

## **Interview Guide**

Interviewer : I

Bapak Alfian Djakfar (Wakil Direktur II Madrasah Mu'allimin) : A

Bapak Sarijan (Humas Madrasa Mu'allimin) : S

Ibu Sri Utami (Wali Murid Madrasah Mu'allimin) : S

Ibu Ira Tri Susanti (Wali Murid Madrasah Mu'allimin) : I

**Informan I:** Bapak Sarijan, selaku Kepala Bidang Humas Madrasah Mu'allimin,

I : Selamat siang Pak, saya Yoga yang kemarin ingin melakukan wawancara

K : oh iya nak yoga, mari – mari... silahkan masuk...

I : baik pak, terimakasih

K : jadi gimana, apa yang bisa saya bantu.. oh ya kemarin saya sudah membaca proposalmu, dan cukup menarik

I : begini pak, saya ingin mengajukan beberapa pertanyaan mengenai strategi promosi Madrasah Mu'allimin

K : oh yaa monggo..

I : yang pertama apa yang menjadi tujuan utama dari promosi yang dilakukan oleh Madrasah Mu'allimin?

K : jadi gini mas, untuk tujuan kami setiap tahunnya hampir sama yaa mas, tujuannya utamanya tentu untuk memperkenalkan sekolah kami ini kepada masyarakat umum dengan pro mosi – promosi yang positif. Misalnya prestasi siswa atau guru, atau tentang kurikulum yang kita pake, Cuma mungkin yang membedakan itu media penyalur promosi itu mas, kita mengikuti perkembangan zaman juga. Jadi kalo di mualimin ada promosi yang melekat di perserikatan kita, jadi melalui BRM, BCM, BDM, PDM sampai pengurus PB sering membawa nama besar mualimin untuk kemudian disosialisasikan kepada khalayak umum. Tapi juga selain itu, kita juga punya trik – trik untuk menyampaikan pesan – pesan dari visi misi besar kita, sebagai lembaga pendidikan yang ingin mendidik kader perserikatan, kader ulama, kader kemanusiaan dengan berbagai cara

I : untuk prnyebaraan promosinya sendiri, perkembangan dari masa ke masanya seperti apa ya pak?

K : Kalau selama ini yang kita lakukan melalui media, dulu sebelum ada media social, kita menggunakan media konvensional. Jadi misalnya lewat surat kabar, majalah. Langganan koran kita itu ada Republika, kemudian KR, kemudian Jawa Post dsb. Kemudian sekarang marak di medsos, berarti kita juga menggunakan sesuai dengan perkembangan IT termuktahir. Jadi kita berkembang secara massive yaa, misal sekarang ini saya butuh untuk penerimaan guru dan karyawan baru itu langsung saya ekspos di medsos, langsung secara massive bisa diketahui oleh masyarakat luas, bahkan seluruh Indonesia. Nah itu yang kita lakukan, sesuai dengan kondisi dan situasi terkini,

segala hal yang bisa dimanfaatkan untuk menjadi media promosi, kita gunakan semua

I : berarti sudah dapat dikatakan kalo sudah menggunakan hampir semua media yaa Pak?

K : iyaa mas, kita kan institusi pendidikan , tentunya juga harus terdepan dan beradaptasi dengan kemajuan teknologi, jangan sampe kudet lah pokoknya mas

I : untuk penggunaan media – media baru seperti media social itu juga, apakah yang menjadi operator atau adminnya juga pihak Humas?

K : iyaa mas, itu semua tanggung jawab kami, kayak kemaren waktu ada acara – acara di sekolah, yaa kami langsung updet, biar banyak yang tau

I : selanjutnya apakah ada metode lain yang digunakan untuk menyebarkan promosi Madras Mu'allimin?

K : ooh iyaaa mas, ada ... jadi disamping juga memanfaatkan media baru dan koran, ada yang namanya apa ya maas, istilahnya “getok tular”.

I : Getok tular pak? Itu seperti apa ya?

K : jadi Getok tular ini cerita kisah nyata, misalnya ada orang tua yang anaknya bersekolah dimualimin terus bercerita ke temennya, dan brlanjut menyambung begitu, sehingga kemudian itu menjadi suatu, apa ya, mungkin suatu pesan yang berantai dan itu malah luar biasa efeknya.

I : ow jadi kayak informasi berantai yaa Pak?

K : iyaa mas, kan biasanya orang tua – orang tua murid itu punya lingkungan yaaa entah lingkungan rumah, lingkungan kerja dan lain sebagainya, jadi biasanya mereka merasa bangga anaknya sekolah disini terus cerita lah sana sini, kalo ini biasanya terjadi sendiri yaa mas, jadi dari kita gk ada suruhan atau gimana gitu, yaa dengan sendirinya mereka yang bercerita

I : mmm begitu pak, lalu untuk support dari humas sendiri seperti apa?

K : Lebih kepada personal sellingnya. Tapi kalo secara media ya, kita harus benar – benar mensupport itu. Itulah mengapa dianggarkan humas 2 tahun terakhir ini cukup besar untuk promosi. Karena saya menggunakan semua media yang bisa untuk mempromosikan itu, ya surat kabar, ya majalah, yaa sampai saya booking surat kabar di JAwa Timur itu ada Matan, di Sulawesi itu ada Fajar Timur. Saya itu punya program setiap dua minggu sekali itu saya nulis di koran. Itu sudah terkumpul kliping tulisan saya tentang mualimin. Jadi itu bisa dari pimpinannya ide – ide, kegiatan anak – anak, kegiatan kita secara institusional, ada tamu asing, ada kunjungan dari luar negeri siapa, ada workshop gitu, dan itu punya prospek untuk bagaimana mualimin, jadi macem – mcem lah. Ada prestasi anak, ada prestasi guru juga saya tulis. Jadi itu apa yaa, mungkin sama seperti teman – teman diperguruan tinggi, yang swasta utamanya, karena sokongan dana yang cukup besar untuk promosi, itu punya efeklah yang cukup besar bagaimana mengembangkan lembaga

I : wah berarti udah sampai luar pulau pulau juga pak?

K : jelas mas, malahan murid – murid kami ini lebih banyak yang berasal dari luar Yogyakarta, jadi kami focus promosi di wilayah – wilayah luar

I : untuk yang ulasan dua minggu sekali itu, memang mereka yang meminta atau dari pihak sekolah yang secara mandiri mengirimkan ulasan

K : biasanya kalo ada acara besar misalnya Idul Adha, Ramadhan dan lainnya, mereka minta press list dari kami, tapi kalo untuk yang rutin tidak ada apa – apa, biasanya saya yang insiatif membuat ulasan mengenai hal – hal menarik yang ada di Madrasah Mu'allimin ini, yaa harus punya trik – trik lah mas, biar berita positif yang tersebar selalu berkelanjutan.

I : untuk isi konten sendiri yang memutuskan dari humas atau ada pihak lain yang ikut menentukan?

K :jadi kalo pembuatan konten merupakan tanggung jawab dari humas, jadi kami membuat substansi yang mau diiklankan itu apa. Tapi kan juga kita mendapat informasi dari temen – temen, misal dari pimpinan ada informasi apa, ada tambahan apa, kemudian saya akumulasikan, kemudian saya buat sebuah konten yang satu utuh, setelah utuh kemudian saya sharing lagi sama temen – temen kalo yes, kemudian digarap sama temen – temen yang pinter design, setelah jadi baru dikirim ke koran – koran.

I : kalo pihak murid – murid gitu ada yang ikut serta menyumbang ide gk Pak?

K : ada sih mungkin yaa itu dari data mentah misal si A dapet juara ini, atau OSIS punya kegiatan ini, atau ekskul ada ikut lomba dimana. Nah nanti data – data

itu kita olah sedemikian rupa sehingga dalam bentuk kemasan yang menarik, baru kita sebar ke media – media.

I : kalo untuk bentuk media promosi cetak atau pajangan, kayak baleho, spanduk atau brosur gitu juga ada Pak?

K : ada mas, jadi penyebaran selain koran, ada majalah. Terus ada baleho, kalo baleho itu untuk event – event tertentu misalnya PPDB, itu kita pasang dimana – mana, di Kutoharjo, Cilacap sana, di Klaten dsb, kita pakai itu. Penempatan baleho ditentukan dari pengamatan kita yang kita pandang titik strategis, misalnya dari arah Barat dimana, dari arah Semarang dimana, atau dari arah Klaten atau Jawa Timur masuk sini, enaknya disebelah mana. Jadi kita pelajari titik- titik strategi yang bisa dibaca masyarakat, ketika mau masuk area Jogja.

I : berarti tetep prioritas buat wilayah luar Yogyakarta yaa Pak?

K : kalo dibilang prioritas sih, semuanya prioritas mas, Cuma yaa itu biasanya kebanyakan murid – murid kami ini malah berasal dari luar Yogyakarta. Kalo masyarakat Yogyakarta sendiri kan biasanya nggak butuh sekolah asrama mas, jadi yaa kita pasang didaerah – daerah itu

I : terus untuk pemasangan baleho di daerah – daerah luar Yogyakarta, apakah ada pihak lain yang terlibat selain pihak Madrasah Mu'allimin?

K : Kita juga disana ada kerjasama dengan teman – teman vendor, jadi misalnya disana kita beli area 5x9, nanti diitung berapa. Tapi kalo desainnya udah dari

sini, disana tinggal pasang. Atau nggak kita titipin murid – murid yang pulang ke daerah nya mas

I : kalo dititipin gitu muridnya nggak kerepotan Pak?

K : kalo yang dititip ini yaa nggak pasang baleho juga mas, tapi kayak spanduk kecil atau malah brosur – brosur aja. Kasian lah mereka kalo harus pasang baleho besar hahaha

I : untuk pemasangan baleho itu memang rutin diadakan setiap saat atau moment tertentu saja pak? Dan biasanya berapa lama?

K : Biasanya baleho – baleho dipasang, kita ambil efektifnya 1,5 bulan. Jadi kalo misalnya taruh saja pendaftaran PPDB itu jatuh tanggal 1 desember sampai itu nanti tanggal misalnya 1 february berikutnya, maka satu bulan sebelum itu kita sudah pasang.

I : berarti setelah PPDB selesai udah nggak ada lagi promosi menggunakan baleho yaa pak?

K : ada sih mas, tapi Cuma deket sini aja, itu juga Cuma promosi nama sekolah, kontak sekolahan, nggak ada buat acara – acara gitu

I : ini berarti pemaksimalan promosi sudah berjalan dua tahun yaa pak?

K : iyaa mas, sejak saya ditugasi di bagian Humas, saya maksimalkan semua lini promosi

I : lalun untuk feedback atau dampak yang dirasakan seperti apa Pak?

K : Feedback promosi, yang jelas dari tahun – tahun kita pelajari ya media promosi yang kita lakukan ke sana yang baru, misalnya saja beberapa tahun sebelumnya jumlah pendaftar kita kok dikit, kemudian kita pasang promosi dikoran, disegala macam, kemudian feedback yang real yang kemudian kita rasakan yaitu satu naiknya jumlah pendaftar calon peserta didik baru, yang semakin banyak khususnya 2 tahun terakhir ini yang semakin banyak, yang kedua semakin banyak lembaga entah itu lembaga pendidikan ataupun non pendidikan, khususnya untuk lembaga pendidikan dari jenjang sekolah menengah dasar hingga perguruan tinggi dalam waktu 2 tahun belakangan ini banyak yang berkunjung ke Muallimin untuk studi banding.

I : jadi makin banyak yang ingin mengenal Madrasa Mu'allimin yaa Pak?

K : betul mas kadang kita sampai kaget karena yaa itu yang berkunjung bukannya yang berjenjang pendidikan SMA tetapi juga sampai perguruan tinggi, LSM, bahkan pernah kami ini dapat kerjasama pertukaran pelajar sama sekolah bule mas. Itu kan suatu indikasi kalo kami yaa punya kualitas lah yang setara dengan mereka

I : kalo yang kunjungan seperti itu atau bahkan sampai dengan pertukaran pelajar itu yang minta dari pihak mereka langsung, atau dari Madrasah Mu'allimin yang mengajukan diri?

K : itu dari mereka langsung mas, jadi mereka mengajukan proposal ke kami, nanti kami evaluasi manfaatnya apa saja, jadi kalo itu memang berguna untuk perkembangan mutu dan kredibilitas kami pasti kami acc mas. Cuma tetep pasti



ada rintangan yaa mas apalagi kalo yang dari luar negeri, dimana kan adat, budaya, agama juga beda itu sih yang harus kami sesuaikan. Pernah ada kejadian mas

I : kejadian seperti apa Pak?

K : jadikan tahun lalu ada pertukeran pelajar mas sama salah satu sekolah internasional Jakarta, isinya yaa bule – bulegitu mas. Jadi anak – anak kami dikirim buat belajar disana 2 minggu, murid – murid mereka dikirim belajar disini. Yaa kan budayanya mungkin beda yaa mas, jadi kalo disini diasrama kan ada tata budaya kayak sebelum makan terus ada shalat lima waktu juga, jadi yaa perlu effort lah buat nerangin mereka satu – satu gitu mas, jadi misal mereka kan makan yaa biasanya tinggal makan, terus kita ajarin doa walaupun menggunakan kepercayaan masing – masing.

I : lalu apakah ini berdampak lebih lanjut pak?

K : oh nggak mas, secara keseluruhan bisa di handle lah, mereka jadi punya pengalaman barukan, kami pun disini terus berbenah menjadi yang lebih baik

I : berarti bisa dibilang promosi yang dilakukan telah berhasil yaa Pak?

K : yaa bisa dibilang begitu mas, memang sebelum 2 tahun terakhir ini peningkatan feedback dibidang promosi tidak dapat didetect secara real. Cuma 2 tahun peningkatannya luar biasa, dan biasanya tamu – tamu yang datang studi banding tidak cuma dari sesama lembaga tingkat pendidikan menengah, bahkan sudah sampai perguruan tinggi juga studi banding ke kita terkait

dengan share masalah pengelolaan madrasah unggul, terkait dengan pengelolaan kurikulum, terkait dengan kehumasan dan promosi, juga terkait dengan kesiswaan, tata tertib dan pengelolaan boarding school dsb, itu justru mereka belajar ke kita. Dan kita ini dipandang sebagai salah satu tujuan penting ke jogja, jadi mereka beranggapan kalo ke jogja belum ke mualimin itu rugi. Itu merupakan indicator jelas yang kita rasakan, saat ada tamu yang berkunjung ke mualimin. Jadi ada banyak indicator dari feedback kita pasang dimana – mana itu, banyak hal yang data kita rasa dan peroleh sekarang ini.

I : kalo untuk promosi yang secara personal selling atau dengan pembawaan seseorang gitu ada juga pak?

K : oh iyaa mas, pokoknya kita maksimalin semua jalur yang bisa digunakan untuk promosi Madrasah Mu'allimin

I : individu yang biasanya melakukan personal selling itu siapa pak? Apakah berasal dari humas atau pimpinan Madrasah Mu'allimin atau dari mana Pak?

K : kita biasanya ada kegiatan – kegiatan penunjang yaa Mas, ya termasuk diantaranya seminar, kita kan ada ceramah – ceramah gitu, ada sosialisasi apa gitu kemudian ada temen – temen kita, ada Da'I – Da'I kita yang kemudian sering diundang ceramah dimana – mana, kemudian kita menggunakan mereka sebagai personal yang mempromosikan kita lewat kajian mereka itu. Konsekuensi yang kita tanggung yaitu misal memfasilitasi terkait transportasi, terkait dengan logistic. Misalnya dia mengisi pengajian, atau mengisi seminar, atau mengisi workshop dimana gitu, kemudian kita anter pakai mobil

madrasah. Namun kemudian mereka punya kewajiban sedikit – sedikit menyinggung tentang madrasah, atau pas kita punya jurnal, brosur, punya profil, kemudian mereka bisa bagikan disitu. Jadi menggunakan sentiment personal untuk yaah mempromosikan tapi tentunya kan kembali ke personal itu sendiri. Misalnya seperti saya ketika sedang mengisi pengajian dimana gitu yaa juga membawa – bawa nama mualimin. Kemudian yaa keunggulan – keunggulan kita, jadi itu banyak kita lakukan untuk membuat orang tau tentang mualimin lewat personal – personal kita yang punya basic.

I : untuk fasilitas yang diberikan selain mobil, apalg pak?

K : yaa selain mobil mungkin peralatan yaa mas, kayak proyektor, atau yang lainnya, tapi paling banyak sih peminjaman mobil

I : biasanya kesepakatan tersebut berjalan dengan kesadaran masing – masing, atau memang ada perjanjiannya Pak?

K : kalo untuk ini kesadaran masing – masing mas, yaa etikanya kan kalo kita sudah beri fasilitas, tentu mereka ikut membantu kita dalam kegiatan promosi. Selain itu kan kalo nama Madrasah kita semakin dikenal di masyarakat luas, kredibilitas mereka sebagai alumni yang berkualitas kan juga naik mas

I : selanjutnya apakah ada kegiatan promosi lain selain di acara – acara pengajian atau seminar? Mungkin ada acara yang langsung bersentuhan dengan masyarakat seperti bakti social atau yang lainnya?

K : oow acara – acara yang kita bantu gitu mas?

I : iyaa pak, bisa...

K : yaa paling kita bantu support kegiatan – kegiatan social, misal dari pihak pemerintah, LSM, swasta, kemudian juga lembaga kemasyarakatan, misalnya waktu kekeringan di gunung kidul itu, kita juga ikut itu. Jadi ada dari pemda mana gtu yang mengajukan untuk kemudian kita mensponsori kegiatan tersebut, dengan cara membayar sekian ratus ribu atau sekian juta untuk satu paket bantuan yang nanti dikirimkan. Jadi ya seperti itulah, artinya yang kita sponsori birokrasi, pemerintah, lembaga swasta kemudian LSM, komunitas – komunitas tertentu yang kita punya kepentingan pasti kita fasilitasi selama masih satu koridor. Kemudian kadang MBS ada kegiatan apa, kita disuruh nyumbang, kita nyumbang juga. Padahal MBS sudah besar, tapi karena sama – sama muhamadiyah boarding school yaa kita berikan. Pokoknya kita tidak ada dikotomi apa – apa, selain religiusitas kita bantu cover.

I : berarti hampir semua dibantu yaa pak?

K : iyaa mas, kecuali mungkin beda prinsip agamanya, yaa ngak.. soalnya dulu ada pernah

I : dari yang berlainnan pak?

K : iyaa, mungkin nyasar atau gimana juga kurang tau, kalo yang itu yaa kami tolak yaa mas

I : kemudian dari kegiatan – kegiatan tersebut, kegiatan promosi Madrasah Mu'allimin sendiri diselipkan dalam bentuk apa Pak?

K : biasanya ada spanduk kan mas, nah itu ada logo kita, atau nggak jarang MC juga membacakan pihak – pihak mana saja yang ikut membantu berlangsungnya acara

I : kegiatan – kegiatan tersebut rutin dilakukan dalam jangka waktu berapa lama yaa Pak?

K : Kalo secara rutin saya kurang apa yaa, kayak khitanan massal pada hari apa dari lembaga apa, saya kurang hafal. Tapi banyak mas dalam satu tahun, misalnya agustus ini kegiatan 17 an dimana – mana hampir semuanya kita bantu utamanya yang masuk daerah kota. Cuma kalo rutin kita nyumbang atau mensponsori apa saya kurang hafal, tapi pasti banyaklah tiap tahun.

I : bentuk bantuannya sendiri apakah berbentuk dana cash atau barang?

K : macem – macem mas kalo itu tergantung kebutuhan masing – masing, jadi tergantung proposal yang diajuin ke kita, ada yang minta dana segini, ada yang dalam bentuk hadiah perlombaan misalnya ATK atau semacamnya

I : untuk feedbacknya sendiri apakah dengan metode seperti strategi promosi lebih banyak manfaatnya?

K : Yaa kalo itu karena event – event yang kita sponsori cuma didaerah DIY. Itu sebenarnya kalo kita kaji secara real dan mendalam, itu sebenarnya kita tidak mendapat ini yaa hasil balik yang luar biasa, karena kan sebetulnya anak didik kita ini banyak yang berasal dari luar DIY, sehingga kalo ada event – event gini kita lebih mengenalkan mualimin ke mereka, yang kedua lebih ke

perspektif menjalin hubungan harmonis dengan masyarakat sini, baik masyarakat yang terkait dengan birokrasi ataupun masyarakat umum. Tetapi kalo misalnya anak – anak yang termasuk mualimin itu tidak terlalu banyak, karena siswa kami yang dari Jogja itu relative sedikit.

I : jadi dapat dikatakan tidak berpengaruh signifikan terhadap promosi Madrasah Mu'allimin yaa Pak?

K : yaa itu mas, bagi kami promosi melalui event – event itu dirasa kurang yaa, Cuma kalo event – event itu adalah sebagai bentuk kemitraan kita dengan berbagai lembaga ya kita lakukan, walaupun sebetulnya kalo presentasi kontribusi positifnya yang kita terima itu yaa, tidak begitu besar.

I : untuk peran humas sendiri, menurut bapak apakah peran Humas Madrasah Mu'allimin saat ini sudah dapat dikatakan cukup berhasil?

K : jadi gini mas, kami menyadari betul kalo humas itu menjadi corongnya lembaga, corongnya pimpinan. Saya memposisikan diri sebagai juru bicaranya pimpinan, juru bicaranya madrasah dengan dunia luar. Walaupun untuk kebijakan – kebijakan strategis itu saya serahkan ke teman – teman pimpinan, tapi untuk menyampaikan sosialisasi, kan biasanya kita yang diminta, oleh karena itu peran kita cukup besar karena kita disini sebagai penyambung lidah antara pimpinan dengan pihak luar. Menyadari akan hal itu saya berusaha taulah mengenai semua dinamika yang terjadi di mualimin. Ketika orang tanya kan pasti akan menuju ke humas, jadi yaa saya bidang kurikulum tau, bidang administrasi tau, bidang kesiswaan harus tau, kegiatan diasrama juga harus tau,

tentang apa yang dilakukan pimpinan juga saya harus tau, tentang bagaimana memanager guru juga saya harus tau, juga memanager karyawan harus saya pelajari itu. Sehingga ketika ada orang yang bertanya, saya bisa menjawab semua pertanyaan itu. Perkara nanti detail seperti apa, nanti kita minta tolong dengan teman – teman yang lain, deal – dealnya seperti apa. Tetapi secara umum, jika ada wartawan atau pewawancara mau mewawancarai saya Insya Allah saya sudah bisa cukup mewakili untuk menjawab mualimin seperti apa. Karena kan dulu saya pernah dibagian kurikulum. Jadi itu peran yang kita mainkan, kadang – kadang temen – temen mau mengatakan hitam putihnya madrasah itu ada dipundak humas.

I : untuk pihak – pihak yang terlibat sendiri apakah ada pihak lain selain Humas yang ikut terlibat dalam kegiatan promosi ini?

K : Pihak yang terlibat dalam promosi mualimin selain humas yang menjadi garda terdepan. Tapi saya udah minta ke teman – teman kepala urusan diluar bidang humas, yang bisa mengekspos kegiatan mualimin sekaligus untuk mempromosikannya, yaitu staf urusan kegiatan, itu kan juga mereka kadang kala ada kegiatan apa, juara apa, itu saya minta langsung ekspos, walaupun saya yang diminta untuk merilis itu ya saya juga butuh data mentah dari mereka, kemudian saya proses, sehingga nanti menjadi data lengkap yang kemudian bisa diekspos dimana – mana. Cuma terkait media online, saya minta temen-temen langsung dimediakan saja, terus yang kedua kawur bahasa terkait dengan student exchange dengan luar negeri, itu juga saya minta jika sekiranya informasinya agak ringan – ringan, dan bisa dionline kan yaa langsung online

kan saja, juga staf urusan alumni, itu juga saya minta, ini karena semua alumni, artinya murid – murid saya dulu bisa mudah dikendalikan, sehingga kalo ada kegiatan apa gitu mereka bisa online sendiri. Tapi buat yang harus ditulis di republika atau segala macem, mereka biasanya nyetor data mentah ke saya, nanti saya bikin rilisnya, baru saya kirim ke media cetak itu, Cuma kalo online memang saya suruh temen – temen bikin sendiri. Kadangkala saya ditunjukkan bagus belum pak, yaa okee walaupun ada paragraph yang harus ditambah, biasanya saya nambah disitu, baru kemudian dionline kan. Jadi bukan Cuma saya yang bisa mengonline kan tapi semua nya yang sekiranya untuk bisa promosi ya saya ngandeng untuk onlinekan. Kemudian kalo pimpinan biasanya hanya nyetor data mentah, jadi kalo mereka minta dionlinekan atau apa gtu, biasanya mereka hanya setor data potong – potong, jadi sampai disaya nanti saya harus oleh sedemikan rupa dengan sedikit kemampuan jurnalistik saya itu, kemudian jadi berita. Karena dulu saya sering nulis – nulis itu sehingga kemudian tulisan saya jarang diedit banyak – banyak. Biasanya KR, Republika udah ini standarnya sudah bagus, paling edit sedikit ditanda baca atau bikin paragraph baru biar panjang, tapi kalau yang lain – lainnya nggak sama sekali. Jadi A-Z jarang diedit kalo tulisan saya.

I : jadi sudah terbiasa menulis yaa PaK?

K : iyaa mas, sedikit banyak saya sudah paham lah apa – apa saja yang harus ada, terus penyusunan kalimatnya yang bagus seperti apa itu sudah ngertilah



I : untuk secara ringkasnya feedback apa saja yang didapatkan oleh Madrasah Mu'allimin setelah memanfaatkan media – media promosi yang ada?

K : yaa itu jadi secara ringkas feedback – feedback yang didapatkan memang tidak dapat langsung dikatakan berbanding lurus. Hanya saja begini saya nulis dibanyak media, media cetak media online media elektronik tentang apa saja tentang mualimin, lalu dikolom berikutnya jumlah siswa semakin banyak yang daftar tahun itu atau jumlah tamu yang datang ke mualimin semakin banyak, kemudian lembaga yang ingin bermitra dengan kita yang ingin menjalin MoU juga semakin banyak dari tahun ke tahun, itu ada datanya. Cuma ya itu mas, tidak langsung berkolerasi langsung yaa, misalnya tahun kemaren kita pake promosi ini jumlah siswa yang mendaftar segini, lalu kita pake treatment beda, ternyata siswanya bertambah sekian banyak. Kayak sekarang saya lagi membuat daftar kronolgi, kayak calendar skop promosi kita slama setahun tapi belum jadi. Jadi misalnya saya muat di KR edisi 25 November tahun yang lalu tentang apa, kemudian saya muat di Republika tentang apa. Terus itu kita kompilasi, untuk kita laporkan diakhir tahun perjalanan.

I : oow jadi ada laporan akhir tahun yaa Pak? Semacam evaluasi atau seperti apa?

K : iyaa mas, jadi kalo evaluasi yaa kami ada juga mas, itu biasanya dilakukan diakhir tahun, dan yang mengikuti adalah semua pihak bekepentingan, jadi ada pihak sekolah, rekan – rekan guru, yayasan dan komite dari orang tua murid.

I : untuk hasil yang didapat dari evaluasi tersebut apakah hanya memparkan kan kendala promosi saja atau meringkas secara keseluruhan Pak?

K : mungkin dapat dibilang meringkas yaa mas, jadi kayak misalnya untuk review tahun lalu kami mendapatkan masukan bahwa ada beberapa hal yang perlu dipotimalkan, misalnya dimedia social, kita berharapnya setiap guru, setiap karyawan pegawai kita ketika ada postingan tentang PPDB, inginnya langsung dishare disemua group yang kita punya. Itu yang belum optimal. Lalu yang kedua, kita masih merasakan bahwa pegawai kita itu belum merasa menjadi agent of promotion. Jadi kan seharusnya kita itu sebagai agen dari promosi mualimin, tapi itu kita rasakan belum adanya kesadaran yang maksimal yang ada dalam diri mereka, belum menjadi budaya. Jadi yaa mungkin baru sebageian kecil saja yang sadar. Kita sih pengennya setiap mereka berbicara tentang apa dimana itu ya bicara tentang mualimin, tapi kan itu baru orang – orang tertentu yang bisa begitu. Ya itu yang harusnya diusahakan lagi, kita inginnya ini menjadi budaya mereka, bagian dari diri mereka.

I : mmm iyaa .. iyaa Pak, lalu adakah langkah yang diambil untuk menghadapi kendala tersebut?

K : biasanya kami hanya bersifat general aja sih mas, kayak himbauan gitu, kan evaluasi juga dihadiri rekan – rekan guru, yaa secara otomatis mereka mendengar dan mengetahui kekurangan promosi apa yang kita hadapi

I : ooh gitu, iyaa Pak

K : masih ada lagi yang kurang jelas?

I : untuk sementara sepertinya cukup pak, hahaha... oh iyaa setelah ini apakah saya bisa melakukan wawancara dengan pimpinan Madrasah Mu'allimin?

K : ooh iyaa, sebentar mas saya cek dulu

I : baik pak

K : bisa mas, ada Pak Ali, langsung ke ruangannya saja, saya juga tadi sudah bilang ke Beliau

I : baik pak, terimakasih banyak

K : sama – sama mas

**Informan II:** Bapak Alfian Djakfar, selaku Wakil Direktur II Madrasah  
Mu'allimin,

I : selamat siang Pak, saya Yoga

B : oh iyaa mas yang mau wawancara yaa

I : iyaa pak

B : silahkan duduk, mari... ini mengenai promosi?

I : iyaa pak jadi mengenai strategi promosi yang dilakukan Madrasah  
Mu'allimin

B : mmm begitu, tapi tadi sudah ke bagian humas ya?

I : sudah Pak, sudah bertemu dengan Bapak Sarijan, jadi disini mau menguatkan  
statement humas Pak

B : oh iyaa baik silahkan gimana?

I : bagaimana proses strategi promosi yang dilakukan oleh Madrasah Mu'allimin  
selama ini?

B : jadi kalo promosi itu mmm kayak kalo saat ini kita kan abis PPDB yang  
kemaren, sudah selesai. Kemudian jika abis PPDB seperti ini, kita cuma  
mengekspos prestasi – prestasi kita. Jadi ini diluar nyetting PPDB kemaren,  
jadi setengah tahun kemaren sudah urus PPDB semua. Kan sekarang mau  
tahun ajaran baru berarti yang terkait dengan promosi kita untuk mengekspos,  
kontennya adalah prestasi – prestasi kita itu yang pertama, yang kedua karena

tahun ini kita banyak menjalin MoU dengan dunia luar, maka yang kita ekspos ya itu berkaitan dengan kegiatan – kegiatan anak dan yang berkaitan dengan dunia luar. Berarti ini mas, kan ini mau Ramadhan, nah berarti yang banyak kita ekspos yaitu kegiatan – kegiatan anak yang terkait dengan kegiatan dakwah. Nah dakwah yang kita akan lakukan ke beberapa negara itu, jadi kita ada mau ke Malaysia, ke Thailand, Kamboja dan juga Jepang. Sebelumnya kemaren kita ke Turki, jadi kegiatan-kegiatan inilah yang kemudian kita jadikan bahan untuk promosi, untuk iklan. Bagaimana mengiklankan mempromosikan tentang mualimin itu. Ya itu mungkin tetap berkaitan dengan PPDB, walaupun agak jauh tetapi nanti mungkin kedepannya, untuk tahun depannya

- I : wah berarti sudah sampai luar negeri juga yaa Pak untuk prestasinya
- B : sudah mas, sudah beberapa kali malah kita berprestasi di kancah nasional dan internasional, jadi yaa sudah dikenal luas lah mas, anak – anak kita kan juga banyak yang berbakat jadi harus dieksplorasi lebih jauh lagi mas, lalu kan nanti ini bisa dikemas menjadi konten promosi yang berkualitas dan menjadi daya tarik masyarakat luas
- I : untuk secara garis besar apakah promosi – promosi yang dilakukan memang untuk mendukung kegiatan PPDB Pak?
- B : nggak juga mas.. jadi yang namanya iklan itu kan tidak harus kemudian lewat penerimaan siswa didik baru tok, tetapi apa – apa yang menjadi keunggulan kita itu merupakan iklan, karena buat promosi. Itu ada di tangan humas, jadi

kalo yes, langsung rilis nya dibuat, langsung kita kirim ke KR. Banyak acara – acara siswa yang langsung kita buat rilis, langsung besok pagi sudah muncul dimana kah, di republikah, di KR kah, dikoran Jawa Post dsb dan ada juga majalah suara Muhamadiyah.

I : berarti hampir semua kegiatan dapat dijadikan konten promosi yaa Pak?

B : iyaa mas, tetapi tetap yaa yang bermuatan positif dan membangun yang kami kemas kedalam konten promosi

I : untuk yang bertanggung jawab dalam hal konten priklanan Pak?

B : oh kalo itu, tanggung jawab penuh tentang periklanan ada dihumas mas

I : lalu untuk bentuk – bentuk promosi lainnya, apakah juga ada Pak?

B : oh iyaa tentu, kita juga mensponsori event – event, misal ada event apa gitu yaa, jadi misalnya ada khitanan masal kita diminta sponsor kita nyumbang, kita nyumbang, terus misalnya ada milad aisyah, kita nyumbang terus jadi sponsor, terus kadang ada acara bakti social tukang becak malioboro kita diminta sponsor, kita sponsorin. Kemudian Hari Bakti TNI dimana gitu, kita jadi sponsor, yaa kita sponsor. Kemudian pemda – pemda di DIY ini sering minta sponsor ke kita yaa kita kasih, karena kita kan harus menjalin harmonisasi dengan birokrasi ya seperti itu. Jadi ya kita juga bergerak dalam event – event utamanya event yang berkaitan dengan muhamadiyah itu kita pasti langsung yes, kemudian event – event yang berkaitan dengan non muhamadiyah juga kalo kita punya kepentingan disitu, kita yes. Yang ketiga jika tidak berkaitan dengan

kedua – duanya, namun kita punya kepentingan menjaga harmonisasi yaa yes juga. Jadi seperti itulah kira- kira

I : jadi dapat dikatakan cukup aktif yaa Pak dalam mengikuti acara – acara seperti itu? Lalu apakah Madrasah Mu'allimin hanya berperan sebagai sponsor atau juga ikut menyelenggarakan acara?

B : yaa dapat dikatakan seperti tu mas, kalo kita karena itu mereka yang menyelenggarakan acara yaa kita hanya sebagai sponsorship aja, kalo menyelenggarakan event – event tertentu kita sudah ada, misalnya bakti social setiap acara milad, misalya Idul Adha kita menyembelih beberapa ekor sapi didaerah mana yang penuh pertimbangan untuk kita bantu, misalnya daerah miskin, daerah krisis kader, atau daerah apalah, itu rutin setiap tahun kita mengadakannya, Cuma pindah – pindah tempat. Mungkin tahun ini di gunung kidul, tahun depan di Kulon Progo, tahun besoknya lagi kita cari daerah binaan kita yang bisa kita cari dan bantu secara logistic, daging kurban, ataupun pakaian layak pakai, dsb.

I : mmm jadi buat kegiatan – kegiatan social sendiri Madrasah Mu'allimin sudah melakukan mandiri yaa Pak?

B : iyaa mas, malah kalau daerah – daerah sekitar mulaimin malah setiap bulan pasti ada acara – acara, misalnya pengajian, bersih – bersih, bakti social, itukan digilir. Yaa seperti itulah.. Cuma kalo event – event yang agak besar kita harus nebeng disatu acara besar seperti Idul Adha, yang kedua kegiatan – kegiatan milad. Karena pada acara – acara tersebut melibatkan tidak hanya internal

mualimin tetapi juga eksternal mualimin, itu setiap tahun dan membutuhkan dana yang besar. Cuma karena sudah diagendakan di staff bidang urusan, maka dana itu bisa tercover dengan baik.

I : untuk anggaran sendiri apakah ada anggaran khusus untuk promosi?

B : oh jelas ada mas, itu masuk dalam anggaran Humas, untuk dua tahun belakangan ini malah anggaran yang kami alokasikan lebih besar, tetapi ini berbanding lurus dengan pemanfaatan segala sarana promosi yang ada, yaa dari surat kabar, baleho, spanduk, media social ataupun acara – acara seperti ini,

I : lalu untuk tingkat keefektifannya Pak, dari semua media promosi tersebut mana yang paling memberikan dampak ya Pak?

B : Menurut saya saat ini media yang paling efektif nomer satu yaitu media online. Dimana sekarang saya bikin rilis, kemudian saya share, tidak perlu waktu ber menit – menit sudah tershare kemana – mana, yang kedua meskipun begitu media online kita yakini menjadi media paling ampuh di jaman ini, tetapi media konvensional seperti surat kabar tetap kita gunakan. Jadi misalnya gini mas, kayak surat kabar KR itu massive, hampir seluruh rakyat jogja itu membaca, yang kedua karena memang mitra kita ya dengan wartawan, saya punya asumsi begini sehebat apapun lembaga besar tetapi jika tidak punya mitra dengan media atau pun wartawan, itu dia tidak mungkin diketahui banyak orang. Maka selama 2 tahun ini anggaran dipromosi saya naika, yaa itu tadi untuk bermitra dengan teman – teman wartawan itu. Karena itu yaa



mitra baik dengan wartawan itu penting. Kita juga ada acara – acara yang mendukung peningkatan promosi mas

I : acara seperti apa itu Pak?

B : Seperti untuk wisuda besok jadi saya sudah booking KR, booking indosiar, booking republika untuk meliput. Karena besok yang dating Menteri BUMN akan datang pada acara wisuda anak – anak 12, sekaligus memberi amanah. Kita pake tempat di UMY, itu juga sudah saya booking. Ya memang biayanya mahal, tapi kalo tidak begitu yaa gimana kita bisa ketinggalan. Untuk prihal kedatangan meteri itu terkait dengan rencana mualimin untuk membangun gedung baru, kita memang mentarget Menteri BUMN dan acara yang dirasa tepat untuk mendatangkannya ya pada saat wisuda. Selain sebagai apresiasi untuk para siswa, diharapkan dengan hadirnya pihak pusat sekelas menteri juga dapat menjadi daya tarik tersendiri untuk orang tua siswa agar dapat berkontribusi dalam pembangunan gedung baru ini. Kalo soal biaya mengundang menteri, kami pakai cara kami sendiri, sehingga kalo bisa tidak membayar.

I : hahah iyaa Paak,, mmm selanjutnya apakah strategi promosi yang ditempuh sudah mendapatkan dampak yang maksimal?

B : secara garis besar sudah ya mas, seperti yang diawal tadi saya bilang, ada beberapa hal yang mengalami peningkatan, misalnya jumlah pendaftar calon peserta didik baru, lalu sekarang ini jadi banyak kunjungan – kunjungan mas, yang minta study banding sama kita, dan biasanya itu kan jadi banyak

pengajuan proposal kerjasama dari pihak – pihak luar dengan kita. Itu sih mas yang kelihatan dampak selama dua tahun ini

I : mmmm berarti sudah cukup maksimal yaa Pak?

B : iyaa mas, sudah didapat dibilang maksimal karena sudah terlihat hasilnya walaupun secara tidak langsung yaa

I : iyaa Pak.... Mmm

B : ada lagi?

I : saya rasa sudah semua pak, terimakasih banyak

B : oh iyaa mas, sama – sama.. nanti kalo ada kurang data langsung menghubungi Bapak Sarijan saja yaaa

I : oh iyaa Pak..

**Informan III** : Ibu Sri utami, selaku wali murid Madrasah Mu'allimin,

I : Selamat pagi bu, saya Yoga yang kemarin menghubungi Ibu

S : nah iyaa mas Yoga yaa, sudah lama disini?

I : nggak kok bu barusan

S : maaf yaa tadi agak macet

I : iyaa nggak apa – apa Bu, kita mulai saja ya bu wawancaranya

S : iyaa

I : pertama – pertama apa yang ibu ketahui mengenai strategi promosi dari Madrasah Mu'allimin?

S : jadi strategi promosi sendiri kan usaha dari sekolah untuk memperluas keberdaannya dimasyarakat yaa mas, yaa selama ini sudah berjalan dengan baik, dari yang ada dikoran, terus sekarang kan mereka ada facebook sama instagramnya, jadi sudah banyak sumber – sumber informasi yang dapat diakses

I : lalu apakah pihak komite sekolah mempunyai andil dalam melakukan strategi promosi ini sendiri?

S : kami disini sebatas tim pengawas saja mas, jadi kan kalo promosi atau kegiatan lain itu pasti membutuhkan anggaran yaa, nah kami yang mengawasi aliran anggaran dan menyetujui juga apakah logis atau tidak

I : berarti untuk tujuan dan sistematika promosi pihak komite sekolah tidak ikut dalam penentuannya ya Bu?

S : untuk penetapan tujuan semua otoritas dari yayasan yaaa mas, kami sebagai pihak komite hanya bertugas untuk memantau kegiatan promosi dan ikut serta memberikan masukan yang terbaik. Namun sejauh ini tujuan yang ditetapkan sudah selaras dengan visi misi sekolah dan keinginan orang tua wali murid

I : lalu selain sebagai pihak pemantau dan penawas, peran apa lagi yang dilakukan oleh pihak Komite Sekolah?

S : yaa itu mas, seperti yang tadi saya bilang, kami disini hanya bersifat sebagai pendukung. Misal sekolah ada ngadain lomba – lomba, terus udah buat pamflet. Nah kami sebagai pihak komite yaa membantu menyebarkan pamflet itu misal dari temen satu ke temen yang lain atau melalui grup – grup media social mas.

I : ada pengalaman nggak Bu, misal bercerita tentang Madrasah Mu'allimini ini kepada orang – orang terdekat?

S : ooh kalo itu jelas yaa mas, kan anak saya dua disini, si abang udah lulus tahun kmaren, kalo adeknya ini baru kelas 2 sekarang, pastilah kalo cerita ke sana sini, apalagi abang sekarang lanjut kuliah di UGM, bangga dong mas pastinya, saya juga kalo ketemu temen – temen kantor atau temen arisan pasti cerita itu

I : hal apa yang paling Ibu banggakan dari menyekolahkan putera- puteranya di Madrasah Mu'allimin?

S : gini mas, keluarga saya kan agamis sekali yaa, apalagi kakeknya anak – anak itu termasuk tokoh di daerahnya, otomatis saya ingin juga basic agama di anak – anak saya kuat. Dan saya lihat di sini selain mengembangkan ilmu pengetahuannya juga mengembangkan ilmu agama mas, apalagi kan ada asramanya jadi saya nggak khawatir

I : Jadi sedikit banyak sudah menceritakan tentang pengalaman disini kepada lingkungan sekitar yaa Bu?

S : iyaa mas, jadi yaa kami dari pihak orang tua biasanya bantu promosi dengan menceritakan hal – hal yang berkaitan dengan perkembangan anak kami di Madrasah kepada rekan, kenalan ataupun lingkungan sekitar. Yaa secara tidak langsung itu juga kan bagian dari promosi kan mas, Cuma memang tidak ada kewajiban atau ketentuan yang mengatur itu jadi semua kembali ke personal orang tuanya, kalau mereka puas dan bangga dengan prestasi anaknya pasti juga cerita ke sana sini kok mas

I : menurut pengetahuan Ibu apakah banyak orang tua yang melakukan hal yang sama?

S : iyaa mas, hampir semuanya begitu, kan saya aslinya Pasuruan Jawa Timur nah disana nama Madarasah Mu'allimin ini sudah banyak dikenal orang lah mas, jadi pasti ada kebanggaan kalo ditanya orang, anaknya sekolah dimana? Di Mu'allimin, kan bangga, soalnya disana juga sering dimuat beritanya mas, jadi orang – orang tau

I : ooh dari Jawa Timur ya Bu?

S : iyaa mas nya juga?

I : bukan ada sodara tapi di daerah Magetan hahaha

S : ooh iyaa mas, masuk Jawa Timur juga tapi masih arah sini yaa, sering main ke sana?

I : pernah beberapa kali Bu

S : belum padet kalo disana yaa mas

I : iyaa Bu

S : terus ini udah wawancara siapa aja Mas?

I : udah dua orang, Bapak Sarijan dari humas dan Bapak Ali dari pimpinan Madrasahnyanya

S : oh iyaa-iyaaa Bapak Sarijan orangnya kan enak Mas, terbuka gitu jadi kami juga pihak Komite nggak jaga jarak kalo mau konsultasi acara atau apa gitu

I : iyaa Bu, Ibu sendiri berarti sudah lama menjadi anggota Komite

S : oh iyaa sejak si abang masuk sini saya udah jadi anggota Komite, eh berlanjut sampe adeknya ini disini

I : berarti lulusnya tahun kemarin yaa Bu?

S : iyaa mas, tahun kemarin lulus terus ikut SNMPTN, Alhamdulillah langsung masuk fakultas Teknik UGM, tapi memang dasar anaknya gigih sih mas, maunya belajar terus

I : memang sudah cita – cita yaa Bu?

S : he'eh mas, uuh kalo saya dapet laporan dari guru – guru sini bilangnya itu Firza mah kalo ada waktu kosong pasti belajar kalo nggak baca Al-quran. Itu anaknya emang rajin banget, beda ini sama si adeknya

I : oow malah beda yaa Bu?

S : iyaa mas kalo adekny ini lebih sering mainnya, hahaha kalo yang ini hobbynya music mas, gitar itu, jadi dikit – dikit malah main gitar, tapi yaa nilainya nggak jelek juga sih mas, Cuma nggak sebagus kakaknya hahaha

I : hahaha iyaa Bu, mungkin bungsu yaa Bu

S : nggak bungsu mas, mereka masih adik perempuan, tapi masih SMP jadi masih tinggal sama saya dirumah

I : ooh ada yang perempuan yaa

S : iyaa itu juga rencananya nanti mau saya masukin ke Mu'allimat kalo udah luluh

I : mm yang khusus puteri yaa Bu?

S : iyaa Mas, Cuma ini Bapaknya yang masih belum setuju, mungkin karena anak perempuan satu-satunya bungsu lagi jadi susah lepasnya hahah

I : hahahah iyaa Bu

S : gimana mas, masih ada lagi yang mau ditanya?

I : oh iyaa Bu, ini masalah sistem evaluasi dalam strategi promosi apakah Ibu mengetahui?

S : mmm iyaa iyaa, jadi gini mas kami itu setiap akhir tahun ada evaluasi tapi nggak Cuma bidang promosi yaa, semua bidang dari kesiswaan, kurikulum, sampai asrama juga dievaluasi

I : untuk peserta evaluasinya sendiri siapa saja Bu?

S : kalo peserta rapat evaluasi biasaya dari semua pihak yaa mas, dari structural sekolah, dewan guru, kami dari komite sekolah dan pihak yayasan muhammadiyah

I : untuk permasalahan yang dibahas dalam evaluasi itu apakah hanya bersifat menjabarkan atau seperti apa Bu?

S : jadi disitu nanti ada pemaparan dari setiap bagian tentang hasil kerja selama satu tahun bagaimana terus kendala lapangan yang ditemui apa, dan perencanaan solusinya seperti apa

I : ooh gitu yaa Bu

S : iyaa mas, kayak evaluasi kamaren ini, ternyata bidang promosi menemui hambatan, lah itu dikemukakan

I : hambatan seperti apa Bu?

S : jadi hambatan yang ditemui itu .... saat menjelang PPDB kemaren, kan mualimin dan mualimat itu kan satu wadah, jadi promosi harus dilakukan



bareng – bareng dsb. Tetapi ternyata untuk menyatukan kita dengan mualimat itu bukanlah hal yang mudah. Sebenarnya kita kan satu atap yaa, dibawah pimpinan besar muhammadiyah, Cuma yaa mungkin sedikit berbeda langkah, san putri sini putra, sehingga kemaren sempet ada kendala yaa untuk promosi PPDB kmaren. Tetapi untuk pormosi yang lainnya kita mandiri. Misalnya kita muncul di KR, tetapi mualimat tidak, ya bukan urusan kita karena kita berada di ring kita masing – masing. Cuma ya itu untu PPDB yaa kita jadi satu, untuk brosur aja kita satu, jadi mau gk mau yaa harus bareng. Ya itu trnyata menjalankan kita bareng dengan mualimat malah muncul kendala, jadi kemaren itu sempat macetlah atau tidak dapat berjalan dengan baik, tapi itu bukanlah kendala yang terlalu krusial.

I : lalu langkah yang diambil untuk menanggapi permasalahan ini apa Bu?

S : yaa gitu mas kami langsung mengambil langkah sendiri bagaimana mempromosikan kita, tanpa tau mualimat, tapi nantinya mualimat ngerti – ngerti tau dipromosiin mualimin. Jadi misalnya gini anak – anak asrama udah mau pulang, kita titipkan spanduk banner itu, promosi tentang mualimin dan mualimat, misalnya kita titipin anak – anak Buton, nanti pasang didekat PDAM Buton. Nanti yaa yang masang anak – anak mualimin, nanti kan promosinya udah sekalian sama mualimat, jadi tanpa harus sepengetahuan mualimat. Jadi pada akhirnya mualimat juga ikut membantu dana dalam melakukan promosi tersebut. Kita harus punya trik – trik yang tidak perlu rebut di internal, kan yang penting promosi jalan.

I : berarti langsung bisa ambil jalan tengahnya yaa Bu?

S : iya mas, kan enak kalo ada rebut – rebut gitu apalagi Cuma masalah promosinya, dari mereka kan pun pada akhirnya sadar lalu ikut membantu kami juga, yaa akhirnya jadi baguslaah mas

I : jadinya semua pihak menerima ya

S : iyaa mas

I : ooh iyaa yaa bu..... mmmm.... Saya kira sudah cukup bu untuk informasinya, terimakasih banyak untuk kesediaan Ibu

S : oh iyaa mas, sama – samaa... smoga cepat selesai yaa

I : terimakasih Bu

**Informan IV** : Ibu Ira Trisusanti, selaku wali murid Madrasah Mu'allimin

Q : Assalamuallaikum bu, saya yoga ya bu yang telefon ibu kemaren.

A : oh iya mas, wallaikumsalam gimana mas?

Q : ini bu mau tanya-tanya sedikit tentang promosi untuk kebutuhan skripsi saya.

A : boleh mas, mau tanya apa ya mas?

Q : iya makasih ya bu, kelas berapa bu anaknya?

A : ya baru masuk ini mas.

Q : oh gitu, pas kalo gitu bu. kalo boleh tau ibu tau mu'allimin darimana ya bu?

A : kalo tau sekolahnya memang dari dulu mas. Kebetulan kumpulan pengajian beberapa anaknya itu sekolah disini juga. Cuma untuk informasi saya cari di internet mas. pembukaan dan pendaftarannya.

Q : oh gitu bu, bearti kemaren ngeceknnya di internet ya bu.

A : kalo awal sih ada pamflet mas di pengajian saya, terus kita ngobrol-ngobrol. ya pendidikannya gimana kualitasnya gimana. sarana dan prasarana nya menunjang tidak.

Q : oh ibu dapet dari teman pengajian ya bu pamfletnya?

A : iya betul,

Q : udah berapa kali dapet pamflet tentang mu'allimin bu?

A : ada beberapa kali mas, saya lupa persisnya.

Q : sebagai wali murid kalo ibu dimintain tolong buat nyebarin pamflet apa ibu berkenan?

A : yaa itu mas, itu semua tanggung jawab dan hak penuh dari pihak sekolah, kami disini hanya bersifat sebagai pendukung. Misal sekolah ada ngadain lomba – lomba, terus udah buat pamflet. Nah kami sebagai pihak wali murid yaa membantu menyebarkan pamflet itu misal dari temen satu ke temen yang lain atau melalui grup – grup media social mas.”

Q : Biasanya apa yang akan ibu lakukan jika diminta pihak sekolah untuk menyebarkan pamflet gitu bu?

A :kami dari pihak orang tua biasanya bantu promosi dengan menceritakan hal – hal yang berkaitan dengan perkembangan anak kami di Mardrasah kepada rekan, kenalan ataupun lingkungan sekitar. Yaa secara tidak langsung itu juga kan bagian dari promosi kan mas, Cuma memang tidak ada kewajiban atau ketentuan yang mengatur itu jadi semua kembali ke personal orang tuanya, kalau mereka puas dan bangga dengan prestasi anaknya pasti juga cerita ke sana sini kok mas

Q : oh gitu bu, baik bu terimakasih waktunya ya bu.

A : iya sama-sama mas. ini udah ya mas?

Q : iya saya rasa cukup untuk ini bu. sekali terimakasih ya bu, semoga anaknya lancar sekolah disini bu.

A : amin allahuma amin, terimakasih mas.