merasa tertarik dengan yang</li> </ol>

		<p>kepala sekolah jelaskan tersebut ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Apakah kepala sekolah sudah pernah memberikan bimbingan untuk mendukung kebijakan kepala sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat supaya mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>4. Menurut pendapat bapak/ibu, usaha apa sajakah yang bapak/ibu lakukan mengenai cara untuk mempromosikan minat masyarakat untuk mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>5. Bagaimana cara bapak/ibu untuk mengatasi fasilitas, pola belajar dan dukungan guru agar kualitas SD N 160 Rejang Lebong ini kualitasnya meningkat ?</li> </ol>
4	Peserta Didik	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah kepala sekolah sudah memberikan bimbingan atau arahan kepada masyarakat, dalam mempromosikan minat masyarakat untuk mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>2. Menurut pendapat anda, bagaimana strategi kepala sekolah dalam mengatasi fasilitas, pola belajar dan dukungan guru agar SD N 160 Rejang lebong ini kualitasnya meningkat ?</li> </ol>
5	Masyarakat	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana tanggapan bapak/ibu, tentang kepala sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat untuk mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>2. Apakah kepala sekolah SD N 160 Rejang Lebong ini sudah memberikan bimbingan dan arahan untuk menghimbau masyarakat dalam mempromosikan minat masyarakat agar mensekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>3. Jelaskan hal apa saja yang perlu ditingkatkan oleh kepala sekolah dalam mempromosikan minat masyarakat agar menyekolahkan anaknya di SD N 160 Rejang Lebong ini ?</li> <li>4. Menurut anda bagaimana cara yang baik untuk mengatasi fasilitas, pola belajar dan dukungan guru agar kualitas SD N 160 Rejang Lebong meningkat?</li> </ol>



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP  
FAKULTAS TARBIYAH**

Alamat : Jalan DR. A.K. Gani No 1 Kotak Pos 108 Curup-Bengkulu Telpn. (0732) 21010  
Fax. (0732) 21010 Homepage <http://www.iaincurup.ac.id> E-Mail : [admin@iaincurup.ac.id](mailto:admin@iaincurup.ac.id)

**KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS TARBIYAH**  
Nomor : **143** /In.34/FT/PP.00.9/11/2019  
Tentang

**PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN 2 DALAM PENULISAN SKRIPSI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP**

Menimbang

- a. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa, perlu ditunjuk dosen Pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud ;
  - b. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas sebagai pembimbing I dan II ;
- 1. Undang-Undang Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional ;
  - 2. Peraturan Presiden RI Nomor 24 Tahun 2018 tentang Institut Negeri Islam Curup;
  - 3. Peraturan Menteri Agama RI Nomor : 30 Tahun 2018 tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Curup;
  - 4. Keputusan Menteri Pendidikan Nasional RI Nomor 184/U/2001 tentang Pedoman Pengawasan Pengendalian dan Pembinaan Program Diploma, Sarjana dan Pascasarjana di Perguruan Tinggi;
  - 5. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/15447,tanggal 18 April 2018 tentang Pengangkatan Rektor IAIN Curup Periode 2018-2022.
  - 6. Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan Islam Nomor : 3514 Tahun 2016 Tanggal 21 oktober 2016 tentang Izin Penyelenggaraan Program Studi pada Program Sarjana STAIN Curup
  - 7. Keputusan Rektor IAIN Curup Nomor : 0047 tanggal 21 Januari 2019 tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri Curup.

Mengingat

**MEMUTUSKAN :**

Menetapkan  
Pertama

- 1. **Sugiatno, S.Ag., M.Pd.I** **19711017 199903 1 002**
- 2. **Wandi Syahindra, M.Kom** **19810711 200501 1 004**

Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan II dalam penulisan skripsi mahasiswa :

N A M A : **Erika Julian Sabela**  
N I M : **16531044**

JUDUL SKRIPSI : **Strategi Sekolah Dalam Mempromosikan Minat Masyarakat Untuk Sekolah Di SD Negeri 160 Rejang Lebong.**

Kedua

Proses bimbingan dilakukan sebanyak 8 kali pembimbing I dan 8 kali pembimbing II dibuktikan dengan kartu bimbingan skripsi ;

Ketiga

Pembimbing I bertugas membimbing dan mengarahkan hal-hal yang berkaitan dengan substansi dan konten skripsi. Untuk pembimbing II bertugas dan mengarahkan dalam penggunaan bahasa dan metodologi penulisan ;

Keempat

Kepada masing-masing pembimbing diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku ;

Kelima

Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya ;

Keenam

Keputusan ini berlaku sejak ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai 1 tahun sejak SK ini ditetapkan ;

Ketujuh

Apabila terdapat kekeliruan dalam surat keputusan ini, akan diperbaiki sebagaimana mestinya sesuai peraturan yang berlaku ;

Ditetapkan di Curup,  
Pada Tanggal 13 November 2019  
**Dekan,**

**Dinaldi Nurmani**

Tembusan : Disampaikan Yth ;  
1. Rektor  
2. Bendahara IAIN Curup;  
3. Kabag Akademik kemahasiswaan dan kerja sama;  
4. Mahasiswa yang bersangkutan;



**BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL**

PADA HARI INI Selasa JAM 13.00 TANGGAL 29-10- TAHUN 2019 TELAH DILAKSANAKAN SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

NAMA : Erika Julian Sabena  
 NIM : 16531044  
 PRODI : PAI (Pendidikan Agama Islam)  
 SEMESTER : VII (Tujuh)  
 JUDUL PROPOSAL : Persepsi Masyarakat Terhadap Madrasah Ibtidaiyah Ar-Rahmah Desa Air Meks Atas

BERKENAAN DENGAN ITU, KAMI DARI CALON PEMBIMBING MENERANG-KAN BAHWA :

1. ~~PROPOSAL INI LAYAK DILANJUTKAN TANPA PERUBAHAN JUDUL~~
2. PROPOSAL INI LAYAK DILANJUTKAN DENGAN PERUBAHAN JUDUL DAN BEBERAPA HAL YANG MENYANGKUT TENTANG :
  - a. Rombongan Latar belakang
  - b. cara menyusun judul
  - c. Persepsi Mtbu Madrasah Ibtidaiyah
  - c. Perubahan rumusan masalah  
Judulnya Strategi Sekolah dalam mempromosikan Minat Masyarakat untuk Sekolah di SD Negeri 160 Pajang Keb
3. PROPOSAL INI TIDAK LAYAK DILANJUTKAN KECUALI BERKONSULTASI KEMBALI DENGAN PENASEHAT AKADEMIK, PRODI DAN JURUSAN.

DEMIKIAN BERITA ACARA INI KAMI BUAT, AGAR DAPAT DIGUNAKAN DENGAN SEMESTINYA.

CALON PEMBIMBING I  
  
 (Sugianto, M.Pd.1)

CURUP, 29 Oktober 2019  
 CALON PEMBIMBING II  
  
 (Wandi Spahindra, M.Pd.)

MODERATOR SEMINAR  
  
 (Rohani Indri Lestari)



NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing	Paraf Mahasiswa
1	27-11-2019	Revisi masalah diteliti, Bab II ke-1 ke-4 diperbaiki. Footnote diteliti dan dimasukkan ke dalam footnote. Daftar pustaka diteliti dan dimasukkan ke dalam daftar pustaka.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2	3-12-2019	Pendekatan revisi diteliti	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3	10-12-19	Acc bab I, II, III lanjut bab IV	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4	28-01-20	lanjut wawancara, diusahakan mengungkap dan analisis data penelitian pada hasil penelitian	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5	4-05-20	Perbaiki bab IV	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
6	18-05-20	Acc bab IV lanjutkan bab V	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
7	15-06-20	Acc bab I, II, III, IV, V	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
8	29-06-20	Acc ujian	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>



NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	26-01-19	Keterkaitan Mesejeh dipertahankan dan fokus dipertahankan	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
2	2-01-19	Perbaiki bab I	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
3	9-12-2019	Perbaiki bab II lanjutkan bab IV	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
4	31-12-2019	Perbaiki bab II lanjutkan bab III	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
5	04-01-2020	Perbaiki bab III lanjutkan bab IV	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
6	14-01-2020	Acc Bab I, II, III, IV lanjutkan bab V	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
7	23-01-2020	Pada setiap hasil wawancara lanjutkan bab V, lanjutkan bab VI, dan lanjutkan bab VII. Pada setiap hasil penelitian yang diteliti, lanjutkan dan lanjutkan bab VIII dan lanjutkan bab IX.	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>
8	22-01-2020	Acc bab II dan bab I, Acc ujian	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>



KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Erika Julian Sabella  
 NIM : 16531044  
 FAKULTAS/JURUSAN : Tarbiyah / Pendidikan Agama Islam  
 PEMBIMBING I : Sugatno, S. Ag. M. Pd. I  
 PEMBIMBING II : Wandi Sjahinda, M. Kom  
 STRATEGI: Setelah Dalam Memronoskan Minat Masyarakat Untuk Sekolah Di SD Negeri  
 JUDUL SKRIPSI : Ibo Pqyang Lbong

\* Kartu konsultasi ini harap dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2;

\* Dianjurkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan;

\* Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diajukan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.



KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

NAMA : Erika Julian Sabella  
 NIM : 16531044  
 FAKULTAS/JURUSAN : Tarbiyah / Pendidikan Agama Islam  
 PEMBIMBING I : Sugatno, S. Ag. M. Pd. I  
 PEMBIMBING II : Wandi Sjahinda, M. Kom  
 JUDUL SKRIPSI : Minat Masyarakat Untuk Sekolah Di SD Negeri Ibo Pqyang Lbong

Kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi LAIN CUMP.

Pembimbing I,  
 Sugatno, S. Ag. M. Pd. I  
 NIP. 19711017199931602

Pembimbing II,  
 Wandi Sjahinda, M. Kom  
 NIP. 198101112005011004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP  
 FAKULTAS TARBIYAH**

Alamat : Jalan DR. A.K. Gani No 1 Kotak Pos 108 Curup-Bengkulu Telpn. (0732) 21010  
 Fax. (0732) 21010 Homepage <http://www.iaincurup.ac.id> E-Mail : [admin@iaincurup.ac.id](mailto:admin@iaincurup.ac.id)

: 113 /ln.34/FT/PP.00.9/03/2020  
 : Proposal Dan Instrumen  
 : Permohonan Izin Penelitian

18 Maret 2020

Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP  
 Kab. Rejang Lebong

Assalamu'alaikum Wr., Wb.,

Dalam rangka penyusunan skripsi S.I pada Institut Agama Islam Negeri Curup :

- Nama : Erika Julian Sabela
- NIM : 16531044
- Fakultas / Prodi : Tarbiyah / Pendidikan Agama Islam (PAI)
- Judul Skripsi : Strategi Sekolah Dalam Mempromosikan Minat Masyarakat Untuk Sekolah Di SD Negeri 160 Rejang Lebong.
- Waktu Penelitian : 18 Maret s.d 18 Juni 2020
- Tempat Penelitian : SD Negeri 160 Kabupaten Rejang Lebong

Mohon kiranya Bapak berkenan memberi izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.  
 Demikian atas kerjasama dan izinnya diucapkan terima kasih.



a.n. Dekan  
 Wakil Dekan I,

Abdul Rahman, M.Pd.I  
 NIP. 19720704 200003 1 004

Tembusan : Disampaikan Yth ;  
 1. Rektor  
 2. Warek I  
 3. Ka. Biro AUAK

## DOKUMENTASI



**Tampilan SD Negeri 160 Rejang Lebong**



**Wawancara dengan kepala sekolah SD Negeri 160 Rejang Lebong informan Ibu  
Hj. Leti Sulastri, M.Pd**



**Wawancara dengan peserta didik SD Negeri 160 Rejang Lebong kelas IV  
informan Siswi Eca**



**Wawancara dengan masyarakat sekitar SD Negeri 160 Rejang Lebong informan Ibu Baiti**



**Wawancara dengan masyarakat sekitar SD Negeri 160 Rejang Lebong informan Ibu Diana**

## **RIWAYAT HIDUP PENULIS**



### **A. Identitas Diri**

Nama : Erika Julian Sabela  
TTL : Limaupit, 27 Juli 1998  
Alamat : Ds. Lemeupit Kec. Lebong Sakti Kab. Lebong  
Agama : Islam  
Nama Orang Tua  
Ayah : Jalulludin Yasin  
Ibu : Erni Yulita

### **B. Riwayat Pendidikan**

SD : Sekolah Dasar Negeri Nomor 25 Kec. Lebong  
Tengah Kab. Lebong Tahun Pelajaran 2009/2010  
SMP : SMP Negeri 1 Kec. Lebong Sakti Kab. Lebong  
Tahun Pelajaran 2012/2013  
SMA : SMA Negeri 01 Kec. Lebong Sakti Kab. Lebong  
Tahun Pelajaran 2015/2016  
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup  
Angkatan 2016/2020