

LAMPIRAN – LAMPIRAN

1. Lampiran Surat Izin Penelitian Universitas



UNIVERSITAS SALI AL-AITAAM

Surat Keputusan Nomor : 541/E/O/2021 Tanggal 7 Desember 2021

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

Jl. Aceng Sali Al-Aitaam No.1 Ciganitri, Bojongsoang Kabupaten Bandung 40287 Telp. 022-8750 0756
Email : fakultasikom@unisal.ac.id

Nomor : 065/SPeng/UNISAL-FIKOM/DEK/V/2026
Perihal : Surat Pengantar Penelitian
Lampiran : -

Kepada Yth,
Bapak/Ibu Kepala Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Mahaputra Cerdas Utama
Di Tempat

Dengan Hormat,

Teriring salam serta doa semoga Bapak/Ibu senantiasa ada dalam lindungan Allah SWT dan sukses dalam menjalankan aktivitas sehari-hari.

Sehubungan dengan kegiatan akademik mahasiswa, bersama ini kami sampaikan bahwa :

Nama : Firman al rizki Baihaqi
NIM : 2270201094
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Adalah benar mahasiswa Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Sali Al-Aitaam yang sedang menyusun tugas akhir/skripsi dengan judul :
"STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN SMK MAHAPUTRA CERDAS UTAMA PADA SISTEM PENERIMAAN MURID BARU DI KABUPATEN BANDUNG TAHUN 2026".

Adapun penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam rangka penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom.).

Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon kiranya Bapak/Ibu Pimpinan dapat memberikan izin serta arahan kepada mahasiswa yang bersangkutan selama pelaksanaan penelitian, dengan tetap memperhatikan ketentuan dan peraturan yang berlaku.

Demikian surat pengantar ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerja sama yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Bandung, 22 Mei 2026

Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi

Dery Fitriadi Ginanjar, S.I.Kom., M.I.Kom.
NIDN . 0410087803

Tembusan :
1. Arsip

2. Lampiran Surat Keterangan Selesai Penelitian



PEMERINTAH DAERAH PROVINSI JAWA BARAT
DINAS PENDIDIKAN
YAYASAN MAHAPUTRA CERDAS UTAMA
SMKS MAHAPUTRA CERDAS UTAMA
AKREDITASI "A"



DESAIN KOMUNIKASI VISUAL & PENGEMBANGAN PERANGKAT LUNAK DAN GIM

NPSN : 69949896 NSS : 402026828126

Jl. Katapang Andir, Km 4, Pasutren, Ds. Sukasukti, Kec. Katapang, Kab. Bandung Kode Pos: 40971
Tlp: (022) 5893178, Email: smkmahaputracerdasutama@gmail.com Web: smkmahaputracerdasutama.sch.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 113/102.10.235/SMK.MP/VI/2026

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala SMK Mahaputra Cerdas Utama dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: Firman Al Rizki Baihaqi
NIM	: 2270201094
Program Studi	: Ilmu Komunikasi
Universitas	: Universitas Sali Al-Aitaam

Nama tersebut di atas telah menyelesaikan penelitian di SMK Mahaputra Cerdas Utama dengan tuntas, terhitung dari tanggal 22 Mei 2026 hingga 13 Juni 2026.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Katapang, 17 Juni 2026

Kepala Sekolah

SMK


Siti Robiah Adawiyah, S.Pd.
NUPK 1144748649300013

3. Lampiran Dokumen-dokumen yang relevan dengan penelitian

No.	Jenis Dokumen	Keterangan
1	Profil Sekolah SMK Mahaputra Cerdas Utama	Visi misi, program keahlian DKV dan PPLG, status akreditasi A, dan predikat Adiwiyata Nasional
2	Brosur dan Poster Promosi SPMB Tahun 2026	Media cetak yang memuat informasi pendaftaran, jadwal, dan keunggulan sekolah
3	Tangkapan Layar Konten Media Sosial (Instagram dan TikTok)	Dokumentasi unggahan promosi terkait SPMB Tahun 2026
4	Dokumentasi Kegiatan Sosialisasi	Foto kegiatan kunjungan ke SMP, open house, dan pelibatan alumni

4. Lampiran Pedoman wawancara

No.	INFORMAN 1 Kepala Sekolah
1.	Bagaimana sekolah merancang dan menyampaikan pesan promosi agar mampu menarik perhatian calon peserta didik sejak tahap pertama pada tahun 2026?
2.	Menurut Ibu, apakah nama SMK Mahaputra Cerdas Utama sudah cukup dikenal dan mudah diingat oleh calon peserta didik beserta orang tua di wilayah ini? Apa yang mendasari penilaian tersebut?
3.	Bagaimana sekolah membangun identitas visual yang konsisten agar mudah dikenali calon peserta didik?
4.	Bagaimana sekolah memanfaatkan media digital untuk membangun kesadaran masyarakat mengenai program SPMB?
5.	Bagaimana program keahlian DKV dan PPLG diposisikan dan dikomunikasikan sebagai daya tarik utama sekolah?
6.	Setelah calon peserta didik mengetahui keberadaan sekolah, langkah apa yang dilakukan untuk menjaga dan meningkatkan minat mereka?
7.	Bagaimana fasilitas sekolah diintegrasikan ke dalam kegiatan promosi sebagai salah satu nilai tambah?
8.	Bagaimana sekolah membangun dan menjaga kepercayaan masyarakat terhadap kualitas pendidikan yang ditawarkan?
9.	Menurut Ibu, faktor apa yang paling menentukan pilihan calon peserta didik untuk memilih SMK Mahaputra Cerdas Utama dibandingkan sekolah lain yang sejenis?
10.	Bagaimana sekolah mengatasi persepsi masyarakat bahwa biaya sekolah swasta relative mahal?
11.	Bagaimana sekolah merespons kekhawatiran masyarakat terkait lokasi

	sekolah yang mungkin dianggap kurang strategis atau sulit dijangkau?
12.	Mengapa menurut Ibu komunikasi pemasaran menjadi bagian penting yang tidak bisa dipisahkan dari pelaksanaan SPMB sekolah ini?
13.	Tindakan atau perbaikan apa yang menurut Ibu perlu diprioritaskan agar target penerimaan murid baru ke depannya dapat tercapai secara lebih optimal?

No.	INFORMAN 2 Ketua SPMB
1.	Bagaimana Bapak menilai efektivitas berbagai media promosi yang digunakan selama pelaksanaan SPMB dalam menjangkau calon peserta didik di wilayah Kabupaten Bandung?
2.	Media dan saluran komunikasi apa saja yang digunakan sekolah untuk memperkenalkan diri kepada calon peserta didik baru dan orang tua mereka?
3.	Bolehkah Bapak menggambarkan seberapa besar keterlibatan Bapak dalam kegiatan promosi dan komunikasi yang mendukung pelaksanaan SPMB?
4.	Apakah sekolah menyelenggarakan kegiatan open house, hari kunjungan, atau presentasi di SMP sebagai upaya meningkatkan ketertarikan calon peserta didik? Bagaimana pelaksanaannya?
5.	Bolehkah Bapak menjelaskan bagaimana proses administrasi pendaftaran dilaksanakan dari awal hingga selesai?
6.	Bagaimana program keahlian yang dimiliki sekolah dikomunikasikan secara konkret untuk meningkatkan ketertarikan calon peserta didik?
7.	Sejauh mana kegiatan promosi yang dilaksanakan berhasil membangkitkan rasa ingin tahu dan keterlibatan masyarakat terhadap sekolah?
8.	Menurut Bapak, indikator apa yang paling mencerminkan bahwa seorang calon peserta didik sudah memiliki keinginan yang kuat untuk mendaftar ke sekolah ini?

9.	Program atau layanan apa saja yang ditawarkan sekolah untuk memenuhi harapan dan aspirasi calon peserta didik?
10.	Apakah tersedia sesi konsultasi atau bimbingan khusus bagi calon peserta didik yang masih ragu dalam memilih jurusan atau sekolah? Bagaimana mekanismenya?
11.	Langkah konkret apa yang dilakukan sekolah untuk mendorong calon peserta didik agar segera mengambil keputusan mendaftar tanpa menunda?
12.	Sejauh mana lokasi sekolah memengaruhi keputusan masyarakat untuk melanjutkan proses pendaftaran? Bagaimana sekolah menyikapinya?
13.	Kendala apa yang paling sering muncul dan memengaruhi keputusan calon peserta didik untuk mendaftar? Bagaimana cara mengatasi kendala tersebut?
14.	Bagaimana kualitas interaksi antara panitia SPMB dan calon peserta didik selama proses pendaftaran berlangsung?
15.	Bagaimana sekolah mengevaluasi keberhasilan kegiatan promosi berdasarkan jumlah dan kualitas pendaftar yang masuk?

No.	INFORMAN 3 Tata Usaha dan Bendahara SPMB
1.	Bagaimana sekolah mengomunikasikan manfaat dan nilai yang akan diperoleh siswa apabila bersekolah di SMK Mahaputra Cerdas Utama kepada calon peserta didik dan orang tua?
2.	Bolehkah Bapak menceritakan seberapa besar keterlibatan Bapak dalam proses pelayanan pendaftaran penerimaan peserta didik baru dan komunikasi dengan calon peserta didik beserta orang tua?
3.	Apakah terdapat anggaran khusus yang dialokasikan untuk kegiatan promosi SPMB? Bagaimana proses pengelolaan anggaran tersebut dilakukan?
4.	Apakah terdapat pertanyaan atau keberatan dari masyarakat terkait biaya pendidikan? Bagaimana sekolah merespons hal tersebut dengan baik?

5.	Bagaimana informasi mengenai beasiswa, cicilan, atau keringanan biaya disampaikan secara jelas kepada calon peserta didik dan orang tua?
6.	Bagaimana kualitas pelayanan dan proses administrasi pendaftaran berkontribusi terhadap kelancaran dan keberhasilan SPMB secara keseluruhan?
7.	Sejauh mana biaya pendidikan memengaruhi keputusan masyarakat untuk melanjutkan proses pendaftaran ke sekolah ini?
8.	Apakah terdapat kendala administrasi yang kerap muncul dan berdampak pada kelancaran proses pendaftaran calon peserta didik?
9.	Upaya apa yang dilakukan sekolah untuk mendampingi dan membantu calon peserta didik yang mengalami kesulitan selama proses pendaftaran berlangsung?
10.	Mengapa menurut Bapak kegiatan komunikasi pemasaran dinilai penting dan perlu dilakukan secara berkesinambungan dalam sistem penerimaan peserta didik baru di sekolah ini?

No.	INFORMAN 4 Calon Peserta Didik
1.	Baik, untuk pertanyaan yang pertama, boleh ceritakan sedikit Masuk jurusan apa ke SMK Mahapurna Cerdas Utama dan kenapa memilih jurusan itu?
2.	A'a pertama kali tahu tentang SMK Mahapurna Cerdas Utama dari mana?
3.	apakah A'a pernah melihat konten SMK Mahapurna Cerdas Utama? Kalau iya, konten seperti apa yang A'a lihat?
4.	Lalu, apakah A'a pernah datang ke acara open house atau kegiatan sosialisasi dari SMK ini? Dan apa kesan yang pertama A'a dapat?
5.	Apa yang membuat A'a mulai tertarik dengan SMK Mahapurna Cerdas Utama dalam mendaftar ke SMK Mahapurna Cerdas Utama?
6.	Lalu, setelah A'a mulai tertarik, A'a aktif mencari informasi lebih lanjut

	tentang sekolah ini? Kalau iya, A'a cari dari mana, misal media sosial atau website?
7.	apa yang akhirnya membuat semakin yakin dari A'a untuk masuk ke SMK Mahaputra dan bukan dari sekolah lain?
8.	Apakah A'a juga mempertimbangkan sekolah lain seperti SMA negeri atau SMK negeri lain sebelumnya, dan apa yang akhirnya membuat A'a akhirnya pilih SMK ini?
9.	Boleh menceritakan sedikit A'a bagaimana akhirnya A'a memutuskan mendaftar ke SMK Mahapurna Cedas Utama dan apa yang menjadi titik balik keputusan A'a? Apakah ada informasi dari teman yang mempengaruhi keputusan untuk mendaftar ke SMK Mahapurna Cedas Utama?
10.	Setelah resmi diterima dan mulai sekolah, apakah kenyataan sesuai dengan informasi komunikasi pemasaran yang A'a terima sebelumnya? Kayak informasi tentang jurusan ataupun fasilitas yang dimiliki oleh SMK?
11.	Kalau ada adik kelas atau teman yang mau mencari informasi mendaftar ke SMK, apakah A'a merekomendasikan SMK Mahapurna Cedas Utama dan kenapa merekomendasikannya?

No.	INFORMAN 5 Calon Orang Tua Peserta Didik
1.	Baik Pak, untuk pertanyaan yang pertama, boleh saya mengetahui anak dari Bapak masuk SMK Mahaputra Jelas Utama mulai tahun ajaran berapa, lalu apakah ini keputusan pertama mendaftarkan anak SMK swasta?
2.	Sebelum mendaftarkan KSMK Mahaputra Jelas Utama, apakah Bapak sudah mengenal sekolah ini sebelumnya?
3.	dari mana pertama kali Bapak mengetahui tentang KSMK Mahaputra Cerdas Utama, Pak?
4.	Selanjutnya, informasi apa yang pertama kali Bapak dapatkan tentang

	sekolah ini dan dapat dari mana sumber tersebut?
5.	Lalu, apakah Bapak melihat konten informasi seperti promosi yang dilakukan oleh SMK, seperti di media sosial, jika iya konten seperti apa yang Bapak ingat?
6.	Apakah Bapak pernah menghadiri open house atau kegiatan sosialisasi yang diadakan oleh SMK Mahaputra Jelas Utama?
7.	Apakah fasilitas sekolah yang Bapak lihat secara langsung atau di media sosial turut mendorong ketertarikan Bapak?
8.	Informasi apa saja yang Bapak cari secara aktif setelah mulai tertarik pada sekolah ini, Pak?
9.	Apakah ada faktor utama yang membuat Bapak akhirnya semakin yakin ingin mendaftarkan anak Bapak ke Ke SMK Mahaputra Cerdas Utama?
10.	Boleh menceritakan sedikit proses Bapak yang akhirnya memutuskan untuk mendaftarkan anaknya ke KSMK Mahaputra Jelas Utama dan apa yang menjadi dorongan terakhir untuk mendaftar, Pak?
11.	Untuk pertanyaan yang terakhir, secara keseluruhan bagaimana penilaian Bapak terhadap komunikasi dan promosi pemasaran yang dilakukan oleh SMK Mahaputra Cerdas Utama dalam proses penerimaan murid baru, Pak?

5. Lampiran Pedoman dan cek list observasi

Catatan observasi disusun dalam bentuk catatan lapangan (field notes) yang memuat catatan deskriptif (apa yang diamati) dan catatan reflektif (interpretasi awal peneliti).

Hari/Tanggal	Lokasi	Kegiatan yang Diamati	Catatan Deskriptif	Catatan Reflektif
Menyesuaikan jadwal observasi	SMK Mahaputra Cerdas Utama	Aktivitas media sosial dan lingkungan sekolah	Konten Instagram sekolah menampilkan portofolio karya siswa DKV dan testimoni PKL siswa PPLG secara rutin; brosur SPMB tersedia di meja resepsionis	Konten berbasis bukti nyata tampak lebih menonjol dibanding konten klaim promosi, sejalan dengan temuan tahap ketertarikan (interest) pada Bab IV

6. Lampiran Transkripsi hasil wawancara

No.	Informan Wawancara	Transkrip Hasil wawancara dengan Kepala Sekolah
1.	Peneliti	Bagaimana sekolah merancang dan menyampaikan pesan promosi agar mampu menarik perhatian calon peserta didik sejak tahap pertama pada tahun 2026?
	Kepala Sekolah	Dalam penyampaian pesan dari sekolah ada beberapa teknis dilakukan melalui A.Media Sosial dan B.Kunjungan langsung ke sekolah tingkat pertama, Penjelasan A.Dengan pemanfaatan teknologi digital media ini sangat membantu dalam penyebaran informasi keberadaan sekolah yang jangkauannya sangat luas, dengan membuat konten-konten menarik yang dilakukan siswa setiap momen aktivitas keseharian atau dibuat secara khusus yang di upload melalui Instagram,Tiktok,Website dan media lainnya.juga pembuatan brosur Penjelasan B. Bahwa untuk lebih meyakinkan akan produk pendidikan atau keahlian yang dimiliki maka disampaikan langsung ke calon peserta didik lanjutan dengan melibatkan alumni dari sekolah ybs atas kemampuan yang diperoleh selama ini.sehingga mereka antusias berinteraksi tanya jawab mengenai keahlian yang telah diperoleh.
2.	Peneliti	Menurut Ibu, apakah nama SMK Mahaputra Cerdas Utama sudah cukup dikenal dan mudah diingat oleh calon peserta didik beserta orang tua di wilayah ini?

		Apa yang mendasari penilaian tersebut?
	Kepala Sekolah	SMK Mahaputra Cerdas Utama sudah cukup dikenal di masyarakat baik melalui media medsos atau dari papan nama yang tertera didepan sekolah yang strategis mudah diakses karena lokasi disisi jalan utama kabupaten, dengan indikator setiap tahun terus meningkat yang mendaftar ke SMK Mahaputra
3.	Peneliti	Bagaimana sekolah membangun identitas visual yang konsisten agar mudah dikenali calon peserta didik?
	Kepala Sekolah	Dengan sering meng-upload konten dan kegiatan khusus sekolah yang menarik di medsos yang dimiliki sekolah akan mudah masyarakat mengenal sekolah .dan melibatkan siswa untuk berinteraksi di medsosnya masing - masing dengan men tag Mahaputra.
4.	Peneliti	Bagaimana sekolah memanfaatkan media digital untuk membangun kesadaran masyarakat mengenai program SPMB?
	Kepala Sekolah	Dengan keunggulan sekolah membangun karakter yang lebih baik yang terus menerus diasampaikan informasi di media sosial dan langsung interaksi lewat bhakti sosial ke masyarakat dengan harapan menjadi pilihan untuk melanjutkan pendidikannya.
5.	Peneliti	Bagaimana program keahlian DKV dan PPLG diposisikan dan dikomunikasikan sebagai daya tarik utama sekolah?
	Kepala Sekolah	SMK Mahaputra memiliki dua jurusan DKV dan

		PPLG , atas keberhasilan peserta didik dapat memvisualisasikan hasil dari karyanya dengan produk-produk yang dibuat sendiri yang merupakan porto folio siswa tsb.dan dapat menuntaskan program Praktek Kerja Lapangan (PKL) di setiap industri yang sebagian dapat langsung bekerja/magang ditempat PKL tsb.
6.	Peneliti	Setelah calon peserta didik mengetahui keberadaan sekolah, Langkah apa yang dilakukan untuk menjaga dan meningkatkan minat mereka?
	Kepala Sekolah	Sesuai komitmen sekolah untuk dapat menjaga amanah membangun karakter siswa lebih baik dengan menerapkan aturan kedisiplinan dan tanggung jawab sebagai siswa sehingga shofskill terbentuk.
7.	Peneliti	Bagaimana fasilitas sekolah diintegrasikan ke dalam kegiatan promosi sebagai salah satu nilai tambah?
	Kepala Sekolah	Sebagaimana strategi marketing dengan 4 P ,bahwa fasilitas sekolah yang lengkap sangat berpengaruh akan nilai tambah dalam mengenalkan sekolah.
8.	Peneliti	Bagaimana sekolah membangun dan menjaga kepercayaan masyarakat terhadap kualitas pendidikan yang ditawarkan?
	Kepala Sekolah	Untuk menjadi kepercayaan masyarakat tentu sekolah harus menjadi pembeda dengan sekolah yang sejenis dan mampu berkiprah dimasyarakat dengan banyaknya lulusan diterima diperusahaan yng bonafide atau dapat melanjutkan ke perguruan yang

		ternama, atau mungkin dapat menciptakan lapangan kerja yang sesuai dengan keahliannya.
9.	Peneliti	Menurut Ibu, faktor apa yang paling menentukan pilihan calon peserta didik untuk memilih SMK Mahaputra Cerdas Utama dibandingkan sekolah lain yang sejenis?
	Kepala Sekolah	Faktor utama sebagai pembeda bahwa sekolah Mahaputra memiliki akreditasi A, dan sekolah green school / Adiwiyata tingkat nasional, dan memiliki fasilitas penunjang pembelajaran yang lengkap
10.	Peneliti	Bagaimana sekolah mengatasi persepsi masyarakat bahwa biaya sekolah swasta relative mahal?
	Kepala Sekolah	Untuk mengatasi persepsi masyarakat terhadap sekolah swasta, maka tentu harus diimbangi dengan fasilitas yang memadai ,kenyamanan dan keamanan peserta didik dan lulusan yang berkualitas sehingga kepercayaan masyarakat berimbang.
11.	Peneliti	Bagaimana sekolah merespons kekhawatiran masyarakat terkait lokasi sekolah yang mungkin dianggap kurang strategis atau sulit dijangkau?
	Kepala Sekolah	Perlunya strategi pemasaran yang handal untuk mengatasi problem lokasi sekolah dengan keterjangkauan masyarakat untuk akses jalan yang bagus,yang dilalui oleh masyarakat umum.
12.	Peneliti	Mengapa menurut Ibu komunikasi pemasaran menjadi bagian penting yang tidak bisa dipisahkan dari pelaksanaan SPMB sekolah ini?
	Kepala Sekolah	Dalam penyampaian informasi suatu produk hal

		komunikasi sangat penting agar berita segera tersampaikan baik melalui Word of Mouth (WoM) yg efektif, maka berita SPMB efektif ke calon peserta didik.
13.	Peneliti	Tindakan atau perbaikan apa yang menurut Ibu perlu diprioritaskan agar target penerimaan murid baru ke depannya dapat tercapai secara lebih optimal?
	Kepala Sekolah	Untuk skala prioritas tentu peningkatan sumber daya manusia pendidik dan tenaga kependidikan dalam pelayanan yang lebih optimal di internal sekolah dan tidak lanjut mempromosikan sekolah dengan keunggulan yang dimiliki terhadap pihak luar sekolah.

No.	Informan Wawancara	Transkrip Hasil wawancara dengan Ketua SPMB
1.	Peneliti	Baik Bapak, untuk pertanyaan yang pertama Bagaimana Bapak menilai efektivitas berbagai media promosi yang digunakan selama SPMB dalam menjangkau calon peserta didik di wilayah Kabupaten Bandung?
	Ketua PMB	Jadi untuk laporan setiap tim, saya melihatnya dari situ. Jadi tim melaporkan apa saja yang sudah dilakukan terhadap promosi offline ataupun online. Jadi tim melaporkan, dan saya mengevaluasi apa saja yang harus diperbaiki.
2.	Peneliti	Baik Pak, untuk pertanyaan yang kedua Apakah

		media dan saluran komunikasi apa saja yang digunakan sekolah untuk memperkenalkan diri kepada calon peserta didik baru dan orang tua mereka?
	Ketua PMB	Untuk media, offline sama online. Kalau offline nya kita ada pakai brosur, pakai spanduk, terus langsung sosialisasi ke SMP-SMP. Itu untuk offline Dan selanjutnya untuk online kita pakai website sekolah, terus media sosial kita fokus di IG-nya Mahaputra.
3.	Peneliti	Lalu untuk pertanyaan yang ketiga Bolehkah Bapak menggambarkan seberapa besar keterlibatan Bapak dalam kegiatan promosi dan komunikasi yang mendukung pelaksanaan SPMB di sekolah?
	Ketua PMB	kalau Keterlibatan saya sebagai ketua jadi langsung terjun ke lapangan melihat kondisi ketika sosialisasi, saya mengikuti sosialisasi tersebut ke tiap-tiap SMP. Terus Ketika pemasangan spanduk, saya juga mengikuti. Terus ketika pendaftaran seperti ini, saya hadir di posko pendaftaran.
4.	Peneliti	Baik Pak. Lalu untuk pertanyaan yang keempat Apakah sekolah menyelenggarakan kegiatan open house, hari kunjungan, atau presentasi di SMP sebagai upaya meningkatkan ketertarikan calon peserta didik bagaimana pelaksanaannya?
	Ketua PMB	oke Untuk presentasi ke sekolah-sekolah kita lakukan mungkin yang dikunjungi adalah sekolah-sekolah terdekat dari lingkungan SMK Mahaputra. Kegiatan open house, hari kunjungan? Ada open

		house, kita barengin dengan parenting kajian untuk orangtua, orangtua siswa, dan untuk umum.
5.	Peneliti	Baik Pak. Lalu untuk pertanyaan yang kelima Bolehkah Bapak menjelaskan bagaimana proses administrasi pendaftaran dilaksanakan dari awal hingga selesai dengan baik Pak?
	Ketua PMB	oke kalau Untuk administrasi kita dilakukan secara offline jadi calon pendaftar hadir langsung ke sekolah untuk melakukan pemisian data-data termasuk formulir pendaftaran selanjutnya melakukan check-in, recheck syarat-syarat administrasi dan bayaran keuangan. Paling seperti itu simplenya.
6.	Peneliti	Baik Pak, pertanyaan yang ke-6 Bagaimana program keahlian yang dimiliki sekolah dikomunikasikan secara konkret untuk meningkatkan ketertarikan calon peserta didik?
	Ketua PMB	Kalau untuk program keahlian, kita kan ada dua jurusan DKV sama PPLG Jadi untuk masyarakat itu anak ada proyek secara real contoh misalkan DKV, jadi anak itu langsung kewirausahaan jadi seperti contohnya mereka membuat percetakan kaya MUK jadi langsung dipasarkan ke masyarakat.
7.	Peneliti	Baik, untuk pertanyaan yang nomor 7 Sejauh mana kegiatan promosi yang dilaksanakan berhasil membangkitkan rasa ingin tahu dan keterlibatan masyarakat terhadap sekolah?

	Ketua PMB	oke Untuk promosi bisa dilihat dari jumlah pendaftar dan calon siswa baru yang datang ke SMK Mahaputra berarti itu kan sudah indikator bahwa promosi yang kita lakukan efektif.
8.	Peneliti	Baik Pak, untuk pertanyaan yang nomor 8 Menurut Bapak, indikator apa yang paling mencerminkan bahwa seorang calon peserta didik sudah memiliki keinginan yang kuat untuk mendaftar ke sekolah ini Pak?
	Ketua PMB	Kalau mungkin untuk indikator ketertarikan atau keinginan pendaftar siswa baru adalah bisa dilihat dari antusiasnya yang bertanya ke medsos (media sosial) SMK Mahaputra sama ke admin informasi di WA. (whatsapp)/
9.	Peneliti	Baik Pak, untuk pertanyaan nomor 9 Program atau layanan apa saja yang ditawarkan sekolah untuk memenuhi harapan dan aspirasi calon peserta didik?
	Ketua PMB	Layanan yang dilakukan SMK Mahaputra adalah menitikberatkan internal pelayanan di sekolah baik dari guru maupun dari staff tata usaha. Jadi pelayanan yang maksimal terus kan kita di sini mengunggulkan karakter sama kedisiplinan itu mungkin jadi pertimbangan calon orang tua siswa untuk mendaftar di SMK Mahaputra. Itu mungkin salah satunya.
10.	Peneliti	Lalu untuk pertanyaan nomor 10 Apakah tersedia sesi konsultasi atau bimbingan khusus bagi calon

		peserta didik yang masih ragu dalam memilih jurusan atau sekolah dan bagaimana mekanisme ini?
	Ketua PMB	Untuk mekanisme informasinya yaitu kita layanan 24 jam lewat WA sama di website terus kalau informasi datang langsung ke sekolah kita layani, misalkan apa saja yang masyarakat butuhkan untuk informasi terkait pendidikan.
11.	Peneliti	Lalu untuk pertanyaan yang nomor 11 Langkah konkret apa yang dilakukan sekolah untuk mendorong calon peserta didik agar segera mengambil keputusan mendaftar tanpa menunda?
	Ketua PMB	Untuk biar calon siswa memutuskan untuk mendaftar ke SMK Mahaputra kan kita dikasih kuota mereka terus deadline untuk pendaftaran ke SMK Mahaputra jadi semakin cepat untuk daftar semakin cepat kuota akan aman untuk siswa tersebut.
12.	Peneliti	Lalu untuk pertanyaan yang nomor 12 Sejauh mana lokasi sekolah memengaruhi keputusan masyarakat untuk melanjutkan proses pendaftaran dan bagaimana sekolah menyikapinya?
	Ketua PMB	Untuk lokasi sekolah dan kebanyakan yang daftar ke SMK Mahaputra adalah dari lingkungan terdekat jadi orang tua itu memilih SMK Mahaputra adalah biar pertama anaknya tidak terlalu jauh untuk membawa kendaraan misalkan terus bisa untuk juga jalan kaki untuk SMK Mahaputra sama pertimbangan untuk terkait pengeluaran keuangan sehari-hari bagi orang tua siswa.

13.	Peneliti	Lalu untuk pertanyaan yang nomor 13 Kendala apa yang paling sering muncul dan memengaruhi keputusan calon peserta didik untuk mendaftar bagaimana cara mengatasi kendala tersebut dengan baik?
	Ketua PMB	Untuk kendala mungkin salah satunya adalah kebanyakan yang mereka menunggu pendaftaran ke negeri terus setelah ke negeri ya pasti memutuskan untuk tidak melanjutkan pendaftaran di SMK Mahaputra. itu yang pertama yang selanjutnya adalah mungkin dari masyarakat kalangan menengah ke bawah adalah melihat dari sisi keuangan administrasi yang menurut mereka lumayan bisa dibilang mahal jadi itu pertimbangan mereka untuk masuk ke SMK Mahaputra karena ada sekolah yang lain yang berdekatan dengan SMK Mahaputra itu administrasinya di bawah dari SMK Mahaputra
14.	Peneliti	Lalu untuk pertanyaan yang nomor bagaimana kualitas interaksi antara panitia SPMB dan calon peserta didik selama proses pendaftaran berlangsung?
	Ketua PMB	oke Kalau untuk kualitas interaksi mungkin ini bisa di handle sama Pak enjang yang mungkin notabene beliau adalah orang yang dulunya adalah bekerja di dunia marketing jadi sebenarnya kalau untuk informasi untuk komunikasi berjalan cukup lancar terus dibantu dengan SDM keamanan di depan yang sisi komunikasinya juga oleh Pak Ian. Itu lumayan

		juga.
15.	Peneliti	untuk pertanyaan yang terakhir yang nomor 15 bagaimana sekolah mengevaluasi keberhasilan kegiatan promosi berdasarkan jumlah dan kualitas pendaftar yang masuk?
	Ketua PMB	jadi kita selalu ada komunikasi dengan tim-tim SPMB baik online maupun offline selanjutnya kita evaluasi dan melakukan tindakan ke depannya seperti apa baik kekurangannya ataupun mungkin ada kesalahan di situ dan kemudian kita diperbaiki.
	Peneliti	baik terima kasih untuk sesi wawancara pada hari ini saya ucapkan terima kasih dan wassalamualaikum wr.wb.
	Ketua PMB	waalaikum salam wr.wb.

No.	Informan Wawancara	Transkrip Hasil wawancara dengan Tata Usaha dan Bendahara SPMB
1.	Peneliti	Nomor satu, bagaimana sekolah mengkomunikasikan manfaat dan nilai yang akan diperoleh siswa apabila bersekolah di SMK Mahaputra Cerdas Utama kepada calon peserta didik dan orang tua?

	TU Bendahara SPMB	Alhamdulillah, saya salirana enjang suryana SAB ya, ditugaskan oleh Kepala Sekolah itu sudah berhasil sebagai penerimaan siswa baru. Nah, cara trik Bapak dikolaborasi dengan pengalaman yang sudah ada, juga mendapatkan ilmu-ilmu yang lain. Kalau saya biasa menjalankan ada beberapa langkah tahapnya. Yang pertama, jelas kita harus mengadakan dulu rapat di sekolah. Bagaimana cara supaya merekrut siswa baru dan menyampaikan manfaat atau keunggulan sekolah SMK Mahaputra kepada masyarakat itu ya. Langkah kedua, kita membentuk kepanitiaan dari mulai ketua, semua ya, sekretaris, bendahara, bagian lapangan dan sebagainya. Nah, yang selanjutnya kita membentuk tim untuk sosialisasi ke tiap sekolah dengan membawa brosur. Kita membuat dulu, desain dulu brosur untuk SMK Mahaputra. Nah, itu lalu disampaikan kepada siswa dengan membagikan brosur. Dan kita berkoordinasi dengan wali kelas SMP. Itu ya yang pertama. Yang kedua, kita juga berkoordinasi dengan siswa yang masuk ke Mahaputra yang alumni dari SMP tersebut. Supaya menyampaikan kepada temantemannya bahwa inilah keunggulnya SMK Mahaputra. Itu ya. Nah, terus selanjutnya kita berkoordinasi dengan orang tua siswa supaya sebagai corong kepada masyarakat. Itu ya, Nah, mungkin fakta bahwa masyarakat sudah tahu keunggulan di SMK Mahaputra apa saja. Nah, salah satunya disiplin
--	----------------------	---

		kalau di sekolah sini. Dan ada pembiasaan keagamaan tiap pagi. Kita dilaksanakan dari mulai Senin sampai Jumat. Mungkin itu untuk jawaban yang pertama.
2.	Peneliti	Baik Pak, terima kasih. Untuk pertanyaan yang kedua, Bolehkah Bapak menceritakan seberapa besar keterlibatan Bapak dalam proses pelayanan pendaftaran penerimaan peserta didik baru dan komunikasi dengan calon peserta didik beserta orang tua?
	TU Bendahara SPMB	Alhamdulillah, mungkin tiap sekolah itu bekerjasama, mempercayakan kepada Bapak. Tapi bukan hanya Bapak, tim ya. Cuma di sini yang menerima di sekolah itu, sebagai anggap saja ujung tombaknya, itu saya. Pak enjang Saya dipercaya oleh Kepala Sekolah untuk menerima orang tua menyampaikan apapun keberadaan di SMK mahaputra. Dan Alhamdulillah, saya sudah beberapa angkatan dan hasilnya lumayan maksimal, walaupun belum 100 persen. Tapi saya berusaha menyampaikan apa adanya, tidak dikurangi, tidak dilebihi, apa yang ada, fakta, yang mulai dari rapat dengan yayasan, dan keadaan lingkungan sebenarnya SMK mahaputra. Tapi yang jelas, Alhamdulillah sekolah kita, karena sudah akreditasinya A, dan juga oleh pemerintah dinobatkan sebagai sekolah yang berbasis adiwiyata atau lingkungan hijau. Sehingga kita dituntut untuk disiplin, kebersihan, gitu kan. Membersihkan

		sampah dan sebagainya, apalagi di dalam kelas. Sehingga itu dampaknya kepada siswa. Dan ini bisa menular kepada rumahnya, karena kebiasaan atau habit yang baik di SMK mahaputra. Iya Alhamdulillah ada manfaatnya.
3.	Peneliti	Baik, untuk pertanyaan yang ketiga, apakah terdapat anggaran khusus yang dialokasikan untuk kegiatan promosi SPMB? Bagaimana proses pengelolaan anggaran tersebut dilakukan dengan baik?
	TU Bendahara SPMB	Ada, nah kita kan untuk di Mahaputra itu, kita disiapkan sebutnya dana awal tahun untuk menyiapkan apapun untuk operasional, untuk penjajakan ke sekolah, sosialisasi ke SMP. Kita mempersiapkan membuat prosur, kita mempersiapkan membuat formulir, dan lain sebagainya. Kita siapkan dana itu bekerjasama dengan yayasan dari SMK mahaputra. Jadi yang jelas, setiap tahun kita harus memplot, harus ada biaya untuk biaya operasional itu. Karena kan mungkin yang ke sekolah minimal, bensin, dan lain sebagainya itu, kita siapkan bekerjasama dengan Kepala Sekolah dan Yayasan.
4.	Peneliti	Baik, pertanyaan yang keempat, apakah terdapat pertanyaan atau keberatan dari masyarakat terkait biaya pendidikan? Bagaimana sekolah merespon hal tersebut dengan baik?
	TU Bendahara SPMB	Nah, pasti banyak ya. Karena kita tahu bahwa demokrasi, demografi dari SMK mahaputra itu bisa

		dikatakan, maaf ya, jadi bukan kota ya. Ini agak bisa dikatakan sisi lembur ke dalam. Nah itu pasti banyak. Karena kita kebanyakan masyarakat itu pertama di pertanian, kedua perdagangan, ketiga mungkin buruh pabrik. Sehingga menganggap bahwa biaya masuk ke SMK mahaputra itu cukup berat untuk orang tua. Tapi kita punya solusi bahwa masuk ke mahaputra itu dalam satu tahun bisa dicicil untuk beberapa kali. Jadi tidak sekaligus sekian juta, tidak. Tapi bagaimana caranya supaya kita menolong masyarakat juga sekolah tertolong oleh masyarakat. Itu ya, Jadi kita diambil balance-nya tengah-tengah supaya ke sekolah tidak rugi, masyarakat juga diuntungkan dengan adanya kita sekolah di sisi lembur tapi insya Allah berkualitas segala sesuatunya.
5.	Peneliti	Baik, untuk pertanyaan yang kelima. Bagaimana informasi mengenai biaya siswa, cicilan atau keringanan biaya disampaikan secara jelas kepada calon peserta didik dan orang tua?
	TU Bendahara SPMB	Kita akan setelah, misalkan sudah masuk tahun ini misalkan salah satu siswa, kita diundang orang tuanya beserta siswa, lalu dijelaskan apa itu program yang tadi untuk tidak apa tidak terlalu berat beban masyarakat. Contoh, kadang anak itu yang punya kartu PIP Program Indonesia Pintar atau KIP dari SMP-nya. Nah Kita bekerjasama dengan operator sekolah Sekolah smk mahaputra lalu diajukan ke

		dinas sosial pusat. Hanya mungkin di sana ada regulasi, ada regulasi tidak semua mendapatkan tapi setidaknya kami dari pihak sekolah sudah membantu bagaimana supaya mudah-mudahan yang tadi dapat PIP atau KIP itu mendapat lagi di SMK mahaputra. Minimal ada sedikit lah, ada pertimbangan dan juga Alhamdulillah kita di mahaputra, contoh ya, apabila anaknya yatim dengan dibuktikan dengan surat kematian, kita akan ada diskon sekitar 25% bahkan 50% untuk dana pembangunannya. Tapi yang lainnya SPP dan lain sebagainya itu masih tetap sama. Hanya kita di dana awal untuk masuk ke mahaputra itu bisa dikatakan 25-50% apabila yatim. Dan yang kedua apabila siswa itu bisa apa alquran 30 juz, tapi semua artinya bukan juz 30 ya, 30 juz itu untuk dana pembangunannya itu bisa gratis. Nah itu mungkin baru bisa seperti itu kalau untuk kemudahan ke SMK mahaputra.
6.	Peneliti	Lalu pertanyaan yang ke-6, bagaimana kualitas pelayanan dan proses administrasi pendaftaran berkontribusi terhadap kelancaran dan keberhasilan SPMB secara keseluruhan?
	TU Bendahara SPMB	Nah kita kan ada dua macam di sini ya, ada daftar online, ada fisik. nah Cuma kebanyakannya orang tua itu datang ke sini, berarti fisik kita bertatap muka. Karena katanya ingin detail, ingin tahu seperti apa penerimaan di SMK mahaputra, ya itu saya yang menjelaskannya. Secara individu, secara orang per

		orang. Tapi nanti kalau untuk rapat itu biasa dipimpin oleh ketua program studi masing-masing, karena kita punya KPROM, DKV, dan PPLG. Tapi alhamdulillah untuk penyampaian saya bisa tangani yang datang langsung masyarakat ke sini, khususnya ke sekolah SMK mahaputra. Saya sampaikan semuanya dari A sampai Z.
7.	Peneliti	Baik Pak. Terima kasih Pak Lalu untuk pertanyaan yang ketujuh, sejauh mana biaya pendidikan memengaruhi keputusan masyarakat untuk melanjutkan proses pendaftaran ke sekolah ini?
	TU Bendahara SPMB	Nah itu yang tadi itu ya mungkin ada bisa dikatakan, karena ini bisa dikatakan mungkin kata masyarakat, ini kan sekolahnya high class, yang menengah ke atas dianggapnya. Padahal tidak, kita mengakomodir dari kalangan bawah, kalangan menengah, kalangan atas, kita semua kita rekrut hanya mungkin ya untuk kalangan bawah, yang itu tadi kita mudahmudahan kita ajukan dengan KIP, PIP supaya ada kemudahan, dengan SKTM dan sebagainya. Tapi ya untuk yang menengah atas dan menengah, ya kita bisa dikatakan full, karena kita untuk diadakan kontribusi sedikitnya kepada yang kalangan bawah. Jadi kita mengambil win-win solution ya, supaya yang atas itu bisa membantu ke bawah. Nah itu kita yang mengatur di sini. Contoh misalnya, apabila misalkan ada yang masyarakat yang punya lebih harta, saya bisa kumpulkan di sini untuk membantu SPP yang yatim

		piatu. Ada, ada sedikit-sedikit ada kejadian. Kalau tidak itu mungkin juga dari sekolah juga kita berusaha apabila ada rizki lebih, yaitu untuk membantu SPP yang yatim, atau yatim piatu.
8.	Peneliti	Baik, terima kasih Pak. Lalu untuk selanjutnya, pertanyaan yang ke delapan, apakah terdapat kendala administrasi yang kerap muncul dan berdampak pada kelancaran proses pendapatan calon peserta diri?
	TU Bendahara SPMB	Pasti, pasti ada ya. Setiap tahun kita tidak menampik, pasti ada yang namanya, namanya juga kan tadi itu ya kan, kita demografinya, karena pun ternyata sisi lembur, daerah bisa dikatakan, nampaknya itu pasti ada terkendala di masalah keuangan. Itu sudah pasti. Tapi bagaimana kita banyak cara mencari solusi supaya kita bisa menggait atau membantu yang kalangan bawah untuk masuk ke sini, Itu bagaimana caranya sekolah Ya kita ada triknya, mengatur supaya caranya, yang tadi itu ya, yang atas bisa membantu yang bawah. Supaya yang penting sekolah berjalan punten nya, untuk operasional, masyarakat bisa masuk ke sini. Dan itu diatur oleh bendahara di sini.
9.	Peneliti	Baik Pak, terima kasih. Lalu untuk pertanyaan yang nomor sembilan, upaya apa yang dilakukan sekolah untuk mendampingi dan membantu calon peserta didik yang mengalami kesulitan selama proses pendaftaran berlangsung?
	TU Bendahara	Ya kita, karena kita punya tim, misalkan di offline

	SPMB	ada, di online ada, yang untuk saat ini gencarnya itu di online. Dan masyarakat saat ini sudah tidak, sudah pada melek ya, untuk ke internet. Jadi kalau kita online juga, sudah pada tahu. Kalau dulu awal-awal ini pembukaan 2015- 2016, cukup kurang paham masyarakat itu. Tapi untuk saat ini, datang ke sini itu, Bu, tahu dari mana? Saya suka tanya. Oh Pak, dari online. Berarti sudah menyebar ke mana pun. Tinggal literasi ditingkatkan oleh masyarakat. Dan apabila yang kurang paham, ya kita jelaskan di sini. Secara tetap muka di sini. Apabila yang kurang paham di online, kita jelaskan di sini. Itu mungkin tugas atau fungsinya saya di sini itu, untuk menyampaikan, menjebatani ke masyarakat, seperti ini loh, Mahaputra itu, dengan keberadaan seperti ini. Tapi yang jelas pasti, yang namanya pendaftaran punten nya, mau negeri, mau swasta, ada kendala. Cuman kalau di swasta tidak begitu chaos, untuk saat ini bisa tertangani. Karena banyaknya, yang datang ke sini, tidak melalui online saja. Walaupun ada yang online, tapi ada juga yang offline datang ke sini. Dan saya bagaimana menjelaskan sedetail mungkin, supaya masyarakat itu paham. Nah ini bu, cara daftarnya, ini jurusannya, ini untuk biayanya, ini cara tahapan bayarnya, dan semua saya jelaskan kepada masyarakat.
10.	Peneliti	Baik Pak, terima kasih. Lalu untuk pertanyaan yang terakhir, nomor 10 Mengapa menurut Bapak,

		kegiatan komunikasi pemasaran dinilai penting, dan perlu dilakukan secara berkesinambungan dalam sistem penerimaan peserta didik baru di sekolah ini?
	TU Bendahara SPMB	Itu wajib sekali ya, karena kalau tidak ada pemasaran itu sebagai ujung tombak. Kalau tidak ada pemasaran, masyarakat bagaimana tahu dari mana keberadaan SMK sama Putra. Contoh saja, walaupun kita sudah sebarluaskan luas secara online, tapi tetap saja masyarakat ada yang kurang paham. Jadi pentingnya di situ. Nah maka kita dibentuk tim itu untuk kepanitian. Ada yang online, ada yang offline, yaitu untuk istilah nya apa sebagai guide kebanyakan masyarakat. Bahwa seperti ini loh, keberadaan sekarang SMK mahaputra. Padahal kita itu sudah hampir 11 angkatan untuk menerima. Tapi tetap yang namanya masyarakat ada yang tahu, ada yang tidak. Nah kita bagi yang sedikit awam, kita bimbing keberadaannya seperti ini. Dari mulai pendaftaran sampai bisa masuk ke sini. Dan kita alhamdulillah untuk beberapa tahun kita mengundang untuk tim psikotest dari UNPAD. Yaitu untuk apa? Untuk menjaring, untuk menjadi guide kepada masyarakat supaya tahu apa itu DKV, Desain Komunikasi Visual, dan apa itu PPLG, Pengembangan Perangkat Lunak dan GIM. Karena ini kan IT dua-duanya, dan masyarakat itu ada yang kurang paham juga apa itu DKV, apa itu PPLG. Nah itu fungsinya keberadaan panitia itu untuk menjelaskan itu, membimbing. Dan

		nanti kita mengundang dari UNPAD untuk guide langsung ke anak. Jadi supaya tidak bimbang, tidak ragu, selama 3 tahun menuntaskan dan berdirikan di sini, seperti ini lho DKV itu, seperti ini lho PPLG itu. Dan ini endingnya seperti ini nanti ke depannya. Nah mungkin itu yang selama ini saya kerjakan di SMK Mahaputra. Baik, terima kasih Pak atas kesempatan mewawancara pada hari ini. Saya ucapkan wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh. TU Bendahara SPMB: iya Waalaikumsalam warahmatullahi wabarakatuh terima kasih.
--	--	---

No.	Informan Wawancara	Transkrip Hasil wawancara dengan Calon Peserta Didik
1.	Peneliti	Baik, untuk pertanyaan yang pertama, boleh ceritakan sedikit Masuk jurusan apa ke SMK Mahaputra Cerdas Utama dan kenapa memilih jurusan itu?
	Calon Peserta Didik	Saya memilih jurusan di DKV karena saya lumayan suka foto-foto alam-alami gitu Jadi saya memutuskan buat memilih DKV.
2.	Peneliti	Baik, untuk pertanyaan yang kedua, apakah A'a pertama kali tahu tentang SMK Mahaputra Cerdas Utama dari mana?
	Calon Peserta Didik	Saya tahu dari temen saya yang masuk ke situ
3.	Peneliti	Baik, untuk pertanyaan yang ketiga, apakah A'a

		pernah melihat konten SMK Mahaputra Cerdas Utama? Kalau iya, konten seperti apa yang A'a lihat?
	Calon Peserta Didik	Belum pernah sih, belum pernah lihat
4.	Peneliti	Lalu, apakah A'a pernah datang ke acara open house atau kegiatan sosialisasi dari SMK ini? Dan apa kesan yang pertama A'a dapat?
	Calon Peserta Didik	Kalau itu, saya belum pernah
5.	Peneliti	Baik, untuk pertanyaan yang kelima, apa yang membuat A'a mulai tertarik dengan SMK Mahaputra Cerdas Utama dalam mendaftar ke SMK Mahaputra Cerdas Utama?
	Calon Peserta Didik	Apa ya, tertarik saja sih dari jurusannya DKV, jadi pengen lebih mendalami
6.	Peneliti	Lalu, setelah A'a mulai tertarik, A'a aktif mencari informasi lebih lanjut tentang sekolah ini? Kalau iya, A'a cari dari mana, misal media sosial atau website?
	Calon Peserta Didik	Kayaknya saya belum cek kelanjutannya
7.	Peneliti	Lalu, untuk pertanyaan yang ketujuh, apa yang akhirnya membuat semakin yakin dari A'a untuk masuk ke SMK Mahapurna dan bukan lari sekolah lain?
	Calon Peserta Didik	Lihat dari kualitas kelas dalamnya sih, saya kan waktu daftar masuk ke dalam sekolahnya itu lumayan bagus

8.	Peneliti	Apakah A'a juga mempertimbangkan sekolah lain seperti SMA negeri atau SMK swasta lain sebelumnya, dan apa yang akhirnya membuat A'a akhirnya pilih SMK ini?
	Calon Peserta Didik	Dibilang terpaksa enggak, tapi dibidang pengen juga ada sih
9.	Peneliti	Boleh menceritakan sedikit A'a bagaimana akhirnya A'a memutuskan mendaftar ke SMK Mahaputra Cedas Utama dan apa yang menjadi titik balik keputusan A'a? Apakah ada informasi dari teman yang mempengaruhi keputusan untuk mendaftar ke SMK Mahaputra Cedas Utama?
	Calon Peserta Didik	Lebih tepatnya saya dipengaruhi sama teman saya buat masuk ke situ sekaligus saya pengen ikut teman saya ke dalam sekolah Mahaputra
10.	Peneliti	Setelah resmi diterima dan mulai sekolah, apakah kenyataan sesuai dengan informasi komunikasi pemasaran yang A'a terima sebelumnya? Kayak informasi tentang jurusan ataupun fasilitas yang dipunyai oleh SMK?
	Calon Peserta Didik	Oh itu saya belum bisa mempertimbangkan, tapi kayaknya bisa sih, bisa dibidang bagus
11.	Peneliti	Kalau ada adik kelas atau teman yang mau mencari informasi mendaftar ke SMK, apakah A'a merekomendasikan SMK Mahapurna Cedas Utama dan kenapa merekomendasikannya?
	Calon Peserta Didik	Kalau bisa dibidang saya merekomendasi ke situ karena kalau saya pas lihat masuk ke dalam waktu itu

		lumayan bagus tempatnya, luas juga jadi lumayan lah buat keliling-keliling Baik, terima kasih untuk wawancara pada hari ini saya ucapkan wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh
--	--	---

No.	Informan Wawancara	Transkrip Hasil wawancara dengan Calon Orang Tua Peserta Didik
1.	Peneliti	Baik Pak, untuk pertanyaan yang pertama, boleh saya mengetahui anak dari Bapak masuk Ke SMK Mahaputra Cerdas Utama mulai tahun ajaran berapa, lalu apakah ini keputusan pertama mendaftarkan anak Ke SMK swasta?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Ya, mulai dari tahun ini dan pertama.
2.	Peneliti	Yang kedua, sebelum mendaftarkan Ke SMK Mahaputra Cerdas Utama, apakah Bapak sudah mengenal sekolah ini sebelumnya?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Belum.
3.	Peneliti	Yang ketiga, dari mana pertama kali Bapak mengetahui tentang SMK Mahaputra Cerdas Utama, Pak?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Dari anaknya
4.	Peneliti	Selanjutnya, informasi apa yang pertama kali Bapak dapatkan tentang sekolah ini dan dapat dari sumber

		tersebut?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Apa ya? Ya, jurusan tadi, jurusan yang tersedia di sana.
5.	Peneliti	Lalu, apakah Bapak melihat konten informasi seperti promosi yang dilakukan oleh SMK, seperti di media sosial, jika iya konten seperti apa yang Bapak ingat?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Enggak pernah.
6.	Peneliti	Untuk pertanyaan selanjutnya, apakah Bapak pernah menghadiri open house atau kegiatan sosialisasi yang diadakan oleh SMK Mahaputra Cerdas Utama?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Belum pernah.
7.	Peneliti	Apakah fasilitas sekolah yang Bapak lihat secara langsung atau di media sosial turut mendorong ketertarikan Bapak?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Kebetulan saya nggak pernah lihat.
8.	Peneliti	Informasi apa saja yang Bapak cari secara aktif setelah mulai tertarik pada sekolah ini, Pak?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Lebih ke jurusan yang tersedia di sana, jurusannya apa saja.
9.	Peneliti	Apakah ada faktor utama yang membuat Bapak akhirnya semakin yakin ingin mendaftarkan anak Bapak ke SMK Mahaputra Cerdas Utama?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Akses lebih dekat ke lokasi.
10.	Peneliti	Boleh menceritakan sedikit proses Bapak yang

		akhirnya memutuskan untuk mendaftarkan anaknya ke SMK Mahaputra Cerdas Utama dan apa yang menjadi dorongan terakhir untuk mendaftar, Pak?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Dorongan yang terakhir. Yang pasti maaf karena emang nggak masuk ke negeri, padahalnya pilihannya adalah swasta itu.
11.	Peneliti	Untuk pertanyaan yang terakhir, secara keseluruhan bagaimana penilaian Bapak terhadap komunikasi dan promosi pemasaran yang dilakukan oleh KSMK Mahaputra Jelas Utama dalam proses penerimaan murid baru, Pak?
	Calon Orang Tua Peserta Didik	Itu udah bagus. Responnya bagus. Grup orang tua juga udah langsung kebentuk. Baik, Pak. Terima kasih untuk wawancara pada hari ini. Saya ucapkan terima kasih dan wassalamualaikum, warahmatullahi wabarakatuh.

7. Lampiran Catatan Observasi

Hari/Tanggal	Lokasi	Kegiatan yang Diamati	Catatan Deskriptif	Catatan Reflektif
Menyesuaikan jadwal observasi	SMK Mahaputra Cerdas Utama	Aktivitas media sosial dan lingkungan sekolah	Konten Instagram sekolah menampilkan portofolio karya siswa DKV dan testimoni PKL siswa PPLG secara rutin; brosur SPMB tersedia di meja resepsionis	Konten berbasis bukti nyata tampak lebih menonjol dibanding konten klaim promosi, sejalan dengan temuan tahap ketertarikan (interest) pada Bab IV

8. Lampiran Proses tipikasi/klasifikasi/kategorisasi data.

Proses kategorisasi data mengikuti model analisis interaktif Miles, Huberman, dan Saldana (2014) yang telah dijelaskan pada Bab III, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Secara teknis, proses ini dilakukan melalui tiga langkah berikut.

- 1) Koding terbuka (*open coding*): peneliti memberi kode singkat pada setiap kutipan data mentah dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.
- 2) Kategorisasi (*axial coding*): kode-kode yang memiliki kemiripan makna dikelompokkan menjadi kategori yang lebih umum.
- 3) Penarikan tema (*selective coding*): kategori-kategori tersebut kemudian dipetakan ke dalam tahap AIDA (*Awareness, Interest, Desire, Action*) sebagai tema besar yang menjadi dasar pembahasan pada Bab IV dan penyusunan model pada Bab V.

Tabel Kategorisasi Data

No.	Data Mentah (Kutipan)	Kode	Kategori	Tahap AIDA
1	"Sekolah mempromosikan SPMB melalui Instagram dan TikTok, serta membagikan brosur ke SMP-SMP." (Kepala Sekolah)	Media digital; media cetak	Saluran komunikasi sekolah	Perhatian (<i>Awareness</i>)
2	"Yang benar-benar membuat saya tahu sekolah ini justru dari teman, bukan dari media sosial sekolah." (Calon	Jaringan sosial personal	Jalur informal di luar rencana sekolah	Perhatian (<i>Awareness</i>) - temuan kesenjangan

	Peserta Didik)			
3	"Yang membuat saya tertarik itu portofolio karya kakak kelas yang dipajang di Instagram." (Calon Peserta Didik)	Bukti karya nyata	Daya tarik berbasis bukti	Ketertarikan (<i>Interest</i>)
4	"Sekolah ini akreditasinya A dan dapat penghargaan Adiwiyata, jadi saya yakin kualitasnya bagus." (Orang Tua)	Akreditasi; prestasi sekolah	Faktor penguat keyakinan	Keinginan (<i>Desire</i>)
5	"Saya daftar karena caranya jelas, dan ada juga keringanan biaya." (Calon Peserta Didik)	Kemudahan pendaftaran; subsidi biaya	Pendorong keputusan	Tindakan (<i>Action</i>)