

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

Narasumber : Drs. H. Syaefudin M,Pd.
Jabatan : Kepala Sekolah MAN Kendal
Waktu : Jum.at 18 November 2016 Pukul 08.30 WIB
Tempat : Ruang Tamu Madrasah

A. Perencanaan

1. Apa ciri khas yang ingin ditonjolkan oleh MAN Kendal ?
Mengapa demikian?

Jawab :

Ciri khas Man Kendal yaitu adanya program-program unggulan yang sering kita sebut adalah program *Three In One School* yang tidak dimiliki oleh sekolah-sekolah lainnya. Dimana program tersebut meliputi aspek keagamaan dengan jam yang lebih banyak dibandingkan SMA/SMK umum lainnya, kurikulum umum yang sesuai dengan pemerintah dan keterampilan sebagai tambahan bekal bagi siswa-siswinya.

2. Apa yang menjadi dasar pemasaran jasa sekolah dilaksanakan MAN Kendal?

Jawab :

Terutama pada kebutuhan masyarakat dan eksistensi dalam persaingan di dalam dunia pendidikan, Madrasah ini kan sudah terkenal, bagaimana cara agar Madrasah ini tetap

eksis dan tidak kalah saing dengan sekolah-sekolah lainnya
ya salah satunya dengan promosi

3. Apakah sekolah memiliki standar tersendiri dalam hal strategi pemasaran jasa MAN Kendal?

Jawab :

Kami tidak memiliki standar khusus akan tetapi kami dalam pelaksanaan promosi sesuai apa yang dibutuhkan madrasah, sehingga nantinya tidak salah sasaran

4. Jasa layanan/program unggulan apa saja yang ada diMAN Kendal ?

Jawab :

Seperti yang dikatakan tadi bahwa program unggul kami ya *Three In One School* yang mencakup program kurikulum umum, pelajaran agama yang lebih banyak dan ketrampilan dalam menunjang kebutuhan siswa-siswi

B. Pelaksanaan

1. Siapa saja yang terlibat dalam pengambilan kebijakan terkait dengan pemasaran jasaMAN Kendal?

Jawab :

Dalam pengambilan kebijakan ini sebenarnya semuanya terlibat dalam promosi sekolah, akan tetapi kami fokuskan yaitu waka-waka sekolah, Guru BK, Wakil Madrasah Komite dan Kepala Sekolah

2. Pemasaran jasa yang seperti apa yang ditawarkan atau dimiliki oleh MAN Kendal?

Jawab :

Kami yang pertama mempromosikan madrasah dengan program *Three In One School*, yang menjadi keunggulan kami, yang kedua adanya beasiswa dari pemerintah yaitu Beasiswa Siswa Miskin (BSM) berkisar 1 juta per siswa dan pencairannya di bagi menjadi 500/Semester dan siswa yang mendapatkan BSM tersebut tidak dipungut biaya spp lagi.

3. Bagaimana upaya sekolah untuk memaksimalkan strategi pemasaran jasa sekolah? Seberapa besar peranMAN Kendal dalam memaksimalkan pemasaran sekolah?

Jawab :

Peran sekolah sangat penting dalam menjaga keharmonisan masyarakat dan madrasah, madrasah harus bisa menjadi contoh positive untuk anak-anak.MAN Kendaldalam hal promosi selain menggunakan *Three In One Schol* Juga tak

lepas dari pembangunan sarana dan prasarana yang meliputi Rombongan Belajar (ROMBEL) 1 ruang berukuran 9x8 berisi rombel 35 siswa, tetapi dalam kenyataannya dalam satu robel tersebut bisa berisi 32 siswa adanya lab biologi, fisika, kimia, bahasa dan komputer serta adanya internet hotspot di area MAN Kendal. yang bagus dan memadai untuk siswa-siswinya, dengan demikian orang tua siswa nyaman untuk menyekolahkan anaknya ke Man Kendal. Kami juga sedang membangun asrama *Bording School* yang nantinya akan dijadikan program khusus Madrasah Aliyah Negeri Kendal yang kan berisi 100 siswa putra putri yang akan membekali para siswa dengan ilmu tambahan seperti kitab kuning dan keterampilan berbahasa baik Arab maupun Inggris..”

4. Bagaimana pengaruh strategi pemasaran jasa terhadap sekolah?

Jawab :

Pengaruhnya sangat besar, kita mempromosikan bukan hanya omongan saja tapi bukti nyata dan itu ditandai dengan banyaknya alumni Man Kendal yang diterima di Perguruan Negeri baik PTAIN ataupun PTN, dengan demikian animo masyarakat semakin meningkat.

5. Bagaimana Prosedur strategi pemasaran jasa sekolah MAN Kendal sekarang?

Jawab :

Promosi yang dilakukan sesuai dengan program kerja Man Kendal, dengan tepat waktu, tepat sasaran dan tepat guna.

C. Evaluasi

1. Apakah strategi pemasaran jasa pendidikan MAN Kendal membantu meningkatkan menarik minat masyarakat?

Jawab :

Sangat membantu dalam menarik minat masyarakat karena jika lembaga dalam mengenalkan lembaga tersebut, itu ditandai dengan meningkatnya calon peserta didik baru baik dari jalur prestasi maupun jalur reguler

2. Untuk menyesuaikan diri dengan kebutuhan dan tuntutan zaman, bagaimana upaya MAN Kendal untuk mengembangkan strategi pemasaran jasa pendidikan sekolah ke depannya?

Jawab :

Kami mencoba mengembangkannya lagi yang langsung dilihat oleh masyarakat, yakni dengan perbaikan Fasilitas Saranan dan prasarana yang memadai bagi siswanya, seperti *Boarding School* yang nantinya akan menjadi program khusus dan berisi 100 siswa putra putri.

PEDOMAN WAWANCARA

Narasumber : Solikin S,Pd

Jabatan : Waka HUMAS

Waktu : Rabu 12 Oktober 2016 pukul 12.30 WIB

Tempat : Ruang Tamu Man Kendal

A. Perencanaan

1. Apa yang menjadi dasar strategi pemasaran jasa pendidikan MAN Kendal?

Jawab :

Sebesar apapun lembaga pendidikan dan sehebat apapun lembaga pendidikan itu jika tidak dipromosikan atau dikenalkan dengan masyarakat umum maka tidak akan tercapai tujuan dari lembaga tersebut. Dalam perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MAN Kendal harus disusun dan dirancang sebaik dan sebagus mungkin oleh karenanya ada beberapa dalam perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan di MAN Kendal ini yaitu Program kerja dari lembaga MAN Kendal

2. Bagaimana proses perencanaan strategi pemasaran jasa pendidikan sekolah? Siapa saja yang terlibat dalam perencanaan MAN Kendal?

Jawab :

Proses perencanaan Promosi sekolah di MAN Kendal yang pertama perencanaan pemasaran Internal, Eksternal dan Interaktif. Dimana perumusan promosi tersebut di melibatkan kepala Madrasah, komite Madrasah waka Madrasah pada rapat kerja Madrasah di awal tahun.

B. Pelaksanaan

1. Bagaimana warga sekolah memasarkan sekolah yang dimiliki? Apakah sudah sesuai dengan rencana dan tujuan?

Jawab :

Dari MAN Kendal kami sebagai lembaga pendidikan memberikan informasi tentang MAN Kendal kepada Guru dan siswa kelas XII dengan harapan nantinya dewan Guru maupun siswa dapat memberikan informasi untuk merekrut calon peserta didik baru. Kemudian kami juga kegiatan Bhakti Sosial kepada masyarakat seperti kunjungan ke Panti Asuhan dan juga kami melakukan kunjungan ke sekolah SMP/MTs di sekitar Kabupaten Kendal maupun diluar Kabupaten Kendal.

2. Bagaiman cara Madrasah Menumbuhkan Minat siswa terhadap MAN Kendal?

Kita selalu meningkatkan loyalitas kepada siswa-siswi kami disela-sela pembelajaran, selain itu juga kami memberikan reward kepada siswa yang berprestasi yang membawa nama

MAN Kendal baik itu dibidang akademik maupun bidang non akademik.

3. Bagaimana peran strategi pemasaran jasa pendidikan MAN Kendal dalam menarik minat masyarakat?

Jawab :

Pemasaran atau juga promosi dalam dunia pendidikan ini, tak akan lepas dari Masyarakat, bayangkan jika sebuah perusahaan maupun madrasah tetapi tidak didukung oleh masyarakat disekitarnya, lembaga sehebat apapun tidak akan berjalan tanpa adanya masyarakat yang terkait, maka kami selalu melakukan dan menjaga hubungan baik dengan masyarakat dengan tujuan nantinya masyarakat akan semakin percaya dengan MAN Kendal.

4. Apakah strategi pemasaran sekolah dapat menarik minat masyarakat untuk memasukkan putra putrinya ke MAN Kendal ?

Jawab :

Tentunya dapat menarik minat karena dalam promosi kami program unggulan yang kita sebut *Three In One School* ini masyarakat menjadi tahu tentang profil Man Kendal

C. evaluasi

1. Bagaimana tolak ukur keberhasilan pemasaran jasa yang telah dimiliki MAN Kendal?

Jawab :

Keberhasilan promosi/pemasaran dilihat dari banyaknya siswa yang mendaftar ke MAN Kendal baik melalui jalur prestasi maupun jalur reguler.

2. Bagaimana Evaluasi pemasaran jasa pendidikan MAN Kendal?

Jawab :

Karena promosi sekolah ini termasuk dalam program kerja Madrasah maka kami mengevaluasi bersama dengan Laporan Pertanggung Jawaban Program kerja Madrasah. Alhamdulillah untuk tahun terakhir ini calon peserta didik baru meningkat baik dari jalur reguler maupun jalur prestasi dengan demikian bahwa dapat kita ketahui bahwa promosi ini bisa dikatakan lumayan berhasil dan tepat sasaran.

Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA

Narasumber : Bapak Bedowi

Jabatan : Orang Tua Peserta Didik

Waktu : Rabu, 12 Oktober 2016 pukul 20.00 WIB

Tempat : Rumah Bapak Baedowi

1. Bagaimana pendapat anda tentang MAN Kendal?

Jawab:

MAN Kendal bagus, menurut saya dapat membekali anak saya di bidang agama ketrampilan dan umum, surga dapat umumnya juga dapat.

2. Apakah MAN Kendal sudah mampu menarik minat masyarakat?

Jawab:

Dengan adanya program *Three In One school* saya rasa sudah dapat menarik minat masyarakat, ya karena tiga keunggulan tadi yang dapat membekali murid-muridnya yang belum dimiliki sekolah lainnya..

3. Darimana anda tahu tentang MAN Kendal sehingga putra/putri anda sekolah d Man Kendal?

Jawab:

Dari tokoh masyarakat disekitar desa yang juga alumni MAN Kendal, saya memandang aluminya MAN Kendal nantinya dapat berguna di masyarakat

Lampiran 4

PEDOMAN DOKUMENTASI

NO	DATA DOKUMENTASI	CHECKLIST
1.	Brosure	
2.	Sertifikat mutu sekolah terkait profil sekolah	
3.	Dokumentasi kegiatan pemanfaatan pemasaran sekolah	
4.	Dokumentasi penelitian	

Brosur MAN Kendal

PPDB
MAN KENDAL
One Day Service

"HIGH QUALITY MOSLEM IN SAINS AND TECHNOLOGY BASED ONE THE LIFE SKILL"
Indikator : * Mewujudkan MAN Unggul Berkarakter Islam, Sains, dan Teknologi
* Menciptakan Keahlian dan Kecakapan Hidup
* Mewujudkan Peningkatan Effective Bilingual System Melalui Bilingual School

MADRASAH ALIYAH NEGERI KENDAL

PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
Tahun Pelajaran 2015/2017

THREE IN ONE SCHOOL
* Program Bilingual Based (Bahasa Perhi)
* Program Bilingual Based (Bahasa Perhi)
* Program Kejuruan

Info Selengkapnya Dapat Menghubungi:
Kepala Madrasah MAN Kendal
Jalan Soedarno-Negeri Kendal, Pk. 11, Pk. 10244241200
Kendal, Jawa Tengah, Kode Pos 51214
HOTLINE : 0254-317206 - 081225641237 - 081221846753

Lampiran 6



Siswa Wokshop Elektronika MAN Kendal



Siswa Workshop Otomotif MAN Kendal



Siswa Workshop Tata Busana MAN Kendal



Praktik TIK MAN Kendal

Lampiran 7

Surat Riset



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS ILMU TARBIYAN DAN KEGURUAN
Jl. Prof. Dr. Hanka Kamus II Ngaliyan Telp. 7601295 Fax. 7615387 Semarang 50185

Nomor : Un.10.3/D.I/TL.00/3615/2016

Semarang, 13 September 2016

Lamp : 1 (satu) Proposal

Hal : **Permohonan Izin Riset**

A.n. : Rizal Pallevi

NIM : 123311036

Kepada Yth.:

Kepala Madrasah Aliyah Negeri Kendal
di Kendal

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat dalam rangka penulisan skripsi, bersama ini kami hadapkan mahasiswa:

Nama : Rizal Pallevi

NIM : 123311036

Alamat : Desa Jambearum Rt.4/2 Patebon, Kab. Kendal

Judul Skripsi : **"Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat di MAN Kendal"**

Pebimbing : 1. Abdul Wahid, M.Ag
2. M. Rizka Chamami, M.SI

Bahwa mahasiswa tersebut membutuhkan data-data dengan tema/judul skripsi yang sedang disusunnya, dan oleh karena itu kami mohon diberi izin riset selama dua puluh hari, pada tanggal 15 September 2016 sampai dengan tanggal 15 Agustus 2016.

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya disampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Dr. H. Fatah Syukur, M.Ag.

NIP. 19681212 199403 1 003

Tembusan:

Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Walisongo Semarang



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
KANTOR KEMENTERIAN AGAMA KABUPATEN KENDAL
MADRASAH ALIYAH NEGERI

Jalan Soekarno-Hatta Komplek Islamic Centre Bugangin Kendal 51314
Kotak Pos 18 Telepon 0294-381286 / Faksimili. 0294-382070
email: mankendal@gmail.com website : www.mankendal.sch.id

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : 1575 /Ma.11.48/PP.00.10/12/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Madrasah Aliyah Negeri Kendal, Provinsi Jawa Tengah menerangkan bahwa :

Nama : RIZAL PALLEVI
NIM : 123311036
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : FITK
UIN Walisongo Semarang
Alamat : Ds. Jambearum Rt 04 Rw 02 Kec. Patebon Kab. Kendal

yang bersangkutan telah mengadakan penelitian di Madrasah Aliyah Negeri Kendal Kabupaten Kendal pada tanggal 15 Agustus s.d 15 September 2016 , sehubungan dengan penulisan Skripsi dengan judul:

“Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Islam Dalam meningkatkan Minat Masyarakat di MAN Kendal.”

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.



Kendal, 13 Desember 2016

Kepala

Dr. H. Syaefudin, M.Pd.

NIP. 19651015 199203 1 003

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Rizal Pallevi
2. Tempat & Tgl. Lahir : Kendal, 06 Oktober 1994
3. Alamat Rumah : Ds. Jambearum, RT 04 RW 02,
Kecamatan Patebon, Kabupaten
Kendal.
HP : 085741910801
E-mail : rizalpallevi5@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. Pendidikan Formal :
 - a. SD N 2 Purwosari
 - b. SMP N 3 Patebon
 - c. MAN Kendal
 - d. S1 Jurusan Manajemen Pendidikan Islam UIN
Walisongo Semarang
2. Pendidikan Non Formal : -

Semarang, 9 Desember 2016

Rizal Pallevi
NIM: 123311036