

LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

A. Bauran Komunikasi Pemasaran

1. Bagaimana bentuk periklanan yang digunakan SMA Al – Islam Krian dalam penerimaan peserta didik baru tahun 2023 – 2024 ?
2. Bagaimana bentuk promosi penjualan yang dilakukan dalam memasarkan SMA Al-Islam Krian?
3. Bagaimana penjualan personal yang dilakukan SMA Al-Islam Krian?
4. Bagaimana SMA Al-Islam Krian dalam melakukan kegiatan pemasaran langsung?
5. Apakah SMA Al-Islam Krian melakukan kerjasama dengan media? Jika iya, media apa yang digunakan?
6. Dalam pemasaran apakah ada kriteria target ?
7. Berapa kali dalam satu bulan melakukan pemasaran mengenai penerimaan peserta didik baru ?
8. Apa saja media yang digunakan sma al islam krian dalam penerimaan peserta didik baru ?
9. Apakah SMA Al – Islam melakukan perencanaan dalam komunikasi pemasaran yang dilakukan ?

B. Calon Siswa SMA Al – Islam Krian

1. Alasan mengapa Memilih SMA Al-Islam Krian?
2. Saudara mengetahui SMA Al-Islam Krian darimana ?
3. SMA Al-Islam mempunyai beberapa akun sosial media, apakah saudara sebagai calon siswa SMA Al-Islam krian mengetahui akun sosial media yang dimiliki oleh SMA Al-Islam Krian ?
4. Apakah saudara merasa sudah cukup informasi yang diberikan di akun sosial media tersebut ?
5. Jika informasi yang diberikan kurang, saudara mencari sumber informasi melalui apa ?
6. Jika informasi sudah memenuhi, platfrom apa yang anda pilih ?
7. Apa SMA Al-Islam Krian pernah mengadakan go to school ke sekolah anda ?
8. Jika iya, apakah anda datang dan menyaksikan acaranya ?
9. Apakah saudara datang dan mencari informasi di booth SMA Al-Islam Krian ?
10. Pernah datang ke acara event SMA Al-islam Krian ?

Lampiran 2 : Transkrip Wawancara

Nama Informan : Yoswidi
 Pendidikan Terakhir : S1
 Jabatan : Staff Wakil Hubungan Masyarakat

Selamat Siang pak, saya dicky ardiansyah mahasiswa ilmu komunikasi untag surabaya, dan saat ini saya sedang menempuh skripsi dengan judul penelitian Strategi Integrated Marketing Communication SMA Al – Islam Krian dalam penerimaan peserta didik baru tahun 2023 – 2024

Peneliti : Hal pertama yang saya tanyakan yakni tentang periklanan, apakah smaliska sendiri menggunakan periklanan ya pak ? dan kalau iya bentuknya seperti apa ?

Staff Waka Humas : Untuk iklan sendiri kami di sosmed ya, menggunakan sosmed, ada instagram, facebook, dan melalui wa auto responder dan youtube juga, untuk media lainnya media cetak seperti banner, dan brosur, sebenarnya lebih banyak ke video-video khususnya yang dipasang di status WA kami buat poster elektronik itu bisa dipasang di status WA bisa di share ke alumni ke masyarakat siswa dan ke wali murid seperti itu

Peneliti : Lalu untuk promosi penjualan pak, apa yang dilakukan ? apa potongan harga atau bagaimana pak ?

Staff Waka Humas : Iya, jadi gelombang ke-1 itu ada potongan bagi warga jeruk gamping itu free, uang sumbangan 3 juta, untuk gelombang kedua free uang sumbangan satu juta lima ratus, untuk gelombang ketiga bagi jeruk gamping masih free. ada hadiah-hadiah ya ada merchandise ada souvenir untuk sekolah juga, ada kupon bebaspendaftaran bagi siswa-siswa

yang memang berminat, kami saring satu sekolah itu mendapatkan kupon sejumlah 1 juta 500.000 dibagi beberapa kupon nominalnya Rp50.000 Rp100.000 dan 150.000 kalau di total itu nominalnya secara satu juta lima ratus rupiah untuk kami sebar melalui tim-tim

- peneliti : Bagaimana penjualan personal yang dilakukan smaliska ?
- Staff Waka Humas : Iya jadi kami disekolah juga membuka tempat pendaftaran, biasanya tempat pendaftaran ini bagi wali murid yang ingin mengetahui lebih rinci misalnya biaya dan perbedaan layanan kelas
- Peneliti : Bagaimana pemasaran langsung yang dilakukan oleh smaliska ini pak ? apakah masih menggunakan door to door ?
- Staff Waka Humas : Untuk door to door kita tidak menggunakan nya karena akan memakan waktu yang cukup banyak dan juga harus tahu identitasnya. Akan tetapi kami melakukan pemasaran langsung ke smp – smp mas, kemarin itu kita ke smp wilayah krian dan sekitarnya , ada dua sistem yakni presentasi di kelas atau di aula dan kami juga ada wa yang bisa dihubungi oleh masyarakat
- Peneliti : Untuk kegiatan hubungan masyarakat nih pak, apakah smaliska ini menjalin hubungan dengan media atau menjalin hubungan dengan masyarakat ?
- Staff Waka Humas : Kalau ke media kami hanya sebatas melakukan iklan mas, seperti ke ig nya @infokrian, itu kami melakukan iklan saja, akan tetapi kalau ke masyarakat kami ada mas, rencana kami semester dua untuk mendorong pendaftaran gelombang dua dan tiga itu ada kemah wira karya dan bakti desa.
- peneliti : Apakah ada target pak calon siswa smaliska ? semisal dari smp krian saja atau bagaimana ?

- memang Kami punya target 20 besar ya, yang target kami utama adalah 20 besar SMP yang siswanya diterima di sini terutama daerahnya krian sekitarnya untuk target utama, smpn 1 krian, mtsn 2 krian, smpn 1 wonoayu, smpn 2 wonoayu dan tentunya smp al – islam krian jadi kami fokus dulu pada semester 1 itu dulu, untuk semester 2 nanti merambah ke sekitar krian yang siswanya tahun lalu tidak masuk tapi tahun sebelum belumlah itu masuk smaliska
- Staff Waka Humas :
 Peneliti : Dalam kegiatan pemasaran nih pak, berapa kali smaliska ini dalam memasarkan terkait penerimaan peserta didik baru ?
- Staff Waka Humas : Untuk sosmed sendiri kami setiap bulan ada video video interaktif yang dibagikan di sosial media dan juga dibagikan di siswa kami, grup wali murid
- peneliti : Oh ya pak, smaliska menggunakan media apa saja dalam penerimaan peserta didik baru ?
- Staff Waka Humas : Kami ada beberapa sosmed mas, ada youtube, ada instagram yang bernama smaliskaofficial lalu ada facebook, dan juga ada whatsapp
- Peneliti : Apakah smaliska menggunakan perencanaan pak dalam pemasaran ini ?
- Staff Waka Humas : Tentu mas, kami sebelum terjun ke lapangan, kami melakukan perencanaan, misal menghubungi tim, lalu menghubungi osis dan duta, karena osis dan duta ini juga menjadi icon smaliska

Nama Informan : Devit Williams
 Pendidikan Terakhir : S1
 Jabatan : Tim Marketing

Peneliti : Permissi pak Devit, saya ingin bertanya yakni mengenai ppdb 2023 – 2024 pak, untuk keperluan data skripsi saya

Tim Marketing : Oh iya ya silahkan mas

Peneliti : Jadi gini pak, hal yang pertama tanyakan yakni mengenai periklanan, apakah smaliska ini menggunakan periklanan ? bila iya bagaimana bentuknya pak ?

Tim Marketing : Kalau untuk periklanan sih smaliska menggunakan sosial media mas, dan juga menggunakan baliho kayak di depan sekolah itu dan juga brosur nah untuk brosur ini mas pasti dibagikan kepada siswa kelas 9 ataupun masyarakat yang datang langsung ke sekolah

peneliti : Kalau untuk promosi penjualan pak bagaimana ?

Tim Marketing : Promosi bagaimana nih ? apakah seperti diskon mas ?

: Iya pak, misal nih kalau di stand minuman atau makanan ada tulisan beli satu gratis satu, seperti itu pak

Tim Marketing : Kalau di smaliska ini diskonnya bermacam – macam, ada yang dari warga jeruk gamping, ada yang berasal dari smp yapalis, atau yang memiliki sertifikat lomba mas

Peneliti : Berapa pak untuk diskonnya ?

Tim Marketing : Untuk warga jeruk gamping itu bebas uang gedung mas, dan untuk smp yapalis, karena kita satu yayasan dapat potongan tujuh ratus lima puluh ribu dan untuk prestasi ini bebas uang gedung satu juta lima ratus ribu mas

- Lalu selanjutnya pak, bagaimana dalam penjualan personal nya pak ?
- Tim Marketing Kalau penjualan personal sih kita ada yang namanya cs mas, disitu lah penjualan personal dilakukan, misal ada yang tanya fasilitas, ya cs itu yang menjelaskannya mas
- Peneliti Apakah sekolah ini melayani pendaftaran secara offline pak ?
- Tim Marketing Oh iya tentu mas, ya tadi itu cs yang bertugas melayani masyarakat atau siswa mas, dan untuk jam nya dibuka jam 8 sampai jam 12 mas
- Untuk pemasaran langsung pak, apakah sekolah menerapkannya ?
- Tim Marketing Kalau pemasaran langsung sih ya biasanya ke smp smp mas, kita datang ke kelas ataupun ke aula, dijelaskan oleh tim marketing dan juga ada siswa siswa kita yang membantu
- Peneliti Untuk hubungan masyarakat sendiri pak seperti apa ? apakah mengadakan event atau bagaimana ?
- Tim Marketing Kalau untuk humas ya, kemarin itu ada event dimana sekolah mengundang siswa smp untuk hadir, dan itu bekerjasama dengan osis juga mas
- Oh ya pak, apakah ada ketentuan atau kiteria tagert dalam pemasaran pak ?
- Tim Marketing Kalau dari tim marketing sih tidak ada kiteria mas, cuman dibagi waktunya, misal semester ganjil ini daerah krian, lalu semester depan ke luar krian mas
- Peneliti Dalam satu bulan melakukan pemasaran berapa kali pak ?
- Tim Marketing Kalau untuk promosi aslinya ya itu tadi mas, kita tidak bisa mengatakan berapa kali nya, karena ada beberapa sebab, misal pihak smp minta tanggal sekian ya kita datang

- tanggal tersebut. Kalau untuk sosmed ya setiap minggu pasti di informasikan mas
- Peneliti Untuk media yang digunakan dalam promosi ppdb ini apa saja pak ?
- Tim Marketing Ada medsos, seperti instagram, lalu ada facebook, ada juga wa, wa ini ada wa sekolah ataupun wa bapak ibu guru,
- Peneliti Lalu apakah sebelum melakukan kegiatan promosi apakah ada perencanaan pak?
- Tim Marketing Tentu mas, kami mempersiapkan segala perlengkapan, kami harus melakukan koordinasi sesama tim dan juga siswa dan juga menyiapkan perlengkapan seperti proyektor dan juga sound karena setiap smp berbeda – beda mas

- Nama Informan : Silvi Regina
Asal SMP : SMP Nusantara
- Peneliti : Selamat siang dek, kalau boleh tau alasan memilih sekolah ini apa ya ?
- Silvi : Kalau alasan saya karena kakak saya dulu sekolah sini, dan ortu juga pingin aku sekolah di disini
- peneliti : Lalu untuk tahu sekolah ini darimana ?
- Silvi : Untuk tahu nya sih dari banner yang dipasang didepan sekolah itu mas, kan banner nya cukup besar, dan kakak saya pun alumni sini,
- peneliti : Terus adek udah tau belum sosial media yang dimiliki sekolah ini ?
- Silvi : Kalau ig sih tau mas, karena kan saya sering main ig, terus saya ketik nama sekolah ini mas, eh ketemu, terus kalau untuk lainnya sih saya gak tau ya mas, soalnya saya gak pakai selain instagram
- Peneliti : Nah kan adek sudah tahu tentang ig nya sekolah ini, merasa sudah cukup apa belum ?
- Silvi : Cukup sih mas kalau masalah biaya gitu, tapi kalau masalah yang lain itu belum mas, kyk fasilitas
- Peneliti : Terus cari dimana info yang belum tahu itu dek ?
- Silvi : Iya saya gak cari mas, tapi tadi waktu pendaftaran itu, saya dan ibu saya dijelaskan mas, mengenai fasilitas dan juga layanan kelas
- peneliti : Apakah smaliska ini pernah datang ke sekolah kamu dek ?
- Silvi : Kayaknya sih pernah mas, soalnya temen temen saya itu dapat voucher gitu, mungkin pas saya gak masuk sekolah ini datang ke sekolah saya

Nama Informan : Nadia Rahma
Asal Sekolah : SMP Al – Islam Krian

- Peneliti : Selamat siang dek, oh ya kamu kan tadi maju nih terus dapat voucher ya, apa kamu ingin daftar ke smaliska ?
- Nadia : Iya mas, saya tadi maju karena ingin dapat voucher itu, lumayan mas buat pendaftaran
- Peneliti : Kalau alasannya masuk sma al islam ini apa dek ?
- Nadia : Untuk alasannya ya karena saya sekolah dari smp yapalis, terus ya saya terusin masuk ke SMA nya mas, apalagi tadi dijelasin di aula ya, katanya kalau dari smp yapalis datang potongan yang banyak dan di brosur yang dibagikan sama kakak sma itu ada penjelasan mengenai potongan
- Peneliti : Terus nih dek, kamu tau gak sosial media yang dimiliki sma yapalis ini ?
- Nadia : Kalau sosmed tau nya itu instagram mas, saya mengikuti instagramnya osis smaliska dan juga smaliska, kalau untuk yang lain saya gak tau mas
- Peneliti : Kamu kan sudah follow nih, kamu merasa cukup ga informasi tentang pendaftaran siswa baru ?
- Nadia : Kalau di instagram sih kurang ya mas, tapi tadi waktu di aula sudah cukup mas, apalagi yang jelasin ganteng – ganteng hehehehe
- Peneliti : Tadi kan diundang tuh ke smaliska, ada pekan bahasa, kamu mau dateng ?
- Nadia : Iya mas tadi dijelaskan kalau mau lihat smaliska ayo datang ke smaliska pas acara pekan bahasa, tapi nanti saya gak datang mas, karena saya ada keperluan

Lampiran 3 : Gambar dan Dokumentasi



Pemasangan Baliho

EKSTRAKURIKULER

QIROAH	AL – AHROM
PASKIBRAKA	MANDARIN
TARI KUSUMASRI	VOLI
KARATE	BULUTANGKIS
BASKET	IMEI
AL – BANJARI	KIR
PMR	FUTSAL
SIC	SILAT
MUSIK	PADUS
SINEMAFOTOGRAFI	AOS
PRAMUKA	RENANG
JURNALISTIK	TEATER
KALIGRAFI	

POLA PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU

Pada Tahun Ajaran 2023-2024, SMA Al-Islam Krian menerapkan pola penerimaan Peserta Didik Baru dalam 3 (tiga) Gelombang, yaitu :

GELOMBANG 1
01 September 2022 s/d 31 Desember 2022

- Free Uang Sumbangan (3.000.000) bagi pendaftar warga Jeruk gamping
- Free Uang Sumbangan (3.000.000) bagi pendaftar dari smp al-islam
- Free Uang Sumbangan (1.500.000) bagi pendaftar selain dari smp al-islam
- Free Biaya Pengembangan (500.000) bagi pendaftar GELOMBANG 1

GELOMBANG 2
01 Januari 2023 s/d 31 Maret 2023

- Free Uang Sumbangan (3.000.000) bagi pendaftar Warga Jeruk Gamping
- Free Uang Sumbangan (1.500.000) bagi pendaftar dari SMP Al-Islam
- Free Uang Sumbangan (750.000) bagi pendaftar selain dari SMP Al-Islam
- Free 50% Biaya Pengembangan (250.000) bagi pendaftar GELOMBANG 2

GELOMBANG 3
01 April 2023 s/d Kuota Terpenuhi

- Free Uang Sumbangan (3.000.000) bagi pendaftar warga jeruk gamping

LAYANAN DAN INFORMASI PENDAFTARAN

Kantor SMA Al-Islam Krian
Jl. Kyal Mojo No. 14 Jeruk Gamping Krian Sidoarjo

031-8971240
The First and The Best

TeachCast with Oxford
SCHOOL PARTNERSHIP

Office 365 Education

SMALISKA SMA AL-ISLAM KRIAN

ONLINE PPDB SMALISKA 2023

PROGRAM

BELAJAR BACA TULIS AL-QURAN

BEASISWA TAHFIDZ QUR'AN

INFO PPDB
0812 3557 0588
0856 6500 4582
0857 9083 7276

SCAN ME

ppdb.smaliska.sch.id (Link ppdb)

[@smaliska.sch.id](#) [@smaliskaofficial](#) [smaliska](#) [smaliska](#)

Brosur PPDB SMA Al – Islam Krian



Kegiatan Promosi Penjualan



Kegiatan Pembagian Brosur



Informan Calon Siswa : Silvi



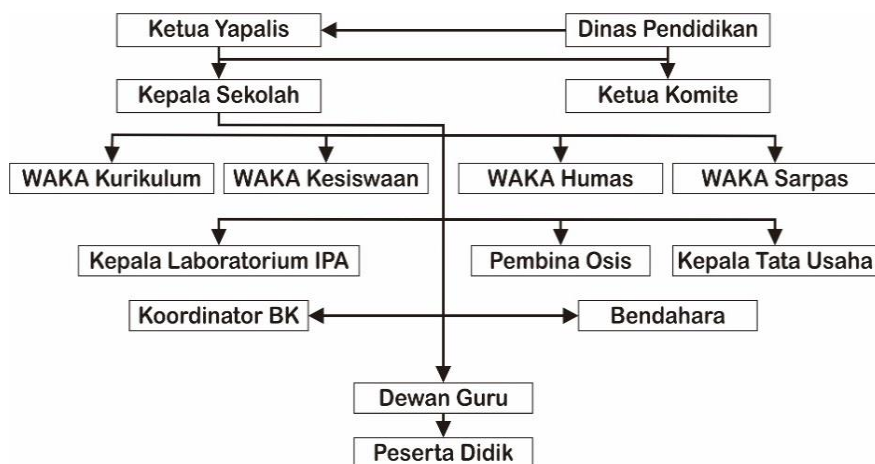
Informan Calon Siswa : Nadia



Informan Tim Marketing : Devit William



Informan Staff Waka Humas : Yoswidi



Struktur Organisasi SMA Al-Islam Krian



Gedung SMA Al-Islam Krian




Periklanan Periklanan di Medsos



Kegiatan Pekan Bahasa

Lampiran 4 : Kartu Bimbingan

30














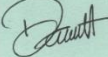

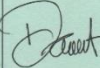
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 (UNTAG) SURABAYA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 Program Studi : Adm. Publik, Adm. Bisnis, Ilmu Komunikasi, Magister Adm. Publik, Doktor Ilmu Adm.
 Gedung: F 101, Jl. Semolowaru 45 Surabaya (60118)
 Telp. 031 5925982; 5931800 psw. 159 e-mail : fisip@untag-sby.ac.id

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Dicky Ardiansyah
 NBI : 1151600226
 Program Studi : Ilmu Komunikasi
 Dosen Pembimbing I : Mohammed Insan Romadhan, S.I.Kom.,M.Med.Kom
 Dosen Pembimbing II : Bagus Cahyo Shah Adhi Pradena, S. Sos., M. Med. Kom

Judul Skripsi : Strategi Integrated Marketing Communication SMA Al-Islam Krian Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru 2022/2023

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
1.	23/03/22	Perbaikan Bab I. disesuaikan pada alur berfikir	7	Daud
2.	15/11/22	Perbaikan Bab I. Bab II - Pendidikan - imc - media - SMA. - Fungsi media	7	Daud
3.	4/4 22	Bab I diperbaiki di bagian imc	7	Daud
4.	10/4 22	BAB I Acc, Lanjut BAB II	7	Daud
5.	10/5 22	BAB II bagian kerangka dasar diperbanyak lagi	7	Daud

No	Tanggal	Saran/Perbaikan	Pembimbing	
			Paraf Dospem 1	Paraf Dospem 2
6.	17/5 22.	BAB II Acc, Lanjut bab III		
7	20/9 22.	BAB III diperbaiki bagian Teknik pengumpulan data dan jenis font		
8.	4/10 22.	Bab III Acc, segera membuat Guide interview		
9	11/10 22	Guide interview ACC, segera terjun Lapangan		
10.	29/10 22	Bab IV Perbaiki sub bab pada rnc		
11	13/12 22.	BAB V bagian kesimpulan dibuat Paragraf bukan pakai angka.		
12	17/12 22.	Acc selesai		


Catatan:

1. Kartu Bimbingan dibawa saat bimbingan
2. Kartu bimbingan diisi oleh Dosen Pembimbing

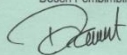
Bimbingan dinyatakan

Tanggal : 13-12-2022

Dosen Pembimbing I,


(M. Ihsan R.)

Dosen Pembimbing II,


(Bagus Cahyo Shady A.P)

Lampiran 5 : Lembar Revisi

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI

JENIS UJIAN :
 Skripsi

Nama : Dicky ARDIANSYAH

NIM : 1151600226

Hari/ Tanggal Ujian : Kamis, 22 Desember 2022

Catatan Perbaikan:

Revisi DAPN & Kata

Surabaya,
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

Revisi dari Dosen Penguji,

(M. M. R.) (M. M. R.)

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI

JENIS UJIAN :

Skripsi

Nama : Dicky Ardiansyah

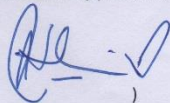
NIM : 1151600226

Hari/ Tanggal Ujian : Kamis, 22 Desember 2022

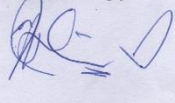
Catatan Perbaikan:

- ② Rekomendasi 2
- ① Alasan pemilihan key informan

Surabaya,
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

()

Revisi dari Dosen Penguji,

()

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

LEMBAR REVISI

JENIS UJIAN :

Skripsi

Nama : Dicky Ardiansyah -

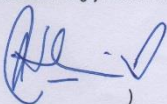
NIM : 1151600226.

Hari/ Tanggal Ujian : Kamis, 22 Desember 2022

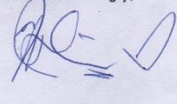
Catatan Perbaikan:

- ⊖ Rekomendasi 2
- ⊕ Alasan pemilihan key informan

Surabaya,
Persetujuan Dosen Penguji Telah Revisi/Perbaikan,

()

Revisi dari Dosen Penguji,

()