

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Citra *happy learning and doing*, merupakan citra yang ingin dibentuk oleh Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA seperti yang dikategorikan oleh Jefkins (1998: 65-67) dalam Ruslan, merupakan suatu bentuk *mirror image*.

Upaya pembentukan citra yang dilakukan oleh ANAK PRIMA dilakukan melalui beberapa cara, yaitu:

- a) Menciptakan karakter dalam lembaga tersebut, yaitu *happy learning and doing*. Media yang digunakan dalam cara ini adalah di dalam kelas dan diluar kelas, yang mana aktifitas-aktifitas tersebut dikemas dalam bentuk permainan dan kegiatan ketangkasan dalam pembelajarannya.
- b) Berkomunikasi yang membuat anak-anak mengerti. Upaya ini dilakukan untuk mempermudah anak-anak mencerna materi yang disampaikan agar tidak terjadi kesalahpahaman.
- c) Mengkomunikasikan kesan *happy learning and doing* tersebut kepada khalayak luas dengan program Sport Day Family.

Dengan mengacu pada konsep Shirley Harrison, publik dapat merasakan “citra” perusahaan dipengaruhi oleh empat elemen. Apabila dilihat dari program Sport Day Family, keempat elemen tersebut kiranya telah terpenuhi, yaitu sebagai berikut:

- 1) *Personality*. Karakter *happy learning and doing* dapat dilihat publik dalam program Sport Day Family melalui guru, karyawan, anak-anak hingga orang tua menjadi satu-kesatuan keluarga besar Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA.
- 2) *Reputation*. Para peserta kegiatan Sport Day Family dapat merasakan bahwa bersama ANAK PRIMA, kegiatan akan menjadi *happy*, sehingga apabila nantinya ada orang lain yang menanyakan pendapat mengenai Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA, ia akan mengatakan bahwa bersekolah di ANAK PRIMA menjadikan anak lebih *happy* dalam pembelajaran selain itu pula yang melihat kegiatan Sport Day Family akan menilai hal yang serupa.
- 3) *Value*. Elemen ini juga akan tercermin dari para guru dan karyawan yang membimbing para peserta program Sport Day Family dan kegiatan-kegiatan menyenangkan lainnya di Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA.
- 4) *Corporate identity*. Dengan digunakannya atribut-atribut ANAK PRIMA oleh peserta Sport Day Family, sudah barang tentu public akan lebih mudah melihat identitas korporat lembaga pendidikan tersebut.

(Dalam Iman Mulyana Dwi Suwandi, “*Citra Perusahaan*”, format PDF, diakses melalui <http://oeconomicus.files.wordpress.com/2007/07/citra-perusahaan.pdf>)

Dalam kaitannya dengan loyalitas, menurut Griffin (2002: 6) bahwa tingginya kesetiaan pelanggan sesuai dengan perilaku pembelian yang biasa

diperlihatkan oleh pelanggan yang loyal. Griffin menyimpulkan bahwa perilaku pembelian dalam diri seorang pelanggan yang loyal menunjukkan kesamaan pada empat sifat, yaitu (1) pembelian secara berulang; (2) pembelian produk dari perusahaan yang sama; (3) anjuran kepada orang lain untuk menggunakan produk yang sama, serta (4) kecenderungan mengabaikan produk kompetitor.

Dari tanggapan Griffin tersebut dapat terlihat bahwa, Satu, pembelian secara berulang. Dari informan 3 dan 4 terlihat jelas bahwa orang tua kembali datang untuk menyekolahkan kembali anak-anak mereka ke lembaga pendidikan ANAK PRIMA. Dua, pembelian produk atau jasa dari perusahaan yang sama. Produk atau jasa yang dibeli oleh informan 3 dan 4 adalah pembelajaran kepada anak, keceriaan dan kegembiraan yang mungkin tidak diberikan di rumah. Tiga, anjuran kepada orang lain untuk menggunakan produk yang sama. Kemudian yang terakhir, Empat, kecenderungan mengabaikan competitor. Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa loyalitas pelanggan sudah terlihat. Maka dari itu, program Sport Day Family dapat memberikan loyalitas kepada pelanggannya, yaitu para orang tua murid.

Penyelenggaraan program *Family Sport Day* dapat menjadi hal yang dapat menumbuhkan ketertarikan publik terhadap *Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA*. Sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya, public yang melihat sekelompok peserta *Family Sport Day* yang tengah mengikuti kegiatan tentu akan bertanya-tanya perihal dari mana rombongan tersebut berasal, apa yang sedang mereka lakukan, dan lain sebagainya dan

ketika kemudian publik yang bersangkutan memperoleh informasi lebih lanjut mengenai ANAK PRIMA, maka upaya pencitraan *happy learning and playing* akan mendekati keberhasilan yang juga akan mendatangkan loyalitas.

B. Saran

Selama pengamatan yang telah dilakukan, peneliti dalam penelitian Program *Family Sport Day* Sebagai Media Pencitraan Dalam Membentuk Loyalitas, dapat memberikan saran kepada *Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA*, sebagai berikut:

1. Dapat menambahkan *trustworthiness* dalam penerapan program. *Trustworthiness* menyangkut seberapa besar kepercayaan masyarakat atau pihak eksternal terhadap endorser yang dapat mempengaruhi *brand awareness* yang dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam hal ini menyangkut citra dan loyalitas lembaga pendidikan.
2. Mempertahankan program tersebut menjadi program tahunan dan sebagai program promosi yang dapat memberikan keuntungan tersendiri kepada lembaga pendidikan juga dapat menjadi pemicu lembaga-lembaga pendidikan lain dalam berkreaitivitas dalam merencanakan dan melaksanakan sebuah program demi menjaga maupun membentuk citra.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker A David. 1991. *Managing Brand Equity: Capitalizing on The Value of A Brand Name*. New York. The Free Press.
- Bungin. Burhan. 2008. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya*. Jakarta. Kencana Prenada Media Group.
- Buttle, Francis. 2007. *Customer Relationship Management*. Bayumedia Publishing.
- Cowen, John dan Minor, Michael. 2002. *Perilaku Konsumen: Jilid 2 edisi Kelima*. Jakarta. Penerbit Erlangga
- Cutlip, Scott M, Allen H Center, dan Glen m Broom. 2006. *Effective Public Relations 9th ed*. New Jersey : Prentice hall Inc
- Griffin, Jill. 2003. *Customer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Erlangga. Jakarta
- Jefkins, Frank. 1995. *Public Relations*. Jakarta. Erlangga.
- Kasali, Rhenald. 2008. *Riset2 Kualitatif dalam Public Relations & Marketing Communications*. Yogyakarta. Penerbit Bentang.
- Kotler, Phillip. 2002. *Manajemen pemasaran edisi millennium 2*. Jakarta: Prenhallindo
- Kotler, Phillip dan Armstrong, Gary. 1997. *Dasar-dasar pemasaran*. Jakarta: Intermedia.
- Kotler, Phillip dan Keller, Kevin Lane. 2003. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*. Erlangga.
- Kotler, dan AB. Susanto. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jakarta. Penerbit Salemba Empat
- Krisyantono, Rahmat. 2007. *Teknis Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta. Kencana
- Lamb, Hair McDaniel. 2001. *Pemasaran Buku 1*. Jakarta. Penerbit Salemba Empat

- Majid, Suharto Abdul. 2009. *Customer Service: Dalam Bisnis Jasa Transportasi*. Jakarta. Rajawali Pers.
- Malholtra, Naresh K. 2005. *Riset Pemasaran: Pendekatan Terapan*. Edisi ke-4 Jilid 1. Jakarta. PT. Indeks
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. Rosda Karya Edisi Revisi
- Oliver, Sandra. 2006. *Strategi Public Relations*. Erlangga. Jakarta.
- Peter, Paul dan Olson. 2000. *Consumer Behaviour: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*. Jakarta. Penerbit Erlangga.
- Ruslan, Rosady. 1998. *Manajemen Humas dan Manajemen Komunikasi: Persepsi dan Aplikasi*. Jakarta. PT. RajaGrafindo Persada.
- Ruslan Rosady. 2004. *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta. PT. RajaGrafindo Persada.
- Rakhmat, Jalaludin. 1993. *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung. Remaja Rosdakarya Offset.
- Susanto, AB dan Kotler Phillip. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia Buku Satu*. Jakarta: PT. Salemba Empat.
- Susanto, AB dan Kotler Phillip. 2001. *Manajemen Pemasaran di Indonesia Buku Dua*. Jakarta: PT. Salemba Empat.
- Sutojo, Siswanto. 2004. *Membangun Citra Perusahaan*. Jakarta. Damar Mulia Pustaka.

Jurnal:

- Kartika Sari, Hesti. *Efektivitas Loyalty Program dalam Customer Relationship Management terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan*. Jurnal Ilmu Komunikasi Volume 6, nomor 2, Desember 2009

SKRIPSI:

- Soneta, Ratna. 2010. *Pengaruh Citra Supermarket Terhadap Loyalitas Pelanggan di Metro Supermarket*. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Wirawan, Gregorius. 2010. *Hubungan Regersi Komunikasi Interpersonal Karyawan Coklar Coffeeshop dan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Yogyakarta.
- Bintoro, Wahyu. 2010. *Citra PLN Dalam Pemberitaan Surat Kabar*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Yogyakarta.
- Talitha, Theresia, dan Sulaiman, Cecillia. 2009. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Pelanggan Es Krim Zangrandi*. Universitas Petra. Surabaya
- Yuliana. 2009. *Analisis Pengaruh Citra Rumah Saki dan Kepuasan Pelanggan (Studi Kasus: RS PKU Muhammadiyah Delanggu Klaten)*. Universitas Muhhamadiyah Surakarta. Solo
- Ulfah, Sechestin. 2006. *Hubungan Antara Citra Merek Dengan Loyalitas Nasabah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Purbalingga*. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Marpaung, Despance. 2010. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan Sepeda Motor di Kota Binjai*. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Kilihening, Inggit. 2010. *Smart Day Holiday Sebagai Media Pembentukan Citra*. Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Yogyakarta



LAMPIRAN

Lampiran I
PEDOMAN WAWANCARA
Untuk Perusahaan

A. Profil Perusahaan.

- 1) Bagaimanakah visi dan misi *Playgroup And Kindergarten ANAK PRIMA*?
- 2) Bagaimanakah struktur organisasi *Playgroup And Kindergarten ANAK PRIMA*?
- 3) Bagaimanakah *job description* masing-masing bagian dari struktur tersebut?

B. Program *Sport Day Family*.

- 1) Apa itu program *Sport Day Family*?
- 2) Apa tujuan dari program *Sport Day Family* ini?
- 3) Bagaimana konsep yang diberikan oleh *Sport Day Family*?
- 4) Siapa saja sasaran dari program *Sport Day Family*?
- 5) Bagaimanakah proses perencanaan program *Sport Day Family*?
- 6) Bagaimanakah proses pelaksanaan program *Sport Day Family*?

C. Program *Sport Day Family* sebagai media pencitraan *Playgroup And Kindergarten ANAK PRIMA*.

- 1) Citra atau image apa yang ingin dibentuk atau disampaikan oleh *Playgroup And Kindergarten ANAK PRIMA*?

- 2) Apa yang sebenarnya menjadi tujuan penyelenggaraan program *Sport Day Family*?
- 3) Dalam upaya mewujudkan tujuan tersebut, apakah *Playgroup And Kindergarten ANAK PRIMA* melibatkan pihak lain dalam pelaksanaan *Sport Day Family*?

D. Program *Sport Day Family* sebagai program meningkatkan loyalitas

- 1) Apakah *Playgroup And Kindergarten ANAK PRIMA* berupaya mengukur dampak keikutsertaan publik dalam program *Sport Day Family* tersebut terhadap perilaku public setelah mengikuti atau melihat program tersebut? Bagaimana metodenya? Bagaimana hasilnya?
- 2) Apakah ada rencana tindak lanjut atas hasil pengukuran tersebut? Bagaimana?
- 3) Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap program *Sport Day Family*?
- 4) Loyalitas apa yang didapat dari program tersebut?
- 5) Dari program ini, ada berapa keluarga yang kembali datang ke *Playgroup And Kindergarten ANAK PRIMA* sebagai calon murid?

Lampiran II

PEDOMAN WAWANCARA Untuk Pelanggan

A. Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA

- 1) Bagaimana tanggapan anda terhadap lembaga pendidikan ini?
- 2) Mengapa anda memilih lembaga pendidikan ini sebagai media belajar anak anda?
- 3) Darimana anda mengetahui informasi mengenai lembaga pendidikan ini?
- 4) Bagaimana tanggapan atau reaksi anak anda setelah belajar di *Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA*?
- 5) Menurut anda, apa yang menjadi ciri khas dari lembaga pendidikan ini?
- 6) Bagaimana kinerja guru-guru dari lembaga pendidikan ini?
- 7) Apakah yang anak anda dapatkan setelah belajar di lembaga pendidikan ini?
- 8) Kegiatan-kegiatan apa saja yang pernah terlibat antara anda dan keluarga?

B. Program *Sport Day Family*

- 1) Apakah anda mengetahui mengenai program *Sport Day Family*?
- 2) Apa tujuan dari program *Sport Day Family* ini?
- 3) Dalam program *Sport Day Family*, sampai batas mana anda dilibatkan?
- 4) Bagaimana perasaan dan reaksi anak termasuk anda saat program ini akan dijalankan?
- 5) Dalam program *Sport Day Family*, tema apa saja yang pernah diikuti oleh anda dan keluarga?
- 6) Apa yang anda rasakan disaat mengikuti program program *Sport Day Family* ini?

- 7) Bagaimana tanggapan anda dan keluarga, terutama anak anda setelah mengikuti program *Sport Day Family* ini?
- 8) Apakah penting program seperti *Sport Day Family* terus dipertahankan?

C. Pembentukan loyalitas

- 1) Setelah melihat program-program yang ada di lembaga pendidikan ini, apakah anda akan merekomendasikan teman atau rekan anda untuk datang kembali ke lembaga pendidikan ini?
- 2) Mengapa?
- 3) Apabila anda mempunyai anak lebih dari satu, apakah anda akan mendaftarkan semua anak anda pada lembaga pendidikan ini? Mengapa?

Lampiran III

TRANSKRIP WAWANCARA

Informan dari Perusahaan

Informan 1

Wawancara dilakukan di ruang konseling *Playgroup and Kindergarten ANAK PRIMA* Jl. Arteri Lingkar Utara 1H Depok, Sleman Yogyakarta (0274) 4477603.

Peneliti : Sore bu, eh sore bu (ketawa)...selamat siang ibu..pengen tanya-tanya nih mengenai program sport day family. Kira-kira Sport day family itu apa bisa tolong dijelaskan?

Informan : sport day family itu program rutin, program tahunan sih bisa dibilang...program tahunan, program unggulan di playgrop dan tk anak prima. Itu bentuk kegiatannya gathering keluarga. Jadi lebih mengajak *bareng-bareng* olahraga buat smeua keluarga besar Anak Prima baik itu dari keluarga guru sampai ke keluarga siswa. Itu program sport day family. Terus...

Peneliti : dan bentuk olahraganya ini apa aja ibu?

Informan : macem-macem.. kalo yang sudah-sudah ya.. kita ada senam anak prima itu di sosialisasikan bareng-bareng..terus ada jalan sehat bareng-bareng dengan keluarga besar, terus ada lomba mancing, terus ada pernah juga (berpikir)...

Peneliti : Istana Pasir?

Informan : oiya Istana Pasir... baru empat, satu lagi apa ya?

Peneliti : Dolanpedia itu?

Informan : Dolanpiade..

Peneliti : oiya Dolanpiade itu?

Informan : dolanpiade itu yang permainan tradisional

Peneliti : lalu kalo boleh tau, tujuan dari program Sport Day Family ini apa?

Informan : Tujuannya lebih mengakrabkan lagi orang tua siswa, terus guru dan karyawan dari program itu, jadi kita kan mengelompokkan jadi sama-sama mereka bisa saling kenal antar orang tua, antara guru atau antara anak-anaknya yang tanpa sadar akhirnya reuni deh.

Peneliti : o gitu lalu konsep yang diberikan oleh Sport Day Family itu bagaimana?

Informan : Konsepnya?

Peneliti : jadi siapa yang memberi ide, kok bisa setiap tahunnya itu memberikan hal yang berbeda itu kenapa?

Informan : konsepnya itu rame-rame sih, ide rame-rame ada juga kita lebih melihat ke hal yang unik yang belum pernah dilakuin di sekolah lain. Itu aja, kayak misalnya Istana Pasir, jarang banget dilakuin, Dolanpiade kita lebih mengangkat kesenian tradisional anak-anak terus kayak senam kita lebih menonjolkan sekaligus promo kalo kita juga memprogramkan atau membuat senam sendiri yang diperkenalkan langsung ke orang tua. Lomba mancing pada umumnya untuk umum, tapi untuk suami dan istri yang ada cuma di kita (ketawa). Jadi ide-idenya itu lebih ke apa ya? Hal-hal unik yang jarang dilakukan orang. Gitu aja konsep awalnya.

Peneliti : kalo mengenai sasaran, sasarannya ini ke siapa aja?

Informan : sejauh ini kita pernah coba sasaran kerja sama dengan orang umum. Melibatkan pas kita awal-awal lomba jalan sehat sampai dipublikasikan lewat radio segala tapi memang tanggapan kurang, ini ya, kurang dapat sambutan baik dari masyarakat sekitar. Malah yang jauh-jauh, jadi sekarang sasarannya paling pas ya memang hanya siswa sekolah dan orang tua melibatkan keluarga besar mereka.

Peneliti : siswa sekolah itu siswa sekolah ANAK PRIMA?

Informan : he eh.

Peneliti : jadi tidak pernah ke eksternal karena mendapat pengalaman itu?

Nah, habis itu perencanaan program sport day family itu sendiri?

Informan : maksudnya?

Peneliti : ya perencanaan waktu, perencanaan kegiatannya?

Informan : kalo waktu kita sudah tentukan di bulan Mei mengambil Hari Pendidikan. Jadi hari Pendidikan tanggal 2 Mei sekitar itu, jadi maju-mundurnya antara minggu pertama di bulan Mei, tepat mengambil di hari Minggu dengan harapan peserta bisa ikut. Terus apa *mau* (yang artinya tadi dalam bahasa Jawa, red) ? Programnya? Jadi persiapannya dari bulan Maret. Maret itu sudah memprogram kita akan bekerja sama dengan sponsor siapa saja. Sponsor ini akan terlibat apa? Pengadaan hadiah kah? Atau bekerja sama untuk tempat pelaksanaan. Itu sudah kita atur baik. Kemudian bentuk kegiatannya, bentuk kegiatannya kalo kita cari sponsorpun memang harus dijabarkan berapa jumlah peserta dan bentuk kegiatannya. Nah, bentuk kegiatannya itu sudah terencana dari bulan Februari karna kita sudah berjalan itu di bulan Maret. Harapannya sponsor yang terlibat itu juga dapat bekerja sama dengan kita. Dan kita akan mengelompokkan ke sponsor besar atau pun sponsor kecil.

Peneliti : Lalu proses pelaksanaannya, mungkin dari segi waktu, acara dan segala macamnya.

Informan : Kalo pelaksanaannya kita lihat waktu yang saat kita evaluasi sudah beberapa kali pelaksanaan sih ya, jadi waktu yang memang enak dipake itu ya hari Minggu, jamnya juga awal, lebih pagi. Sehingga kita mengakhirinya juga tidak terlalu siang, karena anak-anak juga bisa beristirahat. Paling tidak itu sekitar jam, *start* mulai jam 6 berarti selesai sekitar pukul 11.

Peneliti : kemudian, beralih dari program, kalo ngomongin citra, citra yang ingin disampaikan Anak Prima itu apa ya? Mungkin *fun*, atau mungkin citra kekeluargaan atau bagaimana mungkin bisa di jawab.

Informan : sudah dijawab (ketawa)

Peneliti : (ketawa) jadi gimana ibu?

Informan : iya, jadi otomatis ya *fun* dapet, kita mengharapkan kumpul bareng hepi-hepi bareng terus keakraban itu pasti dapat juga, kekeluargaannya juga diharapkan akan tumbuh disana.

Peneliti : tujuan program Sport Day Family itu apa ya bu?

Informan : satu ajang promosi karna pengalaman yang terjadi sekarang kita punya siswa akhirnya dari mulut ke mulut. Dari program unggulan kita ini,

ternyata orang tua juga asik enjoy dengan kegiatan tahunan ini. Dan akhirnya ini menjadi program unggulan kita untuk promosi. Terus yang kedua, itu tadi, ada keakraban, kekeluargaan ini yang ingin diwujudkan sebelum mereka mengakhiri tahun ajaran di bulan Juni.

Peneliti : ini acara penutup?

Informan : kegiatan gabungan. Ga penutup sih masih ada acara tutup tahun. Tapi acara sport day family yang benar-bener melibatkan orang tua di satu semester.

Peneliti : Pihak eksternal Anak Prima dalam mewujudkan tujuan dari Sport day Family?

Informan : otomatis, kita butuh orang lain ya buat mewujudkan supaya acaranya sukses. Kalo yang benar-bener terlibat itu memang kita kerjasama sama AMANUSA Regency itu pasti. Terus, kita sering sekali kerja sama dengan Nutricia itu banyak sekali mendukung kalo untuk di hadiah, terus, Tupperware. Jadi, mungkin dengan hadiah yang menarik bisa memotivasi peserta lomba. Terus siapa lagi ya, oiya teman-teman dari pak Agung.

Peneliti : termasuk siapa ibu?

Informan : MC-nya kebetulan dari teman-teman Agung, ada mas Danang (ketawa) terus ada siapa lagi ya? Ada mas Brian dan mas Andy.

(NOISE)

Peneliti : lanjut, sesi 2. Kalo boleh tau, Anak Prima pernah mengukur dampak keberhasilan dari program Sport Day Family itu ga?

Informan : selalu, dengan satu evaluasi terhadap panitia kesuksesan acara tersebut, terus yang kedua dengan peserta, biasanya kita langsung wawancara dalam arti memberikan pertanyaan apakah acara kemaren sukses atau tidak baik melalui *face to face*, atau dengan Facebook. Jadi mereka yang nantinya akan menginformasikan bahwa kemaren acaranya asik, menarik, hanya ada sedikit kekurangan atau ada hal yang harus diperbaiki. Jadi masukan-masukan dari orang tua banyak banget yang buat ini.

Peneliti : oke, setelah itu kalo dari tanggapan orang tua sendiri mengenai program ini apa?

Informan : sejauh ini, mereka menganggap program atau kegiatan ini acara asik-asik rame. Maksud olahraga bareng yang mereka dukung dengan berkostum sporty, gitu loh. Jadi, enjoy aja akhirnya melibatkan eyang-eyangnya, melibatkan tantenya, melibatkan adek-adek.

Peneliti : kalo dari segi loyalitas, ng gimana ya pertanyaannya, pernah ga, gara-gara program ini, para orang tua, mempromosikan program ini ke orang lain? Kemudian bagi orang tua yang anaknya lebih dari satu mau menyekolahkan anaknya ke ANAK PRIMA?

Informan : kalo itu, mungkin ada beberapa melihat bahwa program Sport Day adalah program yang menarik di sekolah kita, memang ga semuanya ya, tapi sampe ada yang adek ketigapun di sekolahkan disini. Dan setiap program sport day family, mereka juga ikut terlibat. Dari 3 tahun, 3 kali ikut kegiatan dan yang paling banyak sampe anak ketiga karena belum pernah ada yang anak keempat.

Peneliti : baiklah, oke kalo dilihat dari, apa sih namanya, keberhasilan program ini, ada berapa calon murid yang kira-kira mendaftar ke Anak Prima?

Informan : sejauh ini tidak naik, tidak turun, tapi stabil. Tolak ukurnya itu dari Playgroup, karna kalo dari TK-nya kan naik kelas. Jadi kalo di Playgroup kuota kelasnya masih stabil untuk tahun ajaran pertama melihat mungkin dari program Sport Day Family tapi kalo nanti melewati bulan September keatas, kuotanya sudah melebihi standarnya.

Peneliti : baiklah bu, terima kasih atas wawancaranya, berguna sekali buat saya.

TRANSKRIP WAWANCARA

Informan dari Perusahaan

Informan 2

Wawancara dilakukan di ruang Komputer ANAK PRIMA.

Peneliti : Selamat siang ibu..

Informan : selamat siang pak Danang (ketawa)

Peneliti : ini mau ngomongin soal Sport Day Family kalo boleh dijelasin, program Sport Day Family itu sendiri apa sih bu?

Informan : Program Sport Day Family, berarti kita ke sejarahnya. Sejarah lahirnya program Sport Day Family itu pada titik awalnya itu adalah promosi, karena waktu itu jumlah murid kita dari 11 untuk awalnya, lalu di tahun kedua kita ingin, otomatis ingin memenuhi target. Dimana target yang kita inginkan adalah Playgroup A itu jumlahnya per kelas 6-8 orang, kita punya dua kelas, otomatis, 8 kali 2. Lalu Playgroup B juga antara 8 sampai 12. Untuk mencapai sekian jumlah murid kita otomatis harus promo. Waktu itu kenapa kok kita ambil Sport Day Family karna promo untuk sekian kan ga mungkin jadi kita harus melibatkan keluarga dimana kekompakan masih gampang banget saat itu kan masih sedikit. Sport Day yang kita awali dulu adalah launching senam. Jadi kita berinovatif dengan menciptakan gerakan senam yang akan kita jadikan kegiatan senam yang akan dilakukan setiap Jumat dan Sabtu. Jadi Jumat dan Sabtu itu adalah hari dimana kita mengenalkan kepada anak kegiatan moral dan agama nah di awalnya itu ada olahraga nah olahraganya itu berupa senam Anak Prima. Sambutannya meriah banget, bagus banget yang akhirnya disitu kita membuka promo, kita membuka istilahnya promo car. Jadi mobil kita hias, kita jadikan pusat informasi untuk mendaftarkan anak di Anak Prima. Ternyata banyak banget disitu karna banyak yang olahraga, kita ambil di UGM. Sukses banget. Lalu timbulah orang tua berinisiatif, “bu besok ada lagi ya acara ini.” . Gitu, jadi berangkat dari kesuksesan Sport Day Family yang pertama akhirnya kita agendakan. Oke, kita belajar dari tahun yang lalu tanggal 2 Mei, ya udahlah kita ingin tanggal 2 Mei terus deh. Nah, 2 Mei itu menjadi hari Family Gathering kita.

Sebenarnya awalnya adalah promo. Akhirnya kesannya, kesannya, kesannya jumlah murid kita sudah memenuhi kapasitas tetapi kita tidak melupakan untuk tetap promosi. Dimana promosi itu penting banget. Satu, untuk promosi dengan jumlah yang itu sudah tidak efektif banget, mungkin Danang (peneliti, red.) tau ya kita tuh sampe nolak-nolak murid Playgroup terutama. Itu karna apa, jumlah kelas kita, kita batasi, kemudian guru pun dan karyawannya juga kita batasin dimana kita tidak mau melebihi target yang sudah kita janjikan ke orang tua. Nah, *wong* udah laku kok promosi? Nah tuh kan, bergeser akhirnya. Yuk, kita *family gathering* aja deh, walaupun disitu kita tetap ada sisi promosinya. Tapi, menjadi sedikit dibandingkan awal tahun waktu kita mengadakan Sport Day Family, misalkan pada awal target promo kita 70:30, 30 tuh cuma untuk ketemu-ketemu aja, 70 kita *pure*. Kita disitu dari awal sampe akhir, orang kita bagiin boneka-boneka wayang, kita kenakan, “ kami dari Anak Prima begini, begini, begini..”. terus kita ambil di pusat kota, di UGM. Pada akhirnya kesini, kesininya kita akhirnya kepinggir-pinggir. Karena apa? Karena *feel* yang akan kita dapatkan adalah orang tua itu sudah mengenal Anak Prima, diharapkan nanti orang tua itu puas terus bicara ke orang tua yang lain. Akhirnya proses promonya, seperti itu, nah kalo gitu kan ga harus di kota yang penting kita servis orang tua, orang tua puas, maka akan memberitakan kabar.

Peneliti : wah pertanyaan kedua sepertinya sudah dijawab (ketawa), kalo mengenai konsep yang diberikan ama Sport Day Family, bu?

Informan : Oke, ya itu, konsep awal, promo. Kesininya, kesininya, kesininya, jadi konsep *gathering*. Dimana satu, mengenalkan anak pada bentuk keluarga. Disitu kita minta orang tua sesibuk apapun, hadir. Karna apa, pembelajaran dalam bentuk keluarga disitu harus ada. Dimanapun anak mengadakan kegiatan pasti ada sisi pembelajaran. Terus yang kedua, kebersamaan. Sportifitas itu kita kenalkan. Jadi, dari sisi apa namanya, orang tua sendiri tidak hanya anak yang mendapatkan hal yang positif dari kegiatan Sport Family, orang tuapun juga. Apalagi kalo kita Sport Day Family itu hadiahnya melimpah.

Peneliti : iya, saya seperti pernah merasakan (tertawa). Oiya, kalo melihat dari sasaran, sasaran Sport Day Family itu sapa saja?

Informan : sasarannya adalah, itu tadi, yang tadinya sasarannya adalah orang tua yang lewat, orang yang ada disekitaran akhirnya menjadi orang sekitar kita aja. Sasarannya tentunya, yang pokok, yang eh apa, yang penting. Kedua, sasarannya adalah sebenarnya mengenalkan Anak Prima lebih jauh lagi. Sebenarnya kita kenalan tidak harus dengan orang yang disekitaran Anak Prima, tapi kita juga penting berkenalan dengan pihak-pihak lain, contohnya misalkan, waktu kita mengadakan di JIH, itu kita mengajak seluruh TK-TK yang ada di Sleman ini untuk terlibat. Dimana disitu kita akan berbagi, istilahnya yuk kegiatan bisa kita ciptakan tidak selalu ke anak-anak kok, gurupun bisa. Selama ini hanya murid, murid tapi guru juga dapat mengadakan pentas seluruh Playgroup dan TK se- kabupaten Sleman.

Peneliti : kalo dari proses perencanaannya bu?

Informan : proses perencanaan biasanya kita awali dengan *parents meeting*. Kita rapat, kita sudah punya konsep, konsep A, konsep B, konsep C itu kalo diperlukan. Apabila konsep A dan konsep B ditolak. Nah itu, kita rapat pengurus POMG (Persatuan Orang tua Murid dan Guru, red) dimana itu terbentuk setiap tahun. Jadi pergantian kepengurusan itu setiap tahun diawal tahun ajaran. Nanti kita *floor*-kan ke mereka ini mau ambil tema apa, mau diisi dimana, dan lain-lain lalu baru kita bentuk proposal. Setelah membentuk proposal baru kita mencari sponsor.

Peneliti : kalo dari proses pelaksanaannya ibu?

Informan : proses pelaksanaan hari H? oke, proses pelaksanaan hari H biasanya kita *opening*, lalu kita ma-*launching* senam, itu terus, kalo me-*launching* senam itu terus. Lalu lomba, inti acara, terus *games*, pembagian hadiah, terus kita makan bersama.

Peneliti : kalo boleh tau, citra yang ingin dibentuk sama TK Anak Prima itu apa sih bu?

Informan : ee..apa ya? Yang jelas Anak Prima itu *Happy Learning and Playing* itu awalnya kita bentuk Sport Day Family itu, jadi kita kan happy-happy bareng-bareng tetapi disitu tetap ada pembelajaran.

Peneliti : lalu apa ya? Ng.. lanjut lagi ternyata diawal sudah di jawab. (tertawa) sekarang masuk ke..pernah ga sih, ibu mengukur keberhasilan dari Sport Day Family? Kalo misalnya pernah, itu metodenya, caranya bagaimana?

Informan : oke, kalo Sport Day Family ukurannya adalah hadirnya. Kehadiran orang tua, komplain itu kita kumpulkan juga (NOISE). Komplain itu ga cuman dari orang tua, itu juga dari pihak yang kita tempati dari pihak-pihak sponsor juga. Jadi kita lihat, kalo mereka puas, “wah, makasih ya Anak Prima gini, gini, gini, besok diajak lagi”..berarti berhasil dong. Mereka minta ikut lagi acara ini, berarti kita berhasil. Itu aja. Tidak pake metode yang terlalu ini, terlalu berbelit, tidak harus ada diagram-diagram, kita ga pake perhitungan gitu, kita liat kepuasan yang terlibat di Sport Day Family.

Peneliti : Sepanjang program Sport Day Family sudah berlangsung berapa tahun ibu?

Informan : berapa ya? Dari tahun 2004 sampe tahun 2010. Setiap Mei di tahun itu.

Peneliti : dan dari 6 tahun itu, tanggapan dari masyarakat, orang tua, anak-anak mengenai program ini apa ibu?

Informan : bagus. Bagus. Mereka selalu mengatakan, “ Anak Prima *ki paling-paling yo, paling iso*”... kita memang beda. Jadi mereka yang menyekolahkan anak dari Playgroup sampe TK merasakan sensasi yang berbeda ditiap tahun di Sport Day Family.

Peneliti : dan kalo dilihat dari segi loyalitas, pernah ga, ada orang yang datang menanyakan mengenai Sport Day Family, setelah itu dilihat dari segi apakah orang tua yang lebih dari satu itu menyekolahkan kembali ke sini (Anak Prima, red.)

Informan : ya, kalo difokuskan pada ng.. itu manfaat ya. Manfaat yang kita petik apa, atau hasil yang kita rasakan dari penyelenggaraan Sport Day Family itu banyak banget. Disamping orang tua menjadi penyegaran, o Anak Prima, happy, gini, gini.. itu karna mepet banget, Mei itu kita dah buka kelas baru, jadi pendaftaran. Pendaftaran murid baru di awal di bulan Mei, jadi itu sekaligus orang tua yang ingin mendaftar ulang anaknya, kita kasih *special price*, misalkan

diskon-lah, atau apa yang mendaftar ulang kembali hari itu mendapatkan diskon. Jadi orang tua yang, ya daftar dulu, yang penting ga perlu bayar yang lain yang penting sudah beli formulir berarti sudah tercatat menjadi murid Anak Prima kembali. Karena mempertahankan murid itu ga mudah, jadi itu suatu hal yang harus apa ya, kita upayakan baik kalo guru-guru mengupayakan disisi kelas ya, berlangsungnya KBM (Kegiatan Belajar-Mengajar, red). Kalo dari sisi direksi itu istilahnya mempertahankan dari sisi fasilitas.

Peneliti : pertanyaan tadi ternyata pertanyaan terakhir ibu, terima kasih atas waktunya ya bu.,

Informan : sama-sama



Lampiran IV

TRANSKRIP WAWANCARA

Informan dari Pelanggan

Informan 3

Wawancara dilakukan di ruang kelas Anak Prima.

Peneliti : selamat pagi ibu, kalo boleh tau dengan ibu siapa?

Informan : ibu Unah.

Peneliti : orang tua dari JoJo dan Olla ya? TK dan Playgroup?

Informan : iyah

Peneliti : bu, kan ibu orang tua dari Jojo dan Olla, kalo boleh tau tanggapan ibu mengenai Anak Prima, apa ibu?

Informan : Anak Prima saya pikir ya lembaga pendidikan menurut saya, saya lihat cukup bagus ya. Satu, guru-gurunya juga lumayan aktif, terus mereka (Anak Prima, red) juga cukup banyak mengikuti event-event diluar gitu, bukan cuma sekedar belajar saja terus mereka juga tidak hanya, untuk belajar mereka tidak monoton disitu, jadi apa saja yang diajarkan ke anak pun biasa ngadain acara di sekolah.

Peneliti : kenapa memilih lembaga pendidikan ini untuk sebagai media belajar anak-anak ibu?

Informan : pertama sebenarnya alasan saya karna rumah saya dekat dari sini. Itu yang pertama. Kedua, saya sempat denger-denger dari teman juga kebetulan ada teman yang anaknya sudah sekolah disini katanya ya guru-gurunya juga cukup bagus, baik pendidikannya lumayan terarah, anak-anak juga lumayan *ter-cover*. Jadi saya pikir, saya mau mencoba disini.

Peneliti : lalu tanggapan, reaksi anak-anak ibu setelah belajar disini?

Informan : terus terang kalo untuk Jojo sangat senang ya, dari hari pertama masuk saya tidak pernah nunggu sama sekali, begitu juga dengan Olla. Jadi hari pertama masuk, saya titipkan gurunya ternyata mereka langsung lepas ya artinya anak-anak lumayan *enjoy* disini.

Peneliti : lalu kalo menurut ibu, cirri khas dari Anak Prima?

Informan : aduh ciri khasnya apa ya? (tertawa) kalo itu sebenarnya ga begitu tau ya. Soalnya saya jarang sekali untuk ketempat lain jadi terus terang saya ga tau tentang itu.

Peneliti : o gapapa bu.. lalu kalo boleh tau mengenai kinerja, kinerja dari guru-guru Anak Prima menurut ibu bagaimana?

Informan : cukup bagus. Mereka lumayan kooperatif, setiap ada informasi apapun mereka selalu infokan, tidak hanya harus ketemu, biasanya kalo setiap ada apa-apa pasti via SMS kadang-kadang telepon, saya pikir bagus ya.

Peneliti : lalu tanggapan anak setelah belajar?

Informan : Jojo biasanya seneng, kalo pulang sekolah, kalo Jojo kadang-kadang cerita, tapi gara-gara Jojo waktu awal bahasanya masih kurang ya agak susah cerita tapi saya lihat tanggapannya cukup antusias ya, kalo setiap hari mau sekolah tu dia pasti semangat. Alhamdulillah, Jojo sampe sekarang jarang sekali dia mogok jadi kalo mau sekolah dia pasti semangat.

Peneliti : lalu kalo misalnya boleh tau, di sekolah antara ibu dan anak, pernah ga bu, di sekolah mengadakan acara seperti itu?

Informan : ya ada sih ya, itu yang Sport Day Family.

Peneliti : ibu pernah ikut?

Informan : ee saya pernah ikut tiga kali, kalo ga salah.

Peneliti : kalo boleh tau, apa pendapat ibu mengenai Sport Day Family? Tapi sebelumnya Sport Day Family buat ibu apa?

Informan : buat saya itu kayak semacam, apa ya, hari yang kita bisa kumpul bareng sama anak-anak, sama guru-guru, kita disana ga hanya melakukan cuma duduk atau apa, tapi kita juga melakukan kegiatan ya secara bersama-sama.

Peneliti : berarti ibu terlibat langsung ya?

Informan : iya.

Peneliti : mau itu dari segi permainan, family gathering dan segala macemnya itu ya ibu terlibat langsung?

Informan : iya.

Peneliti : bagaimana perasaan anak saat mengikuti program Sport Day Family? Apalagi kan ada orang tuanya agak gimana gitu.. (tertawa)

Informan : kalo dari yang saya pernah ikutin tiga kali, cukup senang ya. Mereka malah biasanya lebih heboh daripada orang tuanya (tertawa) tapi yo biasanya seru-seruan aja, kadang-kadang orang tuanya lagi ngapain ditepuktanganin (tertawa).

Peneliti : seneng ngeliat orang tuanya ya?

Informan : iya seneng banget biasanya.

Peneliti : lalu, kalo boleh tau, tema apa saja yang pernah diikutin?

Informan : yang terakhir itu yang apa ya, *fishing family* lalu apa lagi ya?

Peneliti : Istana pasir?

Informan : Istana Pasir yang dimana ya?

Peneliti : di JIH

Informan : saya ga ikut yang di JIH, di JEC.. Dolanpiade.

Peneliti : lalu perasaan ibu waktu ngikutin program Sport Day Family itu?

Informan : seneng sih, cuma kadang-kadang kalo pas yang susah-susah bingung juga (tertawa). Kayak kemaren kan misalnya kalo kebetulan pas di Condong Catur itu papanya anak-anak ga ikut, jadi pas ada acara kita ngambil, apa ya itu, kayak undian lah istilahnya, itu ada pilihan masuk sarung, naik becak apa sepeda, lha kalo becak saya gimana? (tertawa) sempat bingungnya disitu. Jadi sempat kadang-kadang, seneng, ayo jalan, tapi kadang-kadang deg-degan kalo saya dapat itu gimana? (tertawa)

Informan : pertanyaan lanjutannya, menurut ibu, program ini patut dipertahanin ga sama Anak Prima?

Peneliti : saya pikir, ya. Satu kita jadi sesama orang tua/wali murid jarang ketemu ya, apalagi cuma sekedar datang paling jemput ke mesti orang tua gitu. Tapi kalo ada acara ini kan ada satu hari yang kita bisa kumpul, kita bisa oya ini orang tuanya siapa, ini orang tuanya siapa. Semacam kayak perkumpulan juga ya, bisa kayak reuni lah. Kadang-kadang ngumpul gitu. (tertawa)

Peneliti : enak kalo udah begitu (tertawa), sama ini pertanyaan selanjutnya ibu, apa ya, pernah ga sih merekomendasikan Anak Prima itu ke orang lain?

Informan : kebetulan si kemaren ada tetangga baru sempet sih saya rekomendasikan itu, sempat aja ngomong.

Peneliti : terima kasih ibu. Sama yang terakhir, kenapa ibu mendaftarkan Olla setelah Jojo kan awalnya? Kenapa mendaftarkan Olla ke Anak Prima?

Informan : satu, saya karna lihat hasil dari Jojo juga ya. Terus terang Jojo waktu masuk itu satu karna anak pertama saya juga ga begitu tau caranya lah, terus terang. Kedua, Jojo juga ga begitu punya teman mungkin waktu itu, tetangganya ga ada anak kecil terus saya masukan kesini perkembangannya lumayan pesat waktu itu , cukup mau ngomong terus dari Olla sendiri kadang-kadang kan saya suka ajak kesini, terus dari anaknya sendiri memang mau gitu loh, jadi ya udah kenapa tidak sudah ada contohnya kakaknya jadi ya udah sekalian aja masuk. (tertawa)

Peneliti : aduh, ibu terima kasih segitu saja ga lama-lama kok kita (tertawa)

TRANSKRIP WAWANCARA

Informan dari Pelanggan

Informan 4

Ibu Arum Orang tua dari Ifa

Tanggal 9 Januari 2011

Wawancara dilakukan di konseling TK Anak Prima.

Peneliti : selamat siang ibu, kalo boleh tau, ibu dengan ibu siapa?

Informan : ibu Arum

Peneliti : kalo dari sepengetahuan saya, ibu mempunyai tiga anak yang bersekolah disini? Dan kalo boleh tau, tanggapan anda terhadap lembaga pendidikan Anak Prima ini seperti apa ya?

Informan : iya benar (mengangguk). Bagus, pengalaman dari anak pertama, jadi waktu itu saya memang mencari-cari sekolah-sekolah, dan saya menemukan Anak Prima ini. Waktu pertama kali saya datang ke sekolah ini gurunya antusias sekali, saya pengennya antusiasnya juga ditularkan kepada anak. Intinya itu sebenarnya. Terus dari pengalaman anak pertama, Ifa tumbuh dengan sangat bagus disini, banyak perkembangan. Orang tua sangat terbantu sekali dan saya teruskan kepada adik-adiknya.

Peneliti : lalu kenapa memilih lembaga Anak Prima sebagai media belajar anak ibu?

Informan : seperti yang saya ceritakan diawal, pertama saya juga ketempat yang lain, mengikuti *trial* beberapa bulan, yang saya nilai *plus* dari lembaga ini adalah antusiasme guru-gurunya. Kalo ceria, ya ceria sekalian seperti anak-anak. Jadi anak-anak tidak kehilangan masa cerianya, tidak takut untuk berekspresi, dan saya lihat guru-guru disini seperti itu. Harapannya bisa menularkan itu kepada anak-anak.

Peneliti : kalo boleh tau, ibu mendapatkan informasi mengenai Anak Prima dari mana?

Informan : kebetulan sering lewat sini ya (Ring Road Utara Yogyakarta, red) karna dulu kuliah disini kemudian menikah, lalu punya anak dan tinggalnya tidak jauh-jauh dari sini, ya udah, saya kesini.

Peneliti : lalu reaksi ibu dan reaksi adik-adiknya waktu bersekolah disini bagaimana ibu?

Informan : kalo Ifa, reaksinya ya senang-senang saja. Istilahnya dia juga antusias untuk sekolah. Tapi biasa, pertama-tama masuk sekolah masih takut dengan lingkungan baru, tapi saya liat guru-guru disini bisa mengambil hati anak. Jadi, dulu waktu pertama kali adik-adiknya ingin didampingi dari awal sampai akhir sekolah, tapi sekarang hanya butuh 2-3 hari, mereka sudah tidak mau didampingi lagi.

Peneliti : ibu melihat Anak Prima itu sebagai sekolah yang bagaimana ya?

Informan : sekolah yang sangat bagus, sudah modern, tidak klasikal seperti sekolah-sekolah yang lain, kemudian juga membantu perkembangan anak, baik secara akademis, seperti si Ifa, dia mengikuti program *after school*, saya merasa terbantu sekali, karena ketertinggalan per anak itu dikejar satu-satu. Jadi tidak disamakan dengan yang lainnya, anak mendapat sesuai dengan kebutuhannya dan berusaha mengenal anak dengan minat dan potensinya dimana, tidak disamakan dengan anak lainnya.

Peneliti : kalo dari kinerja guru dan karyawan disini?

Informan : yang saya tidak temukan ditempat lain waktu itu adalah gurunya ga malu-malu, mereka seperti anak-anak. Tidak seperti guru-guru ditempat lain dan mereka cooperative dari segi pemberitahuan kepada orang-orang tua dengan memberi SMS (Short Message Service, red) atau informasi secara lisan kepada kami tentang perkembangan anak.

Peneliti : Sport Day Family, apa yang ibu tau?

Informan : Sport Day Family itu acara per tahun, biasanya dilakukan di outdoor, idenya tentang lomba-lomba ketangkasan. Dengan tujuan, mempererat hubungan para orang tua dan pihak sekolah, kemudian mempererat hubungan antar orang tua, dan merupakan kegiatan yang bisa dilakukan oleh anak dan orang tua.

Peneliti : kemudian, sampai batas mana, ibu dan kerabat dilibatkan?

Informan : biasanya kami tidak mengikuti lombanya (tertawa) hanya saja mungkin sekolah memberikan peluang yang sangat besar untuk terlibat sangat dalam, mungkin karena kesibukan papa-mama aja yang kadang menjadi halangan.

Peneliti : bagaimana reaksi ibu, kerabat, dan anak-anak dalam menjalani program SDF ini?

Informan : senang, gembira bisa dipertemukan dalam suatu acara yang jarang mempertemukan antara satu keluarga dengan keluarga yang lain, kemudian bisa memberikan motivasi kepada anak melihat orang tuanya melakukan aktifitas ketangkasan. Senang lah pokoknya.

Peneliti : sudah berapa kali ibu ikut SDF?

Informan : seingat saya empat kali, di papa ronz, di JEC, kemudian di JIH lalu mana ya? (bingung)

Peneliti : menurut ibu, program SDF ini perlu dipertahankan oleh Anak Prima atau tidak?

Informan : perlu, perlu banget. Setahun sekali untuk kumpul-kumpul. Biasanya kumpul-kumpul seperti ini dalam kondisi yang formal, tapi kalo ini (program SDF, red) kita memang untuk bergembira bareng-bareng bersama keluarga lain. Dan dapat menambah akrab sesama orang tua. Dan anak-anak bisa merasa bangga dengan orang tuanya.

Peneliti : untuk pertanyaan mengenai SDF cukup, (tertawa), lalu pertanyaan selanjutnya, pernah ga sih, bu, anda mempromosikan Anak Prima ke orang lain?

Peneliti : setiap kali ngobrol dengan teman dan ditanya anaknya sekolah dimana, ya saya jawab di Anak Prima, walau belum banyak yang tau. Saya juga selalu memberitahu bahwa sekolah di Anak Prima itu bagus, seperti yang saya kemukakan di awal, saya senang dengan antusiasme yang diberikan dan dengan guru-gurunya yang ga malu urat malunya keliatan.

Peneliti : tiga anak ibu, saya kaget. (tertawa). Terima kasih ibu, atas waktu yang sudah diberikan. Sangat berguna sekali buat saya. (tertawa)

Informan : sama-sama mas... asal jangan lupa, nanti saya dikasih coklat (tertawa)

Lampiran V

Foto-Foto *Family Sport Day*





