

Inovasi Pemasaran Pendidikan Dalam Mengatasi Tantangan Persaingan dan Meningkatkan PPDB di SD Muhammadiyah 3 Pandaan

Oleh:

Rakhmatusakdiyah,

Hidayatulloh

Manajemen Pendidikan Islam

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Desember, 2024



Pendahuluan

Latar Belakang

Pentingnya pendidikan berkualitas dalam Lembaga Pendidikan Islam

Pentingnya pemasaran dalam Lembaga Pendidikan

Tantangan persaingan antar lembaga pendidikan

Kebijakan pemerintah daerah dalam Permendikbud

Strategi dalam pemasaran pendidikan

Urgensi Penelitian
“Mengidentifikasi dan mengevaluasi efektivitas inovasi pemasaran SD Muhammadiyah 3 Pandaan dalam meningkatkan PPDB dan daya saing di tengah persaingan pendidikan yang ketat.

Pertanyaan Penelitian (Rumusan Masalah)

Bagaimana bentuk inovasi pemasaran yang dijalankan oleh SD Muhammadiyah 3 Pandaan dalam menarik minat masyarakat?

Bagaimana strategi yang digunakan untuk menghadapi tantangan di tengah persaingan institusi pendidikan?

Seberapa efektifkah inovasi tersebut dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)?

Metode

Metode Penelitian

- Deskriptif Kualitatif

Subjek Penelitian

- Kepala sekolah,
- Waka Kurikulum,
- Waka Humas,
- Waka Kesiswaan,
- Ketua PPDB,
- Beberapa guru dan staff SD Muhammadiyah 3 Pandaan

Teknik Pengumpulan Data

- Wawancara
- Pengamatan atau observasi,
- Dokumen, serta informasi audiovisual

Teknik Analisis Data (Miles Huberman, Johnny Saldana)

- Kondensasi data,
- Penyajian data, dan
- Penarikan kesimpulan

Hasil

Inovasi Pemasaran

- Pemanfaatan Media Sosial
- Program Unggulan
 - Class International Program
 - TPQ Madin
- Sistem Pendaftaran “One Day One Service”

Strategi Pemasaran Inklusif

- Strategi Harga Fleksibel
- Promosi Berbasis Komunitas (Jemput Bola)
- Kemitraan Strategis

Efektivitas Inovasi

- Peningkatan Jumlah peserta didik baru
- Peningkatan Peringkat Sekolah di Wilayah Pandaan

Pembahasan

Inovasi Pemasaran untuk Menarik Minat

- Media Sosial dan Digital: FB, IG, Youtube, Website dan WA
- Program Unggulan Berbasis Kebutuhan Masyarakat : CIP, TPQ Madin
- Sistem Pendaftaran Efisien : One Day One Service

Strategi Harga Fleksibel dan Inklusif

- Diskon Biaya Pendidikan
- Beasiswa

Kemitraan dan Promosi Komunitas

- MOU : 14 TK, dan beberapa perusahaan
- Strategi jemput bola
- Stand PPDB di lokasi strategis

Peningkatan Citra Sekolah

- Branding "Sekolah Berbasis Masjid"
- Promosi Berkelanjutan : Kegiatan social dan keagamaan

Tantangan Internal dan Eksternal

- Kualitas SDM Pengajar : Pelatihan dan Studi Lanjut
- Persaingan Antar Sekolah (Diferensiasi Produk)

Hasil dan Dampak Strategi

- Peningkatan jumlah siswa dari tahun ke tahun
- Peningkatan peringkat sekolah swasta di wilayah Pandaan

Temuan Penting Penelitian

Temuan Penting

Pemanfaatan Media Sosial dan Digital

Program Unggulan yang Menonjol

Strategi Pendaftaran Efisien

Strategi Harga Inklusifi

Jaringan dan Kemitraan

Peningkatan Citra Sekolah

Efektivitas dalam Meningkatkan PPDB

Manfaat Penelitian

Bagi SD Muhammadiyah 3 Pandaan

- Peningkatan Strategi Pemasaran
- Daya Saing yang Lebih Kuat
- Peningkatan PPDB
- Penguatan Citra Sekolah

Bagi Sekolah Lain

- Referensi Strategi Pemasaran
- Inspirasi Inovasi
- Peningkatan Kualitas Pendidikan

Bagi Penulis

- Pengembangan Keilmuan
- Kontribusi Akademik
- Pemahaman Praktis
- Publikasi dan Referensi

Kesimpulan

SD Muhammadiyah 3 Pandaan telah berhasil menerapkan inovasi pemasaran seperti pemanfaatan media sosial, program unggulan sesuai kebutuhan masyarakat yaitu CIP dan TPQ Madin, sistem pendaftaran "One Day One Service," serta strategi harga fleksibel. Langkah ini didukung oleh kemitraan strategis dan promosi berbasis komunitas, menciptakan daya tarik kuat bagi calon siswa dan orang tua yang menginginkan pendidikan seimbang antara akademik dan spiritual.

Efektivitas inovasi ini terlihat dari peningkatan jumlah siswa baru, penguatan reputasi sekolah, dan pencapaian peringkat ke-2 di wilayah Pandaan. Strategi ini tidak hanya meningkatkan daya saing, tetapi juga memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan sekolah di tengah persaingan pendidikan yang semakin ketat. Strategi ini relevan untuk diadopsi oleh lembaga pendidikan lain untuk menghadapi tantangan serupa.

Referensi

- [1] N. Nurhayati, M. Nasir, A. Mukti, and at all, "Meningkatkan Mutu Lembaga Pendidikan Islam," vol. 3, no. 2, pp. 594–601, 2022.
- [2] D. Harding, A. L. Kadiyono, and R. Talitha, "Organizational Citizenship Behaviour Untuk Mewujudkan Pendidikan Berkualitas Di Sekolah," J. Psychol. Sci. Prof., vol. 4, no. 1, p. 65, 2020, doi: 10.24198/jpsp.v4i1.26467.
- [3] A. Fauzi and K. Imron Rosadi, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Paradigma Berpikir Kesisteman Dalam Pendidikan Islam," J. Ilmu Hukum, Hum. dan Polit., vol. 2, no. 2, pp. 183–197, 2022.
- [4] D. Yansyah et al., "Implementasi Manajemen Pendidikan Islam pada Lembaga Pendidikan di Era Globalisasi," J. Educ., vol. 05, no. 04, pp. 17097–17103, 2023.
- [5] T. Ma'sum, "Eksistensi Manajemen Pemasaran dalam Membangun Citra Lembaga Pendidikan," J. Intelekt. J. Pendidik. dan Stud. Keislam., vol. 10, 2020.
- [6] Z. Bariroh, "Manajemen Pemasaran Pendidikan Madrasah Ibtidaiyah Qita Kota Malang Sebagai Lembaga Pendidikan Baru," Ar-Rosikhun J. Manaj. Pendidik. Islam, no. Machali 2012, pp. 175–184.
- [7] A. Latifah, "Strategi Pemasaran Lembaga," vol. 02, no. 01, pp. 404–411, 2023.
- [8] F. Indriani, F. D. Diba, and D. Ubaedullah, "Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Citra," no. March 2023, 2021, doi: 10.15575/isema.v6i2.13656.
- [9] A. Rosidi, "Inovasi Pengembangan Sekolah Dan Peningkatan Kualitas Pelayanan Dalam Manajemen Strategi Pemasaran Di Sd Muhammadiyah Kleco Kotagede Yogyakarta," pp. 1–8.
- [10] A. Fradito, L. Indonesia, and J. T. Indonesia, "Strategi pemasaran pendidikan dalam meningkatkan citra sekolah 1," vol. 10, no. 2008, 2020.
- [11] T. Šula and M. Banyár, "Innovative Marketing as a Tool for Building a Positive Image of an Institution of Higher Education and Increasing the Competitiveness of its Graduates – Analysis of the Functional Use of Projects of the Department of Marketing Communications at the Facult," Procedia - Soc. Behav. Sci., vol. 175, pp. 146–153, 2015, doi: 10.1016/j.sbspro.2015.01.1185.
- [12] N. Nurnalasari et al., "The Graduate Program of Universitas Galuh Master of Management Studies Program," vol. 4, no. 3, 2020.
- [13] M. Ibnu Sholeh, "Menghadapi Persaingan Sengit Lembaga Pendidikan: Strategi Diferensiasi dalam Pemasaran Lembaga Pendidikan Islam di Indonesia," J. Manaj. Pendidik. Islam, vol. 1, no. 3, pp. 192–222, 2020.
- [14] Okada Ruli Sutoro, "Strategi Pemasaran Lembaga Pendidikan Dalam Meningkatkan Tingkat Kepercayaan Masyarakat Di Smp Muhammadiyah 5 Yogyakarta," J. Tawadhu, vol. 6, no. 8.5.2017, pp. 2003–2005, 2022.
- [15] Citraningsih and Diningrum, "Konsep Manajemen Pemasaran dalam Peningkatan Citra Lembaga Pendidikan," vol. 6, no. 1, 2023.
- [16] M. Hattami, "Implementasi Kebijakan Penerimaan Penerimaan Peserta Didik Baru pada Tingkat Sma di Kecamatan Tanjung Selor Kabupaten Bulungan," Repos. IPDN, pp. 1–11, 2022, [Online]. Available: <http://eprints.ipdn.ac.id/11934/>
- [17] Permendikbud, "Permendikbud Nomor 1 Tahun 2021," Permendikbud, pp. 1–25, 2021.
- [18] S. P. Damayanti, A. Khamidi, and K. Karwanto, "Private Junior High School Marketing Management to Face the New Students Admission (PPDB) Policies of State Junior High School in Surabaya," Int. J. Educ. Vocat. Stud., vol. 3, no. 1, p. 64, 2021, doi: 10.29103/ijevs.v3i1.3389.
- [19] R. T. E. Margareta, B. Ismanto, and B. S. Sulasmono, "Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Peningkatan Minat Peserta Didik Berdasarkan Delta Model," Kelola J. Manaj. Pendidik., vol. 5, no. 1, pp. 1–14, 2018, doi: 10.24246/j.jk.2018.v5.i1.p1-14.
- [20] M Dayat, "Strategi Pemasaran Dan Optimalisasi Bauran Pemasaran Dalam Merebut Calon Konsumen Jasa Pendidikan," J. Mu'allim, vol. 1, no. 2, pp. 299–218, 2019, doi: 10.35891/muallim.v1i2.1629.
- [21] A. Qodir, "Metodologi kuatitatif," p. 188, 2021.
- [22] M. Waruwu, "Pendekatan Penelitian Pendidikan: Metode Penelitian Kualitatif, Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)," J. Pendidik. Tambusai, vol. 7, no. 1, pp. 2896–2910, 2023.
- [23] F. Rasyid, Metodologi Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif Teori, Metode, Dan Praktek. 2022.
- [24] N. Z. Hasanah and D. S. Zakly, "Asatiza : Jurnal Pendidikan," vol. 02, no. 03, pp. 151–161, 2021.
- [25] L. R. Malik and K. E. Wardhana, "Strategi bauran pemasaran marketing mix 7P di Madrasah Ibtidaiyah Ma'arif Nahdhatul Ulama Samarinda," Al-Kautsar, vol. 1, no. 2, pp. 75–85, 2024.



Data Penelitian



Data Penelitian

SD MUHAMMADIYAH 3
Pasuruan - Jawa Timur
Sekolah Berbasis Masjid, TPQ + Madin

PPDB
Penerimaan Peserta Didik Baru
TA. 2025 / 2026

Periode Pendaftaran

- Jalur Inden/ Zonasi: 1 September - 31 Desember 2024
- Jalur Reguler: 1 Januari - 30 Juni 2025

Tempat Pendaftaran
Kantor SD Muhammadiyah 3

Waktu Pendaftaran
Hari: Senin - Sabtu
Waktu: 08.00 - 12.00 WIB

Jalur Pendaftaran

- Jalur Inden / Zonasi: Free Pendaftaran 50%, Infaq Gedung 25%
- Jalur Mitra / Persyarikatan: Free Pendaftaran 50%, Infaq Gedung 50%
- Jalur Anak Yatim: Free 100% (Pendaftaran, SPP, Infaq Gedung, Seragam, Buku, Jalur Reguler)
- Jalur Prestasi: Free Infaq Gedung 25%
- Jalur Reguler: Normal

Daftar Sekarang
0856-3548-254
0857-0401-5127

Jln. Pahlawan Soenaryo No.256, Kutorejo, Pandaan

Profil Singkat
SD Muhammadiyah 3 Pandaan (SDMUGA) berdiri sejak tahun 1962. Merupakan sekolah dasar Islami, modern, ramah anak serta orangtua (humanis) dan berbasis masjid plus TPQ dan madin.

Visi
Menjadi sekolah yang berkarakter islami, inspiratif, terdepan dalam prestasi dan berwawasan lingkungan.

Misi

- Menanamkan Aqidah Tauhid, Rajin Beribadah dan Berakhlak Mulia.
- Mendidik Siswa Berfikir Kritis, Kreatif dan Inovatif.
- Menggal Minat Bakat dan Potensi Siswa Melalui Pengembangan Diri untuk Meraih Prestasi.
- Membangun Generasi Tangguh dan Mandiri untuk Melestarikan Lingkungan.

Program Akademik

- Kurikulum Al Islam dan Kemuhammadiyahan
- Kurikulum Nasional dan Muatan Lokal
- Cambridge International Program (CIP)

Profil Sekolah

Ust. Luqman Wahyudi, M.Pd
The Principal of SD Muga

Dr. dr. Sulandono, MM
Ketua PMM Jawa Timur

Jln. Pahlawan Soenaryo No.256, Kutorejo, Pandaan

Extra Kurikuler

Fasilitas Sekolah

- Masjid Al Jauharah
- Gedung GKB lantai 2
- Kelas Ber-AC dan Berbasis Multimedia
- Lab Komputer
- Perpustakaan
- Ruang UKS
- Lapangan Olahraga
- Koperasi Sakinah
- Kantin
- Area Parkiran
- Taman Bermain
- Pelayanan Kesehatan
- Bimbingan Konseling
- Lunch Catering
- Armada Antar Jemput Siswa

Pilihan

- Jurnalistik
- Renang
- Mewarnai
- Panahan
- Badminton
- Futsal / Football

Team School

- Drumband
- Paduan Suara
- Math Club
- Sains Club

Wajib

- Tahfidzul Qur'an
- Hizbul Wathan
- Tapak Suci
- Komputer

Jln. Pahlawan Soenaryo No.256, Kutorejo, Pandaan

Program Karakter

- TPQ dan Madin
- Upacara Bendera
- Sholat Sunnah Dhuha
- Sholat Dhuha Berjamaah
- Praktik Kultur After Dhuha
- Praktik Muadzdzin & Imam Sholat
- Tahfidzul Qur'an Juz 30,29,28
- Target Hafalan Surat Pilihan
- Target Hafalan Do'a Harian
- Pembiasaan Muroja'ah
- Program Bimbingan Calistung
- Target Hafalan Hadits Pilihan
- Adab Islami & Sunnah Sehari-hari
- Outbound dan Tadabbur Alam

Biaya Pendidikan

	Reguler	CIP
Infaq Pendaftaran	400.000	400.000
SPP	300.000	500.000
DPP	3.000.000	4.000.000
Buku & Perlengkapan	1.467.000	2.947.000
Seragam Putra	1.200.000	1.200.000
Seragam Putri	1.450.000	1.450.000

Persyaratan

- Usia anak per 1 Juli 2025 minimal 6 tahun
- Membayar infaq pendaftaran PPDB
- Mengisi biodata dan melengkapi dokumen:

- FC Akta Kelahiran 2 lbr
- FC Kartu Keluarga 2 lbr
- FC KTP Orang tua/ Wali 2 lbr
- FC Ijazah TK/RA 2 lbr
- Foto Terbaru 3x4 bersegarang TK 2 lbr

Prestasi Sekolah

- Juara 2 - Karate KATA Putra - O2SN Kab. Pasuruan 2024
- Juara 2 - Pencak Silat - O2SN Kec. Pandaan 2024
- Medali Emas - Olimpiade Sains Antar Nasional (OSAN) - Nasional 2025
- Medali Emas - National Outstanding Student E-Competition - Nasional 2025
- Juara 2 - Panahan PASMAR 2 Archery Cup se-Indonesia - Nasional 2025
- Juara 2 - Cabang Bulutangkis Tunggal Putra - Kab. Pasuruan 2025
- Juara 2 - Cabang Bulutangkis Tunggal Putra - O2SN Kec. Pandaan 2025
- Juara 2 - Cabang Renang Putri - O2SN Kab. Pasuruan 2025
- Juara 1 - Cabang Renang Putri - O2SN Kec. Pandaan 2025
- Juara 2 - Cabang Renang Putra - O2SN Kec. Pandaan 2025
- Juara 2 - Cabang Karate Atletik Putri - O2SN Kec. Pandaan 2025
- Juara 2 - Cabang Silat Putri - O2SN Kec. Pandaan 2025
- Juara 1 - Pencak Silat Tapak Suci Bali Championship - Nasional 2022
- Juara 1 - Pentas Seni JAMPANAL Kepulauan Hizbul Wathan - Kab. Pasuruan 2022

Free!
Tas Sekolah, Tempat Makan dan Minum

Jln. Pahlawan Soenaryo No.256, Kutorejo, Pandaan

Data Penelitian

SD MUHAMMADIYAH 3 PANDAAN

PPDB

PERSYARATAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU 2025/2026

A. INFORMASI PENDAFTARAN

1. Pendaftaran dibuka mulai : 1 September 2024 s/d 31 Mei 2025

2. Waktu : Senin-Sabtu Pukul 08.00-12.00 WIB

3. Tempat Pendaftaran : Kator SD Muhammadiyah 3 Pandaan

4. Kontak Person : 0857-0401-5127 (Admin)
0856-3548-254 (Ustz. Nur Efiana, S.Pd)

B. JALUR PENDAFTARAN

1. Jalur Inden /Zonasi : Pot. Pendaftaran 50%, Infaq Gedung 25% (1 September 2024 s/d 31 desember 2025)

2. Jalur Mitra/Persyarikatan : Pot. Pendaftaran 50%, Infaq Gedung 50%

3. Jalur Anak Yatim : Free 100% (Pendaftaran, SPP, Infaq Gedung, Seragam, Buku, dan Jalur reguler)

4. Jalur Prestasi : Pot. Infaq Gedung 25 %

C. PERSYARATAN UMUM

1. Usia minimal 6 tahun pada bulan juli 2025

2. Membeli formulir pendaftaran Rp. 400.000,- dan DP DPP minimal 20% Rp. 600.000,-

3. Melengkapi berkas pendaftaran :

- FC Akta kelahiran (2 lembar)
- FC Kartu keluarga (2 lembar)
- FC KTP Orangtua /wali (2 lembar)
- FC Ijazah TK/RA (2 lembar)
- Foto terbaru siswa 3x4 memakai seragam TK (2 lembar)

D. AGENDA KEGIATAN (ONE DAY SERVICE)

N o	Periode Pendaftaran	Waktu (jam Kerja)	Pendaftaran, Pemetaan Kesiapan Belajar, Pengumuman, Pengukuran Seragam	Daftar Ulang	Pembagian Seragam & Buku
1	1 Okt - 31 Des 2024	08.00 - 12.00	1 Okt - 31 Des 2024	1 Jan 2025	5 Juli 2025
2	1 Jan - 30 Juni 2025	08.00 - 12.00	1 Jan - 30 Juni 2025	28 Juni 2025	

MAJELIS PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH SD MUHAMMADIYAH 3 PANDAAN

TERAKREDITASI "A"

NPSN : 20519501 NIS : 104051916030
Jl. Pahlawan Soerjono 256 Kutorejo - Kec. Pandaan, Telp.(0343) 636485, Kode Pos 67156 Kab. Pasuruan

RINCIAN BIAYA PENDIDIKAN PESERTA DIDIK BARU KELAS I (SATU) TAHUN PELAJARAN 2025/2026

NO	JENIS PEMBIAYAAN	REGULER	CIP
DANA PENGEMBANGAN PENDIDIKAN (DPP)			
A	1 Infaq DPP (3.000.000 / 3.500.000 / 4.000.000)*	3.000.000	4.000.000
	2 SPP Juli 2024 (300.000 / 350.000 / 400.000)*	300.000	500.000
SERAGAM			
B	1 6 Stel Seragam lengkap putra	1.200.000	1.200.000
	2 6 Stel Seragam lengkap putri	1.450.000	1.450.000
BUKU PELAJARAN			
	1 Cambridge Primary Science Learner's Book 1	-	338.000
	2 Cambridge Primary Science Workbook 1	-	189.000
	3 Cambridge Primary Mathematics Learner's Book 1	-	359.000
	4 Cambridge Primary Mathematics Workbook 1	-	256.000
	5 Cambridge Global English Learner's Book 1	-	338.000
	6 Cambridge Global English Workbook 1	-	230.000
	7 Buku Teks Bahasa Indonesia	123.000	123.000
	8 Buku Teks Matematika	123.000	-
	9 Buku Teks Bahasa Inggris	107.000	-
	10 Buku Teks PPKN	110.000	110.000
	11 Buku Teks PJOK	71.000	71.000
	12 Buku Teks Seni Rupa	102.000	102.000
	13 Buku Teks Tani Basa Jatim	49.000	49.000
	14 Buku Teks TK	76.000	76.000
	15 Buku Teks BTQ Semester 1 dan 2	70.000	70.000
	16 Buku Teks Al-Islam	54.000	54.000
	17 Buku Teks Kemahmadiyahan	41.000	41.000
	18 Buku Teks Bahasa Arab	46.000	46.000
	19 Buku Tajwid & Tahfid	60.000	60.000
	20 Buku Mewarna & Crayon	70.000	70.000
	21 Buku Pintar Anak Islami	50.000	50.000
	22 Buku Terapi BTQ Jilid 1 - 4	60.000	60.000
	23 Buku Raport & Foto	130.000	130.000
	24 Buku Tulis, kotak dan halus (10 Exp)	50.000	50.000
	25 Buku Penghubung Siswa	10.000	10.000
	26 Perlengkapan (2 Kaos Kaki, Ikat Pinggang, Bed Nama)	65.000	65.000
	JUMLAH	1.467.000	2.947.000
KEGIATAN SEKOLAH			
	1 Study Wisata (Semester Ganjil)	150.000	150.000
	2 Tadabur Alam (Semester Genap)	200.000	200.000
	3 STS Ganjil dan Genap	150.000	180.000
	4 Sumatif Akhir Semester Ganjil dan Genap	170.000	180.000
	5 Centre Progression Test (CPT)	100.000	100.000
	6 Eksplorasi (Outing Class)	100.000	100.000
	7 Ekstrakurikuler	150.000	150.000
	8 Kalender	35.000	35.000
	9 Majalah Sekolah (2 edisi)	75.000	75.000
	10 Gelar P5	30.000	30.000
	11 PHBI dan PHBN	100.000	100.000
	12 Daanul Arqam	25.000	25.000
	13 Air mineral	50.000	50.000
	14 Dana Sosial	10.000	10.000
	JUMLAH	1.245.000	1.385.000
JUMLAH PEMBIAYAAN INDIEN (OKT - DES 2024)			
	1 Putra	6.462.000	9.032.000
	2 Putri	6.712.000	9.262.000
JUMLAH PEMBIAYAAN MITRA (SEP - JUNI 2024/2025)			
	1 Putra	5.712.000	8.032.000
	2 Putri	5.962.000	8.282.000
JUMLAH PEMBIAYAAN NORMAL (JAN - JUNI 2025)			
	1 Putra	7.212.000	10.032.000
	2 Putri	7.462.000	10.282.000

* Pembayaran pilihan orangtua khusus jalur reguler

** Pembayaran dapat diangsur selama 6 bulan / semester 1

*** Segala bentuk pembayaran yang sudah masuk tidak dapat ditarik kembali dengan alasan apapun.

Saya Orang tua/Wali Murid dari : _____ Kelas 1 SD Muhammadiyah 3 Pandaan,

menyatakan dengan sebenarnya bahwa saya memesan Buku Pelajaran, Seragam, dan sanggup memenuhi

Pembiayaan Sekolah sesuai daftar di atas.

Pandaan, _____

(Nama Orang Tua/Wali Murid)

UMSIDA
DARI SINI PENCERAHAN BERSEMI

www.umsida.ac.id

umsida1912

umsida1912

universitas
muhammadiyah
sidoarjo

umsida1912

14

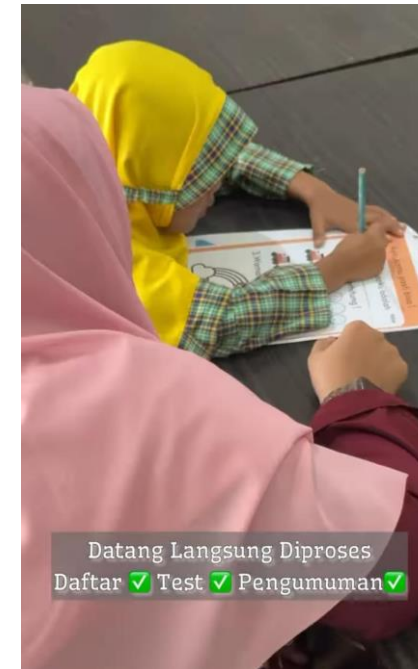
Data Penelitian



Data Penelitian



Data Penelitian



Data Penelitian



Data Penelitian



Data Penelitian



Data Penelitian

