


LAMPIRAN

1. Lampiran I

Gambar 1.1 Surat Keterangan telah melakukan penelitian



YAYASAN BADAN AMAL KESEJAHTERAAN I'TTIIHADUL ISLAMIYAH
(Ya BAKII)
MTs MINAT KESUGIHAN
Terakreditasi B
Alamat : Jl Kemerdekaan Timur No 16 Kesugihan Kidul Kec Kesugihan KP 53274 Telp. 0282-6181044
website : <http://www.mtsminat.sch.id> email : mtsminat@yahoo.com

SURAT KETERANGAN
Nomor : YBK.1271.03/002/421.2/ 011/I/ 2022

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala MTs MINAT Kesugihan :

Nama : MUSYAFA,S.Pd.I
NIKY : 071005284
Jabatan : Kepala Madrasah
Unit Kerja : MTs MINAT Kesugihan
Alamat Unit Kerja : Jl. Kemerdekaan Timur No. 16 Ds. Kesugihan Kidul
Kec. Kesugihan Kab. Cilacap
NPSN : 20363381
NSS : 121233010002

dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **Muhammad Ulin Nuha**
NIM : 1723231007
Semester : 9 (sembilan)
Prodi : Manajemen Pendidikan Islam
Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghozali Cilacap

benar-benar telah melaksanakan penelitian dalam rangka menyusun skripsi dengan judul "Manajemen Pemasaran Jasa pendidikan di MTs MINAT Kesugihan Cilacap" dari tanggal 17 Juni 2021 s.d 16 Desember 2021.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kesugihan, 13 Januari 2022
Kepala MTs MINAT Kesugihan


Musyafa S.Pd.I
NIKY/071005284

LAMPIRAN 1.2

Pedoman Wawancara

A. Kepala Sekolah

1. Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?
2. Dalam pelaksanaannya, siapa saja yang terlibat dalam kegiatan strategi pemasaran jasa pendidikan?
3. Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTs MINAT?
4. Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar?
5. Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran?
6. Seperti apa kriteria target sasaran siswa yang ingin dituju MTs MINAT?
7. Apakah MTs MINAT menentukan target khusus mengenai berapa jumlah calon siswa yang masuk?
8. Upaya atau program apa saja yang sudah dilakukan MTs MINAT dalam melakukan pemasaran jasa sekolah kepada masyarakat luas?
9. Apa saja keunggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT?
10. Apa saja tantangan yang mungkin akan dihadapi MTs MINAT ?
11. Menurut bapak, sejauh mana eksistensi MTs MINAT di mata masyarakat luas?

B. Waka Humas

1. Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?
2. Sebagai wakil kepala sekolah bidang Humas, apakah bapak terlibat dalam kegiatan pemasaran pendidikan?
3. Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTS MINAT?
4. Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar?
5. Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran?
6. Seperti apa kriteria target sasaran siswa yang ingin dituju MTs MINAT?
7. Apakah sarana dan prasarana di MTs MINAT sudah menunjang keberlangsungan pembelajaran siswa?
8. Upaya atau program apa saja yang sudah dilakukan MTs MINAT dalam melakukan pemasaran jasa sekolah agar dikenal masyarakat luas?
9. Bagaimanakah calon wali murid mengetahui informasi tentang MTs MINAT?
10. Apa saja program unggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT?

C. Panitia PPDB

1. Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?
2. Sebagai ketua PPDB, apakah bapak terlibat dalam kegiatan pemasaran pendidikan?
3. Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTS MINAT?
4. Apakah ada kendala dalam segmentasi pasar?
5. Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran? Seperti apa kriteria target pasar sasaran yang ingin dituju?
6. Upaya apa saja yang sudah dilakukan oleh panitia PPDB dalam menunjang kegiatan pemasaran di MTs?
7. Apakah keunggulan yang ditawarkan oleh MTs MINAT?
8. Berdasarkan fasilitas sarana prasarana madrasah, apakah sudah memenuhi standar kebutuhan siswa?
9. Kapan kegiatan pemasaran dilakukan?
10. Apakah anggaran pemasaran yang direncanakan mampu memaksimalkan kegiatan pemasaran pendidikan?
11. Bagaimana perkembangan peserta didik dari tahun ke tahun? Apakah ada dampak yang dirasakan dari kegiatan pemasaran tersebut terhadap eksistensi madrasah?

D. Ka. TU

1. Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?
2. Sebagai wakil kepala TU, apakah bapak terlibat dalam kegiatan pemasaran pendidikan?
3. Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTS MINAT?
4. Apakah ada kendala dalam segmentasi pasar?
5. Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran?
6. Seperti apa kriteria seleksi sasaran siswa yang ingin diterima MTs?
7. Menurut bapak, apakah penetapan harga di MTs MINAT sudah cukup bersaing dan sesuai dengan pelayanan atau sarana prasarana yang dimiliki sekolah?
8. Upaya atau program apa saja yang sudah dilakukan MTs MINAT dalam melakukan pemasaran jasa sekolah agar dikenal masyarakat luas?
9. Kapan kegiatan pemasaran dilaksanakan?, apa saja yang perlu dipersiapkan staff TU dalam menunjang kegiatan tersebut?
10. apakah anggaran pemasaran yang direncanakan mampu memaksimalkan kegiatan pemasaran pendidikan?
11. Bagaimana perkembangan peserta didik dari tahun ke tahun? Apakah ada dampak yang dirasakan dari kegiatan pemasaran tersebut terhadap eksistensi sekolah?

E. Siswa

1. Sebelumnya, apakah adik mengetahui tentang MTs MINAT?
2. Apakah alasan adik memilih sekolah di MTs MINAT?
3. Apakah adik pernah mempromosikan MTs MINAT kepada teman, tetangga atau sanak saudara?
4. Menurut adik, bagaimana pelayanan dan saran prasarana yang ada di Mts MINAT ?
5. Bagaimana penetapan biaya di MTs MINAT? Apakah terlalu mahal atau sudah sesuai?
6. Apa saja prestasi yang sering didapatkan oleh MTs MINAT?
7. Apa saja keunggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT?
8. Apakah adik menjabat di organisasi sekolah?
9. Apakah adik pernah diajak mempromosikan sekolah ?
10. Kapan kegiatan pemasaran dilakukan? Biasanya sekolah melakukan pemasaran dengan cara seperti apa?
11. Apakah harapan adik untuk MTs MINAT?

Lampiran III

Hasil Wawancara dengan Kepala Madrasah, Waka Humas, Panitia PPDB, Ka. TU, dan Siswa

DATA RESPONDEN

Metode Pengumpulan Data: Wawancara

Hari/Tanggal : Senin, 13 Desember 2021

Waktu : 11.00-11.20 wib

Lokasi : Ruang Kepala Madrasah MTs MINAT

Nama Responden : Musyafa, S.Pd.I

Jabatan : Kepala Madrasah

1	<p>Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?</p>
	<p>Jawaban:</p> <p>Untuk pemasaran pendidikan, MTs MINAT tidak secara langsung melakukan kegiatan pemasaran. Tetapi, lebih kepada bagaimana kita mengelola madrasah dengan baik. Untuk pemasaran secara langsung bahkan agak dihindari karena kita mempunyai pola pikir bahwa kita tidak pernah memaksakan orang masuk madrasah, kami tidak melakukan promosi berlebihan karena itu adalah sebuah janji yang tentunya harus diupayakan oleh madrasah. Itu pola pesantren, maka kami mengkolaborasikan kurikulum berbasis pesantren dengan kurikulum dari kemenag.</p>
2	<p>Dalam pelaksanaannya, siapa saja yang terlibat dalam kegiatan strategi pemasaran jasa pendidikan?</p>
	<p>Jawaban :</p> <p>Orang-orang yang terlibat dalam kegiatan pemasaran sekolah sebenarnya semua komponen guru karyawan, akan tetapi yang lebih bergerak melakukan kegiatan ini adalah panitia penerimaan peserta didik baru</p>

	dengan dibantu staff TU dan waka Humas.
3	Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmenasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTS MINAT?
	Jawaban: pihak madrasah secara garis besar membagi menjadi dua kelompok besar yaitu kalangan siswa yang berasal dari pesantren dan siswa yang bukan dari pesantren. Pengelompokkan ini sesuai dengan latar belakang siswa itu berasal, jadi akan lebih memudahkan kami mencapainya.
4	Apakah ada kendala dalam melaksanakan segementasi pasar?
	Jawaban: Tidak ada,
5	Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran?
	Jawaban: Untuk menentukan target pasaran, pihak madrasah menjadikan santri sebagai sasaran utama, selain itu target yang lain juga kami memfokuskan pada siswa siswi sekolah dasar/MI disekitar wilayah kesugihan.
6	Seperti apa kriteria target sasaran siswa yang ingin dituju MTs MINAT.
	Jawaban: Ada seleksi untuk memilih siswa yang bisa masuk di kelas unggulan.
7	Apakah MTs MINAT menentukan target khusus mengenai berapa jumlah calon siswa yang masuk?
	Jawaban: Mengenai target khusus jumlah calon pendaftar, kami mentargetkan sejumlah kurangt lebih 250 siswa. Dari jumlah tersebut akan dibagi menjadi 7 kelas.
8	Upaya atau program apa saja yang sudah dilakukan MTs MINAT dalam

	<p>melakukan pemasaran jasa sekolah kepada masyarakat luas?</p> <p>Jawaban:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. kelas unggulan, 2. Program tahfidz juz 30 3. Kurikulum berbasis pesantren, dimana madrasah memadukan kurikulum dengan kurikulum pesantren. Maka di MTs MINAT akan kalian jumpai mata pelajaran yang mungkin tidak ada di madrasah yang lain seperti nahwu, shorof dan kajian kitab kuning. 3. ekstrakurikuler ; hadrah, tilawah, pidato/ <p>Madrasah MINAT memiliki program kelas unggulan dan kelas reguler. Untuk kriteria siswa yang diterima di kelas unggulan adalah mereka yang mau mengikuti seleksi masuk kelas unggulan. Biasanya yang di uji kemampuan matematika, sains maupun bahasa. Dan untuk siswa yang masuk ke kelas reguler adalah mereka yang tidak lolos masuk kelas unggulan.</p>
9	<p>Apa saja keunggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Madrasah MINAT memiliki program kelas unggulan dan kelas reguler. Untuk kriteria siswa yang diterima di kelas unggulan adalah mereka yang mau mengikuti seleksi masuk kelas unggulan. Biasanya yang di uji kemampuan matematika, sains maupun bahasa. Dan untuk siswa yang masuk ke kelas reguler adalah mereka yang tidak lolos masuk kelas unggulan. Selain itu, Ciri khas yang dimiliki MTs MINAT Kesugihan selain dari mata pelajaran yang lebih banyak ilmu keagamaan juga didukung adanya program pembiasaan karakter, dan segi ekstrakurikuler yang juga sering mengikuti perlombaan.</p>
10	<p>Apa saja tantangan yang mungkin akan dihadapi MTs MINAT ?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Tantangan yang mungkin dihadapi madrasah kedepan adalah pengelolaan</p>

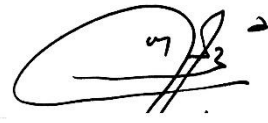
	<p>yang lebih terhadap kurikulum berbasis pesantren ini, Tantangan selanjutnya berasal dari siswa , bagaimana mereka mampu menampilkan dirinya sebagai hasil dari belajar di madrasah .</p>
11	<p>Menurut bapak, sejauh mana eksistensi MTs MINAT di mata masyarakat luas?</p> <p>Jawaban: Saat ini, masyarakat mulai melihat keunggulan baik dari madrasah yang mana di madrasah menawarkan beberapa mata pelajaran yang tidak ada di lembaga pendidikan lain. Mereka sadar akan pentingnya pendidikan dengan kualitas unggul saja tidak cukup, tetapi harus dibarengi dengan pendidikan akhlak peserta didiknya.</p>

Interviewer



Muhammad Ulin Nuha

Interviewed



Musyafa, S.Pd.I

DATA RESPONDEN

Metode Pengumpulan Data: Wawancara

Hari/Tanggal : Selasa, 14 Desember 2021
Waktu : 09.00-09.30 wib
Lokasi : Ruang Guru MTs MINAT
Nama Responden : KH. Ridwan
Jabatan : Waka Humas

1	<p>Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?</p>
	<p>Jawaban:</p> <p>Pemasaran Jasa Pendidikan merupakan kegiatan memperkenalkan profil Madrasah kepada khalayak umum/ masyarakat umum.</p> <p>Menurut saya penting, karena perkembangan zaman dan teknologi membuat madrasah untuk melakukan pemasaran lembaga pendidikannya.</p>
2	<p>Sebagai wakil kepala sekolah bidang Humas, apakah bapak terlibat dalam kegiatan pemasaran pendidikan?</p>
	<p>Jawaban :</p> <p>Ya, saya juga membantu panitia PPDB khususnya dalam memperkenalkan profil madrasah.</p>
3	<p>Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTS MINAT?</p>
	<p>Jawaban:</p> <p>MTs MINAT Kesugihan yang merupakan madrasah berbasis kepesantrenan yang lokasinya memang strategis membuat orangtua lebih memiliki alasan tertentu untuk menyekolahkan anaknya di madrasah</p>

4	Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar?
	<p>Jawaban:</p> <p>Saya rasa tidak ada.</p>
5	Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran?
	<p>Jawaban:</p> <p>Kepercayaan masyarakat terhadap madrasah, saya kira masih bagus. Hal ini dibuktikan dengan jumlah pendaftar setiap tahun yang bisa dikatakan stabil atau bahkan meningkat. Kemudian, banyaknya jumlah SD/MI yang berada di kecamatan Kesugihan atau dibawah yayasan Bakii, maka madrasah tidak mengalami banyak kesulitan dalam menentukan target calon peserta didik</p>
6	Seperti apa kriteria target sasaran siswa yang ingin dituju MTs MINAT.
	<p>Jawaban:</p> <p>Tidak ada kriteria khusus, jika ada calon pendaftar kita usahakan difasilitasi untuk diterima madrasah. Apalagi jika pendaftar tersebut berasal dari pesantren</p>
7	Apakah sarana dan prasarana di MTs MINAT sudah menunjang keberlangsungan pembelajaran siswa?
	<p>Jawaban:</p> <p>Ya, untuk sarana prasarana sudah cukup lengkap. Kami juga akan berupaya untuk memaksimalkan dalam memenuhi kebutuhan siswa.</p>
8	Upaya atau program apa saja yang sudah dilakukan MTs MINAT dalam melakukan pemasaran jasa sekolah agar dikenal masyarakat luas?
	<p>Jawaban:</p> <p>Dengan penyampaian brosur Madrasah, mendatangi SD/MI di wilayah kesugihan khususnya di bawah naungan yayasan bakii. Penyampaian profil MTs di ponpes sekitar kesugihan dan jaringan sosial media.</p>
9	Bagaimanakah calon wali murid mengetahui informasi tentang MTs

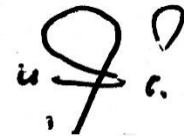
	MINAT?
	Jawaban: Dengan brosur yang diberikan oleh madrasah, kemudian melalui program penyampaian profil MTs di SD/MI terdekat maupun lewat media sosial.
10	Apa saja program unggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT?
	Jawaban: Melalui program kelas unggulan, pembentukan karakter yang berakhlakul karimah dan program tahfidzul qur'an.

Interviewer



Muhammad Ulin Nuha

Interviewed



KH. Ridwan

DATA RESPONDEN

Metode Pengumpulan Data: Wawancara

Hari/Tanggal : Selasa, 14 Desember 2021
Waktu : 10.45-11.15 wib
Lokasi : Ruang Tata Usaha
Nama Responden : Abdul Basit
Jabatan : Ka. TU

1	<p>Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?</p>
	<p>Jawaban:</p> <p>Pemasaran jasa pendidikan saya kira merupakan hal yang penting, katrena pemasaran menjadi syiar kita agar dikenal masyarakat. Untuk jasa, kita kelola sendiri, tidak mendatangkan pihak luar.</p> <p>Sangat penting, pasaran kita utamanya di pesantren. Harapannya memang siswa MTs lebih maksimal dalam penanganannya.</p>
2	<p>Sebagai wakil kepala TU, apakah bapak terlibat dalam kegiatan pemasaran pendidikan?</p>
	<p>Jawaban :</p> <p>Ya terlibat, karena dalam kestrukturannya saya menjadi sekretaris PPDB. Otomatis akan sangat berhubungan dengan peserta didik baru. selain itu, saya juga sebagai pengelola website madrasah.</p>
3	<p>Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTS MINAT?</p>
	<p>Jawaban:</p> <p>Siswa siswi MTs MINAT kita bagi menjadi dua kelompok secara garis besar yaitu kelompok pesantren dan non pesantren. Hal ini dikarenakan lokasi madrasah yang dikelilingi oleh beberapa pesantren di wilayah</p>

	kesugihan, selain itu kami ingin tetap memfasilitasi siswa yang bukan dari pesantren. Selain dari pembagian itu, kami juga melihat bahwa kondisi masyarakat di Kesugihan rata rata adalah petani yang merupakan masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah maka kita juga akan berusaha agar bisa menaungi peserta didik dari kalangan tersebut
4	Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar? Jawaban: Alhamdulillah tidak ada kendala.
5	Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran? Jawaban: Target pasaran yang madrasah tuju adalah pesantren, jadi kita menguatkan koordinasi dengan pengasuh pesantren maupun alumni. Untuk kalangan yang bukan berasal dari pesantren, kita melakukan kunjungan ke sekolah SD/MI terdekat atau dibawah naungan yayasan Bakii guna menyampaikan profil madrasah
6	Seperti apa kriteria seleksi sasaran siswa yang ingin diterima MTs MINAT. Jawaban: Kami melakukan seleksi untuk siswa yang akan masuk kelas unggulan yaitu dengan cara seleksi administrasi, hal ini meliputi nilai ujian SD/MI dari peserta didik maupun dokumen penghargaan yang pernah diraih oleh peserta didik. Setelah itu, barulah kita saring lagi siapa yang benar-bener layak untuk masuk kelas unggulan
7	Menurut bapak, apakah penetapan harga di MTs MINAT sudah cukup bersaing dan sesuai dengan pelayanan atau sarana prasarana yang dimiliki sekolah? Jawaban: Menurut saya, masalah harga yang ditentukan oleh madrasah sudah pas.

	Artinya dari kami dalam menentukan harga lebih melihat pada aspek harga pasaran dan faktor ekonomi masyarakat. Karena, banyak masyarakat kesugihan atau bahkan walimurid luar kesugihan yang hanya berprofesi sebagai petani. Jadi, penetapan harga di MTs MINAT bisa dibilang pas.
8	Upaya atau program apa saja yang sudah dilakukan MTs MINAT dalam melakukan pemasaran jasa sekolah agar dikenal masyarakat luas?
	Jawaban: 1. kerjasama dengan alumni (failaya) 2. koordinasi dengan pengasuh 3. koordinasi dengan madrasah wilayah kesugihan 4. Mengikuti lomba lomba lewat pengembangan ekstrakurikuler madrasah.
9	Kapan kegiatan pemasaran dilaksanakan?, apa saja yang perlu dipersiapkan staff TU dalam menunjang kegiatan tersebut?
	Jawaban: Biasanya, kita mulai di semester dua. Bulan february kita buat tim guna melakukan kegiatan pemasaran. Fb : mtsminatkesugihan Ig : smikes Youtube : MTS minat kreatif channel Website : http://mtsminat.sch.id
10	apakah anggaran pemasaran yang direncanakan mampu memaksimalkan kegiatan pemasaran pendidikan?
	Jawaban: Untuk anggaran insya allah sudah maksimal.
11	Bagaimana perkembangan peserta didik dari tahun ke tahun? Apakah ada dampak yang dirasakan dari kegiatan pemasaran tersebut terhadap

	eksistensi sekolah?
	Jawaban: Semakin besarnya pesantren, maka akan semakin besarnya madrasah. Semakin kita sering melakukan sosialisasi maka masyarakat akan mengetahui eksistensi madrasah. Selain itu, tingkat kepercayaan masyarakat akan meningkat jika siswa yang ada juga banyak.

Interviewer



Muhammad Ulin Nuha

Interviewed



Abdul Basit

DATA RESPONDEN

Metode Pengumpulan Data: Wawancara

Hari/Tanggal : Senin, 13 Desember 2021
Waktu : 12.30-13.15 wib
Lokasi : Ruang Guru MTs MINAT
Nama Responden : Drs. H. Salaman, M.Pd.
Jabatan : Waka Kesiswaan/Panitia PPDB

1	<p>Apa yang Bapak ketahui tentang pemasaran jasa pendidikan? Dan seberapa penting sekolah melakukan strategi pemasaran di MTs MINAT?</p>
	<p>Jawaban:</p> <p>Pemasaran adalah upaya madrasah dalam melakukan pengelolaan input guna peningkatan madrasah secara menyeluruh.</p> <p>Sangat penting, karena melihat dari input yang kemudian di kelola (proses) maka akan menghasilkan output, nah, output inilah yang menjadi salah satu hal penting dalam memasarkan madrasah. Karena tak sedikit pula masyarakat yang menilai bahwa madrasah/sekolah yang berkualitas akan menghasilkan lulusan yang berkualitas pula.</p>
2	<p>Sebagai Panitia PPDB sekolah, apakah bapak terlibat dalam kegiatan pemasaran pendidikan?</p>
	<p>Jawaban :</p> <p>Jelas terlibat, malah justru saya sebagai motor penggerak dalam kegiatan pemasaran. Mengingat panitia ppdb ini merupakan sebuah wadah dalam dari dan untuk mensukseskan peserta didik yang menjadi input bagi madrasah.</p>
3	<p>Dalam strategi pemasaran pendidikan, apakah sekolah melakukan segmentasi pasar? Jika iya, segmentasi seperti apakah yang dilakukan di MTS MINAT?</p>
	<p>Jawaban:</p>

	Dalam melakuakn segmentasi, kami memperhatikan kondisi pasar. Biasanya kami memulai persiapan dan mengadakan rapat pada bulan Januari, kemudian di Bulan Februari Awal kita membentuk panitia PPDB madrasah, setelah dibentuk baru disosialisasikan pada bulan Februari Akhir. Bulan Maret kita menyiapkan segala kebutuhan dan komponennya, kemudian baru bulan April kita mulai membuka pendaftaran peserta didik baru.
4	Apakah ada kendala dalam melaksanakan segmentasi pasar?
	Jawaban: Tidak ada sejauh ini.
5	Bagaimanakah cara Mts MINAT menentukan target pasar sasaran? Seperti apa kriteria target sasaran siswa yang ingin dituju MTs MINAT.
	Jawaban: Untuk saat ini, kami selaku panitia PPDB tidak membatasi kriteria calon siswa yang akan diterima madrasah, bahkan harapan kami kedepan adalah bagaimana madrasah mampu memperluas target pasar sasarannya
6	Upaya / program apa saja yang sudah dilakukan oleh panitia PPDB dalam menunjang kegiatan pemasaran sekolah?
	Jawaban: Merancang strategi pemasaran dalam perekrutan peseta didik, langkah langkah awal, pelaksanaan perencanaan, brosur, website, Kami juga melakukan koordinasi dengan alumni baik alumni dari pesantren ataupun dari madrasah untuk ikut memperkenalkan MTs MINAT kesugihan, karena tidak dpungkiri bahwa madrasah bisa besar seperti sekarang juga berasal dari faktor alumni dan nilai pesantren di mata masyarakat.
7	Apakah keunggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT?
	Jawaban: Keunggulan MTs MINAT yang menjadikan ciri khasnya bisa kita ketahui

	bersama. Dilihat dari faktor internal yaitu disini ada program kelas unggulan bahasa inggris dan program tahfidz, selain itu kami juga membiasakan siswa siswi MTs MINAT di setiap pagi sebelum KBM dimulai dengan berdo'a, membaca asmaul husna dan beberapa suratan pendek, kemudian ada kurikulum berbasis pesantren dan di bidang ekstrakurikuler juga kami perbanyak lagi. Di lihat dari sisi eksternal keunggulan madrasah adalah kontribusi besar dari Alumni yang ikut mengenalkan kepada masyarakat luas.
8	Berdasarkan fasilitas sarana prasarana madrasah, apakah sudah memenuhi standar kebutuhan siswa ?
	Jawaban: Dilihat dari sarana prasarana yang ada, insya Allah sudah cukup baik dan mampu menampung kebutuhan siswa. Selain itu, pihak madrasah akan berusaha dalam meningkatkan sarana prasarana madrasah dan berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada segenap siswa.
9	Kapan kegiatan pemasaran dilaksanakan?
	Jawaban: Kami memulai kegiatan pemasaran biasanya sesudah dibentuk kepanitiaan penerimaan peserta didik baru. Untuk segala perencanaan, langkah awal dan pelaksanaan sampai evaluasi biasanya dimuali sejak bulan Februari sampai Juli.
10	apakah anggaran pemasaran yang direncanakan mampu memaksimalkan kegiatan pemasaran pendidikan?
	Jawaban: Alhamdulillah cukup mas.
11	Bagaimana perkembangan peserta didik dari tahun ke tahun? Apakah ada dampak yang dirasakan dari kegiatan pemasaran tersebut terhadap eksistensi sekolah?

Jawaban:

Kami melihat perkembangan peserta didik dalam tiga tahun terakhir mengalami peningkatan. Sebut saja, pada tahun ajaran 2019/2020 jumlah pendaftar mencapai 318 siswa dan yang diterima sebanyak 314 siswa, untuk tahun ajaran 2020/2021 jumlah pendaftar mencapai 322 siswa dan yang diterima sebanyak 316 siswa, dan untuk tahun ini 2021/2022 pendaftar mencapai 373 siswa dan yang diterima sebanyak 369 siswa. Dengan tahun ini jumlah yang sangat banyak membuat madrasah membangun setidaknya dua ruang kelas lagi satu untuk putra dan satu untuk putri

Interviewer



Muhammad Ulin Nuha

Interviewed



Drs. H. Salaman, M.Pd.I

DATA RESPONDEN

Metode Pengumpulan Data: Wawancara

Hari/Tanggal : Senin, 13 Desember 2021

Waktu : 09.00-09.30 wib

Lokasi : Kantor Komplek RQ

Nama Responden : Satrio Ardiansyah

Jabatan : Siswa/ Wakil Ketua OSIS MTs

1	Sebelumnya, apakah adik mengetahui MTs MINAT ?
	Jawaban: Tidak tahu, saya baru mengetahui MTs MINAT setelah saya <i>mondok</i> .
2	Apa alasan adik memilih sekolah di MTs MINAT?
	Jawaban : Karena MTs MINAT merupakan sekolah berberbasis kepesantrenan, jadi sesuai dengan kondisi saya yang sedang <i>mondok</i> . Selain itu, lokasinya yang sangat dekat dengan pondok pesantren.
3	Apakah adik pernah mempromosikan MTs MINAT kepada teman, tetangga atau sanak saudara?
	Jawaban: Pernah, saya mempromosikan madrasah lewat brosur atau media sosial seperti <i>facebook</i> , youtube dan Instagram yang berisi kegiatan maupun event madrasah.
4	Menurut adik, bagaimana pelayanan dan sarana prasarana yang ada di Mts MINAT?
	Jawaban: Menurut saya pelayanan di MTs MINAT sangat ramah untuk memenuhi kebutuhan para siswa, adapun sarana prasarana yang ada saya di

	<p>madrasah sudah cukup bagus.</p>
5	<p>Apa saja prestasi yang sering didapatkan di MTs MINAT?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Biasanya MTs MINAT sering memenangkan lomba MTQ, Tahfidz, Pidato Bahasa Arab maupun lari jarak pendek menengah maupun jauh. Kalau yang tertinggi insyaallah MTs MINAT pernah sampai tingkat provinsi yaitu cabang lomba volley.</p>
6	<p>Bagaimana penetapan harga atau Biaya di MTs MINAT?</p> <p>Jawaban :</p> <p>Di MTs MINAT, terbilang tidak terlalu mahal. Biaya pembayarannya dapat dijangkau oleh kebanyakan siswa dan pemeberian fasilitasnya juga cukup memadai.</p>
7	<p>Apa saja keunggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Keunggulan yang dimiliki MTs MINAT yaitu terdapat kelas unggulan yang disitu diisi oleh anak anak yang mempunyai daya pemikiran tinggi , selain itu MTs MINAT juga mempunyai mata pelajaran yang tidak diajarkan di sekolah lainnya.</p> <p>Selain dari program unggulan tersebut,alasan saya juga karena lokasi MTs MINAT yang sangat dekat dengan pesantren. Jadi, saya tidak perlu jalan kaki jauh menuju ke madrasah.</p>
8	<p>Apa jabatan adik di sekolah?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Alhamdulillah saya jabatan saya di sekolah sebagai wakil ketua Osis periode tahun 2020/2021.</p>
9	<p>Apakah adik pernah diajak untuk ikut mempromosikan sekolah?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Ya, saya pernah dititipi beberapa brosur untuk diberikan di beberapa</p>

	pesantren di wilayah Kesugihan.
10	Kapan kegiatan pemasaran dilaksanakan?, Biasanya sekolah melakukan promosi dengan cara seperti apa?
	Jawaban: Kapan saja bisa, biasanya dengan memberikan brosur maupun informasi melalui sosial media.
11	apakah harapan adik untuk MTs MINAT kedepan ?
	Jawaban: Saya berharap ya, MTs MINAT semakin baik dan maju untuk membenahi segala kekurangan-kekurangannya.

Interviewer



Muhammad Ulin Nuha

Interviewed



Satrio Ardiansyah

DATA RESPONDEN

Metode Pengumpulan Data: Wawancara

Hari/Tanggal : Senin, 13 Desember 2021
Waktu : 08.00-08.30 wib
Lokasi : Kantor Komplek RQ
Nama Responden : M. Faiq Hilmi
Jabatan : Ketua Osis MTs

1	Sebelumnya, apakah adik mengetahui MTs MINAT ?
	Jawaban: Tahu, saya mengetahui MTs MINAT dari orang tua saya.
2	Apa alasan adik memilih sekolah di MTs MINAT?
	Jawaban : Saya memilih sekolah di MTs MINAT karena ingin sekolahnya yang dekat dengan pesantren, selain itu di MTs MINAT terkenal dengan prestasi dan program unggulannya yaitu Kelas Unggulan Bahasa Inggris dan Program Tahfidz
3	Apakah adik pernah mempromosikan MTs MINAT kepada teman, tetangga atau sanak saudara?
	Jawaban: Pernah, saya mempromosikan kepada teman dan tetangga saya dengan prestasi yang diraih oleh sekolah.
4	Menurut adik, bagaimana pelayanan dan sarana prasarana yang ada di Mts MINAT?
	Jawaban: Saya rasa sarana dan prasarana di MTs MINAT bisa dibilang cukup bagus, dan pelayanan administrasi di sana juga sangat ramah dalam memenuhi kebutuhan siswa.
5	Apa saja prestasi yang sering didapatkan di MTs MINAT?

	Jawaban: MTs MINAT sering memenangkan lomba Tilawah, Tahfidz, dan Pidato .
6	Bagaimana penetapan harga atau Biaya di MTs MINAT? Jawaban : Alhamdulillah biayanya terjangkau.
7	Apa saja keunggulan yang dimiliki oleh MTs MINAT? Jawaban: MTs MINAT mempunyai program unggulan yaitu terdapat kelas unggulan, dan program tahfidz juz 30.
8	Apa jabatan adik di sekolah? Jawaban: saya menjabat di sekolah sebagai ketua Osis MTs MINAT periode 20/21.
9	Apakah adik pernah diajak untuk ikut mempromosikan sekolah? Jawaban: pernah
10	Kapan kegiatan pemasaran dilaksanakan?, Biasanya sekolah melakukan promosi dengan cara seperti apa? Jawaban: Biasanya menjelang tahun ajaran baru, dengan cara share informasi sekolah ke media sosial.
11	apakah harapan adik untuk MTs MINAT kedepan ? Jawaban: Semoga MTs MINAT kedepan semakin maju menjadi sekolah yang unggul dalam ilmu dan berakhlakul karimah.

Interviewer



Muhammad Ulin Nuha

Interviewed



M. Faiq Hilmi

Lampiran III

Dokumentasi Wawancara



Gambar 1.2 Wawancara dengan Bapak Musyafa, Kepala MTs MINAT



**Gambar 1.3 Wawancara dengan Drs. H. Salaman, Ketua PPDB MTs
MINAT sekaligus Waka Kesiswaan**



Gambar 1.4 Wawancara dengan KH. Ridwan selaku Waka Humas



Gambar 1.5 Wawancara dengan Bapak Abdul Basit Ka. TU MTs Minat



Gambar 1.6 Wawancara dengan M. Faiq Hilmi selaku Ketua Osis



Gambar 1.7 Wawancara dengan siswa Satrio Ardiansyah

Lampiran III

Alat Pemasaran

Gambar 1.8 Pamflet Program Kelas Unggulan MTs MINAT

**PROGRAM KELAS UNGGULAN
MTs MINAT KESUGIHAN**

SELEKSI UNGGULAN
Seleksi Kelas Unggulan berbentuk tes TPA (Tes Potensi Akademik) berupa tes logika, bahasa, IPA dan Matematika. Dalam tes ini akan dipilih 25 siswa terbaik dari masing-masing putra dan putri

DAILY VITAMIN
Daily Vitamin adalah LES / Pembelajaran Tambahan khusus kelas Unggulan dengan model "Self Learning". Setiap siswa secara mandiri belajar melalui perangkat komputer yang telah tersedia video pembelajaran lengkap dengan pembahasan soal. Kegiatan ini dilaksanakan 2x Seminggu

VISITASI TUTOR ASING
Visitasi Tutor Asing dilaksanakan untuk memberikan stimulus semangat berbahasa Inggris para siswa dan siswi kelas Unggulan. Kegiatan ini dilakukan setahun sekali baik Bule datang langsung atau dengan pertemuan virtual.

OLIMPIADE
Olimpiade diadakan untuk menggali potensi siswa kelas Unggulan dibidang Matematika dan Bahasa Inggris.

EXPO VAGANZA
Expo Vaganza adalah ajang unjuk kreatifitas para siswa dan siswi kelas Unggulan. Ajang ini juga untuk memilih siswa dan siswi terbaik sekaligus Kelas Unggulan terbaik.

WORKSHOP
Worshop diadakan untuk melatih siswa kelas Unggulan dalam bidang penulisan cerpen bahasa Inggris.

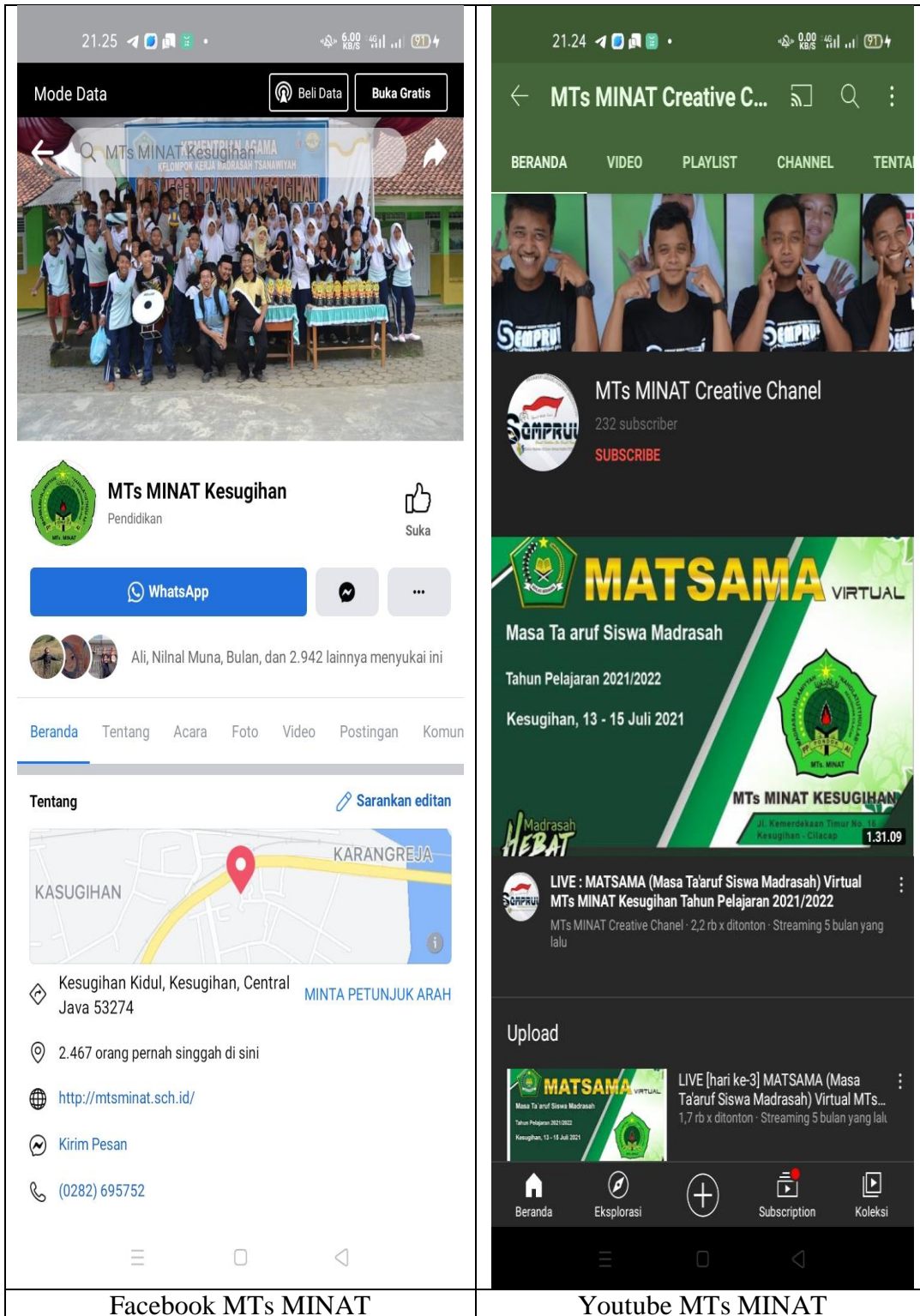
ZOOM CLASS (Mr. Mark)
Pada masa pandemi Covid-19, kami belum bisa mengundang bule/tutor asing ke madrasah, sehingga kegiatan visitasi dilaksanakan secara daring dengan Zoom.

**EXCELLENT CLASS
BE THE BEST AND DO THE BEST**



Gambar 1.9 Brosur Pendaftaran MTs MINAT Kesugihan

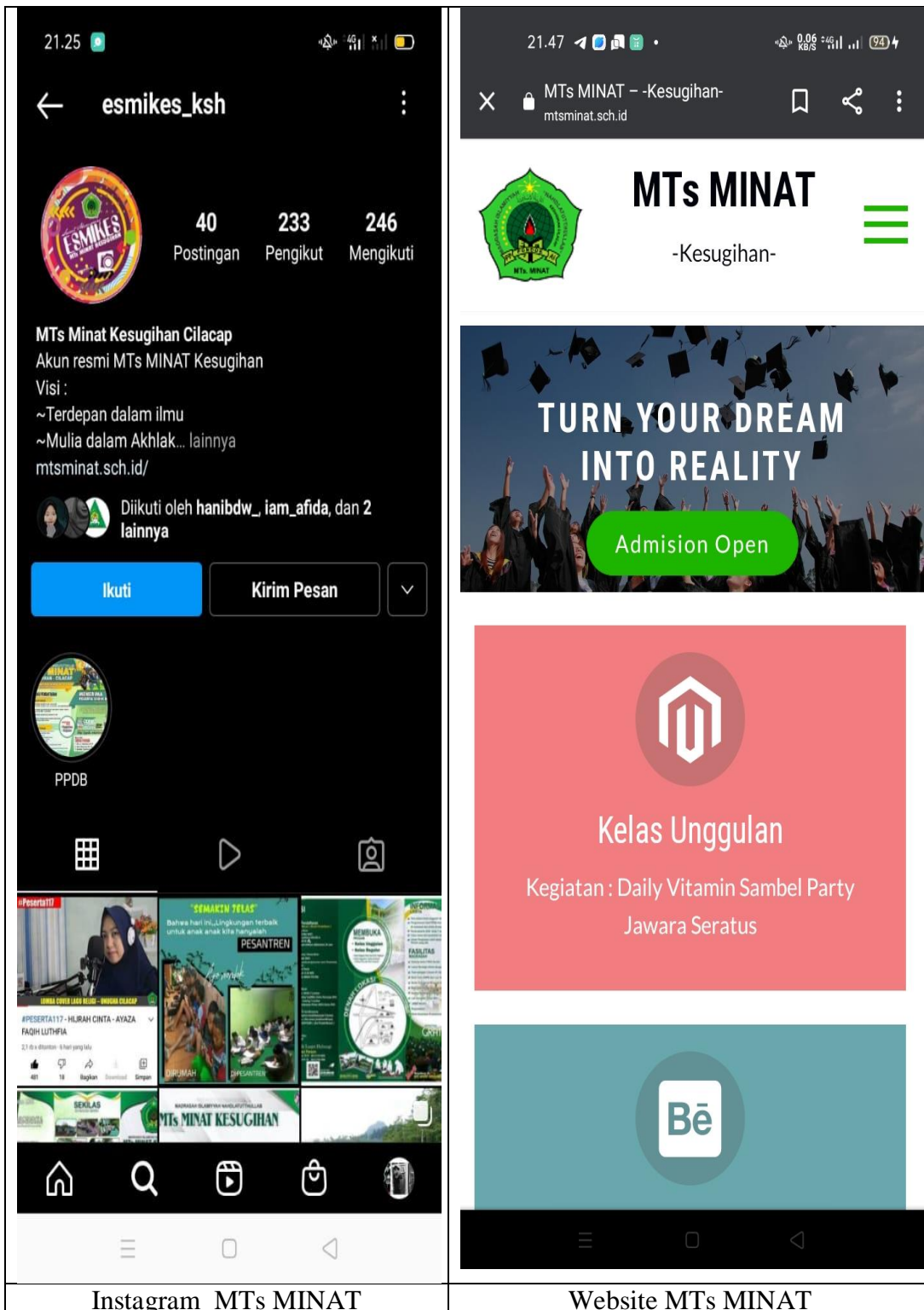
Lampiran IV
Media Sosial MTs MINAT



Facebook MTs MINAT

Youtube MTs MINAT

Gambar 1.10 Akun Sosial Media Facebook dan Youtube MTs MINAT



Instagram MTs MINAT

Website MTs MINAT

Gambar 1.10 Akun Instagram, dan Website MTs MINAT

Lampiran V
Sarana Prasarana MTs MINAT









DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Muhammad Ulin Nuha
Tempat Tgl. Lahir : Banyumas, 10 Juli 1999
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Ayah : Lukmanul Hakim
Ibu : Siti Nurul Hidayah
Agama : Islam
Alamat Rumah : Desa Tinggarjaya, Rt 05/06, Kec. Jatilawang 53174
Kab. Banyumas, Prov. Jawa Tengah.
Alamat Domisili : Pondok Pesantren Al-Ihya 'Ulumaddin Kesugihan,
Cilacap.

Pendidikan Formal

1. TK Diponegoro 77 Tinggarjaya
2. SD Negeri 1 Tinggarjaya
3. MTs Ma'arif NU 1 Jatilawang
4. MA MINAT Kesugihan
5. UNUGHA Cilacap

Pendidikan Non Formal

1. Pondok Pesantren Al Muta'abidien Tinggarjaya Jatilawang
2. Pondok Pesantren Al-Ihya 'Ulumaddin, Kesugihan, Cilacap (2014-sekarang)

Pengalaman Organisasi

1. Staff Pendidikan Komplek Sabilul Hidayah Pondok Pesantren Al-Ihya 'Ulumaddin masa Khidmah 2017-2020
2. Ketua Forum Kajian Ja'a Zaidun (FKJZ) Masa Khidmah 2017-2019
3. Ketua Panitia KONVERCAB & Silaturrahi IKSA Banyumas Tahun 2019

4. Pengurus Harian Ikatan Keluarga Santri Al-Ihya Ulumaddin Cab. Kabupaten Banyumas.
5. Ketua Bahtsul Masail Tahunan PPAI Tahun 2019
6. Staff Pendidikan Komplek Roudlotul Qur'an Masa Khidmah 2021-2023
7. Sekretaris Madarisud Diniyah Nahdlatut Thulab (MADINAH) Masa Khidmah 2021-2023
8. Ketua Khataman Al Qur'an Haul & Ultah PPAI Tahun 2022
9. Ketua Pelaksanaan Tes MADINAH Tahun Ajaran 2021/2022
10. Anggota "Jam'iyah Semaan Al-Qur'an Ahad Wagean" (JASAWAN) Kecamatan Kesugihan.