

Lampiran 1:



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
PASCASARJANA**

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax (0355) 321656 Tulungagung
E-mail : pps@iain-tulungagung.ac.id

Nomor : In.17/D/PP.00.9/Ps/ 17\ /2016 Tulungagung, 03 Maret 2016
Lamp : -
Hal : **PERMOHONAN IJIN PENELITIAN**

Kepada
Yth. Kepala MAN 2 Tulungagung

di - Tempat

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Salam silaturrohim kami haturkan semoga kita selalu mendapatkan lindungan dari Allah SWT dalam menjalankan tugas sehari-hari. Amin

Dalam rangka penulisan Tesis pada Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Tulungagung semester genap tahun akademik 2015/2016, dengan hormat kami mohon mahasiswa dibawah ini :

N a m a : ERNILA RIZAR
N I M : 1751144007
TTL : Tulungagung, 28 Februari 1992
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)

Diberikan ijin untuk mengadakan penelitian guna penulisan Tesis yang berjudul: "**Strategi Hubungan Masyarakat (Humas) dalam Meningkatkan Pemasaran Lembaga Pendidikan (Studi Multi Kasus di MAN 2 Tulungagung dan MA Ma'arif NU Kota Blitar)**", yang dilaksanakan pada tanggal 02 Maret s.d. 30 Mei 2016 di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian permohonan kami atas kerjasamanya disampaikan banyak terimakasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb

Direktur,

Prof. Dr. H. Achmad Patoni, M.Ag ✓
NIP. 19600524 199103 1 001



KEMENTERIAN AGAMA
MADRASAH ALIYAH NEGERI 2 TULUNGAGUNG
Jl. Ki Mangunsarkoro Kopus 101 Tulungagung Telp.321817 Kode Pos 66233
Website : <http://www.manduta.sch.id> / Email:manduatulungagung@gmail.com

IJIN PENELITIAN

Nomor : Ma.15.7/TL.00/089A/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Madrasah Aliyah Negeri 2 Tulungagung memberi ijin kepada :

Nama : ERNILA RIZAR
NIM : 1751144007
Program Studi : MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM (MPI)
Perguruan Tinggi : IAIN TULUGAGUNG

untuk mengadakan penelitian guna penulisan Tesis yang berjudul “ STRATEGI HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS) DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN LEMBAGA PENDIDIKAN (STUDI MULTI KASUS DI MAN 2 TULUNGAGUNG DAN MA MA'ARIF NU KOTA BLITAR) ” yang dilaksanakan pada tanggal 2 Maret s/d 30 Mei 2016.

Demikian ijin ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Tulungagung, 16 Pebruari 2016



Kepala,
Miftachurohmah
MIFTACHUROHMAH, M.Ag.
NIP. 196212061990032001



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
PASCASARJANA**

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax (0355) 321656 Tulungagung
E-mail : pps@iain-tulungagung.ac.id

Nomor : In.17/D/PP.00.9/Ps/17 /2016 Tulungagung, 03 Maret 2016
Lamp : -
Hal : **PERMOHONAN IJIN PENELITIAN**

Kepada
Yth. Kepala MA Ma'arif NU Kota Blitar

di - Tempat

Assalaamu'alaikum Wr. Wb.

Salam silaturrohim kami haturkan semoga kita selalu mendapatkan lindungan dari Allah SWT dalam menjalankan tugas sehari-hari. Amin

N a m a : ERNILA RIZAR
N I M : 1751144007
TTL : Tulungagung, 28 Februari 1992
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)

Diberikan ijin untuk mengadakan penelitian guna penulisan Tesis yang berjudul: "**Strategi Hubungan Masyarakat (Humas) dalam Meningkatkan Pemasaran Lembaga Pendidikan (Studi Multi Kasus di MAN 2 Tulungagung dan MA Ma'arif NU Kota Blitar)**" , yang dilaksanakan pada tanggal 02 Maret s.d. 30 Mei 2016 di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian permohonan kami atas kerjasamanya disampaikan banyak terimakasih.

Wassalaamu'alaikum Wr. Wb

Direktur,

Prof. Dr. H. Achmad Patoni, M.Ag ✓
NIP. 19600524 199103 1 001



LEMBAGA PENDIDIKAN MA'ARIF NU
MADRASAH ALIYAH MA'ARIF
NAHDLATUL ULAMA' BLITAR

STATUS : TERAKREDITASI A
NSM : 131235720001

Alamat : Jl. Ciliwung 56 (0342) 807123 Blitar 66116

SURAT KETERANGAN

No. 129 /MA Maarif NU/A.1/III/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **M. WAHID MUSTOFA, S.Sos.,M.M.Pd**
Jabatan : Kepala MA Ma'arif NU Kota Blitar

Memberi ijin kepada :

Nama : **ERNILA RIZAR**
NIM : 1751144007
Perguruan Tinggi : IAIN TULUNGAGUNG
TTL : Tulungagung, 28 Februari 1992
Progam Studi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)

Untuk mengadakan penelitian guna penulisan Tesis yang berjudul " **STRATEGI HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS) DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN LEMBAGA PENDIDIKAN (STUDI MULTI KASUS DI MAN 2 TULUNGAGUNG DAN MADRASAH ALIYAH MA'ARIF NU KOTA BLITAR) "**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 18 Maret 2016



M. WAHID MUSTOFA, S.Sos.,M.M.Pd

Lampiran 2:

Pedoman Wawancara

Pertanyaan untuk Waka Humas:

1. Bagaimana humas lembaga melakukan pemetaan sebelum melakukan pemasaran lembaga pendidikan?
2. Siapa yang berwenang dan terlibat dalam pemetaan pasar atau perencanaan pemasaran?
3. Bagaimana perumusan kebijakan terhadap pemetaan pasar dalam pemasaran lembaga pendidikan?
4. Pertimbangan-pertimbangan apa saja yang melandasi pemetaan pasar yang dilakukan lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan? Apakah didasarkan karakteristik tertentu yang dimiliki oleh lembaga sasaran?
5. Apakah dilakukan analisis internal dan eksternal dalam pemetaan pasar?
6. Apakah humas lembaga menentukan target pemasaran dalam pemasaran lembaga pendidikan?
7. Apakah pertimbangan humas lembaga dalam memilih target pemasaran lembaga pendidikan?
8. Apa saja faktor pendukung dan penghambat humas lembaga dalam memilih target pemasaran lembaga pendidikan?
9. Bagaimana mengatasi hambatan yang ada selama menentukan target tersebut?
10. Bagaimana humas lembaga melakukan *positioning* atau melakukan komunikasi terkait dengan posisi (keunggulan) lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan?
11. Apa saja pertimbangan humas dalam menentukan waktu sosialisasi dan publikasi?
12. Bagaimana dukungan lembaga terhadap humas berkaitan dengan pemasaran lembaga pendidikan?
13. Apakah humas lembaga melakukan evaluasi terkait dengan strategi pemasaran yang telah dijalankan, dan kapan itu dilaksanakan?

14. Apakah humas lembaga ini memiliki strategi khusus dalam pemasaran lembaga pendidikan?
15. Apakah humas lembaga memiliki strategi baku yang diterapkan setiap tahun?
16. Adakah perubahan terhadap strategi tersebut?
17. Apakah semua elemen yang ada di lembaga terlibat dalam kegiatan humas dalam pemasaran lembaga pendidikan?
18. Pertimbangan atau analisis apa saja yang melandasi pemetaan pasar yang dilakukan lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan?
19. Bagaimana cara yang dilakukan humas dalam mengkomunikasikan keunggulan lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan/ Bagaimana cara humas lembaga dalam menanamkan keunggulan bersaing yang dimiliki lembaga kepada masyarakat?
20. Kapan dan apa saja pertimbangan humas dalam menentukan waktu sosialisasi dan publikasi?
21. Adakah upaya memasarkan jasa pendidikan dengan menawarkan ciri khusus atau keunggulan khusus yang dimiliki oleh lembaga?
22. Bagaimana dukungan lembaga terhadap humas berkaitan dengan pemasaran lembaga pendidikan?
23. Apakah terdapat retensi dari hasil evaluasi yang dijadikan pertimbangan dalam perencanaan strategi pemasaran selanjutnya?
24. Menurut anda, apakah strategi yang telah diterapkan bisa berhasil? Adakah indikator keberhasilan yang dirumuskan lembaga terkait dengan pemasaran lembaga pendidikan?

Pertanyaan untuk Kepala Madrasah/Ketua PPDB/PSB:

1. Apakah menurut anda pemasaran lembaga pendidikan itu perlu dilakukan?
2. Apakah diperlukan suatu strategi? Seperti apa strateginya?
3. Apakah selama ini terdapat strategi yang baku dalam pemasaran lembaga?

4. Bagaimana kebijakan kepala sekolah terkait dengan pemasaran lembaga pendidikan?
5. Apakah dilakukan pemetaan sasaran, pemilihan target sasaran, dan juga menentukan keunggulan lembaga sebelum membuka PPDB?
6. Apakah sebelum sosialisasi dan publikasi dilakukan pemetaan terhadap sasaran publikasi dan sosialisasi?
7. Apakah dilakukan pemilihan target tertentu? Didasarkan pada pertimbangan apa saja?
8. Bagaimana hasil dari program humas dengan melihat pendaftar yang masuk?
9. Apa keunggulan madrasah yang sering dipublikasikan?
10. Apa keunggulan madrasah yang tidak dimiliki lembaga lain?
11. Bagaimana dengan biaya pendidikan, apakah juga dapat bersaing dengan lembaga lain?
12. Apa yang dilakukan lembaga dalam membangun keunggulan dan daya saing madrasah? (dalam hal fisik dan akademik)
13. Bagaimana faktor penghambat dan pendukung dalam menjalankan strategi?
14. Bagaimana dengan analisis yang dilakukan dalam mengembangkan strategi?
15. Apakah program humas sudah dapat dikatakan berhasil?
16. Bagaimana usaha lembaga dalam menjaga kepercayaan dan nama baik lembaga?

Pertanyaan untuk guru/panitia PPDB:

1. Bagaimana pemetaan pasar yang dilakukan humas dalam pemasaran lembaga pendidikan?
2. Bagaimana hubungan yang dibangun lembaga dengan sekolah-sekolah yang menjadi sasaran tersebut?
3. Bagaimana dengan pemilihan target pemasaran lembaga pendidikan yang dilakukan?
4. Bagaimana dengan keunggulan yang dibangun madrasah untuk meningkatkan pemasaran lembaga pendidikan?

5. Bagaimana dengan analisis yang dilakukan lembaga terkait dengan pemasaran lembaga pendidikan?
6. Bagaimana dengan keunggulan lembaga yang belum dimiliki lembaga lain?

Pertanyaan untuk siswa MA Ma'arif NU:

1. Apa saja program yang dilakukan selama PKL?
2. Bagaimana pembagian kelompoknya?
3. Apakah di MAMNU terdapat program pengembangan ketrampilan untuk para siswanya?
4. Bagaimana pengarahannya untuk kelas XII yang akan lulus?
5. Bagaimana keunggulan MAMNU menurut kalian?

Lampiran 3:

Pedoman Observasi

1. Denah Lokasi MA Ma'arif NU Kota Blitar dan MAN 2 Tulungagung
2. Kondisi Bangunan di MA Ma'arif NU Kota Blitar dan MAN 2 Tulungagung.
3. Kegiatan akademik dan non akademik di madrasah dan di asrama
4. Proses kerja strategi humas dalam pemasaran lembaga pendidikan.
5. Kegiatan-kegiatan lembaga yang melibatkan masyarakat

Lampiran 4:

Pedoman Studi Dokumentasi

1. Profil madrasah
2. Jumlah siswa yang masuk setiap tahunnya (2 tahun terakhir)
3. Dokumen rencana program humas
4. Dokumen laporan kegiatan humas meliputi brosur, LPJ kegiatan, dsb.
5. Kegiatan akademik dan non akademik, meliputi:
 - a. Ekstrakurikuler
 - b. Pendidikan agama di asrama/pondok pesantren
 - c. Jurusan pendidikan
 - d. Kurikulum dan pengembangannya
 - e. Prestasi yang pernah diraih baik akademik maupun non-akademik
6. Mutu lembaga (akreditasi BAN S/M)

Lampiran 5:

Transkrip Hasil Wawancara

Hari/tanggal : Kamis/ 17 Maret 2016

Pukul : 11.20 WIB

Tempat : Kantor Waka MAN 2 Tulungagung

Narasumber : Waka Humas MAN 2 Tulungagung (Drs. Cuk Hari Purnama)

Peneliti : Bagaimana humas lembaga melakukan pemetaan sebelum melakukan pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Kami selalu melakukan pemetaan dalam kaitan dengan publikasi madrasah ke luar. Daerah yang masuk dalam sasaran kami meliputi Bandung, Rejotangan, Aryojeding, Pucanglaban, Ngantru, dan Gondang. Sasaran kami juga sampai ke luar Kabupaten, yaitu sampai ke Munjungan, Trenggalek, Mts Model Trenggalek, dan Blitar yaitu MTs Kunir. Kami melakukan rapat untuk menentukan sasaran publikasi dan sosialisasi, juga rapat tentang system PPDB, jumlah siswa yang akan diterima, jumlah siswa dalam 1 kelas, dan waktu dalam sosialisasi, publikasi, dan PPDB. Pemetaan tersebut kami lakukan pada bulan Maret, sosialisasi dan publikasi pada bulan April setelah UN MA.

Peneliti : Siapa yang berwenang dan terlibat dalam pemetaan pasar atau perencanaan pemasaran?

Informan : Semua terlibat, karena ketika promosi lembaga semua baik guru, karyawan dan siswa ikut membantu dalam penyebaran brosur. Sedangkan yang berwenang dalam PPDB adalah semua tim PPDB yang diketuai oleh waka kesiswaan, dengan humas sebagai Pembina publikasi (wakil ketua bagian humas). Dalam rapat juga dibentuk seksi-seksi yang bertugas dalam PPDB yang meliputi seksi coordinator pendaftaran, seksi coordinator seleksi, seksi publikasi (waka humas), seksi perlengkapan, dan seksi konsumsi. Selain itu juga menentukan materi sosialisasi yang dibuat oleh tim publikasi termasuk humas yang meliputi visi misi lembaga, keunggulan akademik dan non akademik, serta system penerimaan peserta didik baru yang dari tahun ke tahun berbeda. Sedangkan tahun ini kita mempunyai program kelas unggulan untuk semua jurusan, sehingga system penerimaan dan persyaratan pendaftar juga akan berbeda dari tahun kemarin. Kalau tahun kemarin kita masih kelas agama saja yang menjadi kelas unggulan, sedangkan tahun ini akan dibuat semua kelas unggulan untuk menjadi Madrasah Unggulan.

Peneliti : Bagaimana perumusan kebijakan terhadap pemetaan pasar dalam

- pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Perumusan kebijakan didasarkan pada hasil rapat PPDB, juga mengacu pada aturan Kemendikbud untuk jadwal PPDB yang tidak boleh dilakukan di awal atau di semester 1, sosialisasi boleh dilakukan mulai April. Kami juga punya website resmi lembaga, dan ada juga website khusus untuk para waka, termasuk humas. Program yang dilakukan lembaga atau masing-masing waka dan berbagai informasi terkait MAN 2 Tulungagung dapat dilihat disana. Termasuk informasi PPDB.
- Peneliti : Pertimbangan-pertimbangan apa saja yang melandasi pemetaan pasar yang dilakukan lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan? Apakah didasarkan karakteristik tertentu yang dimiliki oleh lembaga sasaran?
- Informan : Tidak, kami melakukan pemetaan ke semua lembaga pendidikan baik SMP maupun MTs negeri maupun swasta. Hal ini karena siswa yang masuk disini tidak hanya lulusan MTs saja, meskipun memang banyak dari MTs, terutama MTs Tulungagung banyak yang masuk kesini. Ada yang dari SMP juga, seperti dari SMP Campurdarat itu siswanya banyak yang masuk kesini. Selain itu kami melihat peminat yang paling banyak berasal dari mana, disitu maka lembaga tersebut otomatis masuk dalam segmentasi kami. Selain itu juga pernah ada masyarakat atau alumni yang memberi informasi untuk dilakukan publikasi dan sosialisasi. Selain itu kami juga melihat banyaknya siswa yang berasal dari Blitar dan Trenggalek, maka kami pertimbangkan untuk publikasi ke dua daerah tersebut dengan menitipkan brosur kepada siswa yang rumahnya daerah sana.
- Peneliti : Apakah dilakukan analisis internal dan eksternal dalam pemetaan pasar?
- Informan : Iya, analisis internal meliputi data prestasi siswa baik akademik maupun non akademik, juga tentang status akreditasi lembaga yaitu A dengan nilai 98. Analisis internal dilakukan humas dengan bekerjasama dengan pengendali mutu madrasah terkait dengan keunggulan madrasah. Hal ini digunakan untuk membuat materi dalam sosialisasi. Sedangkan analisis eksternal didasarkan pada informasi dan masukan dari masyarakat dan komite terkait daerah yang dijadikan sasaran pemasaran lembaga.
- Peneliti : Apakah humas lembaga menentukan target pemasaran dalam pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Iya, target pemasaran lembaga adalah semua SMP dan MTs di Kabupaten Tulungagung baik negeri maupun swasta, akan tetapi sosialisasi yang dilakukan tidak ke semua lembaga. Tidak semua lembaga pendidikan yang kami publikasi kemudian kami sosialisasikan juga. Untuk sosialisasi kami mempertimbangkan hanya beberapa MTs dan SMP favorit yang ada di Kabupaten Tulungagung. Kami hanya melakukan sosialisasi langsung ke 11 MTs Negeri se-

Kabupaten Tulungagung, juga beberapa SMP Negeri. Untuk yang SMP kami hanya sosialisasi ke SMP Negeri yang favorit seperti SMP Negeri 1, 2, dan 3 Tulungagung. Kalau brosur kami menyebar ke hampir semua lembaga setara SMP se-Kabupaten Tulungagung, juga beberapa yang ada di luar Kabupaten seperti Trenggalek dan Blitar.

Peneliti : Apakah pertimbangan humas lembaga dalam memilih target pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Pertimbangan kami yaitu kami melihat siswa kami kebanyakan lulusan darimana, selain itu kami juga mempertimbangkan hubungan baik kami dengan beberapa lembaga pendidikan seperti MTs. Dengan hubungan yang kami punya dengan lembaga-lembaga tersebut, maka kami akan mudah melakukan publikasi dan juga sosialisasi langsung. Sedangkan untuk lembaga di luar kota, biasanya kami tidak melakukan sosialisasi langsung, kami disini memanfaatkan guru, karyawan, siswa, dan alumni kami untuk membantu publikasi dengan menitipkan brosur lembaga kepada mereka untuk dibawa pulang untuk diberikan ke MTs atau SMP mereka, siswa diberi surat izin dari sekolah untuk melakukan publikasi dan menempel brosur kami di madding sekolah MTs atau SMP.

Peneliti : Apa saja faktor pendukung dan penghambat humas lembaga dalam memilih target pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Faktor pendukungnya yaitu kami sudah membangun hubungan yang baik dengan beberapa lembaga pendidikan, utamanya yang ada di lingkungan kemenag. Kami sering menghadiri acara atau even yang mereka selenggarakan, begitu juga sebaliknya, dengan demikian ini kami bisa membangun komunikasi dan hubungan yang baik. Selain itu untuk lembaga pendidikan yang memiliki karakter sama yaitu berlabel Islam, maka kemungkinan besar lulusannya akan masuk ke lembaga Islam juga, termasuk disini. Siswa disini banyak yang berasal dari MTs Negeri maupun swasta. Kami juga memiliki banyak kenalan dari lembaga lain, dimana kami sudah seperti keluarga, seperti dengan MTs Negeri Tulungagung.

Kalau faktor penghambatnya yaitu kami terkendala transportasi untuk ke lembaga pendidikan yang ada di luar kota, selain itu kendala dana. Terkadang jadwal sosialisasi yang sudah kami susun terkendala karena lembaga yang kami tuju sedang melaksanakan Try out atau ujian sekolah, sehingga kami harus mengkondisikan dan menjadwalkan ulang. Kami juga tidak bisa langsung hari itu juga melakukan sosialisasi, kami harus menunggu surat balasan untuk boleh melakukan sosialisasi.

Peneliti : Bagaimana mengatasi hambatan yang ada selama menentukan target tersebut?

Informan : Untuk mengatasi hambatan tersebut, kami melibatkan semua

elemen di MAN 2 Tulungagung yang rumahnya didalam ataupun diluar Kabupaten untuk kami titipi brosur, dengan demikian lembaga yang jauh tetap bisa kami jangkau dengan bantuan semuanya.

Peneliti : Bagaimana humas lembaga melakukan *positioning* atau melakukan komunikasi terkait dengan posisi (keunggulan) lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Kami selalu menampilkan keunggulan yang kami punya untuk menarik minat calon siswa baru. Seperti keunggulan dalam bidang akademik maupun non akademik, sarana prasarana yang kami miliki, tenaga pendidik, ekstrakurukuler, juga mengenai biaya pendidikan. Semua keunggulan lembaga kami selalu kami komunikasikan keluar. Kami juga membuat brosur, banner, juga melalui website kami. Selain itu kami juga mengadakan beberapa even seperti lomba sholat, olimpiade sains tingkat MTs/SMP, juga mengadakan try out sebagai bentuk publikasi ke masyarakat. Untuk pawai, sudah lama kami tidak ikut serta dengan pertimbangan waktu sholat anak-anak akan terganggu waktu pawai karena waktunya siang sampai sore, dan kami pikir pawai tersebut lebih banyak mudhorotnya. Tetapi untuk drum band kami sudah terkenal sampai kemana-mana, sering diundang untuk acara-acara bahkan sering disewa juga, karena memang drum band kami bukan drum band pertunjukan biasa lagi, tetapi sudah drum band profesional untuk berbagai perlombaan dan sudah banyak dikenal dengan nama "Genta Nada MAN 2.

Peneliti : Apa saja pertimbangan humas dalam menentukan waktu sosialisasi dan publikasi?

Informan : Dalam melakukan sosialisasi, tentu kami mempertimangkan waktu yang tepat, dalam artian tim PPDB benar-benar sudah matang dalam mengelola hal-hal yang dibutuhkan dalam PPDB, termasuk dalam publikasi dan sosialisasinya. Kami juga mempertimbangkan peraturan yang ada dalam SK PPDB, kapan kami boleh melakukan sosialisasi. Kami juga mempertimbangkan hasil rapat kami (tim PPDB) terkait rencana dalam publikasi dan sosialisasi lembaga.

Peneliti : Bagaimana dukungan lembaga terhadap humas berkaitan dengan pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Lembaga sangat mendukung semua kegiatan humas, tetapi juga tetap melalui rapat. Di lembaga kami jika humas memiliki kegiatan, maka waka yang lain akan ikut serta memabntu, begitu juga jika waka lain memiliki kegiatan, humas juga selalu ikut. Semua waka mengetahui program kegiatan waka-waka yang lain. Tentunya hal ini sangat membantu dalam semua kegiatan, juga kegiatan humas.

Peneliti : Apakah humas lembaga melakukan evaluasi terkait dengan strategi pemasaran yang telah dijalankan, dan kapan itu dilaksanakan?

Informan : Iya, kami selalu melakukan evaluasi. Evaluasi kami lakukan setelah PPDB selesai. Kami rapat untuk membahas semua hal yang

berkaitan dengan PPDB. Hasil evaluasi kami gunakan untuk perencanaan tahun berikutnya.

Hari/taggal : Jum'at/ 18 Maret 2016

Pukul : 13.20 WIB

Tempat : Kantor BK MA Ma'arif NU Kota Blitar

Narasumber : Waka Humas MA Ma'arif NU (Ninik Pujiningsih, S,Pd)

Peneliti : Bagaimana humas lembaga melakukan pemetaan dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Kami selalu melakukan pemetaan untuk menentukan sasaran atau obyek publikasi dan sosialisasi. Pemetaan yang kami lakukan meliputi Blitar, Malang, Kediri, Tulungagung, Trenggalek, dan Jombang. Sebelumnya kami mengadakan rapat tim kecil (tim khusus pemasaran) untuk menentukan obyek dan materi yang perlu disampaikan.

Peneliti : Siapa yang berwenang dan terlibat dalam pemetaan pasar atau perencanaan pemasaran?

Informan : Yang terlibat dalam pemetaan adalah semua. Setiap tahun kami mengadakan workshop yang wajib dihadiri oleh semua komponen lembaga, termasuk komite dan wali murid. Disitu semua program dalam satu tahun kedepan kami sampaikan dan akan mendapat respon, dan masukan dari semua pihak. Dalam rencana pemasaran ini semua pihak juga terlibat dalam memberikan masukan. Akan tetapi tim inti dari pemasaran itu sendiri adalah humas dan BK. Humas sebagai penanggungjawab dan BK sebagai pelaksana. Sedangkan untuk ke lapangan, kami terbagi menjadi 3 bagian sesuai tugas, yaitu bagian orator (oleh Bu Rini), bagian keunggulan lembaga (oleh humas), dan bagian output lembaga (oleh BK).

Peneliti : Bagaimana perumusan kebijakan terhadap pemetaan pasar dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Perumusan pemetaan sudah kami lakukan ketika workshop secara bersama-sama, sedangkan untuk persiapannya kami lakukan di bulan Oktober-November, sebab Desember itu kami sudah mulai publikasi dan sosialisasi langsung ke sekolah-sekolah. Pertimbangan lainnya yaitu kami ingin melakukan *expand* dengan memperkenalkan lembaga kepada sekolah atau lembaga yang belum mengenal kami. Kami juga melihat *list* asal siswa kami yang paling banyak masuk kesini dari sekolah mana saja, selain itu juga kelembaga-lembaga baru yang belum pernah kami masuki untuk memperkenalkan lembaga dan memperluas jangkauan.

Peneliti : Pertimbangan-pertimbangan apa saja yang melandasi pemetaan pasar yang dilakukan lembaga dalam pemasaran lembaga

- pendidikan? Apakah didasarkan karakteristik tertentu yang dimiliki oleh lembaga sasaran?
- Informan : Tidak, kami melakukan pemetaan ke semua lembaga pendidikan baik SMP maupun MTs negeri maupun swasta, dengan perbandingan untuk MTs dan SMP yaitu 5:2. Dan itu merupakan kebijakan humas sendiri, karena lembaga telah memberikan tanggungjawab dan wewenang kepada humas, dan itu kami gunakan semaksimal mungkin untuk meningkatkan pemasaran lembaga pendidikan. Pertimbangan yang khusus yaitu lembaga yang alumninya banyak disini dan lembaga-lembaga yang belum mengenal kami, dan itu inisiatif humas sendiri.
- Peneliti : Bagaimana humas lembaga menentukan target pemasaran dalam pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Target pemasaran lembaga adalah semua SMP dan MTs di Kabupaten dan Kota Blitar khususnya, dan umumnya yang diluar kota. Dengan pertimbangan asal siswa yang ada disini, selain itu terkadang kami juga menentukan target dengan spontan, seperti ketika kami di Malang, disebelah lembaga yang kami jadikan target sosialisasi terdapat lembaga juga, maka dengan tanpa perencanaan khusus kami langsung memasukkan surat izin sosialisasi. Hal tersebut kami manfaatkan untuk mengefektifkan biaya dan waktu. Target pemasaran tahun ini untuk yang dilakukan publikasi dan sosialisasi langsung berjumlah 27 lembaga meliputi Blitar, Tulungagung, dan Malang. Selain itu rapat di awal itu kami sudah merancang tentang semua hal terkait dengan pemasaran lembaga dengan target MTs dan SMP negeri maupun swasta, tetapi kebanyakan dari swasta sebab lembaga kami juga lembaga swasta.
- Peneliti : Apa saja faktor pendukung dan penghambat humas lembaga dalam memilih target pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Faktor pendukungnya yaitu lembaga sangat mendukung kegiatan humas, seperti menyediakan transportasi khusus untuk melakukan sosialisasi, bahkan sampai keluar kota. Selain itu juga melengkapi tim pemasaran kami dengan berbagai sarana, sehingga kami membawa sendiri sarana yang kami perlukan tanpa merepotkan lembaga yang kami sosialisasikan.
Kalau faktor penghambatnya selama ini kami belum menemukan, hanya penghambat-penghambat kecil seperti pernah ditolak di lembaga yang akan kami sosialisasikan karena bertepatan dengan kegiatan sekolah. Untuk hambatan yang berarti belum pernah ada.
- Peneliti : Bagaimana humas lembaga melakukan *positioning* atau melakukan komunikasi terkait dengan posisi (keunggulan) lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Sebelum kami ke lapangan, kami selalu berkomunikasi dengan pihak internal lembaga, utamanya waka direktur humas yang menjadi atasan waka humas. Kami mengemas keunggulan dan prestasi-prestasi yang dimiliki lembaga. Untuk bagian keunggulan

lembaga, kami berkomunikasi dengan bagian manajemen dan kependidikan. Yang kami siapkan untuk sosialisasi yaitu meliputi keunggulan kami dalam hal output atau lulusan yang banyak masuk perguruan tinggi ternama. Kemudian prestasi akademik seperti baru-baru ini mendapat nomor 7 olimpiade bahasa Inggris tingkat nasional. Juara 1, 2, dan 3 *writing contest* se-Karisidenan Kediri. Juara 1, 2, dan 3 pidato bahasa Arab se-Kabupaten dan Kota Blitar. Sedangkan yang prestasi non akademik seperti pramuka dan sholawat yang menajadi juara 1. Keunggulan tersebut kami komunikasikan dalam sosialisasi dengan slide presentasi atau PPT, selain itu juga beberapa kami sertakan gambarnya pada brosur, kami juga memasang banner gambar pemenang lomba di sekolah sebagai bentuk publikasi kepada masyarakat. Selain itu juga di kalender-kalender itu kami sertakan keunggulan-keunggulan dan program lembaga. Kami juga ada PKL untuk mengkomunikasikan keunggulan madrasah.

Peneliti : Apa saja pertimbangan humas dalam menentukan waktu sosialisasi dan publikasi?

Informan : Tidak ada pertimbangan khusus, hanya saja kami melakukan PPDB di awal itu dengan mengatas namakan pendaftaran santri baru atau PSB bukan peserta didik baru. Kalau PPDB jelas tidak boleh dilakukan diawal, tapi meskipun namanya PSB pada akhirnya anak-anak yang mendaftar di pondok secara otomatis juga menjadi peserta didik baru, dikarenakan tidak boleh sekolah di lembaga pendidikan yang ada diluar pondok. PSB kami adakan sekitar bulan November-Desember, yaitu masih masuk semester 1. Hal ini dikarenakan jika masuk di semester 2 untuk anak-anak kelas 9 itu sudah banyak ujian dan try out, terkadang lembaga menolak sosialisasi karena kres dengan jadwal ujian atau try out, maka memang disini kami sering melakukan PSB di awal sekaligus juga PPDB. Meskipun demikian, kami tetap menerima siswa yang mendaftar meskipun sudah lewat masa pendaftaran. Disebabkan untuk yang dari luar Jawa, mereka tidak mungkin kesini sebelum UN selesai, sehingga kami tetap membolehkan yang ingin mendaftar setelah PPDB usai.

Peneliti : Bagaimana dukungan lembaga terhadap humas berkaitan dengan pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Lembaga sangat mendukung semua kegiatan humas. Hal ini karena memang setiap tahun kami melakukan workshop untuk membahas agenda setahun kedepan, disitu dihadiri wali murid, komite, dan keluarga besar MA Ma'arif NU Kota Blitar. Dalam workshop itu kami mengusulkan berbagai program, dan disitu pula program kami disetujui atau tidak, dan semua akan tau program-program lembaga. Jika disetujui, maka tentu semua pihak sudah sangat mendukung dan tetap saling membantu, meskipun kalau disini bisa dikatakan humas atau saya yang banyak kerja sendiri, sebab yang lain juga

memiliki tanggungjawab programnya masing-masing.

Peneliti : Apakah humas lembaga melakukan evaluasi terkait dengan strategi pemasaran yang telah dijalankan, dan kapan itu dilaksanakan?

Informan : Iya, kami selalu melakukan evaluasi. Evaluasi kami lakukan ketika PSB berlangsung, waktu PSB itu kan kami lihat data siswa yang mendaftar, untuk sekolah-sekolah yang sudah kami sosialisasikan itu kemudian kami lihat apakah siswanya banyak yang mendaftar, kemudian darimana siswa yang banyak masuk. Hal-hal tersebut sudah kami jadikan bahan evaluasi secara langsung untuk merencanakan agenda tahun berikutnya sekaligus juga untuk mengukur keberhasilan strategi kami.

Hari/taggal : Senin/ 21 Maret 2016

Pukul : 10.40 WIB

Tempat : Kantor Kepala Madrasah MAN 2 Tulungagung

Narasumber : Kepala madrasah MAN 2 Tulungagung
(Dra. Miftachurohmah, M.Ag)

Peneliti : Apakah menurut anda pemasaran lembaga pendidikan itu perlu dilakukan?

Informan : Iya sangat perlu, karena ibaratnya tak kenal maka tak sayang. Maka perlu mengenalkan lembaga kepada masyarakat. Terkadang juga terdapat mis komunikasi mengenai lembaga kami, maka disini perlu dilakukan penjelasan dan pengenalan lembaga ke masyarakat agar masyarakat menjadi tahu dan tertarik. Bahkan di perusahaan-perusahaan itu ada tim pemasaran sendiri dan ada dana untuk pemasaran, maka jelas pemasaran itu penting dilakukan.

Peneliti : Apakah diperlukan suatu strategi? Seperti apa strateginya?

Informan : Iya perlu strategi, strategi itu meliputi perencanaan, implementasi, dan evaluasi. Perencanaan harus ada untuk semua program agar implementasinya berjalan baik, termasuk program pemasaran. Pemasaran menjadi tugas humas atau marketing lembaga. Kalau saya sendiri sebagai kepala memiliki strategi 3 P yaitu *performance, proportional, procedural*. Dalam strategi tersebut waka-waka itu ibaratnya perempatan, yaitu masing-masing waka mengetahui program waka satu dan yang lainnya dan disitu mereka akan saling membantu dan mendukung untuk keberhasilan bersama. Kan program humas bukan saja milik humas, melainkan juga program bersama yang sudah diputuskan bersama, sehingga harus didukung bersama juga. Dan keputusan tetap ada di kepala madrasah sebagai pengambil kebijakan.

Peneliti : Apakah selama ini terdapat strategi yang baku dalam pemasaran lembaga?

- Informan : Iya ada strategi baku seperti brosur, kemudian publikasi dan sosialisasi, kalender, banner, kemudian try out, perlombaan, olimpiade, pertemuan wali murid dan komite, membangun kerjasama dengan instansi-instansi seperti BNN, BLK, BLH, ITS. Kalau tambahan-tambahan itu kita sesuaikan dengan program sekolah. Tahun kemarin kan kita punya GOC kelas unggulan, kalau tahun ini kan kami adakan semua kelas unggulan. Dibuat kelas unggulan semua untuk menuju Madrasah Unggul.
- Peneliti : Bagaimana kebijakan kepala sekolah terkait dengan pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Keputusan setiap program yang akan dilakukan itu kami lakukan melalui rapat pimpinan setiap sabtu, disitu kami bahas program-program waka-waka, waka humas, waka kurikulum itu. Kalau rapat dengan masyarakat atau komite itu minimal kami adakan setiap bulan sekali, membahas program lembaga, keperluan lembaga. Terutama ini ketika *study tour* kami adakan rapat untuk membahas anggaran dana dan lokasi yang dikunjungi. Untuk marketing itu ada marketing keluar dan ke dalam. Marketing ke dalam itu melalui pertemuan wali murid, ketika wali murid merasa puas merasa nyaman, mereka dapat menularkan informasi ke orang lain. Selain itu juga melalui web resmi madrasah, web humas atau web kurikulum, kalender madrasah, dan juga majalah madrasah, itu yang ke dalam. Untuk yang marketing keluar, kami bekerjasama atau MOU dengan ITS, BNN, dan BLH. Untuk yang BNN MAN 2 terpilih untuk mewakili lembaga di bawah Kemenag untuk menjadi duta madrasah bersih narkoba, kami juga sudah adiwiyata tingkat kabupaten. Kalau ITS itu program ketrampilan komputer setara D1.
- Peneliti : Apakah dilakukan pemetaan sasaran, pemilihan target sasaran, dan juga menentukan keunggulan lembaga sebelum membuka PPDB?
- Informan : Ya, kami adakan rapat, kami bentuk panitia yang menyiapkan keperluan selama PPDB dan juga kami tentukan waktunya. Iya, memang kami perlu pemetaan untuk menentukan sasaran pemasaran MAN 2. Untuk targetnya memang hanya dipilih beberapa karena memang kendala waktu dan sebagainya, untuk keunggulan-keunggulan lembaga kami rapatkan terlebih dahulu apa saja yang akan kami sampaikan dalam publikasi. Seperti di brosur itu sudah bentuk matang dari hasil rapat kami.
- Peneliti : Apakah sebelum sosialisasi dan publikasi dilakukan pemetaan terhadap sasaran publikasi dan sosialisasi?
- Informan : Sasaran kami ya lembaga setingkat MTs dan SMP di kabupaten Tulungagung, utamanya MTs Negeri se Kabupaten Tulungagung dan SMP Negeri 1,2,3 Tulungagung yang favorit. Diluar Kabupaten juga ada beberapa, seperti Blitar dan Trenggalek. Utamanya MTs atau SMP yang sudah membangun komunikasi baik dengan MAN 2 Tulungagung dengan banyaknya lulusan yang masuk di MAN 2 Tulungagung, seperti dengan MTs Negeri Tulungagung.

- Peneliti : Apakah dilakukan pemilihan target tertentu? Didasarkan pada pertimbangan apa saja?
- Informan : Kami melihat peminat masyarakat kami dari masyarakat menengah ke bawah. Kita mempertimbangkan ekonomi wali murid. Lulusannya itu ada yang melanjutkan, ada juga yang nikah. Untuk itu kami memaksimalkan lulusan kami untuk yang jurusan IPA kami maksimalkan, kami siapi siswa dengan apa yang mereka butuhkan setelah lulus nantinya. Untuk yang jurusan agama itu lulusannya kami harapkan bisa terjun ke masyarakat dengan menjadi dai, untuk itu kami siapi dengan pendidikan kitab kuning dan Al-Qur'an.
- Peneliti : Bagaimana hasil dari program humas dengan melihat pendaftar yang masuk?
- Informan : Setiap tahun meningkat jumlahnya, banyak yang kami tolak juga setelah melalui beberapa tes. Tesnya meliputi tes kemampuan dasar dan tes baca tulis Al-Qur'an.
- Peneliti : Apa keunggulan madrasah yang sering dipublikasikan?
- Informan : Keberadaan MAN Pengenalan madrasah, visi dan misi, program yang telah tercapai, prestasi-prestasi, pencapaian lulusan.
- Peneliti : Apa keunggulan madrasah yang tidak dimiliki lembaga lain?
- Informan : Keunggulan GOC itu lembaga lain belum ada dan penambahan program baik akademik maupun ekstra. Akreditasi lembaga A. Kami juga punya ma'had, baru-baru ini kita kerjasama dengan BNN, lembaga kita terpilih menjadi wakil untuk program aksi sekolah bersih narkoba.
- Peneliti : Bagaimana dengan biaya pendidikan, apakah juga dapat bersaing dengan lembaga lain?
- Informan : Untuk biaya memang banyak pertimbangan, untuk yang kelas unggulan memang beda dengan kelas reguler, karena mereka perlu membayar tambahan untuk program unggulannya. Untuk siswa yang berprestasi itu kita kasih reward, tanpa tes.
- Peneliti : Apa yang dilakukan lembaga dalam membangun keunggulan dan daya saing madrasah? (dalam hal fisik dan akademik)
- Informan : Kami selalu melakukan pengembangan, penambahan-penambahan program yang diperlukan oleh siswa, melihat kebutuhan siswa. Memperbanyak kerjasama.
- Peneliti : Bagaimana faktor penghambat dan pendukung dalam menjalankan strategi?
- Informan : Kita kan bekerja dengan banyak orang, ya mesti ada masalah-masalah kecil. Terkadang juga terkendala dana untuk suatu program tertentu. Kita tidak bisa begitu saja menggunakan dana BOS atau DIPA. Kalau pendukungnya ya kami punya keunggulan-keunggulan itu tadi.
- Peneliti : Bagaimana dengan analisis yang dilakukan dalam mengembangkan strategi?
- Informan : Kita melihat kemampuan lembaga kami, seberapa bisa lembaga

kami bisa melakukan strategi, terutama dalam masalah dana. Kami perlu melakukan hal tersebut agar program yang penting dan mendesak bisa kami lakukan dahulu.

Peneliti : Apakah program humas sudah dapat dikatakan berhasil?

Informan : Ya memang tetap perlu diperbaiki dengan menambah kerjasama MOU itu, semakin banyak kerjasama maka kita juga diuntungkan. Perlu mempererat hubungan dengan masyarakat juga.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam menjaga kepercayaan dan nama baik lembaga?

Informan : Kami selalu berkomunikasi kepada masyarakat terkait program-program kami, utamanya dengan wali murid. Kami adakan pertemuan atau rapat untuk membahas program atau kebijakan kami. Disitu masyarakat akan tau bahwa lembaga kami komitmen dan berusaha memberikan layanan yang terbaik.

Hari/taggal : Selasa/ 22 Maret 2016

Pukul : 09.50 WIB

Tempat : Halaman MA Ma'arif NU Kota Blitar

Narasumber : Waka Humas MA Ma'arif NU Kota Blitar

Peneliti : Apakah humas lembaga ini memiliki strategi khusus dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Iya, untuk tahun ini kami memiliki strategi baru yaitu strategi sosialisasi. Tahun-tahun sebelumnya kami hanya publikasi tanpa sosialisasi, dan tahun ini kami mulai sosialisasi. Selain itu untuk yang strategi baku, kami memiliki strategi khusus untuk publikasi ke masyarakat yaitu dengan program PKL untuk anak-anak MA ke daerah yang minim keagamaannya. Siswa MA membantu mengajar di TPQ dan terlibat dalam seluruh aktifitas kampung seperti tahlilan. Setiap tahun ke desa-desa yang berbeda. program ini khusus untuk siswa kelas 12 MA yang diadakan setelah UN. Dengan PKL tersebut masyarakat akan melihat lembaga kami, dan disitu sekaligus mereka juga mengenalkan lembaga ke masyarakat. Tahun kemarin kami juga diberi stand dalam bazar Blitar jadoel, peringatan ulang tahun Kota Blitar, di situ kami juga bisa mengenalkan lembaga kami ke masyarakat luas.

Peneliti : Apakah humas lembaga memiliki strategi baku yang diterapkan setiap tahun?

Informan : Iya, Strategi bakunya yaitu dengan dakwah melalui kyai yang memiliki desa binaan. Desa binaan itu yaitu desa yang disitu masyarakatnya minim agama, dan termasuk desa yang terpencil. Dalam dakwahnya, kyai tersebut menyelipkan keunggulan lembaga kami. Selain itu kami juga mengadakan olimpiade MIPA, try out,

lomba sholawat tingkat MTs dan SMP se-kabupaten kota. Untuk yang mesti ada yaitu brosur, banner tersebut tetap ada setiap tahunnya, pawai hari besar kami juga ikut. PKL itu juga setiap tahun ada, tetapi di desa-desa yang berbeda. Sedangkan untuk yang baru yaitu dengan strategi sosialisasi

Peneliti : Adakah perubahan terhadap strategi tersebut?

Informan : Ada, tentunya perubahan tetap ada untuk membuat strategi yang lebih baik dari sebelumnya. Kalau tahun ini yaitu dengan sosialisasi. Sosialisasi mulai ada masih tahun ini, tahun-tahun sebelumnya hanya publikasi. Dan saya lihat juga humas tahun sebelumnya belum seaktif yang sekarang, dulu hanya mengandalkan kenalan dan lulusan dari MTs Ma'arif sini dan MTs ma'arif cabang tanpa melakukan perluasan pemasaran. Sedangkantahun ini saya bisa mengatakan bahwa humas benar-benar bekerja kesana kemari untuk meningkatkan pemasaran, sebab untuk MTs ma'arif cabang sudah memisahkan diri dari sini, sehingga sumber mata air kami tinggal dari MTs sini, untuk itu kami harus bekerja ekstra untuk meningkatkan pemasaran agar peminat lembaga kami tidak menurun.

Peneliti : Apakah semua elemen yang ada di lembaga terlibat dalam kegiatan humas dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Salah satu bentuk sosialisasi yaitu dengan publikasi seperti dengan olimpiade MIPA sebagai cara menunjukkan eksistensi lembaga, maka ketika MIPA juga melibatkan tim panitia yang mana semua pihak juga terlibat. Selain itu untuk masalah output lembaga jelas itu tugasnya BK, maka disitu kami bekerjasama dengan BK. Masalah kegiatan ekstra dan kegiatan akademik, kami berhubungan dengan kesiswaan. Ya dapat dikatakan semua ikut terlibat dan mendukung, meskipun dalam membantu dalam menyiapkan data, tidak ikut langsung ke lapangan.

Peneliti : Pertimbangan atau analisis apa saja yang melandasi pemetaan pasar yang dilakukan lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Alasan atau pertimbangan humas dalam pemetaan yaitu pertimbangan untuk melakukan expand atau memperluas jangkauan agar dikenal semakin luas, selain itu juga berdasarkan daerah asal siswa yang paling banyak masuk sini dilihat dari data siswa hal ini sebagai pertimbangan kebijakan humas. Kami juga mencari dan masuk ke lembaga yang belum mengenal MAMNU, ini merupakan inisiatif humas. Seperti ketika di Malang, kami sosialisasi dan ternyata terdapat lembaga pendidikan yang dekat dengan situ, maka inisiatif kami untuk masuk kesitu, padahal itu diluar rencana, tapi kami memanfaatkan hal tersebut untuk publikasi dan sosialisasi.

Peneliti : Bagaimana cara yang dilakukan humas dalam mengkomunikasikan keunggulan lembaga dalam pemasaran lembaga pendidikan/ Bagaimana cara humas lembaga dalam menanamkan keunggulan bersaing yang dimiliki lembaga kepada masyarakat?

- Informan : Kami menunjukkan keunggulan kami melalui banner untuk setiap prestasi yang kami dapat, kami buat banner, kemudian kami pasang di depan sekolah, kami unggah di website kami. Setiap program, kegiatan, dan keunggulan kami informasikan melalui website. Kami juga mencantumkan keunggulan madrasah dalam brosur dan materi sosialisasi. Melalui PKL itu juga masyarakat bisa tau keunggulan lembaga kami, kami juga melakukan promosi melalui radio. Kami juga biasanya menitipkan pesan kepada para kyai ketika berdakwah untuk menyinggung keunggulan lembaga kami.
- Peneliti : Kapan dan apa saja pertimbangan humas dalam menentukan waktu sosialisasi dan publikasi?
- Informan : Pertimbangannya yaitu tingkat kesibukan sekolah yang akan kami tuju, biasanya semester 2 itu kelas 9 sudah sering ujian dan try out, maka terkadang ditolak untuk sosialisasi karena krusial dengan jadwal ujian atau try out. Kami melakukan pendaftaran dengan mengatas namakan pondok, bukan sekolah sehingga namanya PSB karena sesuai ketentuan, memang tidak boleh PPDB di awal, maka kami siasati dengan penerimaan santri baru yang otomatis juga bersekolah disini.
- Peneliti : Adakah upaya memasarkan jasa pendidikan dengan menawarkan ciri khusus atau keunggulan khusus yang dimiliki oleh lembaga?
- Informan : Iya, kami menawarkan kelas unggulan kami yaitu kelas keagamaan khusus, akreditasi lembaga yang mendapat nilai A, program unggulan PKL, penanganan khusus untuk siswa yang melanjutkan ke PT dengan bimbingan khusus SBMPTN dari GO, kami juga mencari beasiswa untuk calon lulusan yang memenuhi syarat. Kami juga mempunyai program kewirausahaan untuk lulusan yang tidak ingin melanjutkan ke PT yang mana kami kerjasama dengan Magistra Utama untuk pelatihan kewirausahaan yang materinya disesuaikan dengan permintaan pasar yang banyak, untuk tahun kemarin latihan kewirausahaan tentang kuliner atau masakan. Untuk biaya pendidikan, kami termasuk yang paling murah dibandingkan lembaga lain karena disini membiayainya sudah untuk makan 3x sehari, membayar diniyah dan sekolah itu sudah bisa dibayar sangat murah.
- Peneliti : Bagaimana dukungan lembaga terhadap humas berkaitan dengan pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Lembaga sangat mendukung, memang awal-awal itu berat untuk kerja humas, karena baru tahun ini kami sosialisasi langsung ke lembaga-lembaga, tetapi karena dukungan lembaga baik dalam sarpras, dana, transportasi, dan sebagainya, semua menjadi mudah.
- Peneliti : Apakah terdapat retensi dari hasil evaluasi yang dijadikan pertimbangan dalam perencanaan strategi pemasaran selanjutnya?
- Informan : Iya, untuk hasil evaluasinya yaitu humas dan BK harus lebih matang lagi dalam menyiapkan materi sosialisasi, karena memang

- masih baru untuk program sosialisasi, jadi masih banyak kekurangan disana-sini, tapi ini akan kami jadikan bahan pertimbangan untuk perencanaan kerja humas tahun depan.
- Peneliti : Menurut anda, apakah strategi yang telah diterapkan bisa berhasil? Adakah indikator keberhasilan yang dirumuskan lembaga terkait dengan pemasaran lembaga pendidikan?
- Informan : Kalau menurut saya sudah berhasil meskipun tetap ada yang perlu diperbaiki. Untuk ukuran berhasil tidaknya itu kami berhasil masuk ke lembaga pendidikan negeri dan melakukan sosialisasi, selain itu siswa dari lembaga negeri juga ada yang mendaftar. Jumlah siswa yang daftar juga mengalami kenaikan, kalau tahun kemarin gelombang awal PPDB itu hanya sekitar 130, sedangkan tahun ini yang terlihat sudah sekitar 230 siswa. Tahun kemarin itu kami masih mengandalkan lulusan dari dua MTs yang menjadi mitra kami, tetapi sekarang MTs yang satunya sudah melepas diri dari kami, sehingga tinggal satu MTs yang menjadi sumber masukan kami, akan tetapi melihat jumlah pendaftar yang masuk itu, sudah lebih banyak dari kemarin.
- Hari/taggal : Selasa/ 22 Maret 2016
- Pukul : 12.59 WIB
- Tempat : Halaman MA Ma'arif NU Kota Blitar
- Narasumber : Guru (ketua PSB) MA Ma'arif NU Kota Blitar
(Drs. Moh. Purnomo Sidiq)
- Peneliti : Bagaimana menurut anda pemasaran lembaga pendidikan itu perlu dilakukan atau tidak? Dan pemasaran lembaga itu termasuk ranah tugas siapa?
- Informan : Sangat perlu dan sangat penting mengingat persaingan yang sangat ketat dalam dunia pendidikan, pemasaran perlu dilakukan agar lembaga bisa dikenal dan bisa tetap eksis, siswa yang masuk tetap banyak dan tidak sampai mati. Untuk pemasaran sebenarnya semua terlibat, karena pemasaran tidak hanya ketika waktu PSB saja, kegiatan-kegiatan yang kita lakukan itu juga termasuk dalam publikasi lembaga, akan tetapi dalam prakteknya memang itu masuk dalam program kerja humas dan dibantu dengan yang lainnya.
- Peneliti : Apakah diperlukan suatu strategi? Seperti apa strateginya?
- Informan : Strategi sangat diperlukan yaitu mulai dari perencanaan, implementasi, dan evaluasi. Perencanaan yaitu dilakukan pada bulan Oktober. Sebetulnya pada bulan Juli itu kami mengadakan workshop untuk mendiskusikan dan merapatkan berbagai rencana program perguruan, baik MTs maupun MA. Workshop tersebut

seperti rapat besar yang harus dihadiri semua keluarga besar perguruan Ma'arif NU, wali murid, dan masyarakat atau komite. Pada workshop itu juga kami sudah menentukan tim PPDB, kalau disini namanya PSB sebab kami penerimaan siswanya diawal dengan nama penerimaan santri baru. PPDB memang tidak boleh dilakukan di awal, tapi kami menggunakan istilah PSB. Tetapi santri yang masuk itupun juga akan jadi siswa disini, sebab tidak boleh sekolah diluar sini. Kemudian implementasinya itu sekitar bulan Januari. Januari itu kami ujian penerimaan santri baru, berarti sosialisasi dan publikasinya dilakukan di bulan Desember. Publikasi itu kami ada beberapa cara yaitu melalui udara, yaitu siaran melalui radio Mayangkara dan radio Wijangsoko Kediri, selain itu kami juga melalui persuratan ke sekolah-sekolah untuk kami masuki brosur dan beberapa kami lakukan sosialisasi langsung. Persuratan itu ke sekolah-sekolah se-kabupaten kota Blitar. Pemetaan sasaran lembaga yang dituju sampai keluar kota yaitu utamanya se karisidenan Kediri, yaitu Tulungagung, Blitar, Trenggalek. Untuk targetnya yaitu beberapa MTs dan SMP Negeri dan swasta, selain itu juga kami melihat data siswa yang masuk disini paling banyak darimana, kemudian kami lakukan sosialisasi kesana.

Peneliti : Apakah selama ini terdapat strategi yang baku dalam pemasaran lembaga?

Informan : Untuk strateginya kami selalu melakukan inovasi setiap tahunnya, kalau yang baku itu ya brosur itu selalu ada, kalender, banner itu juga selalu ada, kami juga ada website, kami juga menitipkan nama lembaga kepada kyai ketika mengisi pengajian ke desa binaan. Juga melalui kegiatan PKL. Kalau yang inovasi baru yaitu kami siaran melalui radio dan sosialisasi langsung ke beberapa sekolah.

Peneliti : Apa saja analisis yang dilakukan terkait dengan perumusan strategi?

Informan : Analisis internalnya kami melihat keunggulan lembaga kami, yaitu boarding school, kemudian banyak peminat utamanya terhadap program madrasah diniyah dan pembelajaran Al-Qur'an. Selain itu ekstrakurikuler kami juga banyak, beberapa yang berjalan dengan baik seperti ekstra kaligrafi, tilawah, sholawat, pidato bilingual. Untuk sholawat itu kami ada 30 grup putra dan putri. Untuk yang akademik kami juara 1, 2, dan 3 pidato bahasa arab di STIT Al-Muslihun. Untuk pengembangan keunggulan tersebut kami memaksimalkan tenaga pendidik kami sendiri. Untuk analisis eksternalnya, kami selalu membangun hubungan dengan komite dan masyarakat, sehingga banyak informasi yang kami dapat. Komite dan masyarakat atau wali murid juga terlibat dalam workshop yang membahas rancangan program kami.

Peneliti : Apakah dilakukan pemetaan sasaran, pemilihan target sasaran, dan juga menentukan keunggulan lembaga sebelum membuka PPDB?

- Informan : Rapat bersama untuk berbagai program kami lakukan di awal tahun ajaran baru yang disebut *workshop*, disitu kami diskusikan semua program madrasah, juga termasuk program humas. Kami saling memberi usulan terkait baiknya program tersebut, kami petakan sekolah-sekolah yang akan menjadi sasaran madrasah dalam publikasi, menentukan lembaga mana saja yang memungkinkan untuk dilakukan sosialisasi langsung, dan juga melakukan analisis terkait dengan keunggulan yang dimiliki madrasah sebagai bahan publikasi dan sosialisasi. Kami juga mengadakan beberapa even, seperti gelar sholawat Habib Ja'far, olimpiade MIPA MTs dan SMP, lomba parade sholawat MTs dan SMP, cerdas cermat Al-Qur'an, Try out MTs dan SMP se Kabupaten dan Kota Blitar, dan pawai har besar sebagai bentuk publikasi.
- Peneliti : Apakah sebelum sosialisasi dan publikasi dilakukan pemetaan dan pemilihan target publikasi dan sosialisasi?
- Informan : Iya, kami memetakan lembaga-lembaga yang akan kami tuju. Untuk pertimbangannya kami tidak melihat lembaga yang memiliki karakter sama, kami melakukan pemetaan ke semua lembaga, kami mengenalkan lembaga ke sekolah-sekolah yang belum mengenal kami. Tetapi untuk pemetaan SMP hanya sekitar 10% saja, karena mengingat lembaga kami lembaga swasta, maka kami lebih memfokuskan ke lembaga swasta juga. Untuk semua lembaga itu kami masukkan surat dan brosur lembaga, dan hanya beberapa yang kami lakukan sosialisasi. Target utama yaitu yang lembaga yang alumninya banyak masuk kesini, dan beberapa sekolah baru.
- Peneliti : Apakah sebelum sosialisasi dan publikasi dilakukan pemetaan dan pemilihan target publikasi dan sosialisasi?
- Informan : Iya, kami memetakan lembaga-lembaga yang akan kami tuju. Untuk pertimbangannya kami tidak melihat lembaga yang memiliki karakter sama, kami melakukan pemetaan ke semua lembaga, kami mengenalkan lembaga ke sekolah-sekolah yang belum mengenal kami. Tetapi untuk pemetaan SMP hanya sekitar 10% saja, karena mengingat lembaga kami lembaga swasta, maka kami lebih memfokuskan ke lembaga swasta juga. Untuk semua lembaga itu kami masukkan surat dan brosur lembaga, dan hanya beberapa yang kami lakukan sosialisasi. Target utama yaitu yang lembaga yang alumninya banyak masuk kesini, dan beberapa sekolah baru.
- Peneliti : Hambatan apa saja yang dihadapi selama publikasi dan sosialisasi?
- Informan : Hambatannya beberapa lembaga itu tidak bisa kami sosialisasi langsung karena sedang ada kegiatan ujian semester, karena memang dilakukan antara bulan November dan Desember. Kami juga harus menunggu surat balasan dulu kapan boleh sosialisasi, itu sudah banyak memakan waktu. Saya kira itu-itu saja kendalanya.
- Peneliti : Hal-hal apa saja yang disampaikan ketika publikasi dan PPDB?
- Informan : Materi publikasi meliputi keunggulan-keunggulan lembaga, output kami, dan keberhasilan output kami. Disini lembaga memang

menerapkan kebijakan, bahwa alumni yang sudah lulus bisa mendaftar disini sebagai pendidik atau tenaga kependidikan sesuai yang dibutuhkan lembaga. Output kami yang meneruskan ke PT juga banyak yang mendapat bidikmisi, juga beberapa ada yang lolos SBMPTN.

Peneliti : Apa keunggulan madrasah yang sering dipublikasikan?

Informan : Keunggulannya yaitu output, program pendidikan madin dan Al-quran, boarding school, ekstrakurikuler yang banyak.

Peneliti : Apa keunggulan madrasah yang tidak dimiliki lembaga lain?

Informan : Sebenarnya disini juga hampir sama dengan lembaga swasta lainnya, terdapat pondok dan madinnya, tapi untuk keunggulan yang mungkin lembaga lain belum begitu maksimal yaitu pada program ekstanya, yaitu ekstra kaligrafi, tilawah, sholawat, dan pidato bilingual. Kalaupun di lembaga lain ada, mungkin belum berjalan dengan baik.

Peneliti : Apa yang dilakukan lembaga dalam membangun keunggulan dan daya saing madrasah? (dalam hal fisik dan akademik)

Informan : Kalau fisik setiap tahunnya kami selalu melakukan pembangunan, perbaikan fasilitas yang kami punya. Untuk bidang akademik kami melakukan inovasi pembelajaran, mengikuti pelatihan atau workshop. Untuk madinnya kami punya program pembelajaran kitab kuning dan Al-qur'an. Informalnya kami mengembangkan program bahasa.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam menghadapi persaingan dalam dunia pendidikan?

Informan : Kami membaca situasi yang ada diluar dan berusaha berinovasi menciptakan hal baru yang tidak ada dilembaga pendidikan yang lain.

Peneliti : Adakah jaminan sukses yang diberikan lembaga untuk para pelanggan pendidikan?

Informan : Jaminan suksesnya kami memperlihatkan layanan proses yang kami berikan, memaksimalkan proses pendidikan yang kami kelola. Untuk lulusannya kami berusaha mencari link ke berbagai PTN untuk program bidikmisi, atau yang jalur regular biasa.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam menjaga kepercayaan dan nama baik lembaga?

Informan : Kami berusaha menguatkan ukhuwah internal, yaitu sesama pendidik atau tenaga kependidikan. Jika internal lembaga solid dan kompak, maka keluarannya nanti juga bisa bagus.

Peneliti : Bagaimana dengan peminat lembaga ini dari tahun ke tahun?

Informan : Peminatnya selalu meningkat, jumlah pendaftar selalu meningkat. Bahkan tahun ini PSB itu sudah mencapai banyak sekali dibanding sebelumnya.

Hari/taggal : Selasa/ 22 Maret 2016
Pukul : 13.49 WIB
Tempat : Kantor Kepala MA Ma'arif NU Kota Blitar
Narasumber : Kepala MA Ma'arif NU Kota Blitar
(Mukhamad Wahid Mustofa, S.Sos)

Peneliti : Bagaimana menurut anda pemasaran lembaga pendidikan itu penting untuk dilakukan atau tidak? Dan masuk dalam ranah kerja siapa?

Informan : Sangat penting. Karena pendidikan memang memerlukan pemasaran untuk memasarkan layanan yang diberikan oleh lembaga. Pemasaran juga sebagai pengenalan kepada masyarakat. Pemasaran lembaga meliputi publikasi dan sosialisasi ke sekolah-sekolah internal di Kabupaten dan Kota Blitar. Pemasaran yang dilakukan lembaga yaitu dengan publikasi melalui radio, sosialisasi, website, menyebar brosur, juga dengan kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh lembaga. Untuk sosialisasi memang kami melakukan di awal, karena kami memakai nama pondok, sehingga namanya PSB, kalau peraturan jadwal PPDB di kemendikbud memang tidak boleh dilakukan di awal. Yang bertugas dalam PSB itu tim yang meliputi waka humas, kurikulum, dan kesiswaan, tapi program pokoknya masuk dalam tugas humas. Dan memang juga termasuk dalam program kerja humas, dengan dibantu yang lainnya yang masuk dalam tim panitia PSB.

Peneliti : Apakah diperlukan suatu strategi? Seperti apa strateginya?

Informan : Iya, strategi diperlukan. Strategi kami melalui media seperti radio, website, ada juga melalui media dakwah, kami juga nitip nama lembaga kami kepada para kyai yang sering mengadakan pengajian dan memiliki desa binaan. Brosur, banner, kelender itu setiap tahun juga selalu ada. PKL juga sebagai publikasi ke masyarakat. Untuk yang tahun ini kami mencoba dengan sosialisasi langsung ke lembaga-lembaga, kalau tahun sebelumnya belum ada.

Peneliti : Apa saja analisis yang dilakukan terkait dengan perumusan strategi?

Informan : Analisisnya kami melihat keunggulan yang dimiliki lembaga, kami juga berpedoman pada program kerja yang telah kami susun bersama dengan semua kalangan MA Ma'arif NU, dari santri, guru, pegawai, wali murid, dan komite melalui workshop. Tahun ini kami lakukan sosialisasi dengan pertimbangan kami perlu melakukan hal tersebut agar lembaga kami semakin dikenal oleh masyarakat. Kami juga menyiarkan program kami melalui radio-radio. Dengan siaran tersebut masyarakat akan tahu program lembaga kami.

Peneliti : Hal-hal apa saja yang dilakukan lembaga sebelum membuka PSB?

Informan : Perencanaan itu kami lakukan di awal tahun ajaran baru melalui

workshop. Ketika PSB dibuka, kami membagi tugas untuk publikasi dan sosialisasi ke lembaga-lembaga MTs dan SMP. Kami menentukan lembaga-lembaga yang akan dipublikasi dan disosialisasi, utamanya lembaga-lembaga yang lulusannya banyak kesini. Kami juga mengadakan kegiatan-kegiatan untuk menarik perhatian masyarakat dan sebagai pengenalan madrasah meliputi harlah NU, program try out, lomba sholawat tingkat MTs dan SMP, cerdas cermat, gerak jalan, dan pawai Agustus dan hari besar. Kami juga diberi stand dalam kegiatan ulang tahun Kota Blitar dalam bazar Blitar jadul. Disitu kami bisa mengenalkan lembaga kami kepada masyarakat luas.

Peneliti : Apakah sebelum sosialisasi dan publikasi dilakukan pemetaan dan pemilihan target publikasi dan sosialisasi?

Informan : Iya, kami merencanakan sekolah-sekolah yang menjadi sasaran kami. Kami melihat peminat kami banyak yang darimana, utamanya yaitu area Kabupaten dan Kota Blitar. Ada juga yang dari Kediri, Jombang, Tulungagung. Juga kami utamakan publikasi ke desa binaan. Untuk targetnya yaitu tadi kami melihat siswa kami banyak dari mana, kemudian ke lembaga-lembaga yang belum mengenal kami itu kami lakukan publikasi. Untuk yang jauh, masyarakat bisa mendapat informasi tentang lembaga kami dari publikasi melalui radio.

Peneliti : Apa keunggulan madrasah yang sering dipublikasikan?

Informan : Kami sekolah berbasis boarding school dengan wajib asrama. Kami punya program PKL untuk kelas XII pasca UN itu kami kirim ke desa-desa untuk semacam pengabdian kepada masyarakat. Dari situ terkadang masyarakat bertanya dan dengan sendirinya mengetahui keunggulan kami. Kami juga punya banyak ekstra yang dapat menumbuhkan ketrampilan siswa, seperti seni bubut yang sudah banyak menghasilkan karya, bahkan kami jual di bazar Blitar Jadul dalam bentuk asbak, ada juga ekstra tata boga dan tata busana untuk menambah ketrampilan siswa putri.

Peneliti : Apa keunggulan madrasah yang tidak dimiliki lembaga lain?

Informan : Kami ada PKL, kami punya kelas unggulan yaitu MAKK madrasah aliyah keagamaan khusus, disitu satu anak kami fasilitasi dengan satu computer. Ada pembinaan khusus juga, program khusus dan unggulan. Kami juga program latihan wirausaha untuk siswa yang tidak melanjutkan kuliah, yaitu dengan Magistra Utama. Kalau yang melanjutkan kami beri bimbingan intensif dengan bekerjasama dengan ganessa operation. Setahu saya itu, kurang tahu kalau lembaga lain seperti apa. Kami fokus pada pengembangan dan inovasi terus menerus.

Peneliti : Apa yang dilakukan lembaga dalam membangun keunggulan dan daya saing madrasah? (dalam hal fisik dan akademik)

Informan : Kami lakukan pembinaan untuk anak-anak yang berprestasi, kami punya program MAKK itu kami maksimalkan. Kami siapkan

bimbingan untuk persiapan tes yang melanjutkan kuliah, dan lulusan kami banyak yang diterima di PTN terkenal seperti UNAIR, UNY, UGM. Untuk pembangunan fisik kami terus melakukan pembangunan dan memperluas area pembangunan mengingat jumlah siswa kami terus meningkat.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam menjaga kepercayaan dan nama baik lembaga?

Informan : Kami selalu melibatkan masyarakat dalam setiap agenda yang kami adakan. Kami juga ada lembaga pengembang mutu. Setiap agenda yang kami lakukan selalu di monitoring oleh masyarakat, disitu masyarakat akan tahu bahwa lembaga kami memiliki komitmen dalam meningkatkan kualitas pendidikan.

Peneliti : Bagaimana dengan peminat lembaga ini dari tahun ke tahun?

Informan : Jumlah siswa setiap tahunnya meningkat, madrasah disini sudah memiliki nama dihati masyarakat dan memiliki nilai plus, sehingga peminatnya tahun ketahun terus meningkat.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam menghadapi persaingan dalam dunia pendidikan?

Informan : Kami membaca situasi yang ada diluar dan berusaha berinovasi menciptakan hal baru yang tidak ada dilembaga pendidikan yang lain.

Peneliti : Adakah jaminan sukses yang diberikan lembaga untuk para pelanggan pendidikan?

Informan : Jaminan suksesnya kami memperlihatkan layanan proses yang kami berikan, memaksimalkan proses pendidika yang kami kelola. Untuk lulusannya kami berusaha mencari link ke berbagai PTN untuk program bidikmisi, atau yang jalur regular biasa.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam menjaga kepercayaan dan nama baik lembaga?

Informan : Kami berusaha menguatkan ukhuwah internal, yaitu sesama pendidik atau tenaga kependidikan. Jika internal lembaga solid dan kompak, maka keluarnya nanti juga bisa bagus.

Peneliti : Bagaimana dengan peminat lembaga ini dari tahun ke tahun?

Informan : Peminatnya selalu meningkat, jumlah pendaftar selalu meningkat. Bahkan tahun ini PSB itu sudah mencapai banyak sekali dibanding sebelumnya.

Hari/tanggal : Senin/ 11 April 2016
Pukul : 10.30 WIB
Tempat : Ruang tunggu MAN 2 Tulungagung
Narasumber : Waka Humas MAN 2 Tulungagung

Peneliti : Apakah humas lembaga ini memiliki strategi khusus dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Iya, kami memiliki strategi khusus yaitu sosialisasi ke lembaga-lembaga, try out, dan olimpiade. Kami juga melibatkan siswa dalam pemasaran dengan menitipkan brosur ke siswa, guru yang rumahnya jauh-jauh untuk diberikan ke sekolah-sekolah. Kalau strategi bakunya dengan brosur, banner, menjalin hubungan baik dengan MTs dan SMP, beberapa waktu kami melakukan silaturahmi, seperti ketika mengadakan olimpiade atau try out, kami berkunjung ke MTs dan SMP meskipun diwakili oleh anak-anak OSIS. Kami juga membangun komunikasi langsung dengan wali murid dan komite melalui rapat, kami informasikan program-program kami sehingga masyarakat akan tahu MAN 2 dengan baik.

Peneliti : Apakah humas lembaga memiliki strategi baku yang diterapkan setiap tahun?

Informan : Strategi bakunya yang setiap tahun ada yaitu brosur, banner, publikasi dan sosialisasi ke sekolah-sekolah. Tetapi kami juga melakukan inovasi seperti dalam system penerimaan siswa baru untuk tahun ini kami akan buat semua kelas unggulan, sehingga disitu system penerimaan siswanya akan berbeda. tesnya juga akan berbeda, kalau tahun kemarin ada kelas unggulan dan regular, kalau tahun ini kita buat semua kelas unggulan.

Peneliti : Apakah semua elemen yang ada di lembaga terlibat dalam kegiatan humas dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Semua terlibat dan aktif membantu, dari guru, karyawan, siswa, satpam itu semua terlibat dalam menyebarkan brosur dan publikasi madrasah, bahkan alumni juga ikut mempublikasikan MAN 2. Alumni MAN 2 Tulungagung sudah banyak yang mengajar di beberapa sekolah MTs atau SMP swasta, mereka masih berkomunikasi baik dengan MAN 2 dan membantu publikasi MAN 2 Tulungagung kepada siswanya.

Peneliti : Bagaimana dukungan lembaga terhadap humas berkaitan dengan pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Lembaga mendukung dengan menyediakan sarana prasarana dan pembiayaan, tetapi harus melalui proposal yang diajukan humas dan dirapatkan bersama.

Peneliti : Dengan siapa saja humas bekerjasama dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Humas bekerjasama dengan semua waka, karena memang program

dari masing-masing waka setiap waka tau dan saling membantu untuk implementasinya. Selain itu dengan semua keluarga besar MAN 2 Tulungagung.

Peneliti : Apakah humas melakukan evaluasi terkait dengan strategi pemasaran yang telah dijalankan, dan kapan itu dilaksanakan?

Informan : Evaluasi kami lakukan setelah PPDB. Sosialisasi dan publikasi itu kami rencanakan seminggu sebelum PPDB sudah terlaksana. Kami evaluasi kegiatan kami, dan tentunya humas juga membuat laporan kegiatan, kekurangan yang kami lihat dari hasil evaluasi akan kami jadikan acuan untuk perencanaan tahun selanjutnya.

Peneliti : Apakah keunggulan lembaga yang menurut anda belum dimiliki lembaga lain?

Informan : Keunggulannya, kami punya ma'had. Kami berupaya menambah hubungan kerjasama MOU dengan banyak lembaga dan instansi pemerintah, seperti BLK, BNN, ITS, BLH, dll. Yang baru-baru ini lembaga kami terpilih sebagai duta madrasah bersih narkoba dalam kegiatan BNN Kabupaten Tulungagung. Kami punya GOC atau kelas unggulan. Kalau ekstranya juga sangat banyak yang sudah meraih juara, seperti drumband kami sudah sering diundang dalam acara-acara dan ikut perlombaan kemana-mana, bahkan tingkat nasional. Pramuka kami juga unggul dibanding yang lain.

Peneliti : Menurut anda, apakah strategi yang telah diterapkan bisa berhasil? Adakah indikator keberhasilan yang dirumuskan lembaga terkait dengan pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Iya, bisa saya katakan berhasil, indikatornya siswa yang mendaftar setiap tahun meningkat. Output kami juga semakin banyak yang diterima di PTN dan PTS favorit.

Hari/tanggal : Senin/ 11 April 2016

Pukul : 10.20 WIB

Tempat : Ruang Waka dan Asisten MAN 2 Tulungagung

Narasumber : Waka Kesiswaan (Ketua PPDB) MAN 2 Tulungagung

Peneliti : Apakah menurut anda pemasaran lembaga pendidikan itu perlu dilakukan?

Informan : Iya, sangat perlu. Pemasaran itu untuk mengenalkan lembaga kepada masyarakat, agar masyarakat tau keunggulan lembaga kami. Pemasaran itu sebagai publikasi kepada masyarakat.

Peneliti : Apakah selama ini terdapat strategi yang baku dalam pemasaran lembaga?

Informan : Iya, strategi bakunya meliputi acara Milad atau ulang tahun lembaga, try out, bakti sosial, pentas seni Islami, sholawatan, rapat pertemuan wali murid. Untuk PPDB itu kami selalu ada brosur,

banner, dan juga sosialisasi. Kami juga punya kerjasama dengan beberapa lembaga dalam MOU (memorandum of understanding) atau nota kesepahaman.

Peneliti : Apa saja analisis yang dilakukan terkait dengan perumusan strategi?

Informan : Kami melihat keunggulan yang dimiliki lembaga kami. Untuk tahun ini kami membuka semua kelas unggulan, dengan begitu kami harus pertimbangkan system penerimaan siswa baru seperti apa. Untuk analisis eksternal, kami menyajikan berbagai informasi terkait dengan lembaga di website MAN 2 Tulungagung, disitu masyarakat bisa melihat program-program lembaga, keunggulan lembaga, dan informasi-informasi lainnya tentang lembaga kami.

Peneliti : Hal-hal apa saja yang dilakukan lembaga sebelum membuka PPDB?

Informan : Kami lakukan perencanaan, kami rapatkan dalam rapat pimpinan. Kami bentuk panitia, koordinator pendaftaran, tim seleksi, koordinator kemasyarakatan dan promosi, kesekretariatan, dan juga materi sosialisasi. Kami petakan lembaga-lembaga yang akan kami tuju, utamanya yaitu sekolah-sekolah yang dekat sini atau sekitar Tulungagung, kalau yang diluar Kabupaten kami sampai ke Trenggalek dan Blitar, itu kami titip brosur ke siswa, guru, juga karyawan, atau terkadang kami juga publikasi langsung kesana. Kalau di Blitar itu MTs Negeri Kunir itu juga menjadi sasaran publikasi kami.

Peneliti : Apakah ketua PPDB juga terlibat dalam kegiatan tersebut?

Informan : Iya, kami bagi tim kami menjadi beberapa tim kecil untuk terjun ke sekolah-sekolah. Mengingat waktu yang hanya sedikit, jadi kami membagi tugas untuk publikasi dan sosialisasi.

Peneliti : Hal-hal apa saja yang disampaikan ketika publikasi dan PPDB?

Informan : Untuk materi publikasi dan sosialisasi kami putuskan melalui rapat, meliputi keunggulan-keunggulan lembaga, prestasi-prestasi akademik maupun non akademik, juga lulusan kami yang masuk PTN terkenal.

Peneliti : Apa keunggulan madrasah yang sering dipublikasikan?

Informan : Keunggulan kami yang saya lihat yaitu di OTC atau bimbingan untuk olimpiade yang sudah mengantarkan 3 anak kami masuk OSN. Kami terpilih menjadi madrasah bersih narkoba dan terpilih untuk menyelenggarakan kegiatan aksi madrasah bersih narkoba yang dipilih langsung oleh BNN Kabupaten, kami juga sudah Adiwiyata, kelas unggulan GOC itu juga.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam membangun keunggulan dan menghadapi persaingan dengan lembaga lain? (dalam hal fisik dan akademik)

Informan : Untuk membangun daya saing kami punya program GOC (*global oriented class*) dan tahun ini kami buka semua kelas unggulan dengan system PPDB yang juga sedikit berubah. Kami selalu

membangun kualitas pada proses pendidikan dan juga terus mengembangkan infrastruktur yang menunjang kegiatan pembelajaran siswa. Kami juga punya banyak ekstrakurkuler yang bisa mengembangkan ketrampilan anak-anak.

Peneliti : Adakah jaminan sukses yang diberikan lembaga untuk para pelanggan pendidikan?

Informan : Iya, siswa kelas 12 itu kami bebaskan untuk konsultasi terkait PTN yang ingin mereka masuki. Kami juga membantu siswa mencari link PTN dan informasi-informasi tentang beasiswa, bidikmisi, jalur pendaftaran PTN. Untuk yang tidak meneruskan kami punya program keputrian untuk para siswa putri agar memiliki ketrampilan setelah lulus.

Peneliti : Bagaimana usaha lembaga dalam menjaga kepercayaan dan nama baik lembaga?

Informan : Kami berusaha komitmen dengan berbagai program kami. Program baru yang kami punya, kami sosialisasikan ke masyarakat dan juga melibatkan masyarakat dalam pelaksanaannya.

Peneliti : Bagaimana dengan jumlah siswa yang mendaftar setiap tahunnya?

Informan : Jumlah siswa yang masuk setiap tahun semakin banyak, peminatnya semakin banyak.

Hari/tanggal : Selasa/ 12 April 2016

Pukul : 10.20 WIB

Tempat : Ruang guru MAN 2 Tulungagung

Narasumber : Guru (panitia PPDB) MAN 2 Tulungagung

Peneliti : Bagaimana pemetaan pasar yang dilakukan humas dalam pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Sebelum terjun ke lapangan memang dilakukan pemetaan. Pemetaan kami meliputi lembaga pendidikan yang memiliki kualitas alumni yang bagus, karena memang yang ingin kami jaring adalah siswa yang berprestasi. Baik akademik maupun non akademik. Kami menjaring input yang banyak, sehingga kami memiliki pertimbangan yaitu menjangkau semua sekolah yang ada di kabupaten Tulungagung, dan yang ada diluar kabupaten juga. Utamanya Mts atau SMP yang alumninya sudah banyak masuk disini, itu kami pertimbangkan. Kalau MTs Negeri yang paling banyak masuk itu MTsN Tulungagung, SMP Negeri itu kebanyakan dari daerah selatan seperti Campurdarat. Kami juga mengutamakan lembaga yang memiliki kredibilitas tinggi dengan akreditasi A atau sekolah yang memiliki ranking di kabupaten, sehingga memang kebanyakan yang menjadi pemetaan kami adalah sekolah Negeri, walaupun ada swasta itu hanya beberapa saja dan itu terkadang sekolah sendiri yang minta brosur kesini, seperti SMP Islam Al-

Azhaar dimana alumni MAN 2 banyak yang menjadi pengajar disana. Dalam pemetaan itu juga secara otomatis alumni kami yang sudah mengajar di sekolah-sekolah itu akan pro aktif dengan program PPDB kami dan secara langsung sudah meminta brosur dan mempublikasikan dan bahkan tidak langsung mensosialisasikan MAN 2 kepada siswa-siswanya. Pertimbangan lainnya yaitu karena kami menuju pada Madrasah Unggul dimana semua kelas nanti akan menjadi kelas unggulan, maka kami harus benar-benar memetakan sekolah-sekolah yang siswanya berprestasi akademik maupun non akademik. Ya, intinya kami rapatkan, kami godok dulu dengan matang apa-apa yang kami perlukan dalam PPDB itu termasuk dalam pembuatan brosur, publikasi, sosialisasi, system penerimaan atau syarat pendaftarannya, dan sebagainya.

Peneliti : Bagaimana hubungan yang dibangun lembaga dengan sekolah-sekolah yang menjadi sasaran tersebut?

Informan : Kami selalu membangun hubungan, contohnya ketika kami mengadakan try out atau olimpiade itu kan jelas kami berhubungan dengan MTs dan SMP. Selain itu juga melibatkan OSIS ketika ada kegiatan tertentu yang hubungannya dengan MTs dan SMP. Tentunya humas juga ikut berperan karena memang humas itu pintunya lembaga.

Peneliti : Bagaimana dengan pemilihan target pemasaran lembaga pendidikan yang dilakukan?

Informan : Memang tidak semua sasaran itu kami lakukan sosialisasi, tetapi kami berikan brosur ke sekolah-sekolah tersebut untuk publikasi. Untuk targetnya memang kami pilih hanya sekolah negeri dan sekolah favorit yaitu MTs Negeri se-Kabupaten Tulungagung, dan SMP Negeri favorit itu meliputi SMP Negeri 1, 2, dan 3 Tulungagung. Target kami adalah sekolah yang besar dalam artian sekolah yang sudah akreditasi A, karena mengingat tujuan kami yaitu menjangking input yang bagus. Dalam publikasi untuk yang diluar kabupaten, kami melibatkan siswa, guru, dan karyawan disini. Siswa dengan sendirinya meminta brosur dan surat izin untuk mengedarkan brosur ke sekolah mereka sebelumnya, itu sampai ke Trenggalek, Munjungan dan juga Blitar.

Peneliti : Bagaimana dengan keunggulan yang dibangun madrasah untuk meningkatkan pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Untuk yang kelas unggulan itu memang benar-benar kami godok dan alumninya itu 70% bisa masuk PTN Umum seperti UB, UM, dan sebagainya. Kalau kerjasama itu kami sesuaikan dengan kebutuhan anak-anak. Seperti unggulan agama itu ada program Tahfidz, maka kami mengundang pihak dari luar untuk membimbing anak-anak. Program motivasi itu mengundang ESQ trainer. Untuk penjurusan kami melakukan psikotes untuk tujuan melihat kemampuan siswa untuk penjurusan di kelas 11 itu kami bekerjasama dengan UNAIR, psikotes juga ada di kelas 12 untuk

melihat kemampuan mereka agar bisa menentukan jurusan kuliah yang tepat. TOEFL kami kerjasama dengan ITS, penulisan penelitian ilmiah kerjasama dengan UB atau UNESA. Juga program ketrampilan computer setara D1 dengan ITS. Untuk GOC atau kelas unggulan, kami juga melihat kebutuhan siswa, sehingga kami buat program dan kerjasama dengan pihak luar.

Peneliti : Bagaimana dengan analisis yang dilakukan lembaga terkait dengan pemasaran lembaga pendidikan?

Informan : Analisis internalnya kami menyiapkan berbagai hal yang diperlukan dalam pemasaran sebelum terjun ke lapangan, seperti menyiapkan bahan atau materi yang akan disampaikan, kesiapan lembaga, strategi yang digunakan. Untuk strateginya kami mengikuti strategi yang sedang tren saat ini, yaitu dengan mengadakan try out. Kalau tahun-tahun lalu menggunakan olimpiade, tapi tahun ini yang ngetren yaitu dengan try out. Kami juga mengukur kemampuan kami dalam melakukan pemasaran. Untuk analisis eksternalnya yaitu kami sudah memiliki berbagai program yang kami sesuaikan dengan kebutuhan siswa, disitu masyarakat dapat melihat layanan kami secara langsung atau melalui website resmi MAN 2 Tulungagung karena kami memang lembaga berbasis layanan. Kami selalu melakukan inovasi dan evaluasi terkait apa-apa yang perlu kami kembangkan, maka disitu masyarakat dapat melihat program lembaga kami dan menarik minta mereka.

Peneliti : Bagaimana dengan keunggulan lembaga yang belum dimiliki lembaga lain?

Informan : Kalau keunggulan yang dilembaga lain setara MA belum ada yaitu program unggulan atau GOC. Dan satu-satunya sekolah menengah atas atau aliyah negeri yang memiliki ma'had masih disini saja.

Hari/taggal : Jum'at/ 15 April 2016

Pukul : 08.20 WIB

Tempat : Posko PKL kelompok 13

Narasumber : Siswa kelas XII peserta PKL MA Ma'arif NU Kota Blitar

Peneliti : Apa saja program yang dilakukan selama PKL?

Informan : Program PKL memang selalu ada dan selalu dilakukan setelah UN selesai dan khusus untuk kelas XII. Programnya memang dari sekolah, kami dibagi menjadi beberapa kelompok dan ditempatkan di desa-desa untuk ikut serta dalam kegiatan masyarakat. Kegiatan kami seperti membantu mengajar di TK, MI, kalau sore kami di TPQ, dan kami juga ikut kegiatan masyarakat seperti istighosah, pengajian seperti itu.

Peneliti : Bagaimana pembagian kelompoknya?

- Informan : Pembagian kelompoknya diacak, putra sendiri dan putri sendiri. Untuk yang putra biasanya ditempatkan di daerah pegunungan dan di desa-desa terpencil. Satu kelompok 10 sampai 11 anak selama kurang lebih 40 hari. Setiap kelompok wajib membuat laporan kegiatan selama PKL, kalau tidak membuat ijazah tidak bisa keluar.
- Peneliti : Apakah di MAMNU terdapat program pengembangan ketrampilan untuk para siswanya?
- Informan : Iya ada, ekstra tat boga, tata busana, seni bubut dan ekstra lainnya. Kalau yang putra ada ekstra otomotif, broadcasting. Bahkan sekarang kami sudah punya radio sendiri, yang sudah mulai beroperasi. Ekstranya sangat banyak dan berjalan semua. Para siswa juga banyak yang mengikuti ekstra-ekstra tersebut. Pembimbing esktranya guru-guru sekolah, juga terkadang ada yang dari luar.
- Peneliti : Bagaimana pengarahan untuk kelas XII yang akan lulus?
- Informan : Mulai semester 2 itu kami yang melanjutkan kuliah akan diberi bimbingan SBMPTN dari GO, kalau yang tidak melanjutkan diberi program ketrampilan. Ada kelas memasak dan kelas kreatifitas itu dengan Magistra Utama. Dari BK memang semester 2 itu sudah membagi-bagi untuk siswa yang melanjutkan dan yang tidak melanjutkan kuliah. Kami juga dibantu mencari informasi perguruan tinggi.
- Peneliti : Bagaimana keunggulan MAMNU menurut kalian?
- Informan : Dulu ketika kami masuk MTs nya jumlah siswanya belum terlalu banyak, semakin tahun semakin banyak, dan sekarang sudah sangat banyak. Keunggulannya banyak ekstra, banyak yang menang juara juga. Peraturan pondok benar-benar diberlakukan dengan ketat dan baik. Kegiatan belajar mengajar juga berjalan baik. Sekolah juga sering mengadakan kegiatan-kegiatan diluar sekolah, dan juga ikut serta dalam kegiatan diluar, seperti sholawatan, istighosah bersama diluar.

Lampiran 6:

Hasil Observasi

Catatan Lapangan (*fieldnote*)

Hari itu hari Senin, 14 Maret 2016 peneliti datang ke MAN 2 Tulungagung untuk memulai penelitian. Lokasi MAN 2 Tulungagung adalah di desa Beji, tepatnya di depan kantor Pajak Kabupaten Tulungagung. Lokasinya sangat berdekatan dengan SMA N Boyolangu, MTs N Tulungagung, dan MAN 1 Tulungagung. Hanya berjarak sekitar 100 sampai 200 meter saja. Lokasi MAN 2 berada di tepi jalan raya Kecamatan, juga merupakan lalu lintas angkutan antar kota (*kol*). Didepan madrasah peneliti bisa melihat dengan jelas tulisan “Kementerian Agama, MAN 2 TULUNGAGUNG, Jl. Kimangunsarkoro Kotak Pos 101 Telp. (0355) 321817”. Dari jarak jauh tulisan tersebut sudah terlihat jelas dengan dasar batu marmer berwarna putih tulang. Adapun dibalik tulisan tersebut, dibagian belakangnya tercantum visi, misi, dan tujuan MAN 2 Tulungagung. Kemudian peneliti masuk ke gerbang MAN 2 dan mendapati baliho besar bertuliskan “MANDUTA RINDU RASUL, dalam rangka memperingati Maulid Nabi Muhammad SAW, 20 Januari 2016, Lapangan Serut, untuk umum. Peneliti kemudian melanjutkan masuk dan mendapati banner besar di gerbang bagian dalam yang bertuliskan “Welcome MAN 2 Tulungagung, cerdas, dedikatif, inovatif, kompetitif, berjiwa Islami, dan berbasis budaya lingkungan sehat”. Masih dibagian depan madrasah, peneliti mendapati banner besar yang bertuliskan “PRODISTIK, program pendidikan setara diploma satu (D1), teknologi informasi dan komunikasi (TIK), ITS”. Disitu juga terdapat logo MAN 2 dan ITS. Kemudian peneliti meneruskan masuk kedalam dan melihat kondisi sekolah sangat tenang karena kelas XII sedang try out. Sebelum pulang, peneliti mampir sholat di masjid yang letaknya dibelakang MAN 2, masjid itu merupakan masjid bersama yang digunakan oleh MAN 2, MTs N, dan MAN 1 secara bergantian. Disamping masjid tersebut peneliti menemukan bangunan yang merupakan asrama atau ma’had putra yang diberi nama Al-Furqon.

Hari ini hari Jum’at, 18 Maret 2016 peneliti datang ke MA Ma’arif NU Kota Blitar. Lokasinya yaitu sekitar 3 km dari stadion Kota Blitar, berada di tepi jalan raya besar. Dibagian depan madrasah peneliti bisa melihat tulisan nama MA dan alamat, beserta jurusan yang ada meliputi jurusan keagamaan (MAK), IPS, dan IPA. Desebelah gerbang bagian utara terdapat baliho besar bertuliskan penerimaan santri baru pondok pesantren Nurul Ulum, MTs dan MA Ma’arif NU, gelombang 1 dimulai bulan Januari dan Gelombang 2 bulan Februari. Kemudian penelnti masuk ke bagian dalam, disitu terdapat jalan atau lorong yang disamping kanan dan kirinya dipasang banyak sekali banner yang menunjukkan prestasi siswa yang baru diraih. Masuk kedalam lagi peneliti menemukan asrama putri dan kelas-kelas untuk MTs dan MA, karena memang MTs dan MA berada dalam satu

lingkungan, satu naungan. Untuk asrama putra dan masjid berada di bagian belakang madrasah, dan kelas untuk putra dan putri terpisah.

Hari Jum'at, 8 April 2016 peneliti mengunjungi bazar Blitar jadal yang diadakan sebagai perayaan ulang tahun Kota Blitar. Peneliti berkeliling ke stand-stand yang ada. Karena hari itu Jum'at dan ketika peneliti sampai ke bazar pada waktu sholat Jum'at, maka bazar dan stand-stand terlihat sepi. Setelah beberapa saat berjalan, peneliti menemukan stand MA Ma'arif NU Kota Blitar, dan seperti yang lain stand tersebut kosong dan sepi.

Hari Sabtu, tanggal 9 April 2016 peneliti datang ke MAN 2 Tulungagung untuk melakukan penelitian, tanpa sengaja hari itu di MAN 2 Tulungagung ada kegiatan aksi madrasah bersih narkoba yang diadakan MAN 2 Tulungagung bekerjasama dengan BNN Kabupaten Tulungagung. Kegiatan pada hari itu adalah membagi-bagikan stiker "Stop Narkoba" kepada keluarga besar MAN 2 Tulungagung, sekolah-sekolah terdekat yaitu MTs Negeri Tulungagung, SMA Negeri Boyolangu, dan MAN Tulungagung 1, serta kepada masyarakat terdekat dan pengguna jalan.

Hari Jum'at, 15 April 2016 peneliti mendatangi salah satu posko PKL yang bertempat di desa Kolomayan, Kecamatan Wonodadi, Kabupaten Blitar. PKL tersebut menempati salah satu rumah warga yang sekaligus merupakan PAUD. Peneliti bertamu dan disana merupakan posko putri kelompok 13. Ketika peneliti berkunjung, hanya beberapa yang menjamu, karena sebagian yang lain sedang ikut mengajar di TK.

Hari Selasa, 16 April 2016 peneliti datang ke MAN 2 Tulungagung untuk melakukan penelitian. Ketika menunggu Waka Humas, peneliti melihat banyak siswa yang keluar masuk ruang waka dan membawa brosur PPDB MAN 2 Tulungagung. Beberapa saat kemudian Waka Humas datang dan peneliti masuk ke ruang Waka dan Asisten MAN 2 Tulungagung, disitu peneliti melihat para siswa dan guru meminta brosur PPDB MAN 2 Tulungagung dan menulis di kertas yang disiapkan oleh Waka Kesiswaan.

Lampiran 7:

Profil MAN 2 Tulungagung

Madrasah Aliyah Negeri Tulungagung 2 atau lebih dikenal dengan MAN 2 Tulungagung adalah lembaga pendidikan menengah keatas Negeri berlabel Islam. Lokasinya berada di Jl. Ki Mangun Sarkoro Kopos 101, Desa Beji, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur. Madrasah ini berdiri tahun 1990. Cikal bakal berdirinya MAN Tulungagung 2 tidak terlepas dari sejarah adanya Pendidikan Guru Agama (PGA) 4 Tahun Swasta yang ada di Tulungagung. Atas dukungan Organisasi Islam dan persetujuan Bupati Kepala daerah Tulungagung dan Kepala Jawatan Pendidikan Agama Propinsi Jawa Timur, tanggal 4 Januari 1968 tentang usul PGA Swasta menjadi PGA 4 Tahun Negeri. Kemudian pada tahun 1970 PGAN 4 tahun menjadi PGAN 6 tahun Tulungagung.

Tanggal 25 April 1990 PGAN beralih fungsi menjadi Madrasah Aliyah Negeri Tulungagung tahun 1990 tanggal 25 April 1990 dengan pertimbangan bahwa jumlah tamatan Pendidikan Guru Agama Negeri secara rasional sudah memenuhi kebutuhan tenaga guru Pendidikan Agama untuk Sekolah Dasar dan Madrasah Ibtidaiyah. Hingga sekarang tetap menjadi MAN 2 Tulungagung yang terus melakukan berbagai pengembangan dan inovasi, hingga terakreditasi BAN S/M dengan nilai A. Adapun website resminya yaitu www.manduta.sch.id dan email manduatulungagung@gmail.com. Untuk mencapai tujuan pendidikan MAN 2 Tulungagung merumuskan visi misinya sebagai berikut:

- a. Visi MAN 2 Tulungagung yaitu “Terwujudnya MAN 2 Tulungagung yang Cerdas, Dedikatif, Inovatif, Kompetitif, Berjiwa Islami (**CERDIK BERSEMI**) berbasis budaya lingkungan sehat.”
- b. Misi MAN 2 Tulungagung yaitu:
 - 1) Menumbuhkembangkan semangat belajar sepanjang hayat pada seluruh warga madrasah.
 - 2) Menciptakan suasana belajar yang nyaman, kondusif dan menyenangkan.

- 3) Melaksanakan strategi pembelajaran dan bimbingan secara efektif.
- 4) Menumbuhkembangkan semangat keunggulan pada seluruh warga madrasah.
- 5) Mendorong dan membantu siswa untuk mengenali potensi dan prestasi dirinya.
- 6) Mengembangkan pembelajaran ekstra kurikuler yang mengintegrasikan kecakapan hidup.
- 7) Menumbuh kembangkan penghayatan dan pengamalan ajaran agama Islam dalam kehidupan.
- 8) Selalu menciptakan lingkungan bersih dan sehat

c. Tujuan MAN 2 Tulungagung meliputi:

- 1) Tujuan Umum, yaitu terwujudnya fitroh siswa MAN 2 Tulungagung sebagai hamba Allah dan sebagai kholifah dimuka bumi.
- 2) Tujuan Khusus, meliputi:
 - i. Terwujudnya proses peningkatan mutu pendidikan dan pengajaran yang didukung oleh fasilitas akademik yang dapat dijadikan andalan jangka panjang.
 - ii. Terselenggaranya program peningkatan mutu dan pengembangan sumber daya manusia melalui peningkatan kualitas sistem pendidikan.
 - iii. Terwujudnya prestasi siswa yang terbuka dan dinamis serta inovati berdasarkan perkembangan sosial, sains dan teknologi.
 - iv. Terciptanya sistem pendidikan yang menumbuhkembangkan jiwa Islami.
 - v. Tercapainya prestasi pada kejuaraan Lomba Lingkungan Sekolah Sehat.
 - vi. Tercapainya prestasi Madrasah Adiwiyata.
 - vii. Tercapainya pengetahuan, pengetahuan, ketrampilan dan sikap siswa dalam pemahaman dan pengendalian terjadinya pencemaran, kerusakan lingkungan hidup serta melakukan pelestarian fungsi lingkungan hidup.

Lampiran 8:

Profil MA Ma'arif NU Kota Blitar

Madrasah Aliyah Maarif NU atau yang lebih dikenal dengan sebutan MA MA'ARIF NU KOTA BLITAR merupakan lembaga pendidikan menengah keatas swasta berlabel Islam. Lokasinya di Jl. Ciliwung No. 56, Desa Bendo, Kecamatan Kepanjenkidul, Kota Blitar, Provinsi Jawa Timur. Nomor Statistik Madrasah (NSM) 131235720001 dan Terakreditasi A oleh BAN S/M pada tahun 2011. Lembaga ini merupakan lembaga dibawah Yayasan PC LP Maarif NU Kota Blitar. Lembaga ini didirikan tahun 1994 dengan awal mula bernama Madrasah Aliyah Keagamaan (MAK) NU Blitar. Mulai tahun pelajaran 1993/1994 sampai dengan akhir tahun pelajaran 1995/1996 penyelenggaraan pendidikan MA NU Blitar dilaksanakan di gedung lama, Jl. Semeru 11 Blitar. Kemudian mulai tahun pelajaran 1996 / 1997 kegiatan pendidikan diselenggarakan di lokasi gedung baru yaitu di Jl. Ciliwung Kota Blitar. Dalam pelaksanaan kegiatan pendidikan, MA NU Blitar mengetrapkan *sistem Boarding School*, yaitu semua siswa tinggal di asrama/pondok pesantren yang berada dilingkungan Kampus MA Maarif NU Blitar, Jl. Ciliwung, Kota Blitar. Dengan sistem asrama ini, siswa mengikuti kegiatan pendidikan dalam tiga alokasi waktu, Intra Pagi, Intra Sore dan Diniyah Malam. Intra pagi, kegiatan pendidikan yang melaksanakan secara penuh kurikulum pendidikan sebagaimana ditetapkan Departemen Agama RI. Intra sore, pelaksanaan kegiatan pendidikan yang diarahkan pada pengembangan kemampuan bahasa (Arab dan Inggris) dan ketrampilan, minat bakat siswa. Sedangkan intra malam, merupakan penyelenggaraan kegiatan pendidikan pondok pesantren dengan kurikulum madrasah diniyah. Adapun Visi, Misi, dan Tujuan yang dimiliki adalah:

- a. Visi MA Ma'arif NU Kota Blitar, yaitu Mewujudkan generasi muslim kaffah, alim dan handal. Dengan indikator Visi :
 - 1) Lulusan yang beriman, bertaqwa, berakhlaqul karimah.
 - 2) Lulusan yang berwawasan ilmu pengetahuan & teknologi, memiliki keahlian dan ketrampilan.

- 3) Lulusan yang berdisiplin tinggi.
 - 4) Lulusan yang memiliki *ruhul jihad* (semangat juang).
 - 5) Lulusan yang berprestasi.
 - 6) Lulusan yang siap hidup di era yang selalu berubah.
- b. Misi MA Ma'arif NU Kota Blitar, yaitu:
- 1) Mengembangkan lembaga pendidikan menengah yang bercirikan Islam dengan memadukan pendidikan formal (Madrrasah Aliyah) dan non formal (pesantren dan pendidikan luar sekolah).
 - 2) Memberikan bekal kemampuan dasar bagi lulusan untuk 'melanjutkan pendidikan' dan 'siap hidup bermasyarakat' di era yang cepat berubah.
 - 3) Menyiapkan anak didik yang mampu menginternalisasikan nilai-nilai Keislaman ala Ahlissunnah wal jamaah dalam kehidupan sehari-hari, sehingga memiliki *ruhul jihad* (semangat juang) yang tinggi dalam menegakkan garis perjuangan Rosulullah SAW dan para ulama serta bersemangat dalam menjalani kehidupan yang senantiasa berubah dan penuh tantangan.
- c. Tujuan MA Ma'arif NU Kota Blitar. Mengacu pada rumusan visi dan misi tersebut di atas, maka tujuan pendidikan MA Maarif NU Blitar menjadi wahana untuk menghasilkan siswa-siswi yang memiliki:
- 1) Keimanan, ketaqwaan dan akhlaqul karimah.
 - 2) Komitmen belajar sepanjang hayat dan meningkatkan kualifikasi pribadi terbaiknya (*khoiro ummah*).
 - 3) Sikap yang berorientasi pada prestasi (akademik dan non akademik).
 - 4) Responsif terhadap perkembangan IPTEK dan problem-problem dilingkungannya.
 - 5) Kemampuan berkomunikasi dengan orang tua dan masyarakat luas secara terpadu, termasuk masyarakat internasional.
 - 6) Memiliki kecakapan hidup (*life skill*) sebagai bekal hidup mandiri.

Lampiran 9:



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
PASCASARJANA**

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax (0355) 321656 Tulungagung
Email : pps@iain-tulungagung.ac.id

KARTU BIMBINGAN TESIS

Nama : ERNILA RIZAR
 NIM : 1751144007
 Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
 Dosen Pembimbing I : Prof. Dr. H. Achmad Patoni, M. Ag
 Judul Tesis : Strategi Hubungan Masyarakat (Humas) dalam
 Meningkatkan Pemasaran Lembaga Pendidikan
 (Studi Multi Kasus di MAN 2 Tulungagung dan
 MA Ma'arif NU Kota Blitar)

No	Tanggal	Materi Bimbingan	Tandatangan
1.	18 April 2016	Bab 1. Alasan pemilihan lokasi, Sistematisa Pembahasan	1
2.	20 April 2016	Bab 2 Tambah teori Strategi Pemasaran	2
3.	22 April 2016	Bab 3 Model analisis lintas kasus	3
4.	26 April 2016	Bab 1, 2, 3 Pemilihan lokasi berdasarkan apa. (Footnote)	4
5.	4 Mei 2016	Bab 4 Tampilkan hasil wawancara, observasi dan wawancara	5
6.	11 Mei 2016	Bab 4 Analisis temuan lintas kasus	6
7.	13 Mei 2016	Bab 5 sesuaikan dengan teori bab 2	7
8.	16 Mei 2016	Bab 6 Implikasi teoritis dan Praktis	8
9.	18 Mei 2016	Semua dan Abstrak	9
10.	20 Mei 2016	Acc	10
11.			11
12.			12

Catatan : Kartu ini harap dibawa pada saat bimbingan dan diisi oleh Dosen pembimbing

Pembimbing I,

(Signature)
 Prof. Dr. H. Achmad Patoni, M. Ag
 NIP. 19600524 199103 1 001



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI TULUNGAGUNG
PASCASARJANA**

Jl. Mayor Sujadi Timur 46 Telp. (0355) 321513 Fax (0355) 321656 Tulungagung
Email : pps@iaain-tulungagung.ac.id

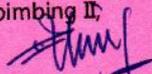
KARTU BIMBINGAN TESIS

Nama : ERNILA RIZAR
NIM : 1751144007
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Dosen Pembimbing II : Dr. Chusnul Chatimah, M.Ag
Judul Tesis : Strategi Hubungan Masyarakat (Humas) dalam Meningkatkan Pemasaran Lembaga Pendidikan (Studi Multi Kasus di MAW2 Tulungagung dan MA Maarif NU Kota Blitar)

No	Tanggal	Materi Bimbingan	Tandatangan
1.	4 April 2016	Bab 1, Konteks penelitian - sesuai tema	1 <input checked="" type="checkbox"/>
2.	8 April 2016	Bab 2. Skema Paradigma Penelitian	2 <input checked="" type="checkbox"/>
3.	12 April 2016	Bab 3. lokasi Penelitian : Numbering	3 <input checked="" type="checkbox"/>
4.	19 April 2016	Bab 3 Sumber data, tambah → Sugiyono Model analisis data	4 <input checked="" type="checkbox"/>
5.	25 April 2016	Bab 4 Buat Deskripsi data, temuan per-kasus, Analisis	5 <input checked="" type="checkbox"/>
6.	6 Mei 2016	Bab 4 Analisis temuan lintas kasus, Proposisi	6 <input checked="" type="checkbox"/>
7.	10 Mei 2016	Bab 5 Buat matriks temuan, Hasil Penelitian tuangkan dalam gambar	7 <input checked="" type="checkbox"/>
8.	12 Mei 2016	Bab 5 Sesuaikan dengan teori pada bab 2	8 <input checked="" type="checkbox"/>
9.	16 Mei 2016	Bab 6 Kesimpulan, Implikasi	9 <input checked="" type="checkbox"/>
10.	18 Mei 2016	Semua, Bab 1, 2, 3, 4, 5, 6	10 <input checked="" type="checkbox"/>
11.	20 Mei 2016	Abstrak, temuan akhir, Acc	11 <input checked="" type="checkbox"/>
12.			12

Catatan : Kartu ini harap dibawa pada saat bimbingan dan diisi oleh Dosen pembimbing

Pembimbing II:


Dr. Chusnul Chatimah, M.Ag
NIP. 19751211 200212 2 001

Lampiran 10:

**RENCANA PROGRAM KEGIATAN TAHUNAN
MAN 2 TULUNGAGUNG
TAHUN PELAJARAN 2015/2016**

BIDANG : HUMAS

No	Hari/Tgl	Program Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Hambatan	Keterangan
1		Peningkatan Pelayanan tamu	1.1 Penyusunan SOP pelayanan tamu	Minggu pertama bulan januari		
			1.2 Pencetakan Banner SOP pelayanan tamu	Minggu kedua bulan januari		
			1.3 Pembenahan ruang Resepsionis	Minggu kedua bulan januari		
			a. Meja dan kursi petugas resepsionis			diambilkan dari ruang TU
			b. Pengadaan almari / loker			
			c. Pengadaan meja dan kursi tamu			
2		Pertemuan dengan wali murid	2.1 Sosialisasi tentang Ujian Nasional dengan wali murid kelas XII	Minggu ke IV bulan Januari		
			2.2 Pertemuan dengan wali murid kelas X & XI (pembagian rapor)	Minggu kedua bulan Juni		

			2.3 Pertemuan dengan wali murid kelas X & XI (pembagian rapor)	Minggu kedua bulan Juni		
			2.4 Pertemuan dengan wali murid kelas X tahun pelajaran 2016/2017	Minggu pertama bulan Agustus		
3	Rapat Dinas		3.1 Persiapan pelaksanaan Ujian Nasional			
			3.2 Persiapan pelaksanaan Ujian semester untuk kelas X dan XI			
			3.3 Rapat Kelulusan kelas XII			
			3.4 Rapat Kenaikan kelas X dan XI			
			3.5 Rapat persiapan ujian semester kelas X,XI &XII Tahun pelajaran 2016/2017			
4	Peningkatan mutu pelayanan		4.1 Pengadaan AC Lab. komputer selatan 2 unit	Minggu kedua bulan januari		
	PUSKOM		4.2 Perbaikan AC Lab. komputer utara 3 unit	Minggu kedua bulan januari		
			4.3 Penggantian talang Lab. Komputer utara	Minggu kedua bulan januari		
			4.4 Penambahan gudang	Minggu kedua		

			PUSKOM	bulan januari	
			4.5 SMS Center	Minggu kedua	
			4.6 Pengadaan Etalase	bulan januari	
5	Study Banding		Study banding ke MAN 1	Minggu ke tiga	
			Malang (Puskom & Mahad)	bulan Februari	
6	Kerjasama dengan		6.1 kerjasama dengan	Minggu kedua	Pembuatan KTP siswa
	Instansi		CAPIL	bulan Nopember	
			6.2 kerjasama dengan	Minggu keempat	Pembuatan SIM siswa
			LAKALANTAS	bulan Nopember	
			6.3 kerjasama dengan	Minggu ke tiga	Bela Negara
			YONIF 521 Kediri	bulan Agustus	
			6.4 kerjasama dengan		Kelanjutan siswa yg tidak
			BLK Tulungagung		melanjutkan ke Peguruan
					Tinggi
			6.5 kerjasama dengan		Menyalurkan kreatifitas
			BNN,PMI,dan BLH		siswa ekstra PMR
			6.6 kerjasama dengan		Mendatangkan Dokter
			pihak Instansi Kesehatan		umum (terjadwal)
			6.7 kerjasama dengan		Untuk syiar MAN 2
			media (cetak/ elektronik)		Tulungagung
7	Publikasi,		7.1 Pengadaan Kamera shooting	Minggu ke tiga	
	Sosialisasi, dan		7.2 Pengadaan Kamera DSLR	bulan januari	Kegiatan publikasi
	Dokumentasi		7.3 Pembuatan Brosur, Banner		lembaga ke masyarakat
			kegiatan Madrasah , 20		
			kegiatan dalam 1 tahun		

			7.4 Penyebaran Brosur dan Sosialisasi ke sekolah-sekolah	Minggu kedua bulan April		Kegiatan promosi lembaga ke MTs dan SMP
8	Pelayanan mutu MAHAD		8.1 Pengadaan petugas Kebersihan	Minggu kedua bulan januari		
			8.2 Satpam lebih waspada santri (malam hari)	setiap hari		
9	Prodistik		9.1 SPP prodistik includ dgn SPP bulanan siswa.			
			9.2 Untuk siswa Prodistik yg tahun ajaran baru pembelajarannya wajib			

SASARAN MUTU URUSAN HUMAS MAN 2 TULUNGAGUNG

NO	PROSES	PARAMETER	TARGET	STRATEGI PENCAPAIAN	PENANGGUNG JAWAB / PENDUKUNG	FREKUENSI PENGUKURAN	METODE PENGUKURAN
1	Institusi Pasangan	Jumlah Institusi Pasangan	2 Institusi Pasangan	Peningkatan promosi Sekolah	Ur.Humas	Setiap Semester	Jumlah MOU yang dihasilkan
2	Siswa Yang Melanjutkan	Jumlah yang melanjutkan sekolah	-20 % masuk PTS - 60 % masuk ke PTN	Peningkatan kualitas PBM	Ur. Kesiswaan Ur. Kurikulum	Akhir Penerimaan mahasiswa baru	Jumlah siswa yang diterima
3	Komite Sekolah	Program Komite	Hasil yang dilakukan komite	Memperluas peran komite	Ur. Humas	Semesteran	Jumlah aktivitas komite

Visi dan Misi Humas MAN 2 Tulungagung

Visi

Menjalin komunikasi dan kerjasama dengan intern madrasah dan eksternal (instansi/ lembaga lain .)

Misi

1. Mengkoordinasikan pelaksanaan hubungan intern madrasah dan hubungan dengan instansi/ lembaga lain
2. Memfasilitasi hubungan antara madrasah dengan komite
3. Menjalin kerjasama dengan pihak eksternal dalam rangka promosi lulusan
4. Mempromosikan madrasah melalui berbagai kegiatan.
5. Mengembangkan hubungan sosial antar warga madrasah.

URAIAN JABATAN HUMAS MAN 2 TULUNGAGUNG

Nama Jabatan/Fungsi : Urusan Humas

Bertanggungjawab kepada : Kepala Sekolah

Berhubungan dengan : Semua unit kerja

Tanggung Jawab :

1. Menyusun program kerja dan anggaran Urusan Humas.
2. Mengatur dan mengembangkan hubungan dengan komite
3. Memetakan pelanggan sekolah
4. Mengembangkan hubungan antar warga sekolah .
5. Memberikan pembekalan siswa untuk melanjutkan pendidikan
6. Mengkoordinir pelaksanaan promosi sekolah.
7. Mengkoordinir pelaksanaan ujian nasioal
8. Membangun hubungan kerjasama dengan instansi dan lembaga lain

Panduan Kerja Perguruan Ma'arif NU Kota Blitar

Tahun 2015/2016

Tugas Pengelola Madrasah

Wakil Kepala Bidang Humas:

- 1) Hadir di madrasah setiap hari pada jam kerja yang telah ditentukan
- 2) Membantu tugas kepala madrasah baik berhalangan maupun tidak.
- 3) Bertanggung jawab terhadap kegiatan :
 - a) Penerbitan Kalender
 - b) Pengelolaan dana infaq wali murid
 - c) Pertemuan wali santri
 - d) Tour religious
 - e) Penerimaan Santri Baru
 - f) Kematian siswa dan orang tua/wali
 - g) Harlah
 - h) Tour Guru
 - i) NILAMSAJI (nikah, lahir, mati, sakit, haji)
 - j) Anjingsana guru/ 36 hari (*selapanan*).
 - k) Studi Comparasi (studi banding)
- 4) Menjalin kerjasama dengan masyarakat untuk kemajuan madrasah, antara lain :
 - a) Komite Madrasah
 - b) Orang tua murid dan warga masyarakat secara individual
 - c) Alumni untuk mendapatkan Informasi tentang kekurangan-kekurangan yang ada untuk dapat dibenahi.
- 5) Menjalin hubungan kerjasama dengan :
 - a) Instansi terkait.
 - b) Lintas sektoral
 - c) Dunia usaha untuk kemaslahatan siswa/alumni
- 6) Membuat laporan bulanan pelaksanaan tugas secara tertulis kepada Kepala Madrasah.

**Kepanitiaan MA Ma'arif NU Kota Blitar Tahun 2015/2016
Bagian Humas**

**KEPANTIAAN OUT BOUND GURU
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Nurwahyuni Sukmawati, S.Pd	ket
4	Nurul Arifiati, S.Si	sek
5	Yuyun Muyasaroh, S.Si	bend
6	Rini Astutik, S.Pd	agt
7	Choirul Mudharifah, S.Pd	agt
8	Fahmi Ulum, S.Th.I	agt
9	Syarif Hidayatulloh, S.Hi	agt
10	Ahmad Sulton, M.Pd.I	agt
11	Nanang Abidin, M.Pd.I	agt

**KEPANTIAAN TOUR RELIGIOUS
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Syarif Hidayatulloh, S.Hi	ket
4	Umi Kualifatul H, S.Psi	sek
5	Latifah Fanani, S.Pd	bend
6	Rohmat Yusufa, S.Pd	agt
7	Nur Aini Vidiah Astutik, S.S., S.Pd	agt
8	Choirul Mudharifah, S.Pd	agt
9	M. Ilham Mutaqin, S.Pd.I	agt
10	Ulfa Rohmatullaili, S.Si	agt
11	Asrori, S.Si	agt

**KEPANTIAAN PHBI/N
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Ahmad Sulton, M.Pd.I	ket
4	Yunita Kusuma Wardani, S.Pd	sek
5	Yuyun Muyasaroh, S.Si	bend
6	Drs. Ali Syafaat	agt
7	Latifah Fanani, S.Pd	agt
8	Maria Ulfa, S.Pd	agt

**KEPANTIAAN PENERIMAAN SANTRI BARU
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjiningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Drs. Purnomo Sidiq	ket
4	M. Ilham Mutaqin, S.Pd.I	sek
5	Nurul Arifiati, S.Si	bend
6	Drs. Ali Syafaat	agt
7	Zaenal Rosyadi, S.Ag	agt
8	Nurwahyuni Sukmawati, S.Pd	agt
9	Nur Aini Vidiah Astutik, S.S., S.Pd	agt
10	Dra. Umi Sofiatul Amalis Sholihah	agt
11	Badrul Munir, S.Pd.I	agt
12	Syarif Hidayatulloh, S.Hi	agt
13	Ahmad Sulton, M.Pd.I	agt

**KEPANTIAAN JADUL KOTA
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjiningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Zaenal Rosyadi, S.Ag	ket
4	Rini Astutik, S.Pd	sek
5	Muhammad Yasin, M.Pd.I	bend
6	Maria Ulfa, S.Pd	agt
7	Badrul Munir, S.Pd.I	agt
8	Rahmawati, A.Md	agt
9	Drs. Sugia Pranata	agt
10	Ratna Dwi Wahyuni, S.Pd	agt
11	M. Taufiq	agt

**KEPANTIAAN JADUL KECAMATAN
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjiningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Zaenal Rosyadi, S.Ag	ket
4	Maria Ulfa, S.Pd	sek
5	Yunita Kusuma Wardani, S.Pd	bend
6	Yuyun Muyasaroh, S.Si	agt
7	Latifah Fanani, S.Pd	agt
8	Rahmawati, A.Md	agt
9	Drs. Sugia Pranata	agt
10	M. Taufiq	agt

**KEPANITIAAN PAMERAN PENDIDIKAN
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Saik Saiful Hadi, S.Psi	ket
4	Umi Mualifatul H, S.Psi	sek
5	Diah Tri Rahayu, S.Pd	bend
6	Drs. Ali Syafaat	agt
7	Nurwahyuni Sukmawati, S.Pd	agt
8	Tutik Farihah, S.Pd	agt
9	Rahmawati, A.Md	agt
10	Ahmad Sulton, M.Pd.I	agt
11	M. Taufiq	agt

**KEPANITIAAN HARLAH NU
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Ahmad Sulton, M.Pd.I	ket
4	Nanang Abidin, M.Pd.I	sek
5	Yuyun Muyasaroh, S.Si	bend
6	Drs. Purnomo Sidiq	agt
7	Drs. Ali Syafaat	agt
8	Dra. Umi Sofiatul Amalis Sholihah	agt
9	Latifah Fanani, S.Pd	agt
10	Choirul Mudharifah, S.Pd	agt

**KEPANITIAAN TOUR GURU
MA MAARIF NU BLITAR
TAHUN AJARAN 2015 - 2016**

NO	NAMA	KETERANGAN
1	M. Wahid Mustofa, S.Sos., M.M.Pd	PELINDUNG
2	<u>Ninik Pudjningsih, S.Pd</u>	PENANGGUNG JAWAB
3	Nurwahyuni Sukmawati, S.Pd	ket
4	Tutik Farihah, S.Pd	sek
5	Ulfa Rohmatullaili, S.Si	bend
6	Drs. Purnomo Sidiq	agt
7	Maria Ulfa, S.Pd	agt
8	Yunita Kusuma Wardani, S.Pd	agt
9	Rahmawati, A.Md	agt
10	Muhammad Yasin, M.Pd.I	agt
11	Galuh Perdana Rahmanto, S.Pd	agt

Lampiran 11:

Data Rekapitulasi Siswa

13. Jumlah Pendaftar & Jumlah Siswa Yang Diterima di Kelas 10 TP 2014/2015

No.	Asal Sekolah	Jumlah Pendaftar		Jumlah Diterima	
		Lk.	Pr.	Lk.	Pr.
a.	MTs	110	190	75	143
b.	SMP	84	179	66	124
c.	SMP di Luar Negeri				
d.	Pondok Pesantren				
e.	Paket B				

IV. Rekap Siswa

A. Jumlah Pendaftar & Jumlah Siswa Yang Diterima di Tingkat 10 TP 2015/2016

No.	Asal Sekolah	Jumlah Pendaftar		Jumlah Diterima	
		Lk.	Pr.	Lk.	Pr.
1.	MTs	120	302	92	219
2.	SMP	96	126	64	95
3.	SMP di Luar Negeri				
4.	Pondok Pesantren				
5.	Paket B				

REKAPITULASI PENDAFTAR GELOMBANG 1 MAN 2 TULUNGAGUNG

TAHUN AJARAN 2016/2017			
MTsN	502		
SMPN	142		
MTsS	100		
SMPS	25		
	769		

Dokumen rekapitulasi jumlah pendaftar dan siswa MA Ma'arif NU Kota Blitar dari tahun 2014-2016

Data Rekapitulasi Siswa

13. Jumlah Pendaftar & Jumlah Siswa Yang Diterima di Kelas 10 TP 2014/2015

No.	Asal Sekolah	Jumlah Pendaftar		Jumlah Diterima	
		Lk.	Pr.	Lk.	Pr.
a.	MTs	105	137	108	136
b.	SMP	43	31	27	20
c.	SMP di Luar Negeri				
d.	Pondok Pesantren				
e.	Paket B				

A. Jumlah Pendaftar & Jumlah Siswa Yang Diterima di Tingkat 10 TP 2015/2016

No.	Asal Sekolah	Jumlah Pendaftar		Jumlah Diterima	
		Lk.	Pr.	Lk.	Pr.
1.	MTs	150	164	104	131
2.	SMP	32	60	15	30
3.	SMP di Luar Negeri				
4.	Pondok Pesantren				
5.	Paket B				

REKAPITULASI DAFTAR ULANG PSB 2016/2017

MTs

PSB	PA	PI	Jumlah
Gel. 1	166	145	311
Gel. 2	37	29	66
Total	203	174	377

MA

PSB	PA	PI	Jumlah
Gel. 1	36	57	93
Gel. 2	15	18	33
Alumni	40	56	96
Total	91	131	222

Dokumen rekapitulasi jumlah pendaftar dan siswa MA Ma'arif NU Kota Blitar
dari tahun 2014-2016

Lampiran 12:

Dokumen Gambar



Wawancara dengan Waka Humas
MAN 2 Tulungagung



Wawancara dengan kepala MAN 2
Tulungagung



Wawancara dengan Guru/Panitia PPDB
MAN 2 Tulungagung



Wawancara dengan Waka Humas
MA Ma'arif NU Kota Blitar



Wawancara dengan Ketua PSB MA
Ma'arif NU Kota Blitar



Wawancara dengan Kepala MA
Ma'arif NU Kota Blitar



Wawancara dengan siswa kelas XII
dalam kegiatan PKL



Kegiatan Publikasi dan Sosialisasi MAN 2 Tulungagung



Kegiatan Publikasi dan Sosialisasi MA Ma'arif NU Kota Blitar