

LAMPIRAN LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

PERTANYAAN WAWANCARA

A. ORANG TUA SISWA

1. Dari mana Anda pertama kali mengetahui informasi tentang Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) SMP Plus Al Aitaam? Jelaskan bagaimana Anda mendapat informasi tersebut.
2. Menurut Anda, apakah promosi PPDB secara online yang dilakukan oleh SMP Plus Al Aitaam sudah efektif? Jelaskan alasan Anda.
3. Bagaimana pendapat Anda tentang konten yang ditampilkan sekolah dalam promosi PPDB online, seperti di media sosial atau website? Apakah menurut Anda sudah menarik dan informatif?
4. Platform media sosial atau media digital apa yang menurut Anda paling efektif digunakan sekolah dalam promosi PPDB, dan mengapa?
5. Apakah promosi PPDB secara online berpengaruh terhadap keputusan Anda dalam memilih sekolah untuk anak Anda? Jelaskan alasannya.
6. Menurut Anda, informasi apa saja yang seharusnya ditampilkan dalam promosi PPDB agar lebih menarik minat orang tua?
7. Apa saja kekurangan yang Anda rasakan dari promosi PPDB online SMP Plus Al Aitaam, jika ada?
8. Bagaimana harapan Anda terhadap strategi promosi sekolah melalui media sosial di masa mendatang?
9. Jelaskan pendapat Anda tentang proses pendaftaran online dibandingkan dengan pendaftaran secara langsung di sekolah.
10. Berikan saran Anda kepada pihak SMP Plus Al Aitaam agar promosi PPDB online ke depan bisa lebih baik dan menjangkau lebih banyak calon peserta didik.
11. Bagaimana kesan Anda terhadap tampilan visual dan bahasa yang digunakan sekolah dalam promosi online (misalnya desain, video, poster digital)?

12. Se jauh mana Anda merasa dilibatkan atau diperhatikan oleh pihak sekolah melalui promosi di media sosial? Jelaskan dengan contoh jika ada.
13. Apakah Anda merasa informasi biaya, kurikulum, atau kegiatan siswa sudah disampaikan dengan jelas dalam promosi online sekolah? Jelaskan.
14. Menurut Anda, bagaimana peran promosi online sekolah dalam membangun kepercayaan orang tua terhadap kualitas pendidikan di SMP Plus Al Aitaam?
15. Se jauh mana Anda merasa dilibatkan atau diperhatikan oleh pihak sekolah melalui promosi di media sosial? Jelaskan dengan contoh jika ada.

B. GURU

1. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai pentingnya promosi PPDB secara online bagi sekolah?
2. Apa strategi yang selama ini dilakukan sekolah dalam mempromosikan PPDB secara online?
3. Se jauh mana keterlibatan Bapak/Ibu sebagai guru dalam kegiatan promosi PPDB online?
4. Menurut Bapak/Ibu, media sosial apa yang paling efektif digunakan untuk promosi PPDB? Mengapa?
5. Konten seperti apa yang menurut Bapak/Ibu paling menarik bagi calon siswa dan orang tua?
6. Apakah sekolah melakukan evaluasi terhadap efektivitas promosi online? Jika ya, seperti apa bentuknya?
7. Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap promosi online sekolah selama ini?
8. Menurut Bapak/Ibu, apa kelebihan promosi online dibandingkan promosi konvensional seperti spanduk dan brosur?
9. Apa saja hambatan yang pernah dihadapi sekolah dalam menjalankan promosi online?
10. Apakah strategi promosi online berdampak pada peningkatan jumlah siswa baru? Jelaskan.
11. Bagaimana sekolah memastikan kualitas dan akurasi informasi dalam promosi online?
12. Apakah Bapak/Ibu pernah dilibatkan dalam pembuatan konten promosi seperti video atau testimoni? Ceritakan.
13. Apakah promosi online juga berperan dalam membangun citra sekolah menurut Bapak/Ibu?

14. Apa saran Bapak/Ibu agar promosi PPDB online dapat lebih efektif dan menarik?
15. Bagaimana pandangan Bapak/Ibu terhadap masa depan promosi sekolah di era digital?

C. SISWA

1. Bagaimana pertama kali kamu mengetahui informasi tentang SMP Plus Al Aitaam?
2. Apakah kamu pernah melihat promosi SMP Plus Al Aitaam di media sosial atau internet sebelum mendaftar? Jelaskan.
3. Media sosial atau platform apa yang kamu gunakan saat itu, dan apakah kamu pernah melihat konten dari sekolah?
4. Menurutmu, apakah promosi sekolah di media sosial cukup menarik dan membuat kamu penasaran untuk mencari tahu lebih lanjut?
5. Konten promosi seperti apa yang paling kamu sukai atau ingat dari SMP Plus Al Aitaam saat itu?
6. Apakah kamu pernah berdiskusi dengan orang tua tentang promosi sekolah yang kamu lihat di media sosial?
7. Apa yang membuat kamu akhirnya memutuskan untuk mendaftar ke SMP Plus Al Aitaam? Apakah promosi online ikut berpengaruh?
8. Setelah menjadi siswa, apakah kamu merasa promosi yang dilakukan sekolah sesuai dengan kenyataan yang kamu alami di sini?
9. Menurutmu, bagaimana seharusnya sekolah membuat promosi agar lebih menarik bagi anak-anak seumuranmu?
10. Jika kamu diminta membantu sekolah membuat promosi online, ide seperti apa yang ingin kamu usulkan?
11. Apakah menurutmu promosi sekolah di media sosial penting untuk menarik calon siswa baru? Jelaskan pendapatmu.

12. Apakah kamu merasa bangga jika sekolahmu aktif memposting kegiatan atau prestasi siswa di media sosial? Mengapa?
13. Apakah kamu pernah membagikan konten promosi sekolah ke teman atau media sosial pribadimu? Jika ya, konten apa yang kamu bagikan?
14. Menurutmu, seberapa besar peran media sosial dalam mengenalkan keunggulan sekolah dibandingkan media lain (seperti brosur atau spanduk)?
15. Apa harapanmu terhadap cara sekolah mempromosikan diri secara online di masa mendatang agar lebih dikenal banyak orang?



LAMPIRAN 2

KARTU BIMBINGAN


UNIVERSITAS SALI AL-AITAAM
 Surat Keputusan Nomor : 541/E/O/2021 Tanggal 7 Desember 2021
 Program Studi :
 Akuntansi Perpajakan Program Sarjana Terapan - Akuntansi Lembaga Keuangan Syariah Program Sarjana Terapan - Bisnis Digital
 Program Sarjana Terapan - Kebidanan Program Diploma Tiga Menuju Kebidanan Program Sarjana - Hukum Program Sarjana
 Ilmu Komunikasi Program Sarjana - Perencanaan Wilayah dan Kota Program Sarjana - Agroteknologi Program Sarjana
 Manajemen Program Sarjana - Pendidikan Biologi Program Sarjana - Teknik Industri Program Sarjana
 Kewirausahaan Program Sarjana - Pendidikan Kependidikan Olahraga Program Sarjana
 Jl. Aceng Sali Al-Aitaam No.1 Ciganitri Telp. 022-6750 4223 Bojongsoang Kabupaten Bandung

Form. 3

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI / TUGAS AKHIR

Nama : Muhamad Syahriza F. H.
 NIM : 216316003
 Program Studi : Bisnis Digital
 Judul Skripsi : Analisis Strategi Pemasaran (PPDB) Online untuk Meningkatkan Jumlah
 Pembimbing : _____

No.	Tanggal	Materi / Saran / Perbaikan	Paraf Pembimbing
1	02. April 2021	Membanas Bab I latar belakang	Uje
2	25. April 2021	Membanas Bab II kajian pustaka	Uje
3	22. Mei 2021	Membanas Bab I - Bab III	Uje
4	11 Juni 2021	Revisi Bab I - III (acc)	Uje
5	29 Juli 2021	Bab IV Referensi Literatur	Uje
6		Bab IV Rujukan Pustaka	Uje
7		Bab V Menambahkan kesimpulan & saran	Uje
8		Bab V dan Daftar Pustaka	Uje

Catatan:
 1. Kartu bimbingan dibawa saat bimbingan
 2. Kartu bimbingan diisi oleh Dosen Pembimbing

Pelaksanaan Ujian	Tanggal
Seminar Proposal	19 Juni 2021
Sidang Akhir Skripsi	
Yudisium Kelulusan	

Kab. Bandung, .../2021..
 Pembimbing,

 (.....)

LAMPIRAN 5

FOTO KEGIATAN







LAMPIRAN 6

RUMUSAN HASIL WAWANCARA

A. ORANG TUA SISWA

1. Dari mana Anda pertama kali mengetahui informasi tentang PPDB SMP Plus Al Aitaam?

jawab : Saya pertama kali tahu dari media sosial, tepatnya Facebook. Ada postingan yang lewat di beranda saya, kemudian saya klik dan baca lebih lanjut. Dari situ saya jadi tertarik untuk mencari tahu.

2. Menurut Anda, apakah promosi PPDB secara online yang dilakukan sudah efektif?

jawab : Menurut saya cukup efektif, karena orang tua sekarang lebih banyak cari informasi lewat HP. Jadi tidak perlu datang langsung dulu, cukup lihat postingan sekolah.

3. Bagaimana pendapat Anda tentang konten promosi sekolah di media sosial atau website?

jawab : Kontennya sudah lumayan menarik. Ada poster, ada video juga. Tapi menurut saya akan lebih bagus kalau ditambah testimoni siswa atau orang tua biar lebih meyakinkan.”

4. Platform media sosial atau digital apa yang paling efektif?

jawab : Menurut saya Instagram dan WhatsApp. Instagram karena banyak orang tua dan anak-anak juga aktif di sana. Kalau WhatsApp lebih mudah karena bisa langsung dibagikan di grup.

5. Apakah promosi online berpengaruh terhadap keputusan Anda?

jawab : Iya, berpengaruh sekali. Karena informasi yang saya dapat dari promosi itu jelas, mulai dari fasilitas, kegiatan, sampai biaya. Itu yang bikin saya yakin.

6. Menurut Anda, informasi apa saja yang harus ditampilkan agar lebih menarik?

jawab : Kalau bisa ditampilkan informasi lengkap tentang biaya, program

unggulan sekolah, ekstrakurikuler, dan prestasi siswa. Itu biasanya jadi pertimbangan utama orang tua.

7. Apa kekurangan dari promosi online SMP Plus Al Aitaam?

jawab : Mungkin update kontennya masih belum rutin. Kadang ada jeda lama tidak ada postingan baru, jadi orang tua yang baru mencari informasi agak kesulitan.

8. Harapan Anda terhadap strategi promosi ke depan?

jawab : Harapan saya lebih aktif di media sosial, rutin update kegiatan siswa, biar calon orang tua bisa lihat suasana sekolah sehari-hari.

9. Bagaimana pendapat Anda tentang pendaftaran online dibandingkan langsung?

jawab : Kalau saya pribadi lebih suka online, karena lebih praktis. Tapi memang perlu ada panduan yang jelas, supaya orang tua yang kurang paham teknologi tetap bisa mengikuti.”

10. Saran untuk pihak sekolah agar promosi lebih baik?

jawab : Saran saya, coba buat video singkat tentang kehidupan sehari-hari siswa di sekolah. Itu pasti lebih menarik dibanding poster saja. Dan jangan lupa update secara rutin.

11. Bagaimana kesan Anda terhadap tampilan visual dan bahasa promosi online?

jawab : Secara visual sudah bagus, desainnya cukup rapi dan berwarna. Bahasa yang digunakan juga mudah dipahami, tidak terlalu formal jadi nyaman dibaca.

12. Sejauh mana Anda merasa dilibatkan oleh pihak sekolah?

jawab : Jujur, sejauh ini saya merasa cukup diperhatikan. Misalnya ketika saya komentar di postingan, admin sekolah langsung membalas dengan ramah. Itu menunjukkan sekolah peduli.

13. Apakah informasi biaya, kurikulum, dan kegiatan siswa sudah jelas?

jawab : Biaya sudah lumayan jelas, tapi untuk kurikulum dan detail kegiatan siswa masih perlu diperinci lagi. Jadi orang tua bisa membandingkan dengan sekolah lain.

14. Menurut Anda, bagaimana peran promosi online dalam membangun kepercayaan orang tua?

jawab : Sangat besar perannya. Kalau promosi online dikelola dengan baik, otomatis orang tua lebih percaya bahwa sekolah ini serius dan transparan.”

15. Sejauh mana Anda merasa diperhatikan lewat promosi media sosial?

jawab : Saya merasa cukup diperhatikan, karena setiap kali ada kegiatan sekolah langsung diposting. Itu membuat kami sebagai orang tua merasa dekat dengan aktivitas anak di sekolah.

B. GURU

1. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai pentingnya promosi PPDB secara online bagi sekolah?

jawab : Menurut saya sangat penting sekali, karena sekarang orang tua maupun calon siswa lebih banyak mencari informasi lewat internet. Kalau sekolah tidak aktif di online, kita bisa ketinggalan.

2. Apa strategi yang selama ini dilakukan sekolah dalam mempromosikan PPDB secara online?

jawab : Biasanya kami menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan juga website resmi sekolah. Selain itu, kami juga memanfaatkan WhatsApp untuk berbagi informasi ke orang tua.

3. Sejauh mana keterlibatan Bapak/Ibu sebagai guru dalam kegiatan promosi PPDB online?

jawab : Guru biasanya dilibatkan dalam menyediakan dokumentasi kegiatan, memberi testimoni, bahkan kadang ikut mendampingi pembuatan konten seperti video kegiatan belajar atau ekstrakurikuler.

4. Menurut Bapak/Ibu, media sosial apa yang paling efektif?

jawab : Kalau menurut saya, Instagram paling efektif untuk anak-anak muda, sementara Facebook dan WhatsApp lebih efektif untuk orang tua. Jadi semuanya saling melengkapi.

5. Konten seperti apa yang paling menarik?

jawab : Biasanya konten berupa video kegiatan siswa, prestasi, suasana belajar, dan kegiatan ekstrakurikuler. Orang tua ingin tahu keseharian anak di sekolah, sedangkan siswa lebih suka melihat aktivitas yang seru.

6. Apakah sekolah melakukan evaluasi terhadap promosi online?

jawab : Ya, biasanya kita evaluasi dari jumlah pendaftar, juga melihat interaksi di media sosial, seperti komentar atau pesan yang masuk. Dari situ kita tahu apakah promosi sudah efektif atau belum.

7. Bagaimana tanggapan masyarakat terhadap promosi online sekolah?

jawab : Alhamdulillah, sejauh ini tanggapan masyarakat cukup positif. Banyak orang tua merasa terbantu karena informasi lebih mudah diakses.

8. Apa kelebihan promosi online dibandingkan konvensional?

jawab : Promosi online lebih cepat dan jangkauannya luas. Kalau spanduk atau brosur terbatas di satu tempat, tapi kalau online bisa sampai ke luar daerah.

9. Apa saja hambatan yang pernah dihadapi sekolah dalam promosi online?

jawab : Kadang hambatannya di konsistensi update, karena butuh tim khusus yang aktif. Selain itu, ada juga keterbatasan dalam membuat konten yang benar-benar kreatif.

10. Apakah strategi promosi online berdampak pada peningkatan jumlah siswa baru?

jawab : Ya, ada pengaruhnya. Setiap tahun ada saja pendaftar yang bilang mereka tahu dari media sosial sekolah. Jadi memang cukup efektif.

11. Bagaimana sekolah memastikan kualitas dan akurasi informasi?

jawab : Biasanya semua informasi dikonfirmasi dulu oleh pihak sekolah sebelum diposting, terutama terkait biaya dan jadwal. Jadi informasi yang disebarkan tetap resmi dan akurat.

12. Apakah Bapak/Ibu pernah dilibatkan dalam pembuatan konten?

jawab : Pernah, saya pernah diminta membuat video singkat tentang kegiatan belajar di kelas. Selain itu, beberapa guru juga diminta memberikan testimoni terkait suasana belajar di sekolah.

13. Apakah promosi online juga berperan dalam membangun citra sekolah?

jawab : Tentu, karena apa yang kita tampilkan di media sosial mencerminkan wajah sekolah. Kalau kontennya positif, otomatis citra sekolah juga akan baik.

14. Apa saran Bapak/Ibu agar promosi PPDB online lebih efektif?

jawab : Kalau bisa sekolah punya tim khusus untuk media sosial, jadi konten bisa lebih rutin dan kreatif. Misalnya buat video singkat yang lebih modern, karena itu lebih disukai anak-anak.

15. Bagaimana pandangan Bapak/Ibu terhadap masa depan promosi sekolah di era digital?

jawab : Saya yakin ke depannya promosi digital akan semakin penting. Masyarakat akan semakin bergantung pada media sosial dan internet untuk mencari sekolah, jadi sekolah memang harus terus beradaptasi.

C. SISWA

1. Bagaimana pertama kali kamu mengetahui informasi tentang SMP Plus Al Aitaam?

jawab : Pertama kali tahu dari Instagram. Ada teman yang nge-tag aku di postingan sekolah, terus aku kepoin akun resminya.

2. Apakah kamu pernah melihat promosi SMP Plus Al Aitaam di media sosial sebelum mendaftar?

jawab : Iya pernah. Aku lihat video kegiatan siswa sama info PPDB di Instagram. Dari situ aku jadi penasaran.

3. Media sosial apa yang kamu gunakan saat itu, dan apakah kamu pernah melihat konten dari sekolah?

jawab : Aku pakainya Instagram sama TikTok. Iya, aku sering lihat konten sekolah di IG, kayak foto kegiatan ekstrakurikuler sama acara sekolah.

4. Menurutmu, apakah promosi sekolah di media sosial cukup menarik?

jawab : Menurut aku lumayan menarik, soalnya ada videonya juga. Jadi nggak cuma tulisan aja, lebih gampang bikin penasaran.

5. Konten promosi seperti apa yang paling kamu sukai atau ingat?

jawab : Aku paling suka video ekstrakurikuler futsal sama kegiatan pramuka. Seru banget kelihatannya, jadi makin pengen daftar.

6. Apakah kamu pernah berdiskusi dengan orang tua tentang promosi sekolah di media sosial?

jawab : Iya, aku pernah tunjukin ke orang tua. Mereka juga bilang informasinya jelas, jadi lebih yakin buat daftar.

7. Apa yang membuat kamu akhirnya memutuskan untuk mendaftar? Apakah promosi online berpengaruh?

jawab : Promosinya sih yang bikin aku yakin, ditambah orang tua juga lihat postingan sekolah di Facebook. Jadi kita sepakat masuk sini.

8. Setelah jadi siswa, apakah promosi sesuai dengan kenyataan?

jawab : Iya sesuai banget. Kayak kegiatan ekstrakurikuler yang dipromosikan, beneran ada dan aktif. Jadi nggak cuma janji di media sosial aja.

9. Menurutmu, bagaimana seharusnya sekolah membuat promosi lebih menarik untuk anak seumuranmu?

jawab : Kalau bisa bikin kontennya lebih kekinian, kayak reels atau TikTok yang lucu tapi tetap informatif. Anak-anak pasti lebih tertarik.

10. Kalau kamu diminta bantu bikin promosi, ide apa yang kamu usulkan?

jawab : Aku pengen bikin vlog sehari di sekolah, dari masuk sampai pulang. Jadi calon siswa bisa lihat langsung suasana sekolah.

11. Menurutmu, promosi di media sosial penting nggak untuk menarik calon siswa baru?

jawab : Penting banget, karena anak-anak sekarang lebih sering buka medsos daripada lihat brosur atau spanduk.

12. Kamu bangga nggak kalau sekolah aktif posting kegiatan atau prestasi?

jawab : Bangga dong, soalnya bisa dilihat banyak orang. Jadi teman-teman di luar sekolah tahu kalau sekolah aku aktif dan berprestasi.

13. Pernah nggak kamu share konten promosi sekolah ke teman atau akun pribadi?

jawab : Pernah. Aku share postingan lomba futsal yang dimenangkan sekolah. Rasanya bangga bisa kasih tahu ke teman-teman.

14. Menurutmu, seberapa besar peran media sosial dibanding brosur atau spanduk?

jawab : Lebih besar banget perannya. Kalau brosur biasanya cuma dibaca sekali terus dibuang, tapi kalau medsos bisa dilihat terus kapan aja.

15. Apa harapanmu ke depan soal promosi sekolah online?

jawab : Aku harap sekolah bisa lebih sering update dan bikin konten yang kreatif, biar SMP Plus Al Aitaam makin dikenal banyak orang.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

1. Nama : Muhamad Syahrija Fikri H
2. Tempat/Tgl. Lahir : 02 September 2002
3. Agama : Islam
4. Jenis kelamin : Laki - laki
5. Alamat : Jln. Wirabhakti No. 26. A, Cisewu RT 03 RW
01,Cisewu, Kabupaten Garut
6. Telepon : 085860214733
7. Email : msahrija@gmail.com
8. Nama Ayah : Eep Saepudin
9. Nama Ibu : Eti Rahmawati
10. Alamat : Jln. Wirabhakti No. 26. A, Cisewu RT 03 RW
01,Cisewu, Kabupaten Garut

B. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SDN Cisewu 01 Garut (2009 - 2015)
2. MTS Negeri 03 Garut (2018 - 2021)
3. MA Negeri 04 Garut (2018 - 2021)
4. Universitas Sali Al-Aitaam Bandung (2021 - 2025)

C. RIWAYAT ORANISASI

1. Organisasi Intra sekolah MTS Negeri 03 Garut (2015 – 2018)
2. Extra Kulikuler Volly MTS Negeri 03 Garut (2015 – 2018)
3. Ikatan Remaja Masjid Al-Hasanah Cisewu (2015 – 2020)
4. Karang Taruna Desa Cisewu (2015 – 2020)
5. Organisasi Intra Sekolah MA Negeri 04 Garut (2018 – 2019)
6. Exstra Kulikuler Volly MA Negeri 04 Garut (2018 – 2019)
7. Badan Eksekutif Mahasiswa UNISAL (2021 – 2023)
8. UMK Volly UNISAL (2022 – 2024)
9. UKM Bulutangkis Unisal (2022 – 2024)
10. Himpunan Mahasiswa Bisnis Digital (2021 – 2025)