

## LAMPIRAN

### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

#### **1. Sejarah Terbentuknya SDIT Insan Mandiri Kendari**

Sekolah Dasar Islam Terpadu (SDIT) Insan Mandiri Kendari merupakan salah satu lembaga Pendidikan yang berbasis Islam swasta tingkat dasar. Didirikan pada tahun 2019 di bawah naungan Yayasan Cinta Kendari yang beralamat di Jl. H. Lamuse Lr. Daeng Manabba Kel. Lepo-lepo Kec. Baruga Kota Kendari. Pada mulanya SDIT Insan Mandiri Kendari menempati sebuah ruko dua lantai berukuran 10 m x 20 meter di Kelurahan Baruga Kecamatan Baruga Kota Kendari yang disewa sebagai pusat kegiatan belajar.

Dinahkodai oleh Ustadz Edi Asran, S.Pd selaku Kepala Sekolah, dibantu oleh 8 orang tendiknya sebagai sekolah yang baru berdiri SDIT Insan Mandiri Kendari telah mendidik 22 murid. Upaya meningkatkan kualitas layanan pendidikan dipandang sangat penting kala itu, oleh karenanya salah satu langkah yang dilakukan adalah dengan belajar dari sejumlah sekolah yang kualitas dan mutu pendidikannya baik. Diantaranya pada akhir tahun 2018 mengirim pimpinan dan sejumlah gurunya untuk belajar di SDIT Insan Mandiri Jakarta, kemudian di tahun 2019 SDIT Insan Mandiri Kembali menimba ilmu disekolah lain. ADNI Islamic School Malaysia.

Berjalan tahun ke-dua kiprah SDIT Insan Mandiri mengalami tantangan cukup berat, kota Kendari secara menyeluruh sementara dilanda pandemi penyakit menular virus korona (Covid-19) oleh karenanya

pemerintah kota Kendari menerapkan aturan larangan melakukan aktivitas di luar rumah termasuk aktivitas sekolah. Hal ini berdampak pada proses penjarangan murid baru yang menjadi kurang maksimal, dimana belum sesuai target dua kelas pada tahun ajaran 2020-2021, perolehan murid baru hanya mencapai 32 anak saja, meskipun demikian patut untuk di syukuri melihat adanya peningkatan dari tahun pertama. Tahun ke-dua ini SDIT Insan Mandiri juga merekrut 3 orang guru, sehingga tendik yang ada sebanyak 12 orang.

Pada tahun ke-tiga, yakni di tahun ajaran 2021/2022 SDIT Insan Mandiri Kendari semakin mendapat kepercayaan dari masyarakat, peserta didik terus bertambah baik murid baru maupun dari murid pindahan, target dua kelas yang belum terealisasi pada tahun ke-dua telah terealisasi pada tahun ke- tiga, Sehingga di tahun ini jumlah murid bertambah secara signifikan, jumlah keseluruhan 98 murid. Adapun rekrutmen guru berjumlah sendiri 2 orang. Dinas Pendidikan, Kepemudaan dan Olahraga Kota Kendari mengeluarkan kebijakan Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) di sekolah secara terbatas, disisilain bangunan ruko yang relatif kecil menjadi semakin sesak terlebih hanya tersedia 3 ruang kelas, meskipun demikian proses KBM masih dapat terselesaikan pada semester ganjil dengan lancar.

Menjelang awal semester genap tahun ke-tiga Pemerintah kota Kendari mengeluarkan kebijakan bahwa mulai awal semester KBM berlaku tatap muka normal dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan, penggunaan masker, handsatitizer dll., Seluruh tendik SDIT

Insan Mandiri Kendari dengan sigap memboyong seluruh sarana dan prasana sekolah dari gedung lama ke gedung baru yang belum sepenuhnya selesai.

Berkat kerja keras seluruh tendik SDIT Insan Mandiri Kendari, aktivitas Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) bisa terselenggara di lingkungan yang asri, halaman lebih luas, jauh dari keramaian dan bebas dari polusi yang berlokasi di Kelurahan Lepo-lepo Kecamatan Baruga (gedung milik sendiri).

Pada tahun ke-tiga semester genap tepatnya pada tanggal 04 Januari 2021 SDIT Insan Mandiri Kendari resmi mendapatkan izin operasional. Dengan izin operasional ini, SDIT Insan Mandiri Kendari semakin mengokohkan eksistensinya, di tunjang dengan keterpaduan kurikulum itu pula yang mendorong orangtua siswa memilihkan SDIT Insan Mandiri Kendari sebagai tempat pendidikan putra-putrinya. Secara akademik siswa tidak tertinggal dalam pembelajaran, namun di sisi yang lain siswa mendapat pendidikan keagamaan sebagaimana motto SDIT Insan Mandiri Kendari yakni *Meraih Prestasi dan Akhlaq Mulia*.

Tahun ke-empat dan tahun ke-lima, SDIT Insan Mandiri Kendari selalu mendapatkan kepercayaan dari masyarakat, ini dapat dinilai dari terpenuhinya target dua kelas secara berturut turut, hingga saat ini jumlah total siswa SDIT Insan Mandiri Kendari mencapai 191 siswa dan jumlah tendik sebanyak 26 orang.



### Gedung Sekolah SDIT Insan Mandiri Kendari

#### 2. Identitas SDIT Insan Mandiri Kendari

- 1) Nama sekolah : SDIT INSAN MANDIRI KENDARI
- 2) NPSN : 70024307
- 3) Jenjang pendidikan : SD
- 4) Status sekolah : Swasta
- 5) Alamat sekolah : Jln. H. Lamuse  
RT / RW : 16 / 7  
Kode pos : 93116  
Kelurahan : Lepo - Lepo  
Kecamatan : Baruga  
Kabupaten / Kota : Kendari  
Provinsi : Sulawesi Tenggara  
Negara : Indonesia
- 6) Posisi geografis : 122.514253 Lintang  
-4.027178 Bujur
- 7) SK pendirian sekolah : 07/IZN/PND/X11/2021
- 8) Tanggal SK pendirian : 2022 – 01 - 04
- 9) Status kepemilikan : Yayasan Cinta Kendari
- 10) SK izin operasional : 07/IZIN/PND/XII/2021

- 11) Tanggal SK izin operasional : 2022 – 01 - 04
- 12) NPWP : 635981194811000
- 13) Nomor telepon : 085299099978
- 14) Email : sdit.imkendari@gmail.com
- 15) Website : imkendari.com
- 16) Facebook/Youtube/Instagram : SDIT Insan Mandiri Kendari

### 3. Visi dan Misi SDIT Insan Mandiri Kendari

SDIT Insan Mandiri Kendari memiliki visi, “Terwujudnya Peserta Didik yang Cerdas, Terampil, Mandiri, Qur’ani, Berprestasi dan Berakhlaq Mulia”. Mengacu pada visi sekolah, maka misi yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut :

- 1) Menanamkan nilai iman dan taqwa melalui pembiasaan pengamalan ajaran islam.
- 2) Mendorong, membantu dan memfasilitasi peserta didik untuk mengembangkan kemampuannya dalam bidang Al Qur’an.
- 3) Mengoptimalkan proses pembelajaran dan bimbingan yang aktif, inovatif, kreatif, efektif, dan menyenangkan.
- 4) Meningkatkan pembinaan siswa dibidang ilmu pengetahuan dan teknologi melalui kegiatan eks school berdasarkan minat, bakat, dan potensi peserta didik.
- 5) Menumbuhkan budaya disiplin, bersih, tertib, ramah dan peduli lingkungan sebagai ciri budaya sekolah dan pendidikan karakter bangsa terhadap warga sekolah.

- 6) Membina kemandirian peserta didik melalui kegiatan pembiasaan entrepreneur dan pengembangan diri yang terencana dan berkesinambungan.
- 7) Menjalin kerjasama yang harmonis antar warga sekolah dan lembaga lain yang terkait.

#### **4. Tujuan SDIT Insan Mandiri Kendari**

Setiap lembaga pendidikan memiliki tujuan yang ingin dicapai kedepannya, begitupun SDIT Insan Mandiri Kendari. Tujuan SDIT Insan Mandiri Kendari adalah sebagai berikut:

##### **1. Umum**

- a. Mewujudkan komitmen SDIT Insan Mandiri Kendari berprestasi maju dengan sistem dan kultur yang berdasarkan hukum, sosial etik dan religius.
- b. Menciptakan suasana sekolah yang menjunjung tinggi nilai disiplin, spirit belajar dan rasa bahagia bagi seluruh warga sekolah.
- c. Menumbuhkan produktivitas dan integritas personal didalam komitmen organisasi.
- d. Memiliki sarana prasarana pendidikan yang baik, modern dan lengkap.
- e. Memiliki tenaga guru, staff TU dan penjaga yang kompeten dan berdaya saing tinggi.

##### **2. Khusus**

- a. Tercapainya angka KKM semua Mata Pelajaran oleh setiap peserta didik, minimal 75.

- b. Tercapainya tingkat kehadiran individual dalam pembelajaran efektif, maksimal 98%.
- c. Tercapainya kondisi kesiapan fungsi-fungsi sekolah berstandar nasional pendidikan.
- d. Tercapainya proses pembelajaran multidimensi, bermakna dan berbasis kompetensi.
- e. Tercapainya angka kenaikan kelas, kelulusan dan melanjutkan jenjang pendidikan ketingkat selanjutnya 100%.

### 5. Struktur Organisasi SDIT Insan Mandiri Kendari

Struktur organisasi SDIT Insan Mandiri Kendari tahun ajaran 2023/2024 adalah sebagai berikut:

Kepala Sekolah	: Edi Asran S.Pd
Wakasek Kurikulum	: Hafely, S.Pd
Wakasek Kesiswaan	: Novianti, S.Pd
Wakasek Tahfidz	: Mantasia, S.Pd
Bendahara	: Arini Khoirotunnisa, S.Ak
Tata Usaha	: Ahmad Priyanto, S.Pd
Sarana & Prasarana	: Muhammad Jamil, M.Hum
Wali Kelas 1A	: Nur Rahmi Yusuf, S.Pd Nurlia, S.Pd
Wali Kelas 1B	: Wa Ode Safitrah, S.P : Deti Sri Wahyuni, S.Pd
Wali Kelas 2A	: Jannatul Ma'wa, S.Pd Nindi Andriyani, S.Pd

Wali Kelas 2B : Irawanti Limpong, S.Pd  
Endang Sulastri, S.Pd

Wali Kelas 3A : Ervita Sari, S.Pd  
Kinanti Pandu Pertiwi, S.Pd

Wali Kelas 3B : Novianti, S.Pd  
Ana Tasya, S.Pd

Wali Kelas 4 : Hafely, S.Pd  
Nurfaidah, S.Pd

Wali Kelas 5 : Devi Suci Munira, S.Pd  
Junarti, S.Pd

Guru Mapel : Sri Mulyani  
Nurzayana  
Ibrahim

Satpam : Rahman

Tenaga Kebersihan : Erlin  
Erhy



**Struktur Organisasi SDIT Insan Mandiri Kendari**

## B. TRANSKIP OBSERVASI

Catatan Lapangan Observasi Pemasran Sekolah dalam Proses Penerimaan

Peserta Didik Baru SDIT Insan Mandiri Kendari

No	Aspek yang diamati	Keterangan
1.	Analisis calon peserta didik	Sepanjang pengamatan peneliti dilapangan diketahui bahwa analisis calon peserta didik di SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan melalui segmentasi pasar yaitu dengan membagi bagi calon customer kedalam beberapa kelompok. Panitia membagi segmentasi pasar berdasarkan wilayah yaitu wilayah Baruga dan juga Kambu dan juga berdasarkan usia. Selanjutnya panitia PPDB juga menentukan target target yang akan menjadi sasaran pemasaran diantaranya yaitu sekolah TK di sekitar Insan Mandiri Kendari utamanya TKIT Insan Mandiri Kendari. Dalam menentukan target pemasaran panitia juga menentukan target kuota calon pesertab didik yang akan diterima yaitu berjumlah 50 orang. Selanjutnya dalam penentuan posisi pasar, panitia juga melakukan rapat untuk membahas mengenai program program unggulan yang akan menjadi pembeda dari sekolah lain, salah satunya yaitu Multiple Intelligence.
2.	Perencanaan pemasaran sekolah	Sepanjang pengamatan peneliti dilapangan diketahui bahwa perencanaan pemasaran sekolah SDIT Insan Mandiri Kendari dilakukan melalui rapat kepanitiaan yang dilakukan secara rutin. Dalam rapat tersebut dibahas mengenai jobdesk masing masing panitia yang akan dilakukan kedepannya. Kemudian panitia juga membahas mengenai target siswa yang akan diterima dalam PPDB tahun 2002/2023 yaitu berjumlah 50 orang siswa yang akan dibagi menjadi dua rombel, hal ini berdasarkan pada jumlah ruang kelas yang disediakan oleh sekolah.

		<p>Selanjutnya dalam perencanaan juga panitia merencanakan strategi seperti apa yang akan digunakan dalam proses pemasaran atau promosi, promosi yang akan dilakukan yaitu secara online melalui media sosial dan secara offline melalui pemasangan spanduk, membagi brosur, dan sosialisasi secara langsung ke sekolah sekolah TK terdekat. Panitia juga membahas mengenai waktu pendaftaran calon peserta didik, PPDB ini akan dilakukan mulai tanggal 02 Januari sampai dengan 31 Maret 2023 untuk gelombang pertama, jika kuota belum terpenuhi maka akan dibuka gelombang kedua pada tanggal 01 April sampai dengan 30 Juni 2023. Panitia juga membahas hal yang berkaitan dengan persyaratan persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon peserta didik.</p>
3.	Implementasi pemasaran sekolah	<p>Sepanjang pengamatan peneliti dilapangan diketahui bahwa panitia PPDB melakukan implementasi pemasaran melalui pengorganisasian, pengarahan, pelaksanaan dan juga pengkoordinasian. Kepanitiaan pemasaran sekolah dalam proses PPDB SDIT Insan Mandiri Kendari dibentuk berdasarkan SK yang dibuat langsung oleh Kepala Sekolah selaku penanggung jawab PPDB ini. Selanjutnya Kepala sekolah juga melakukan pengarahan yang dilakukan secara rutin melalui rapat kepanitiaan. Dalam hal pelaksanaan pemasaran, panitia melakukan secara online melalui media sosial yaitu facebook, instagram, whatsapp, dan tiktok dimana dalam akun media sosial tersebut panitia mengunggah foto foto ataupun video video kegiatan dan juga flyer mengenai info PPDB. Selain itu, pemasaran juga dilakukan melauai pemasangan spanduk, membagikan brosur, dan juga melakukan pemasaran secara langsung ke sekolah sekolah TK.</p>

4.	Pengendalian/Pengawasan pemasaran	Sepanjang pengamatan peneliti dilapangan diketahui bahwa pengendalian atau pengawasan yang dilakukan yaitu melalui rapat yang berkelanjutan, juga melalui grup whatsapp panitia. Dalam rapat tersebut dibahas mengenai hal hal yang perlu dievaluasi sehingga dapat dilakukan perbaikan perbaikan kedepannya, seperti kesulitan kesulitan apa yang dihadapi pada saat berjalannya proses pelaksanaan pemasaran, dan tindakan seperti apa yang harus dilakukan atau solusi seperti apa yang diperlukan untuk mengatasi permasalahan tersebut dan membahas mengenai tugas tugas apa yang akan dilakukan selanjutnya.
----	-----------------------------------	--



### C. TRANSKIP WAWANCARA

Nama : Edi Asran, S.Pd  
 Jabatan : Kepala Sekolah (Penanggung Jawab)  
 Hari/Tgl : Jum'at 4 Agustus 2023  
 Tempat : Ruang Kepala Sekolah

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Segmentasi pasar seperti apa yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Jadi untuk segmetasi pasar ini, yang pertama karena kita adalah sekolah swasta tentu segmentasi pasar ini menjadi penting supaya nanti memudahkan kita dalam tahap promosi dan lain sebagainya. Jadi yang pertama untuk segmen yang dilakukan oleh sekolah itu wilayah tentunya yaa. Jadi karena sekolah ini berada di wilayah lepo lepo maka targetnya adalah warga disekitaran lepo lepo kemudian sekitaran kampus baru karena dekat juga dengan kampus baru, sekitaran kantor gubernur, dan secara keseluruhan atau secara umum berada di kecamatan Baruga, Jadi kecamatan Baruga, bagian Kambu juga bisa karena ini juga wilayahnya cukup dekat kebetulan kami juga berada di pinggiran Baruga yang berbatasan dengan Kambu. Jadi Baruga dan Kambu InshaAllah bisa menjadi wilayah yang kita tuju, karena bagaimana pun akses atau kedekatan kita dengan stakeholder atau masyarakat itu sangat penting. Selanjutnya, tentu dia muslim karena sekolah ini adalah sekolah yang berbasis pembelajaran atau berbasis islam dalam proses pembelajarannya maka target pasar kita yang selanjutnya adalah masyarakat kita yang beragama muslim yang berada di wilayah yang saya sebutkan tadi. Kemudian selanjutnya adalah keluarga tentu yang memiliki anak yang usia SD, apakah itu keluarga baru atau keliarga yang memiliki anak tentunya yang berusia SD ini tentunya yang menjadi sasaran kita karenanya nanti pengelompokkan umur itu nanti penting.

		<p>Umumnya atau kebanyakan itu orang tua yang memiliki anak SD itu antara 20 tahun sampai dengan 40 tahun itu umumnya, maksudnya segmentasi yang besar tadi itu ada di umur itu. Jadi itu juga termasuk segmentasi pasar yang dilakukan oleh sekolah. Kemudian selanjutnya lagi adalah karena sekolah ini adalah sekolah swasta maka tentu disana ada konsekuensi budget yang harus ditanggung oleh orang tua mulai dari pendaftarannya, biaya bulannya, dan seterusnya, karenanya segmentasi ekonomi dari pasar ini kami batasi ya dari ekonomi menengah sampai ekonomi ke atas ya, jadi menengah ke atas. Jadi kita tidak bisa memungkiri bahwa sekolah ini membutuhkan bantuan dari orang tua untuk proses kelangsungan belajar mengajar, penggajian guru, dan lain sebagainya. Jadi kurang lebih ini yang menjadi segmentasi pasar SDIT Insan Mandiri.</p>
2.	Siapakah yang membuat segmentasi pasar tersebut?	<p>Jadi yang membuat segmentasi pasar ini terdiri dari kepala sekolah dan dewan Pembina dan juga terdiri dari beberapa orang pengurus yayasan yang mumpuni di bidang itu, dan tentu kami juga melibatkan guru-guru yang tergabung dalam kepanitiaan ya dalam melakukan segmentasi pasar ini. Dan waktu itu sama-sama merumuskan terkait segmentasi pasar tersebut menggunakan analisis SWOT yang sudah sama-sama kita buat. Jadi setelah kita membuat analisis SWOT kemudian kita membuat segmentasi pasar kita seperti yang saya sebutkan di jawaban pertanyaan sebelumnya tadi.</p>
3.	Apa alasan pihak sekolah melakukan segmentasi pasar tersebut?	<p>Jadi alasan kita antara lain yang pertama tentu untuk memudahkan kita dalam membedakan pasar, supaya nanti bisa lebih tertarget yang mana yang menjadi pasar kita, mungkin bisa lebih terarah kita dalam menentukan pasar. Selanjutnya adalah kita tentu nanti bisa lebih mudah dalam</p>

		<p>mengevaluasi target target kita, kemudian juga kita bisa merencanakan sekolah kita ini bisa menjadi lebih baik, sehingga dia dapat diterima oleh pasar. Sehingga juga dengan menentukan segmentasi ini nanti akan memudahkan kita dalam hal promosi yaa. Jadi kita bisa memilih promosi apa yang lebih tepat untuk masuk pada segmentasi pasar yang telah disebutkan tadi. Dan yang selanjutnya adalah ini juga bisa menjadi pembanding kita dengan competitor yang ada di sekitar, utamanya yang ada di wilayah kecamatan Baruga dan juga di wilayah kecamatan Kambu. Karena bagaimanapun dikedua wilayah ini cukup banyak sekolah swasta yang juga basicnya adalah sekolah Islam, karenanya dengan segmentasi pasar ini bisa menjadi pembanding di pasar antara kita dengan competitor yang ada, termasuk nanti menjadi bahan evaluasi bagi kita untuk melihat sejauh mana efektivitas dari promosi promosi yang telah kita lakukan termasuk ini juga bisa menjadi komunikasi yang baik dan juga efektif tentunya bagi calon peserta didik kita. Jadi kalau bicara tentang persaingan atau competitor itu saya petakan yaa, karena biar bagaimanapun kita harus bisa melihat siapa competitor kita. Jadi competitor itu saya petakan ada yang kekiri dan yang kekanan kemudian ada yang ditengah. Yang kekiri ini adalah sekolah sekolah negeri atau sekolah umum, sekolah-sekolah yang kekanan dia lebih ke sekolah-sekolah yang Islamnya dalam tanda kutip agak sedikit fanatic seperti sekolah ICM sekolah salafi, sekolahnya hizbut tahrir, itu kan kekanan betul mereka . Kemudian ada juga yang ditengah jadi selain sisi akademiknya dapat nilai keagamaannya juga dapat. Dan yang di Baruga itu hanya ada beberapa sekolah yang pertama itu ada Al-Qalam, yang kedua itu ada sekolah Syahid Al-Khalifah dan yang ketiga ada Insan Mandiri</p>
--	--	--

		Kendari dan termasuk juga Insan Unggul. Nah jadi posisi kita itu ditengan sehingga kita banyak berkompetitor dengan dua sekolah ini.
4.	Siapa yang akan menjadi target pasar yang akan dituju oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Jadi berbicara tentang target pasar tadi kita juga sudah menentukan segmennya di mana mana saja. Target kita adalah berdasarkan wilayah yaa jadi adalah tentu masyarakat di sekitaran sekolah karena sekolah kita ini dekat dengan banyak perumahan, jadi sasaran kita atau target kita ini adalah kepada mereka mereka warga kompleks yang kemudian memiliki anak usia SD tentunya dan kemudian dia beragama Islam karena sekolah ini adalah sekolah berbasis agama islam dan selanjutnya adalah dia juga memiliki ekonomi menengah ke atas, karena sekolah ini adalah sekolah swasta maka ada konsekuensi pembayaran yang akan dikeluarkan atau yang akan ditanggung oleh calon peserta didik kita. Selain itu juga sekolah sekolah TK yang ada disekitar wilayah Kambu dan Baruga yang tentunya akan menjadi target pasar utama kita.
5.	Apa alasan pihak sekolah memilih target pasar tersebut?	Yang pertama adalah tentu agar nanti dalam proses penerimaan peserta didik baru bisa lebih efektif kemudian juga bisa lebih efisien kemudian juga bisa lebih terukur dan juga target yang kita tuju itu jelas. Kemudian selanjutnya adalah nanti setelah proses ini selesai kita bisa mengevaluasi pelaksanaannya di lapangan seperti apa. Jadi, melalui hasil evaluasi dapat memberikan gambaran apakah yang kita lakukan sudah baik atau misalnya masih kurang apa yang harus di perbaiki dan seperti apa posisi yang harus kita lakukan pada PPDB tahun selanjutnya.
6.	Bagaimana panitia menentukan posisi pasar?	Jadi yang pertama adalah tentu di tim kecil yang saya sebutkan tadi, di awal tahun 2019 ketika sekolah ini didirikan yang kita lakukan adalah membentuk tim kecil, tim pemasaran atau tim marketing yaa namanya, kita waktu itu coba mengumpulkan data. Jadi waktu itu yang kita lakukan adalah kita mengumpulkan

		<p>data data kemudian kita juga survey di sekitar lokasi tempat kita akan mendirikan sekolah untuk melihat seperti apa kecenderungan dari pasar kita. Kemudian setelah itu dari data data tadi dari hasil diskusi kemudian kita analisis untuk menentukan strategi pemasarannya yang cocok kira kira seperti apa. Lalu setelah itu kita mulai susun agenda agenda seperti apa agendanya kemudian juga step by step untuk bisa memperkenalkan sekolah kita kepada calon stakeholder. Kemudian juga dilapangan itu kita belajar untuk mengetahui kebutuhan kebutuhan masyarakat seperti apa masalah masalah masyarakat seperti apa begitu. Sehingga kita bisa membuat rancangan sekolah kita itu yang dia punya basic Islam sama dengan sekolah yang sudah ada tetapi nanti ada sesuatu yang berbeda dengan sekolah sekolah Islam yang sudah ada berdasarkan tadi analisis masalah dan kebutuhan yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam hal ini adalah orang tua calon peserta didik. Nahh kemudian yang jadi pembeda dari sekolah sekolah Islan yang lain yaitu sekolah kita memiliki tagline sekolah “sayang teman” yaitu sekolah bebas bullying dan juga seperti yang saya jelaskan sebelumnya dalam penerimaann peserta didik baru ini nantinya siswa akan melakukasn MIR untuk mengetahui kecenderungan belajar siswa, dan juga di SDIT Insan Mandiri Kendari juga para peserta didiknya itu jika telah lulus mereka paling tidak sudah hafal 2 juz Al Qur’an seperti itu. Hal itu kemudian yang menjadi pembeda pembedadari sekolah Islam yang lain.</p>
7.	Apakah ada rapat untuk membahas pemasaran dalam proses PPDB?	Iya, ada. Jadi setelah kepala sekolah membuat SK nya kemudian diadakan rapat bersama seluruh panitia yang sudah ditunjuk oleh kepala sekolah untuk membagi tugas masing masing. Jadi ada yang bertugas sebagai resepsionis, ada yang bertugaskemudian

		melakukan promosi, membuat video – video konten dan lain sebagainya untuk proses PPDB.
8.	Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh panitia?	<p>Jadi dalam hal perencanaan pemasaran ini, kita yang pertama adalah melakukan pemetaan target siswa. Jadi kami mentargetkan itu adalah dua kelas di mana satu kelasnya di isi oleh 25 orang siswa, berarti secara keseluruhan total siswa yang akan diterima di insan mandiri adalah 50 orang. Nah dari 50 orang ini kemudian kita melakukan pemetaan – pemetaan yang ada, tadi tentu dari ekonomi menengah sampai keatas kemudian selanjutnya rumah mereka tidak jauh dari sekolah dan seterusnya dan seterusnya, itu yang berkaitan dengan pemetaan pemetaan siswa.</p> <p>Selanjutnya langkah yang kita lakukan adalah kita memperkenalkan sekolah kepada calon costumer kita kepada orang tua siswa, kepada anak anak juga melalui media social yang ada, melalui baliho baliho yang kita pasang, spanduk spanduk dan yang paling besar porsinya sebenarnya di Insan Mandiri itu adalah menggunakan media social untuk menjangkau rumah rumah dari calon peserta didik yang ada, apalagi sekarang untuk memasarkan produk itu sebenarnya sangat mudah baik itu melalui tiktok ataupun melalui fanpage facebook itu dia lebih mudah dengan proses berbayar lalu bisa ditarget misalnya yang kita target adalah wilayah kecamatan Baruga, jadi nanti apapun yang kita posting hanya dilihat oleh orang orang yang berada di kecamatan Baruga atau misalnya bersama dengan kecamatan Kambu. Kemudian di rentan usia itu juga nanti bisa kita masukkan antara usia 20 sampai 40 tahun misalnya kemudian beragama islam misalnya begitu, jadi Alhamdulillah dengan adanya media social ini sangat sangat membantu kita dalam mendekati sekolah terhadap target yarget</p>

		<p>yang sudah ditetapkan oleh sekolah tadi.</p> <p>Kemudian selanjutnya setelah kita kenalkan tadi, kita melakukan promosi seperti yang saya bilang tadi promosi kemudian konten promosi ya bisa berupa profil guru guru yang ada di Insan Mandiri, kemudian fasilitas unggulan yang dimiliki oleh Insan Mandiri yang tidak dimiliki oleh sekolah terdekat atau sekolah swasta lainnya kemudian ada program unggulan akademik sekolah maupun program unggulan nonakademik sekolah, kemudian lingkungan sekolahnya, culture nya yang terbangun seperti apa, suasananya, kemudian kreativitas guru guru di dalam mengajar dan sebagainya dan sebagainya, dan ini nanti yang akan kita promosikan kepada calon customer kita dalam hal ini adalah peserta didik dan orang tua calon peserta didik ataupun yang lainnya juga bisa kita lakukan, ini untu yang online.</p> <p>Kemudian yang tidak online adalah membuat brosur, kemudian ada juga baliho baliho yang kita pasang di beberapa titik, ada juga spanduk yaa, spanduk yang kita pasang disetiap TK TK disekitar wilayah kecamatan Baruga dan Kambu. Jadi kita memasang persis di depan TKnya atau disekitar jalan masuk di TK itu sehingga nanti ketika orang tua masuk di TK atau mengantar anaknya dia bisa membaca bahwa ternyata ada sekolah Insan Mndiri dan sudah melaksanakan proses pembukaan untuk PPDB.</p>
9.	<p>Bagaimana pihak sekolah melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini?</p>	<p>Yaa tentu memiliki tantangan tersendiri ya ditengah begitu banyaknya sekolah sekolah swasta, sekolah Islam yang mulai banyak dikota Kendari maka situasi pemasaran kita juga ini harus lebih terarah, terukur, efektif, efisien, dan memang betul betul kena target yang sudah kita buat dan sudah kita rancang seperti itu. Karena memang sekolah sekolah lain pun akan tentu melakukan hal yang sama mereka memasarkan dan lain sebagainya</p>

		<p>maka pintar pintarnya suatu sekolah untuk bisa melihat peluang yang ada sehingga itu dia bisaditerima oleh masyarakat yang ada di sekitar atau masyarakat yang sudah di targetkan, tentu harus bisa menampilkan sesuatu yang menarik, sesuatu yang beda, sesuatu yang unik, dan sifatnya tentu dari semua itu orang tua bisa menerima, yang paling penting adalah uniknya bisa mereka terima, perbedaanya bisa mereka terima, sehingga dengan itu mereka mau mendaftarkan anaknya di Insan Mandiri.</p>
10.	<p>Apa yang dilakukan panitia untuk mendapatkan peluang dalam melakukan pemasaran Sekolah?</p>	<p>Peluang peluangnya yang pertama adalah kita berada di daerah yang cukup strategis tentunya di wilayah yang strategis di sekitar sekolah banyak perumahan perumahan yang ada, keluarga keluarga baru yang memiliki anak yang usia TK dan SD ini menjadi peluang peluang kita. Kemudian yang selanjutnya adalah hari ini banyaknya memang orang tua yang membutuhkan sekolah Islam sebagai alternative sekolah negeri yang ada karena sebagaimana yang kita ketahui bahwa banyak sekolah sekolah yang kemudian melangsungkan proses pendidikan saat ini itu kurang maksimal baik itu dari penanganan anak anak, proses pembelajarannya, kemudian yang paling penting itu adalah kadang kadang di sekolah itu sering terjadi bully, nah ini yang membuat orang tua merasa khawatir menyekolahkan anaknya di suatu tempat, karenanya ini menjadi peluang bagi sekolah sekolah swasta yang memang betul betul mencurahkan waktu, tenaga, pikirannya, untuk betul betul memperhatikan anak anak dengan lebih maksimik termasuk tadi meminimalisir peluang peluang terjadinya bully yang ada di sekolah sekolah seperti itu.</p> <p>Kemudian selanjutnya kita juga melihat adanya peluang orang tua sekarang itu banyak yang tertarik dengan sekolah yang bernuansa</p>

		<p>islam supaya bisa menjadi bekal bagi anak anak mereka, kurang lebih begutu lah alsannya mereka. Sehingga ini juga menjadi peluang bagi kita Insan Mandiri sebagai salah satu sekolah dasar yang juga menanamkan pendidikan Islam, pendidikan karakter di alam proses belajar mengajarnya.</p>
11.	<p>Ancaman seperti apa yang kiranya akan dihadapi dalam melakukan pemasaran sekolah saat ini?</p>	<p>Iya, ancaman kalau saya membaca sebuah artikel itu, berita di jepang hari ini pertumbuhan penduduknya itu minus. Inipun juga kan menjadi ancaman bagi sekolah sekolah dimasa yang akan datang tentunya. Semakin sedikit anak anak maka tentu akan semakin susah bagi sekolah sekolah itu untuk mendapatkan siswa, itu yang pertama. Kemudian yang kedua ancamannya adalah ketika sebuah sekolah tidak mampu menunjukkan eksistensinya, artinya apa yang di jual kepada customer, kemudian hasil yang diperoleh oleh mereka tidak balance, ini kemudian menjadi ancaman bagi sekolah tersebut. Apalagi ada kasus kasus tertentu yang membuat heboh di media social ataupun di public ini juga bisa menjadi ancaman bagi sebuah sekolah. Karenanya betul betul sekolah itu harus betul betul memperhatikan segala aktivitasnya dengan baik, sehingga bisa memberikan pelayanan dengan baik kepada seluruh peserta didik dan juga orang tua peserta didik.</p>
12.	<p>Strategi seperti apa yang direncanakan oleh panitia dalam proses pemasaran PPDB?</p>	<p>Yaa jadi strategi yang direncanakan oleh sekolah antara lain membuat promosi promosi yang lebih efektif, tertarget, terukur, dan tentunya bisa dievaluasi. Salah satunya misalkan melakukan pemasaran melalui media sosial baik itu melalui platform facebook, kemudian tiktok, kemudian instagram, maupun juga melalui surat kabar, baik itu yang berbentuk online maupun surat kabar cetak. Jadi kita disana mempromosikan terkait kegiatan kegiatan sekolah, keunggulan – keunggulan sekolah, kemudian prestasi yang</p>

		<p>sudah didapatkan oleh peserta didik baik itu prestasi akademik, ataupun prestasi nonakademik, kemudian membuat promo diskon yang kami masukkan dalam beasiswa, untuk siswa yang berprestasi, kemudian juga promosi dari mulut ke mulut yang dilakukan oleh orang tua siswa. Ini juga Alhamdulillah sangat membantu kami dalam proses PPDB. Kemudian membuat flyer yang disebar melalui whatsapp orang tua, dan dari sana orangtua bisa menceritakan kepada tetangganya, keluarganya, kepada saudaranya yang lain. Jadi promosi dari mulut ke mulut. Kemudian kita juga melakukan promosi ke TK TK sekitar baik itu dalam bentuk pembagian brosur kepada orang tua yang disana, pemasangan spanduk, ataupun melalui sosialisai langsung. Jadi kita meminta waktu khusus kepada pihak sekolah TK itu untuk menjelaskan secara langsung mengenai program – program yang ada di Insan Mandiri, keunggulannya apa-apa saja, seperti itu. Dan yang selanjutnya adalah membuat brosur-brosur, spanduk-spanduk yang kemudian di pasang di tempat tempat yang strategis, dan TK TK khusus yang menjadi target pemasaran sekolah Insan Mandiri.</p>
13.	<p>Bagaimana panitia pemasaran PPDB menentukan anggaran yang akan dilakukan selama proses pemasaran PPDB?</p>	<p>Jadi caranya panitia PPDB ini nanti, membuat sebuah RAB yaa. Jadi ada kegiatan yang akan dilakukan apa saja misalnya pembuatan spanduk, kemudian berapa jumlah spanduknya, kemudian ditentukan harga spanduk seperti harga pasar yang ada saat ini. Nah kemudian kegiatan membuat baliho, kemudian membuat brosur, kemudian transport misalnya untuk pemasaran ke TK TK kemudian promosi melalui platfrom media sosial, ini target terukur misalnya satu hari satu konten dan itu berbayar begitu. Sehingga semua dianalisis dalam bentuk rancangan kegiatan anggaran (RKAB) Rancangan kegiatan dan anggaran belanja. Yaa jadi</p>

		panitia membuat seperti itu kemudian diajukan kepada kepala sekolah untuk dipelajari, ditambahkan atau dikurangi poin poin yang mungkin tidak penting seperti itu. Lalu kemudian di acc oleh kepala sekolah dan dilanjutkan kepada bendahara, selanjutnya kemudian nanti melakukan kerja sesuai dengan rencana kerja dan anggaran yang telah dibuat.
14.	Berapa anggaran yang diperlukan untuk melakukan pemasaran PPDB?	Jadi anggaran ini dari tahun ke tahun mulai menurun, karena memang Alhamdulillah sekolah kita sudah tahun ke lima menyelenggarakan PPDB. Jadi Alhamdulillah cukup dikenal oleh masyarakat, sehingga untuk poin anggaran yang dibutuhkan itu semakin tahun semakin berkurang alokasi yang dianggarkan. Dulu di tahap awal itu antara 10 sampai 20 juta, ini di tahun tahun pertama, jadi betul betul kita all out dalam mempromosikan sekolah. Jadi karenanya anggarannya besar, misalnya memasang billboard di tempat strategis di kota kendari, nahh inikan biayanya tidak sedikit antara 5 sampai 10 jut, itu hanya biaya billboard, itu satu poin. Kemudian di media sosial dan lain sebagainya, promosi door to door, dari TK ke TK yaa ini juga membutuhkan anggaran yang cukup banyak. Nahh hari ini beberapa promosi itu kita tidak lakukan lagi. Karena memang Alhamdulillah setelah dalam proses penilaian kita Alhamdulillah Insan Mandiri sudah punys posisi sendiri dalam pasar, kemudian juga sudah tersebar luas dari mulut kemulut oleh ortu siswa yang kurang lebih sudah 4 tahun ini, yaa jadi orang tua siswa itu ada sekitar 200 an orang nahh ini juga sangat membantu dalam memasarkan sekolah. Sehingga tadi billboard yang biasa kita pasang itu tahun kita mulai tiadakan, kita ganti saja dengan baliho baliho kecil yang tersebar di beberapa tempat.
15.	Kapan pelaksanaan	Jadi kita melakukan pemasarn itu sejak bulan

	<p>pemasaran PPDB akan dilakukan?</p>	<p>Desember. Jadi pembentukan kepanitiaan sejak bulan November, kemudian Desember itu kepanitiaan sudah mulai proses berjalan. Mulai dari pembuatan konten-konten, persiapan brosur, spanduk, baliho dan sebagainya untuk dipasang. Jadi kita mulai dari bulan Desember. Dan Januari biasanya setelah kita pasang itu, Januari mulai dilakukan proses pembukaan pendaftaran PPDB atau yang biasa kita sebut open house, jadi Insan Mandiri melaksanakan open house biasanya Januari setelah seluruh perangkat perangkat atau persiapan dilakukan di bulan Desember dalam bentuk pemasaran tadi itu misalnya baliho, brosur, kemudian konten konten video dan sebagainya itu di upayakan selesai di bulan Desember, sehingga Januari itu bisa betul betul mulai dilakukan promosi. Dan kemudian untuk pelaksanaan pembukaan pendaftaran PPDB di Insan Mandiri sendiri itu kami ada dua gelombang yaitu gelombang pertama yang di buka dari tanggal 02 Januari s/d 31 Maret dan gelombang kedua di mulai dari tanggal 01 April s/d 30 Juni.</p>
<p>16.</p>	<p>Dimana pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?</p>	<p>pemasaran sekolah ini biasanya dilakukan melalui grup whatsapp yaa, kita memberitahukan ke orangtua siswa dulu, karena boleh jadi siswa kita yang bersekolah saat ini di Insan Mandiri mungkin memiliki adik, sepupu, tetangga, keluarga, dan sebagainya. Sehingga itu tadi kita bagikan melalui grup whatsapp itu tadi kemudian melalui media social, melalui facebook dalam hal ini fanspage yaa, kemudian melalui tiktok, kemudian melalui instagram, kemudian melalui media berita yaa, berita online maupun berita cetak tadi. Kemudian selanjutnya melalui baliho, kemudian melalui spanduknisasi yaa, jadi pelaksanaan pemasaran sekolah dilakukan di beberapa tempat tempat yang dinilai strategis yaa, melalui media social tadi yaa ataupun secara</p>

		<p>offlinenya melalui pemasangan baliho di tempat tempat strategis. Termasuk salah satu tempat yang paling strategis itu adalah di depan TK TK yang berada di sekitaran Insan Mandiri Kendari. Dan juga pelaksanaan pemasarannya kami juga lakukan di TKTK terdekat dengan cara melakukan pemasaran secara langsung.</p>
17.	Siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran PPDB?	<p>Jadi yang bertanggung jawab dalam pemasaran sekolah, ini diketuai langsung oleh kepala sekolah selanjutnya kepala sekolah membentuk tadi panitia, ada panitia khusus yang nanti menangani bagian pemasaran ini. Dalam hal ini biasanya atau selalunya itu ditunjuk oleh kepala sekolah adalah bidang kesiswaan dan beberapa orang yang dinilai memiliki kemampuan untu bisa memasarkan sekolah kita. Jadi peanggung jawabnya langsung kepala sekolah dan beberapa orang yang dinilai bisa membantu kepala sekolah dalam melaksanakan pemasaran ini.</p>
18.	Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan pemasaran PPDB?	<p>Yang pertama adalah guru-guru yaa, guru – guru yang ada di Insan Mandiri. Jadi mereka seluruhnya terlibat dalam pelaksanaan pemasaran sekolah karena masing masing guru pastikan mereka memiliki media sosial yaa. Mungkin memiliki instagram, memiliki facebook, memiliki tiktok dan lain sebagainya yaa kita minta bantuan kepada mereka untuk menshare ke media sosialnya selain itu mereka nanti juga terlibat untuk membagi bagi brosur di berbagai tempat tempat strategis yaa, di tempat tempat umum, di TK TK yang ada di sekitar. Jadi yang terlibat adalah seluruh guru termasuk staff juga mereka terlibat yaa dalam proses pemasaran sekolah kita ini. Karena yang sering saya lakukan itu adalah membuat sebuah konten, kemudian konten ini kami minta untuk di share oleh mereka semua dan itu di evaluasi, dan bentuknya itu di evaluasi siapa siapa saja yang sudah share, like,</p>

		komen, itu terukur, dan jelas siapa siapa saja yang sudah menjalankanka tugas yang diberikan oleh kepala sekolah.
19.	Bagaimana cara pembentukan panitia pemasaran PPDB?	Caranya yakni kepala sekolah membuat sebuah SK yang isinya adalh memuat tentang beberapa orang nama dari unsur guru maupun staff yang di anggap mampu untuk menjadi panitia PPDB. pembentukan panitia itu kita lihat berdasarkan kompetensi atau kemampuan guru, jadi misalnya kayak ketua panitia itu dari kesiswaan, karena memang beliau yang selama ini banyak bergelut dengan siswa, jadi bisa lebih mengerti juga tentang program-program sekolah, jadi nanti kalau ditanya oleh orang tua siswa, apa program – program sekolah? Dia sudah tidak kagok lagi karena di sudah mengerti bagaimana menanganisiswa. Jadi itu berdasarkan kemampuan guru, contoh lagi yang punya komunikasi yang baik misalnya itu bisa kita utus untuk pemasaran ke sekolah sekolah.
20.	Bagaimana susunan panitia pemasaran PPDB?	Susunan panitianya yang pertama ada penanggung jawabnya, dalam hal ini Kepala sekolah, kemudia setelah itu dibawah kepala sekolah ada ketua panitia kemudian ada bendaharanya, kemudian ada sekertarisnya, kemudian ada tim khusus untuk pemasaran kemudian ada tim khusus untuk resepsionis. Jadi ada yang memasarkan ada juga yang standby di resepsionis.
21	Bagaimana bentuk pengarahannya kegiatan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari?	Jadi yang pertama adalah berkaitan dengan jobdeskripsi masing masing, kan dibentuk kepanitiaan, kemudian ada jobdesknya masing masing, ada yang misalkan menyediakan alat kampanyenya baik itu brosurnya, spanduknya, atau balihonya, kemudian ada juga yang menyediakan konten, jadi kemarin kita minta dari setiap kelas untuk membuat konten konten lalu kita upload dalam bentuk gambar, ataupun video. Pengarahannya selanjutnya itu berkaitan dengan time schedulnya atau waktu

		waktunya, misalkan dari tanggal sekian sampai tanggal sekian itu kita kampanye, kampanyenya lewat media social. Yang pertama itu kita awali dengan bagi bagi brosur dulu, kemudian nanti ada media social, kemudian melalui spanduknisasi, lalu pemasaran ke TK TK itu time schedulnya semua dibuat itu yang kemudian diarahkan atau diberikan ke guru guru atau panitia. Selanjutnya adalah yang diarahkan itu berkaitan dengan standarisasi pelayanan, ketika ada yang mendaftar, apa penjelasannya bagaimana cara menjelaskannya dan sebagainya
22.	Bagaimana bentuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari?	Jadi bentuk pelaksanaan pemasarannya tadi melalui platform media sosial, kemudian melalui pemasaran langsung melalui bagi bagi brosur di TK TK terdekat, kemudian juga ada pemasangan spanduknisasi, pemasangan baliho, dan juga tadi melalui berita yaa, baik itu media online maupun media cetak yaa, yang membantu dalam proses pemasaran sekolah. Jadi ada kerja sama dengan beberapa media online maupun media cetak.
23.	Bagaimana bentuk komunikasi, maupun koordinasi yang dilakukan antar panitia?	Nahh biasanya kita melakukan rapat panitia, kemudian setelah rapat pembagian tugas kemudian nanti ada rapat evaluasi. Pada saat rapat evaluasi inilah kemudian nanti antar tim ini akan melaporkan seberapa progress dari kegiatannya masing masing. Sehingga nanti bisa kita koordinasikan bisa kita komunikasikan juga berkaitan dengan apa yang harus diperbaiki, apa yang masih kurang dan apa yang akan dilakukan kedepannya.
24.	Bagaimana bentuk pengawasan/evaluasi yang dilakukan di sekolah dalam proses pemasaran PPDB?	Jadi bentuk pengawasannya atau evaluasinya adalah tadi melalui rapat panitia yang dilaksanakan secara konsisten, continue yaa seperti itu. Kemudian juga melalui grup yang ada yakni grup guru yaa secara umum. Jadi disana kita akan evaluasi berkaitan dengan share, like, komen tadi. Jadi misalnya ada panitia sudah membuat sebuah konten lalu

		<p>kita sudah upload di beberapa media social, tugas guru yang lain adalah share, like, komen yaa. Disitu nanti kita akan evaluasi siapa yang sudah share, like, komen, lalu mereka berkewajiban untuk melaporkan apakah mereka telah melaksanakan itu atau tidak. Jadi itu merupakan salah satu bentuk pengawasan juga evaluasi yang dilakukan oleh sekolah. Nahh biasanya juga diakhir setelah kegiatan proses PPDB telah berakhir nanti kita evaluasi, berapa nihh siswa yang telah kita dapatkan, apa saja yang harus kita perbaiki lagi di tahun selanjutnya.</p>
25.	<p>Apa saja hambatan hambatan yang dihadapi panitia PPDB dalam proses pemasaran sekolah?</p>	<p>Ya, jadi yang pertama karena kami banyak menggunakan tadi yaa mulai dari media social, media social kan harus tampilannya menarik, video yang kita sajikan menarik yaa, kemudian bias dimengerti, bisa diterima oleh masyarakat. Nahh kendalanya adalah kadang kadang tidak semua panitia itu memiliki keahlian untuk mengedit atau editing video. Termasuk juga pengambilan angle yang tepat, angle yang benar, angle yang bagus begitu yaa. Jadi tidak semua panitia itu mengerti tentang itu, sehingga ini juga kadang kadang menjadi hambatan dari panitia PPDB dalam pemasaran, harusnya tanggal sekian sudah upload video, tapi tadi belum selesai proses pengambilan gambar, kemudian editingnya juga belum selesai, akhirnya jadi terhambat, ini salah satunya. Kemudian yang kedua memang karena di sekolah Insan Mandiri itu guru laki laki itu sangat sedikit, sehingga ini juga kadang kadang menjadi kendala. Karena kami kekurangan orang dalam pemasangan baliho dan spanduk di tempat tempat strategis. Selain itu, kami juga kekurangan waktu untuk pemasaran langsung ke TK TK. Dimana jam sekolahnya itu TK kan hanya sampai jam 10, sementara kami panitia juga jam 10 itu masih mengajar, jadi kami masih kesulitan dalam mencari waktu untuk pemasaran ke TK.</p>

26..	Tindakan apa yang dilakukan oleh pihak panitia dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi?	Jadi yang dilakukan adalah bisa kita higher orang, kita membayar orang. Jadi ada yang kita tugaskan khusus orang luar, bukan dari pihak sekolah, itu kita higher orang untuk kita minta membuat video, lalu membuat editing videonya, dan seterusnya. Lalu dari situlah kemudian panitia mengambil, lalu membayar yang bersangkutan, setelah itu kita share hasilnya. Kemudian juga dalam pembuatan misalnya baliho, dan spanduk, nah itukan semua perlu di design yaa sebaik mungkin, apa konten yang ada di dalamnya, keunggulannya apa apa saja, itukan harus bisa kelihatan oleh masyarakat sehingga menjadi menarik kan gambar yang kita pasang. Baik itu dalam bentuk baliho, ataupun misalnya dalam bentuk spanduknisasi, ataupun dalam bentuk brosur. Nahh tadi berkaitan dengan pertanyaan sebelumnya juga, tidak semua guru guru atau bahkan jarang guru guru yang memiliki keahlian untuk editing yaa. Di editing gambar tadi, membuat baliho, video kelas, membuat brosur dan sebagainya sehingga yang kita lakukan sama juga menghigher orang yang ahli dalam correl draw, ataupun photoshop untuk membuat spanduk tadi, ataupun flyer flyer yang akan di bagikan di media social.
------	---	---

Nama : Novianti, S.Pd  
 Jabatan : Wakasek Kesiswaan (Ketua Panitia)  
 Hari/Tgl : Senin, 7 Agustus 2023  
 Tempat : Ruang Guru

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Segmentasi pasar seperti apa yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Seperti yang saya jelaskan di awal, kita kan mencari yang dekat dekat terlebih dahulu berarti masuk dalam segmentasi geografis yaa. Selanjutnya termasuk juga segmentasi demografis karena tentu TK TK islam yang menjadi tujuan utama pemasaran sekolah kami berhubung Insan Mandiri sendiri merupakan sekolah yang berbasis Islam kan. Tapi memang secara umum yaa kita datangi yang terdekat dahulu di daerah kecamatan Baruga dan kecamatan Kambu tentunya.
2.	Siapakah yang membuat segmentasi pasar tersebut?	Nahh jadi yang membuat segmentasi pasar itu kepala sekolah yaa dan tentunya guru guru juga terlibat dalam kepanitiaan PPDB ini. Jadi ini itu kami bahas sama sama saat rapat, kemudian dari situlah kami sepakat bahwa sekolah sekolah yang terdekat yang menjadi tujuan pemasaran utama kita, dan juga untuk segmentasi demografis itu tadi pendukung sebenarnya.
3.	Apa alasan pihak sekolah melakukan segmentasi pasar tersebut?	Nahh jadi tentunya karena sekolah kami ini dekat dengan sekolah TK TK yang akan kami tuju yaa, jadi otomatis lebih memudahkan kami untuk melakukan promosi, dan juga karena itu tadi karena sekolah kita ini berbasis Islam jadi kita sekaligus menyampaikan atau memasarkan program program sekolah kita ini.
4.	Siapa yang akan menjadi target pasar yang akan dituju oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Yahh seperti yang saya bilang tadi yang jadi target pasar kita itu adalah TK TK terdekat, yang tidak menyusahkan wali calon peserta didik datang kesini. Kemudian otomatis kayak TKIT Insan Mandiri kan dekat dengan sekolah kita, yah jadi itu juga termasuk dalam target pasar utama kita. Karena kita juga ada potongan diskon dari siswa TKIT Insan

		Mandiri kemudian mau lanjut di SDIT Insan Mandiri. Jadi mereka free untuk formulir, dan jika ada saudaranya maka akan ada beberapa biaya pendaftaran yang di bebaskan. Yahh jadi yang menjadi target pasar utama kita itu, TKIT Insan Mandiri, TK TK Islam terdekat, dan juga keluarga siswa SDIT Insan Mandiri Kendari.
5.	Apa alasan pihak sekolah memilih target pasar tersebut?	Yahh itu tadi, yang pertama karena dekat dengan SDIT Insan Mandiri yaa, kemudian juga karena sekolah kita ini berbasis sekolah Islam pasti TK TK islam juga menjadi target pasar kita, dan tidak di pungkiri bahwa TK TK umum juga bihsa menjadi target pasar kita, seperti itu.
6.	Bagaimana panitia menentukan posisi pasar?	Yah jadi target sekolah kita itu anak anak keluar dari SD ini atau tamat yaa sampai kelas 6 lulus itu minimal hafal 2 juz yaa, dan juga akan ada beasiswa prestasi bagi siswa yang telah hafal 2 juz Al-Qur'an itu. Dan keunggulan yang lainnya, jika mereka sudah menghafal atau melakukan tasmi' misalkan satu juz, nahh itu nanti akan diberikan reward dan bingkisan sebagai motivasi. Kemudian di Insan Mandiri juga sebelum calon peserta didik itu masuk di kelas atau sebelum melakukan pengkelasan, calon peserta didik itu kan di observasi terlebih dahulu atau kita akan melakukan OKS atau observasi kematangan siswadan MIR (Multiple Intelligence Research). Jadi dari hasil MIR itu nanti akan membantu kami dalam melakukan pengekelasan calon siswa, jadi pengkelasan mereka nanti itu berdasarkan kecenderungan belajar siswa. Nahh jadi keunggulan keunggulan seperti itu yang menjadi pembeda dari sekolah sekolah lain. Dan tentu keunggulan keunggulan seperti itu yang bisa menarik para wali calon peserta didik tentunya.
7.	Apakah ada rapat untuk membahas pemasaran	Yaa tentunya ada, jadi segala sesuatu yang akan kita lakukan nantinya pada saat PPDB

	dalam proses PPDB?	pastikan akan kita adakan rapat terlebih dahulu untuk membahas bagaimana pelaksanaan kedepannya.
8.	Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh panitia?	Jadi perencanaan yang kita lakukan itu yaa kita membahas mengenai kepanitiaan tentunya, kemudian pembagian tugas panitia, waktupelaksanaan PPDB, kemudian kuota siswa yang akan diterima, persyaratan persyaratan yang harus di penuhi oleh calon peserta didik, kemudian juga biaya pendaftarannya yaa, selanjutnya target target sekolah mana saja yang menjadi target pasar yang akan dikunjungi atau akan dilakukan pemasaran, kemudian pembagian piket guru, siapa siapa yang harus standby sampai sore di sekolah untuk pelayanan PPDB, kemudian bentuk promosi seperti apa yang akan kita lakukan, dan juga sampai pada tahap OKS nanti seperti apa tahapannya. Kurang lebih hal hal itu yang di bahas pada saat rapat untuk perencanaan PPDB.
9.	Bagaimana pihak sekolah melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini?	Oke, jadi pemasaran lembaga pendidikan saat ini kan yang kita ketahui bersama itu bisa dilakukan secara online maupun offline. Dan yang lebih banyak feedbacknya atau efeknya itu dilakukan secara online, dan sekolah kami memang rasakan sendiri bahwa kebanyakan wali murid calon peserta didik itu mendapatkan informasi secara online. Jadi tugas kita bagaimana kita melakukan pemasaran secara online ini lebih menarik, entah itu dari video video kegiatan sekolah yang kita upload, bentuk promosi yang akan kita lakukan, dan lain sebagainya.
10.	Apa yang dilakukan pihak sekolah untuk mendapatkan peluang dalam melakukan pemasaran Sekolah?	Nahh jadi seperti yang saya bilang tadi, dengan adanya media social sangat membantu dalam proses pemasaran sehingga bisa di jangkau oleh lebih banyak orang. Contohnya saja, ada dari Kalimantan menghubungi saya langsung bahwa mau mendaftar. Karena sekolah Insan Mandiri inikan sudah ada websitenya, jadi mereka

		bisa juga mendapatkan info dari google. Jadi memang sangat besar peluangnya melalui media sosial.
11.	Ancaman seperti apa yang kiranya akan dihadapi dalam melakukan pemasaran sekolah saat ini?	Iya, ancaman yaa. Jadi kalau yang saya lihat saat ini itu lembaga pendidikan Islam itu sudah mulai banyak yaa, termasuk juga sekolah sekolah swasta. Jadi kalau dari kita kurang bisa mengupgrade atau mengikuti perkembangan zaman dalam dunia pendidikan tentu sekolah kita akan tertinggal, sehingga apa yang akan kita promosikan ke masyarakat menjadi kurang menarik.
12.	Strategi seperti apa yang direncanakan oleh panitia dalam proses pemasaran PPDB?	Jadi strategi yang akan kita lakukan itu melakukan promosi melalui social media seperti facebook, whatsapp, instagram, dan tiktok. Youtube juga ada, tapi belum kami gunakan untuk pemasaran PPDB ini. Selain itu kami juga melakukan promosi secara offline yaitu melalui menyebarkan brosur, memasang spanduk juga. Jadi kita pasanganya itu di titik titik yang strategis, yang di lihat banyak orang. Seperti di pertigaan kampus, kemudian di perempatan perempatan yang pasti dititik titik yangbisa di lihat orang dan tentu dalam ukuran yang besar yaa. Kemudian seperti tadi juga, melakukan pemasaran secara langsung ke TK TK terdekat lingkup kecamatan Baruga, Andonohu, dan Kambu. Dan kita juga bekerja sama dengan yayasan dalam melakukan proses pemasaran PPDB tentunya, jadi kita ada grup dengan yayasan yaa, informasi mengenai PPDB juga kita share ke grup yayasan nanti orang yayasan juga akan membantu share ke media sosialnya. Kemudian kita juga bekerja sama dengan wali murid yaa, jadi wali murid juga ikut menshare informasi ke keluarga keluarganya, jadi banyak juga disini yang bersaudara, bersepupu, dan ini juga sangat membantu yaa. Jadi informasi dari mulut ke mulut seperti itu.

13.	Bagaimana panitia pemasaran PPDB menentukan anggaran yang diperlukan untuk melakukan pemasaran PPDB?	Ya jadi pertama itu kita melihat dulu keuangan sekolah, seberapa banyak yang bisa kita gunakan untuk PPDB. Contoh sebesar apa baliho yang akan kita cetak, atau sebanyak apa brosur yang akan kita cetak itu tergantung keuangan sekolah. Kemudian setelah itu panitia membuat rencana anggaran belanja (RAB) yang kemudian di ajukan kepada kepala sekolah. Nahh jika sudah mendapatkan persetujuan dari kepala sekolah, barulah anggaran tersebut bisa cair dari bendahara, seperti itu.
14.	Berapa anggaran yang diperlukan dalam melakukan pemasaran PPDB?	Bisa jadi kalau untuk tahun ini itu menghabiskan lebih sedikit anggaran yaa, karena kan kita tidak menyewa orang untuk mengedit video atau membuat video, kita minta guru guru saja yang membuat video. Jadi yaa sekitar 10 juta ke atas, karena buat spanduk saja itu hari kisaran dua ratusan, kemudian cetak brosur, peralatann OKS dan untuk gaji panitia juga kan. Jadi yaa kisaran 10 sampai 20 juta keatas.
15.	Kapan pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Nahh untuk pelaksanaan pemasarannya itu kita adakan dua gelombang, untuk gelombang pertama itu dari tanggal 02 januari 2023 sampai 31 Maret 2023 dan untuk gelombang keduanya dari tanggal 01 April sampai 30 Juni 2023.
16.	Dimana pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Iya, jadi untuk tempat pelaksanaannya itu di sekolah Insan Mandiri sendiri dan juga di TK TK tempat kami melakukan pemasaran, bisa jadi ada juga calon wali murid yang ambil formulir saat kita lakukan pemasaran di TK kemudian mereka kembalikan di SDIT Insan Mandiri. Nahh sekolah sekolah TK yang kami kunjungi itu diantaranya RA Riyadotusolihin, TKIT Insan Mandiri Kendari, TK Ibnu Abbas, TK Kuncup Pertiwi, dan beberapa sekolah TK di sekitar kecamatan Kambu dan Baruga.
17.	Siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran	Iya jadi untuk penanggung jawabnya itu kepala sekolah, kemudian wakil kepala

	PPDB?	sekolah bidang kesiswaan dan juga guru guru yang terlibat dalam kepanitiaan PPDB ini.
18.	Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan pemasaran PPDB?	Yahh itu tadi semua guru yang menjadi panitia, kemudian staff juga terlibat, orang orang yayasan dan juga wali murid tentunya.
19.	Bagaimana cara pembentukan panitia pemasaran dalam PPDB?	Untuk pembentukan panitia itu kepala sekolah langsung yang membuat SK nya dan membentuk kepanitiannya yang diketuai oleh waka kesiswaan, dan juga melibatkan guru guru.
20.	Bagaimana susunan panitia pemasaran PPDB?	Iya jadi untuk penanggung jawabnya itu langsung kepala sekolah, kemudian di ketua dan sekertaris itu wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, selanjutnya ada bendahara, kemudian guru guru yang terlibat dalam PPDB ini.
21.	Bagaimana bentuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari?	Untuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri itu kami melakukannya secara offline dan online, dimana offlinenya itu kami menyebarkan informasinya ke orangtua, dengan tujuan orangtua tersebut bisa menginformasikan ke keluarganya atau tetangganya, kemudian kami juga melakukan pemasaran secara langsung ke sekolah sekolah TK. Nahh untuk onlinenya sendiri kami menshare informasinya itu melalui social media yaitu via whatsapp, instagram, facebook dan tiktok. Nahh dimana bentuknya ini kami biasanya mengupload beberapa kegiatan sekolah dengan #penerimaanpesertadidikbaru seperti itu.
22.	Bagaimana bentuk komunikasi, maupun koordinasi yang dilakukan antar panitia?	Nahh untuk bentuk komunikasi yang kami lakukan itu, kami membuat grup whatsapp kepanitiaan, jadi selain kami komunikasi langsung secara offline melalui rapat, kami juga melakukan komunikasi secara online. Jadi untuk informasi atau ada hal yang perlu di bahas, kami biasa juga membahas lewat grup tersebut. Jadi kami selalu melakukan komunikasi atau koordinasi sebelum mengambil keputusan, jadi kalau ada hal hal

		yang belum di ketahui sebelumnya bisa dikomunikasikan melalui grup whatsapp ataupun secara langsung saat rapat.
23.	Bagaimana bentuk pengawasan/evaluasi yang dilakukan panitia dalam pemasaran PPDB?	Untuk bentuk pengawasan yang dilakukan itu, kami menyediakan absen untuk yang piket PPDB itu sendiri, selain itu juga kami kan sudah membentuk beberapa divisi dengan tugas masing masing, jadi untuk yang pemasaran langsung ke sekolah itu mereka wajib melaporkan hasil pemasaran yang telah mereka lakukan di sekolah tersebut, dimana laporannya itu dilaporkan secara lengkap yaa dan dibuktikan dengan dokumentasi. Terus untuk absensi piket PPDB juga itu harus di isi, dan juga bentuk pengawasan atau evaluasi yang lain itu, kalau untuk yang online itu kepala sekolah mewajibkan setiap panitia untuk mengirimkan video mengenai kegiatan sekolah untuk di upload di social media dengan #penerimaanpesertadidikbaru jadi dari situlah akan ada format yang dikirimkan di grup whatsapp mengenai video apa yang akan di share. Lalu kepala sekolah membuat polling bagi panitia yang sudah menshare dan belum. Nahh dari situ ditau siapa yang sudah dan belum share sehingga nantinya akan terus dilakukan evaluasi.
24	Apa saja hambatan hambatan yang dihadapi panitia PPDB dalam proses pemasaran sekolah?	Nahh untuk hambatan hambatan yang dihadapi oleh panitia PPDB itu dalam proses PPDB di Insan Mandiri Kendari hambatannya yaitu kami terkendala di waktu untuk berkunjung ke sekolah sekolah TK. Dimana jam sekolahnya itu semua sama yaa, apalagi TK ini kan pulangny jam 10. Nahh sedangkan kami itu kepanitiaan ini mengajar juga disekolah, jadi biasanya terkendala disitu. Selain itu, kami juga terkendala di tenaga laki laki, nahh karena di sekolah kami itu masih sangat sedikit guru ikhwan, jadi biasanya untuk pemasangan spanduk spanduk itu kami memerlukan tenaga lebih. Nahh itu

		juga yang menjadi salah satu kendala dalam proses PPDB.
25.	Tindakan apa yang dilakukan oleh pihak panitia dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi?	Iya, jadi untuk permasalahan yang pertama tadi yaa, jalan keluarnya itu kami membagi tim. ada tim khusus yang melakukan pemasaran secara offline melalui pemasaran di TK TK dan ada juga yang melakukan secara online tadi itu, dan lain sebagainya. Memang kita usahakan apa yang telah kita rencanakan di awal itu tetap berjalan. Dan untuk yang kekuarangan tenaga kerja ikhwan tadi iyu yaa, kami menghighier orang juga untuk membantu dalam pemasangan spanduk atau baliho.



Nama : Devi Suci Munira, S.Pd  
 Jabatan : Sekertaris  
 Hari/Tgl : Kamis, 10 Agustus 2023  
 Tempat : Ruang Guru

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Segmentasi pasar seperti apa yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Segmentasi pasar yang dilakukan oleh insan mandiri kendari yang paling utama adalah terkait lingkup geografis atau batas wilayahnya. Jadi, sasaran peserta didik kami adalah taman kanak-kanak dan anak usia sekolah dasar yang berlokasi seputaran lepo-lepo. Selain itu, segmentasi pasar yang dilakukan oleh pihak sekolah dalam memilih calon peserta didik secara sederhana dapat dilakukan dengan mempromosikan tentang keunggulan sekolah, biaya yang berada di sekolah berhubung insan mandiri kendari merupakan sekolah swasta.
2.	Siapakah yang membuat segmentasi pasar tersebut?	Segmentasi pasar ini dibuat oleh pihak pengurus yayasan yang sejak awal telah ditunjuk sebagai tim pemasaran sekolah, kemudian kepala sekolah, dan juga tentunya guru-guru yang terlibat dalam PPDB ini.
3.	Apa alasan pihak sekolah melakukan segmentasi pasar tersebut?	Segmentasi pasar merupakan proses untuk mengelompokkan atau memperkecil lingkup calon peserta didik sesuai dengan zonasi daerah sekolah agar lebih mempermudah dalam mengondisikan strategi yang digunakan. Segmentasi pasar ini penting sekali untuk dilakukan dalam rangka menemukan target pasar yang sesuai.
4.	Siapa yang akan menjadi target pasar yang akan dituju oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Target pasar utama kami adalah pastinya siswa-siswi taman kanak-kanak yang sudah masuk usia sekolah dasar dan anak-anak yang berdomisili seputaran sekolah insan mandiri sesuai dengan jarak lokasi tempat tinggal calon peserta didik.
5.	Apa alasan pihak sekolah	Alasan sekolah memilih target pasar itu

	memilih target pasar tersebut?	pastinya agar mengefektifkan proses penerimaan peserta didik baru dan proses keberlangsungan proses sekolah setelah nanti diterima di sekolah, karena jarak domisili dengan sekolah yang tidak begitu jauh.
6.	Bagaimana panitia menentukan posisi pasar?	Iya, jadi pembedanya itu sekolah kami mengadakan test multiple intelligence bagi siswa baru test ini dilakukan untuk mengetahui kecerdasan belajar siswa dan ini yang tidak dilkakukan oleh sekolah sekolah lain, selain itu kami juga ada program program kegiatan lainnya seperti ITQ, dan kegiatan ekstrakurikuler.
7.	Apakah ada rapat untuk membahas pemasaran dalam proses PPDB?	Ya, tentu saja ada. Rapat yang biasa dilakukan adalah rapat antara kepala sekolah dan seluruh panitia PPDB yang membahas terkait dengan persiapan dan kesiapan dalam proses PPDB tersebut.
8.	Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan panitia?	Rencana pemasaran yang di lakukan adalah dengan mempersiapkan beberapa spanduk tentang promosi sekolah, selain spanduk panitia dan seluru guru insan mandiri menyiapkan beberapa konten terkait dengan keunggulan dan program yang ada di insan mandiri yang nantinya akan disebar ke berbagai sosial media.
9.	Bagaimana pihak sekolah melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini?	Menurut kami, pemasaran lembaga pendidikan saat ini lebih efektif sejak adanya sistem zonasi terkait domisili calon peserta didik dan lokasi sekolah. Dengan begitu, sekolah-sekolah dapat tepat sasaran dalam pemasarannya.
10.	Apa yang dilakukan panitia untuk mendapatkan peluang dalam melakukan pemasaran Sekolah?	Peluang yang kami dapatkan pertama yaitu karena sekolah kami itu sekolah Islam yaa, jadi otomatis pembelajaran mengenai agama itu lebih di perdalam, seperti yang kita ketahui saat ini banyak orang tua murid yang antusiaa mendaftarkan anaknya ke sekolah sekolah swasta seperti sekolah Islam dengan harapan anaknya bisa mendapatkan

		pendidikan agama yang lebih. Selain itu media sosial yaa pastinya, penggunaan aplikasi seperti instagram kemudian facebook, whatsapp itu jika kita lihat saat ini banyak digunakan untuk melakukan jual beli atau bisnis dan tidak bisa dipungkiri sekolah sekolah itu mereka melakuakan promosi itu melalui media sosial juga misalnya seperti memposting flyer pendaftaran, kemudian kegiatan kegiatan siswa disekolah.
11.	Ancaman seperti apa yang kiranya akan dihadapi dalam melakukan pemasaran sekolah saat ini?	Beberapa ancaman yang mungkin akan di hadapi adalah terkait fasilitas sekolah yang belum begitu banyak untuk keperluan-keperluan siswa.
12.	Strategi seperti apa yang direncanakan oleh panitia dalam proses pemasaran PPDB?	Strategi yang kami lakukan itu dengan melakukan promosi melalui media online maupun media cetak dan juga melalui sosoalisasi langsung.
13.	Bagaimana panitia pemasaran PPDB menentukan anggaran yang akan diperlukan selama proses PPDB?	Anggaran terkait pemasaran PPDB ini ditentukan berdasarkan kebutuhan yang akan di gunakan dalam proses pemasaran nantinya, dan itu disusun dalam bentuk rencana anggaran pemasaran atau RAB.
14.	Berapa anggaran yang diperlukan untuk melakukan pemasaran PPDB?	Sesuai dengan hasil rapat antara panitia kepala sekolah dan bendaharan berdasarkan RAB yang dibuat ahwa kiasaran dana yang akan di gunakan adalah 10 juta lebih.
15.	Kapan pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Persiapan pemasaran kami lakukan sejak Desember. Dan pemasran berjalan mulai bulan januari sampai bulan april yang terdiri dari 2 gelombang.
16.	Dimana pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	pemasaran pertama kami lakukan adalah melaksanakan pemasaran di sekolah TK terdekat, kemudia di lanjutkan dengan pemasangan spanduk di beberapa tempat umum, dan yang terakhir menyebar poster dan yang lainnya di sosial media.
17.	Siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran	Tentu saja yang bertanggung jawab adalah

	PPDB ?	Kepala Sekolah dan seluruh panitia pemasaran PPDB.
18.	Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan pemasaran PPDB?	Panitia yang telah di bentuk oleh kepala sekolah secara khusus dan guru-guru yang berada di lingkup SDIT Insan Mandiri Kendari seacara umum.
19.	Bagaimana cara pembentukan panitia pemasaran PPDB?	Pembentukan panitia ini mutlak adalah keutusan kepala sekolah yang menunjuk beberapa guru yang di anggap mampu untuk mengeban tanggung jawab sebagai panitia pemasaran PPDB.
20.	Bagaimana susunan panitia pemasaran PPDB?	Susunan panitia pemasaran PPDB terdiri atas Ketua,Wakil Ketua,Bendahara dan beberapa seksi-seksi yang ikut serta dalam kepanitiaan
21.	Bagaimana bentuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mndiri Kendari?	Bentuk pemasarannya di lakukan secara offline dengan membagikan brosure ke beberapa TK di sekitar, dan secara online berupa penyebaran informasi di sosial media.
22.	Bagaimana bentuk komunikasi, maupun koordinasi yang di lakukan antar panitia?	Biasanya setiap pekan panitia melakukan rapat dengan kepala sekolah yang membahas tentang bagaimana proses keberlangsungan pelaksanaan pemasaran.
23.	Bagaimana bentuk pengawasan/evaluasi yang dilakukan di sekolah dalam proses pemasaran PPDB?	Hal yang biasa kami lakukan adalah dengan sering memberikan laporan kepada kepala sekolah terkait dengan pelaksanaannya, dan kepala sekolah memberi apresiasi atau masukan terkait pemasaran sekolah tersebut.
24.	Apa saja hambatan hambatan yang dihadapi panitia PPDB dalam proses pemasaran sekolah?	Kalau untuk hambatan yang kami hadapi itu jadi pada saat itu kami sempat kesulitan dalam pemasangan spanduk yaa, karena jumlah SDM kami ini kebanyakn guru akhwat, kami kekurangan guru ikhwan sehingga pada saat itu untuk pemasangan spanduk itu di lewat dari jadwal yang ditentukan sebelumnya.
25.	Tindakan apa yang dilakukan oleh pihak panitia dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi?	Untuk menindaklanjuti hal tersebut kami meminta bantuan dari pihak luar untuk pemasangan spanduk tersebut, dan tentunya kami berikan fee seperti itu.

Nama : Arini Khoirotunnisa, S.Ak  
 Jabatan : Bendahara  
 Hari/Tgl : Senin, 14 Agustus 2023  
 Tempat : Ruang Guru

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Segmentasi pasar seperti apa yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Mengenai segmentasi pasar ini, kan ini sekolah kami SDIT Insan Mandiri Kendari itu sekolah swasta. Jadi, berbeda dengan sekolah negeri lainnya yang biayanya itu gratis, yang kita ketahui sekolah negeri itu kan seratus persen gratis dari pemerintah biaya operasional sekolahnya dan lain sebagainya tapi berbeda dengan sekolah swasta yang seluruh biaya operasional dan gaji-gaji gurunya itu adalah dari pihak sekolah. Jadi, sekolah kami itu butuh juga namanya memasukkan otomatis itu dibebankan kepada orang tua, nahh dari situ lah jika kami sudah menentukan harga yakni biaya sumbangan pendidikan atau spp itu otomatis akan terjadilah seleksi alam, jadi orang tua - orang tua dari keluarga bisa dibilang dari ekonomi menengah ke ataslah yang menjadi segmentasi pasar kami. Kemudian juga segmentasi pasar selanjutnya itu yang lokasinya dekat dengan sekolah kami, karena biasanya juga itu orangtua ingin mendaftarkan anaknya itu cari lokasi dengan sekolah seperti itu.
2.	Siapakah yang membuat segmentasi pasar tersebut?	Pembuat segmentasi pasar disekolah kami itu pendiri yaa, para pembina yayasan yaitu yang mendirikan Insan Mandiri itu pada awalnya mereka sudah memikirkan sekolah ini didirikan dengan melihat kebutuhan masyarakat sekitar. Nahh tapi untuk kesininya itu kami juga dari panitia sama sama melihat situasi kira kira segmentasi pasar seperti apa yang bisa kami masuki seperti itu.
3.	Apa alasan pihak sekolah melakukan segmentasi pasar tersebut?	Nahh, bisa dikatakan bahwa pihak sekolah melakukan segmentasi pasar itu tentunya untuk memudahkan kita yaa dalam

		menentukan target pasar, kalau kita sudah mengelompokkan konsumen begitu atau calon target pasar kita sudah dikelompokkan, pasti akan lebih mudah bagi kita untuk melakukan promosi nantiya, nahh alasannya tadi yaitu pastinya kan memudahkan kita dalam menentukan target pasar dan melakukan promosi.
4.	Siapa yang akan menjadi target pasar yang akan dituju oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Nahh jadi ketika kita sudah mengelompokkan calon stakeholder kita maksudnya disini masyarakat yaa, menjadi homogen artinya sudah tidak hetrogen sebagaimana tadi yang dimaksud dengan segmentasi pasar, kemudian sekarang kita menentukan target pasar. Jadi tentang target pasar tadi ini, sudah di jelaskan saya sudah singgung diawalkan secara umum mungkin karena sekolah kaminadalah SDIT Insan Mandiri itu yaa berarti sekolah yang berbasis Islam gitu yaa, berarti bukan saja hanya dari keluarga yang memiliki ekonomi menengah ketas yaa, tetapi juga yang beragama Islam gitu. Terus targetnya yang lain itu adalah usia calon siswa tentunya, siswa atau anak dari keluarga yang memiliki anak usia SD, kemudian Islam, terus biasanya yaa seleksi alam itu yang saya bilang tadi itu yaa, mereka mereka yang memiliki ekonomi menengah keatas karena notabennya itu mereka harus bayar biaya perbulannya. Kemudian juga wilayah, saya sudah singgung sebelumnya tadi wilayah juga itu menjadi target kita, berbiacara tentang background juga atau pendirian lokasi kami itu , jadi sekolah kami itu dirancang atau didirikan di daerah Baruga, nahh jadi pada saat itu di daerah tersebut belum ada SDIT, jadi targetnya adalah wilayah yang belum ada sekolah Islamnya yang mana harapannya akan mudah dalam melakukan promosi nantinya karena pada saat itu belum ada SDIT di daerah Baruga dan sekitarnya, seperti itu.

5.	Apa alasan pihak sekolah memilih target pasar tersebut?	<p>Nahh kan kita ini berbicara tentang penerimaan peserta didik baru yaa, berarti kenapa harus ada target pasar? Nahh supaya kegiatan atau proses penerimaan peserta didik baru ini bisa berjalan efektif, dan seefisien mungkin begitu, supaya apa apa yang kita lakukan bisa terukur begitu. Kan ketika kita berbicara tentang PPDB kan sudah dijelaskan tadi kita berbicara juga mengenai promosi, bagaimana promosi atau pemasaran ini bisa optimal? Tentunya kita harus memilih target pasar. Kemudian target pasar ini, kan biasanya setelah dianalisis itu kita bisa ketahui bahwa kebutuhan masyarakat itu berbeda beda, nahh dari situlah kita bisa mengoptimalkan konten atau bahan promosi kita, jika target pasar kita sudah tentukan, kita kemudian memilih bentuk promosi seperti apa yang pas dengan target pasar tersebut, sehingga nanti kemudian outputnya banyak siswa atau banyak orang tua yang mendaftarkan anak anaknya di sekolah kami begitu. Jadi intinya adalah supaya strategi pemasaran kami itu nantinya bisa optimal seperti itu</p>
6.	Bagaimana panitia menentukan posisi pasar?	<p>Nahh berkenaan dengan posisi pasar atau branding yaa ini. Seperti yang kita ketahui bersama yaa banyak sekolah sekolah itu yang lagi marak sekarang itu tentang bully begitu yaa, kemudian panas atau fasilitasnya yang kurang begitu, jadi sekolah kami itu bagaimana mengambil pasar itu adalah dengan memanfaatkan fenomena itu. Jadi bagaimana mengatasi ini? Nahh disekolah kami itu ada tagline yaitu “sekolah sayang teman” atau bebas bully, kemudian kami juga memfasilitasi kelas full AC, seperti itu dan seterusnya. Terkhusus kalau untuk sekolah islam terpadu gitu yaa (SDIT) pasti mereka itu dalam hal ini orang tua akan berfikir bahwa sekolah ini akan melahirkan hafidz hafidz Qur’an, nahh dari situ juga bisa</p>

		<p>menjadi branding kita bahwa kalau sekolah di sekolah kami ini akan dapat target hafalan sekian juz, sekolah kami itu minimal hafal 2 juz yaa sampai lulus sampai kelas 6. Nahh adalagi yang lebih menarik, di sekolah kami itu siswa barunya itu di test, jadi pas sudah, seperti yang sudah saya jelaskan diawal tadi ketika selesai proses penerimaan peserta didik baru, daftar ulangnya itu sekaligus dengan mengikuti observasi tadi itu yaitu Multiple Intelligence Research, nahh ini untuk mengetahui kecenderungan kecerdasan anak, kecenderungan gaya belajar si anak tadi begitu kan, dan juga observasi kenatangan siswa, nahh itu yang menurut saya masih sangat jarang kita temui di kota Kendari ini, jadi ini yang menjadi pembea dengan sekolah sekolah lainnya yaa.</p>
7.	Apakah ada rapat untuk membahas pemasaran dalam proses PPDB?	<p>Iya sekolah kami tentunya ada yaa, rapat khusus untuk membahas PPDB. Yang pertama itu adalah Kepala Sekolah membuat SK, kemudian dari SK nya tadi itu ada nama nama panitia yang kemudian di bahas kembali pada saat rapat apa apa saja tuganya, yaa seperti yang saya bilang tadi ada yang stay di resepsionis tiap hari bergantian piket, kemudian ada yang bertugas untuk melakukan promosi, membuat video video yang berisi konten yang menarik, dan ada juga yang bertugas untuk memasang atau mencetak baliho danspanduk untu melakukan promosi secara offline .</p>
8.	Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan oleh panitia?	<p>Nahh berbicara tentang perencanaan pasti yang pertama itu adalah target, kita tentukan dulu target. Target kita dalam penerimaan siswa baru itu seperti apa, nahh jadi target untuk kuota penerimaan siswa baru disekolah kita itu maksimal dua kelas dengan masing masing kelas 25 orang jadi totalnya itu 50 orang. Nahh dari sini kita tentukan langkah selanjutnya yaitu melakukan promosi kepada calon orang tua siswa begitu yaa. Karena kan</p>

		<p>biasanya memang orang tua yang menentukan si anak itu sekolah dimana, jadi target pemasaran kita tadi itu orangtua siswa. Nahh kemudian bagaimana supaya informasi ini sampai kepada orang tua siswa? Tentunya dengan melakukan promosi atau marketing begitu yaaa. Nahh jadi pemasaran yang kita lakukan itu ada offline dan ada juga online. Nahh yang offline itu seperti pemasangan baliho atau spanduk, kemudian kita juga secara intensif datang ke TK yang ada disekitaran wilayah Kambu dan Baruga untuk mempromosikan sekolah kita, dengan segala keunggulan keunggulannya yang ada. Nahh untuk secara online itu tentu kita aktif share di sosmed, di fanpage fanpage sekolah dengan menshare kegiatan kegiatan menarik yang ada di sekolah, kemudian juga branding sekolah kita, seperti itu tadi yaa sekolahnya ber AC, kemudian kegiatan menarik lainnya seperti study tour, kemudian lomba kelas, kemudian kegiatan ekstrakurikuler, dan sekolah anti bully yaa, itu juga yang menjadi pertimbangan orang tua dalam menentukan sekolah anaknya yaa.</p>
9.	<p>Bagaimana pihak sekolah melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini?</p>	<p>Nahh zaman sekarang itu kebanyakan memang pemasaran lembaga pendidikan dilakukan melalui sosial media yaa, karena itu juga mungkin karena lebih efektif dan efisien begitu. Jadi sosialmedia itu sudah seperti ajang menampilkan keunggulan keunggulan sekolah masing masing, apalagi sekolah swasta yaa. Jadi memang lebih banyak persaingan itu pemasaran online sih, dan masyarakat juga sekarang melihat pendidikan itu dari banyak sisi yaa. Jadi yang menjadi PR buat kita itu yaa membuat konten konten video semenarik mungkin begitu yaa, sehingga bisa di lirik oleh masyarakat dan tidak ketinggalan dengan sekolah sekolah lain.</p>
10.	<p>Apa yang dilakukan pihak</p>	<p>Nahh peluang itu memang tidak serta merta</p>

	<p>sekolah untuk mendapatkan peluang dalam melakukan pemasaran Sekolah?</p>	<p>kita dapat begitu saja yaa, harus banyak banyak melakukan riset dan melihat peluang disekitar kita. Nahh peluang yang pertama, yang sekolah kita dapatkan itu wilayah yaa, wilayah yang cukup strategis di mana di daerah sekitar sekolah kami itu tidak berdekatan dengan sekolah sekolah pesaing, dan juga banyak pasangan keluarga yang punya anak usia TK yang siap masuk SD, kemudian juga banyak keluarga juga yang membutuhkan sekolah Islam terpadu sebagai alternatif bagi mereka yang tidak ingin mendaftarkan anaknya ke sekolah umum yang notabennya itu tidak mendapatkan tambahan untuk pendidikan agamanya, karena kalau di sekolah negri kan sesuai dengan jam pelajarannya, sedangkan kalau disekolah Islam terpadu itukan ada tambahan pelajaran agama yang lebih, sehingga pembiasaan mengenai ibadahnya tentu lebih dibandingkan denga sekolah sekolah umum begitu. Jadi itu menjadi peluang yaa, karena ada orang tua yang berpikir “dari pada saya carikan lagi anakku guru ngaji, lebih baik di SDIT saja, karena selain pendidikan formal, pendidikan agamanya juga diutamakan”. Itu juga merupakan peluang. Tadi juga sempat saya singgung sebelumnya meminimalisir bully gitu kan, selain itu juga di sekolah kami itu banyak kegiatan kegiatan ekstrakurikuler dan model pembelajarannya yang beda, sehingga ini bisa menjadi daya jual kami dalam melakukan pemasaran.</p>
11.	<p>Ancaman seperti apa yang kiranya akan dihadapi dalam melakukan pemasaran sekolah saat ini?</p>	<p>Ancamannya itu berkaitan dengan target pasar tadi, trend saat ini itu bahkan di negara negara maju itu adalah minus pertumbuhan penduduknya, jadi banyak pasangan keluarga yang menganut system childfree atau kalaudi Indonesia itum sekarang yang trend itu meminimlaisr jumlah anak begitu yaa, jadi semakin sedikit nantinya target pasar kita. Karena pasti calon peerta didiknya berkurang,</p>

		seperti itu.
12.	Strategi seperti apa yang direncanakan oleh panitia dalam proses pemasaran PPDB?	Kalau strategi ini pasti cara promosi yaa, kalau pemasaran itu pasti berhubungan dengan strategi yang lebih efektif, terukur, teratarget dan dapat dievaluasi. Nahh salah satunya itu misalnya promosi secara online, kan pembagian konten konten, konten konten itu dibagikan harus ada feedbacknya atau penilaiannya, apakah benar sudah sampai ditarget pasar kita, atau ada yang kurang kah dari konten konten promosi kita. Jangan lupa juga itu ketika kita menshare atau memberikan konten konten yang bersifat promosi itu harus disertakan dengan keunggulan sekolah dan juga prestasi-prestasinya, kemudian yang menarik juga dari sekolah kami ketika melakukan promosi yaitu kami memberikan discount bagi alumni TKIT Insan Mandiri Kendari dan juga bagi calon peserta didik yang memiliki saudara di SDIT Insan Mandiri, jadi itu ada biaya tersendiri bagi calon peserta didik.
13.	Bagaimana panitia pemasaran PPDB menentukan anggaran yang diperlukan untuk melakukan pemasaran PPDB?	Jadi berbicara tentang anggaran ini, tentunya ada tim yaa yang melakukan riset begitu berdasarkan pengalaman tahun sebelumnya, kita memnentukan yang namanya RAB atau Rancangan Anggaran Belanja, jadi di situ, di kegiatan itu ataudi RAB itu kita rinci kegiatan apa saja yang akan kita lakukan selama proses PPDB itu, nahh setelah kita dapat kegiatannya, kita sudah rinci kemudian dari kegiatan itu kita tentukan juga biaya biaya standarnya. Jadi seperti misalnya buat spanduk, kita butuh spanduk berapa, di titik mana saja akan di pasang, ukuran spanduknya berap kali berapa, nahh itu semua harus dirinci sekalian dengan harga standarnya yaa. Kemudian flampet, flyer itukan setiap berapa bulan ada pembaruan yaa, itu juga di rincikan biayanya. Kemudian kalau biaya promosi yang offline misalnya ada pemasaran sosialisasu ke sekolah sekolah

		TK itu pasti ada uang transport bagi tim yang melakukan pemasaran tersebut begitu yaa. Jadi memang semuanya harus di rincikan dalam bentuk RAB sehingga semuanya jelas rincian biayanya, begitu yaa.
14.	Berapa anggaran yang diperlukan dalam melakukan pemasaran PPDB?	Nahh untuk biaya yang diperlukan itu kisaran 5 sampai 10 juta yaa untuk PPDB tahun ini. Karena kan untuk saat ini SDIT insan Mandiri sudah mulai di kenal orang yaa, jadi anggarannya itu tidak sebesar tahun tahun sebelumnya. Kemudian prmosi yang dilakukan oleh wali murid yaitu melalui testimoni atau informasi dari mulut ke mulut, itu juga lumayan besar yaa dampaknya, dan tentunya mengurangi anggaran seperti itu.
15.	Kapan pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Untuk pelaksanaannya ini kami bersiap dari bulan November, jadi di bulan November itu sudah ada SK kepanitiaan, design design untuk persiapan brosur, spanduk, baliho dan lain sebagainya, kemudia juga sudah mulai membahas isi isi konten yang akan dikerjakan untuk kemudian kita lakukan pemasaran enam bulan berikutnya, jadi, persiapannya November Desember, Januari itu kita sudah mulai terima pendaftaran begitu. Gelombang pertama, itu dari Januari sampai 31 Maret dan gelombang kedua ini dari April sampai 30 Juni
16.	Dimana pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Berkenaan dengan tempatnya ini, pertama yang kita pemasarkan atau kita informasikan bahwa pendaftaran telah dibuka itu adalah orang tua siswa yang sudah bersekolah di sekolah kami sendiri, karena tidak menutup kemungkinan mereka kan punya adik, sepupu, tetangga, dan lain sebagainya. Dan promosi dari mereka itu seperti yang saya bilang efektif begitu yaa, jadi mereka duluan yang kami beritahukan melalui grup grup whatsapp kelas masing masing bahwa sekolah kami sudah terbuka pendaftaran, kemudian jika itu sudah kami menuju ke fanpage fanpage sekolah itu di

		beritahukan, diinformasikan atau di announce bahwa sekolah kami sudah membuka pendaftaran siswa baru. Kemudian persiapan juga untuk penyebaran atau pemasangan baliho baliho spanduk dan lain sebagainya. Kemudian yang terakhir itu adalah di TK sekitaran wilayah Kambu yang akan kami datang untuk kami lakukan pemasaran tentang sekolah.
17.	Siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran PPDB?	Nahh yang bertanggung jawab itu tentunya Kepala Sekolah secara umum begitupun dengan pemasaran sekolah, dalam hal ini terkhusus untuk penerimaan siswa baru yaa, itu tentu diketuai langsung oleh Kepala sekolah sebagai penanggung jawab, dan Kepala Sekolah kan sudah membuat SK, nahh dari SK kepanitiaan itu, nanti ada panitia khusus yang bertanggung jawab melakukan pemasaran juga nanti itu ada penanggung jawab – penanggung jawab dari bidang pemasaran itu sendiri. Jadi, seperti itulah mekanisme mengenai siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran sekolah.
18.	Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan pemasaran PPDB?	Nahh, sudah disinggung sebelumnya bahwa ketika sekolah akan melakukan pemasaran itu, ada Kepala Sekolah yang bertanggung jawab, kemudian ada panitia yang dibentuk dan di SK kan. Jadi yang terlibat langsung itu adalah guru guru yang ditunjuk sesuai kemampuan dan kapabilitasnya dan juga staff yaa, itu juga dilibatkan dalam proses PPDB. Nahh tidak menutup kemungkinan juga orang tua murid yaa, karena orang tua siswa yang sudah sekolah di Insan Mandiri kan merasakan langsung dampak positif dari sekolah kami terhadap anaknya, nahh kemudian mereka juga terlibat dalam proses pemasaran itu, mungkin menyampaikan langsung kepada sepupunya, adiknya atau keluarganya yang memiliki anak usia sekolah TK yang akan masuk ke SD.

19.	Bagaimana cara pembentukan panitia pemasaran dalam PPDB?	Yaa kalau ini melalui SK yaa yang di keluarkan langsung oleh Kepala Sekolah. Jadi yang tentukan ketua, kemudian sekretaris, bendahara, dan lain sebagainya sampai siapa siapa yang terlibat dalam tim marketing itu yaa di tentukan langsung oleh Kepala Sekolah melalui SK.
20.	Bagaimana susunan panitia pemasaran PPDB?	Susunannya seperti pada umumnya tentunya ada penanggung jawab, dan penanggung jawabnya ini adalah Kepala Sekolah, kemudian setelah penanggung jawab pasti ada ketua panitia, ketua panitianya itu wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, kemudian ada bendahara juga karena berkaitan dengan biaya masuk siswa, kemudian sekretaris yaa atau yang diberi tanggung jawab untuk mengurus administrasi ketika ada siswa yang masuk, kemudian ada tim khusus untuk pemasaran, seperti yang ditugaskan untuk membuat flyer, kemudian konten konten di media sosial, mencetak baliho, pemasangan baliho, dan lain sebagainya. Nahh dan kemudian tidak kalah penting juga ada tim yang jaga dan setiap harinya stay di meja resepsionis untu menerima ketika ada orang tua calon siswa yang bertanya tanya maupun datang untuk mendaftarkan anaknya di sekolah kami.
21.	Bagaimana bentuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari?	Mengenai bentuk pelaksanaan pemasarannya itu ada yang offline dan online, kalau onlinenya berarti melalui berbagai macam media sosial begitu yaa, berbagai macam platform media sosial, baik media sosial sekolah maupun berkolaborasi dengan media sosial setiap guru dan tenaga kependidikan sekolah. Jadi, setiap orang itu menshare konten-konten apa yang telah dibuat, atau merepost kembali konten yang telah dishare melalui media sosial sekolah. Kemudia untuk offline itu ada juga kegiatan melalui bagi bagi brosur di TK TK dan kami juga menyediakan brosur di meja resepsionis jadi ketika ada

		orang tua calon peserta didik yang datang untuk bertanya tanya atau hanya sekedar meminta brosur, kami juga menyediakan, selanjutnya da pemasaran di TK TK terdekat, dan pemasangan spanduk dan juga baliho di tempat tempat yang strategis.
22.	Bagaimana bentuk komunikasi, maupun koordinasi yang di lakukan antar panitia?	Baik, karena kita sekarang sudah berada di era digital yaa, jadi bentuk komunikasinya itu biasa dilakukan melalui grup whatsapp. Jadi semua panitia yang terlibat itu masuk di grup whatsapp yaa, grup whatsapp khusus kepantiaan PPDB.Selain itu juga tentu melalui rapat panitia yaa, nahh di rapat panitia ini apa yang menjadi kendala atau kesulitan kesulitan yang di hadapi selama PPDB itu di bahas secara langsung, selain itu juga biasa dalam rapat kami melakukan evaluasi, artinya sampai sejauh mana progress yang telah dilakukan oleh masing masing penanggung jawab.
23.	Bagaimana bentuk pengawasan/evaluasi yang dilakukan panitia dalam pemasaran PPDB?	Nahh berbicara mengenai bentuk evaluasinya, tentunya ini melalui rapat yaa rapat secara konsisten dan continue. Jadi misalnya tadi sudah ada komunikasi melalui grup whatsapp, contohnya misalnya minggu ini tugasnya masing masing panitia menshare konten video, nahh di akhir pekan itu biasa langsung diadakan evaluasi. Misalnya siapa siapa yang sudah menyebarkan atau menshare konten konten yang sudah dibuat, dan juga ada listnya bagi siapa siapa yang sudah menshare atau belum. Sehingga dari sini dapat diketahui siapa siapa panitia yang sudah menjalankan tugasnya dan yang belum menjalankan tugasnya.
24	Apa saja hambatan hambatan yang dihadapi panitia PPDB dalam proses pemasaran sekolah?	Jadi hambatan yang kami hadapi yang pertama itu berkaitan dengan era digital, dan kami juga melakukan pemasaran melalui social media sehingga yang menjadi hambatan adalah bagaimana konten konten yang kami share itu bisa menarik dan diterima oleh target pasar kita, sehingga

		<p>masyarakat itu mau menyekolahkan anaknya di sekolah kami. Nahh selanjutnya bagaimana membuat konten itu menarik? Kan tentunya membutuhkan teknik khusus untuk editing video, pengambilan gambar, yang mana tidak semua orang terampil dalam hal itu. Selain itu, hambatan dari segi offline itu terjadi ketika pemasangan baliho di tempat yang kurang strategis, atau misalnya ukuran baliho kami yang ukurannya kecil sehingga ketika orang membaca sekilas itu tidak sampai informasi yang ingin kita sampaikan. Sehingga pemasangan baliho itu harus di pasang di tempat tempat yang strategis dan dalam ukuran yang besar. Misalnya kalau di pinggir jalan, berarti di tempat kendaraan yang jika melaluinya itu dengan kecepatan yang pelan sehingga mereka dalam waktu 10 detik ini bisa membaca informasi tersebut. Kemudian ketika pembagian brosur ke TK TK atau pada saat kami melakukan pemasaran langsung ke TK TK, karena sekolah TK itu pulang nya jam 10 yaa, otomatis kami harus melakukan kunjungan itu di bawah jam 10. Nahh sementara dari kami panitia itu kebanyakan adalah guru guru yang mengajar di jam tersebut, sehingga itu juga menjadi kendala yaa, karena kami masih kesulitan dalam melakukan jadwal untuk pemasaran.</p>
25.	<p>Tindakan apa yang dilakukan oleh pihak panitia dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi?</p>	<p>Nahh, kalau untuk mengenai media social tadi itu tentunya solusinya kami memilih orang orang yang tentunya berkompeten di bidang konten creator, jadi mereka mereka yang memiliki basic di bidang pengambilan video, pengeditan foto dan video, kemudian pengeditan flyer, dan membuat konten yang tentunya menarik yaa dan bisa diterima oleh masyarakat, sehingga tujuan pemasaran kitaterpenuhi. Kemudian mengenai pemasanga baliho maka solusinya adalah kita memasangnya di tempat tempat yang</p>

		<p>strategis yang mudah bagi pengguna jalan itu untuk membaca baliho kami. Kemudian solusi mengenai pemasaran atau pembagian brosur ke TKTK terdekat itu kami lakukan melalui jangkauan jangkauan guru guru yang kami kenal, jadi kami bisa menitipkan brosur atau flyer mengenai PPDB itu melalui guru guru TK yang kami kenal.</p>
--	--	--



Nama : Hafely, S.Pd  
 Jabatan : Anggota Panitia pemasaran PPDB  
 Hari/Tgl : Jum'at, 11 Agustus 2023  
 Tempat : Depan Ruang Kelas 1

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Segmentasi pasar seperti apa yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Jadi segmentasi pasar yang dilakukan oleh sekolah itu berupa promosi dengan menyisir sekolah sekolah TK yang ada di sekitar sekolah yaitu di wilayah kecamatan Kambu dan Baruga. Kemudian karena sekolah kita sekolah Islam yaa jadi pasti masyarakat yang beragama Islam juga menjadi sasaran utama dalam proses PPDB ini.
2.	Siapakah yang membuat segmentasi pasar tersebut?	Iya untuk segmentasi pasar itu pasti melibatkan guru guru atau panitia dan juga Kepala Sekolah yaa, kemudian pihak yayasan juga pasti terlibat dalam hal ini karena pada saat awal didirikannya sekolah ini pihak yayasan itu yang mengetahui betul kira kira bagaimana nantinya bentuk pemasaran sekolah di daerah tersebut mengenai peminatnya dan lain sebagainya, pasti telah dipikirkan sejak awal begitu.
3.	Apa alasan pihak sekolah melakukan segmentasi pasar tersebut?	Tentunya dengan adanya segmentasi pasar ini, maka akan sangat memudahkan yaa dalam melakukan pemasaran proses PPDB nantinya. Contohnya saja kita tau sekolah sekolah di daerah mana saja yang akan kita kunjungi dan juga yang menjadi sasaran promosi kita itu, kita sudah tau yaa tentunya. Jadi memang dengan adanya segmentasi pasar ini, sangat membantu tim marketing dalam melaksanakan proses promosi nantinya.
4.	Siapa yang akan menjadi target pasar yang akan dituju oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Nahh untuk yang menjadi targetnya pastinya itu anak anak TK yang akan masuk SD yaaa, dan yang paling utama target pasar kita yaitu TKIT Insan Mandiri Kendari. Kemudian juga masyarakat yang

		<p>tentunya tinggal di daerah Kecamatan Kambu dan Baruga. Tetapi TK TK lain juga di luar wilayah Kambu dan Baruga itu masuk dalam target pasar kami yaa, karena kan sekarang social media itu bisa dijangkau lebih luas dan seperti yang saya sampaikan tadi kami juga melakukan promosi pemasaran itu via online jadi pasti informasinya itu tersebar lebih luas kan. Jadi secara tidak langsung yaa TK TK yang ada di Kota Kendari masuk dalam target atau asasaran pemasaran sekolah kami, seperti itu.</p>
5.	<p>Apa alasan pihak sekolah memilih target pasar tersebut?</p>	<p>Iya jadi alasannya itu pasti dengan adanya target pasar ini tentu akan mempermudah kami dalam melakukan proses pemasaran nantinya. Kemudian kenapa TKIT Insan Mandiri Kendari menjadi target utama kami, karena TKIT Insan Mandiri itu berada di satu naungan yayasan yang sama dengan kami yaa yaitu yayasan cinta Kendari, sehingga memang bagaimana cara kami melakukan pemasaran ini sebaik mungkin agar mereka wali murid itu mau menyekolahkan anaknya di sekolah kami, selain itu juga secara tidak langsung hal ini menjadi keuntungan bagi kami sendiri yaa karena memang setiap tahunnya itu lebih dari sepuluh calon peserta didik itu berasal dari TKIT Insan Mandiri Kendari.</p>
6.	<p>Bagaimana panitia menentukan posisi pasar?</p>	<p>Iya jadi di sekolah kami itu ada program MIR atau Multiple Intelligence Research, dan saya pikir untuk program MIR ini belum ada di Kota Kendari yaa hanya ada di sekolah kami. Sehingga ini yang menjadi keunggulan bagi sekolah kami. MIR ini kami laksanakan pada saat sebelum calon peserta didik aktif belajar dalam kelas. Jadi MIR ini merupakan metode untuk mengetahui kecerdasan anak, sehingga untuk pengeklasan calon</p>

		peserta didik itu diklasifikasikan berdasarkan cara belajar anak, misalnya ada kelas kinestetik, kemudian linguistik, dan lain sebagainya. Selain itu juga di sekolah kami itu yang menjadi program adalah ITQ yaitu Iqra' Tahfidz Qur'an dimana cara belajar Al-Qur'an siswa itu menggunakan metode ummi, dan juga para siswa diharapkan bisa menghafal Al-Qur'an minimal 2 juz saat lulus dari Insan Mandiri Kendari, dan Alhamdulillah sampai saat ada siswa kelas 5 yang telah hafal sampai 3 juz. Jadi menurut saya itulah yang menjadi pembeda dari sekolah sekolah lain.
7.	Apakah ada rapat untuk membahas pemasaran dalam proses PPDB?	Iya ada, jadi pertama itu dibahas oleh kepala sekolah dan kesiswaan. Selanjutnya kesiswaan itu membuat struktur rapatnya, lalu kami semua guru itu dikumpulkan untuk mengadakan rapat terkait PPDB, di rapat itu kemudian dibahas mengenai pelaksanaannya, terus bagaimana pelaksanaannya dalam menyambut wali murid calon peserta didik ketika datang ke sekolah menanyakan PPDB atau teknisnya yaa, dan sekaligus juga dibahas bagaimana kita melakukan promosi untuk PPDB ini baik via online ataupun offline.
8.	Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan panitia?	Nahh jadi dalam perencanaan itu tentu kita adakan rapat itu tadi kan, kemudian kita bahas perencanaan mengenai pelaksanaan promosi atau pemasaran yang akan kita laksanakan, salah satunya itu kami membahas mengenai pemasaran secara offline atau secara langsung ke TK TK terdekat yang menjadi sasaran sekolah kita. Kenapa sekolah TK TK terdekat yang menjadi sasaran kita? Karena kita berfikir bahwa sekolah sekolah TK yang terdekat artinya yang masih bisa dijangkau dari sekolah kita yang

		<p>kemungkinan besar akan mendaftar di SDIT Insan Mandiri Kendari. Kemudian di bahas juga mengenai promosi via online itu dalam bentuk apa saja, dan juga mengenai tempat tempat strategis dimana saja yang akan kami pasang baliho, dan juga dimana saja nanti akan kami lakukan pembagian brosur.</p>
9.	<p>Bagaimana pihak sekolah melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini?</p>	<p>Iya jadi di era digital saat ini tidak bisa dipungkiri yaa pemasaran itu dilakukan melalui media sosial, begitu juga dengan pemasaran yang dilakukan oleh sekolah kami, kami juga menggunakan media sosial yaitu facebook, instagram, bahkan sekarang juga kami mulai melakukan menggunakan media tiktok, sekolah sekolah lainpun mereka menggunakan media social dalam melakukan promosi. Jadi kami juga menggunakan media social, tanpa melupakan media offline yang akan kami gunakan seperti pemasangan baliho di tempat tempat yang akan kita tuju.</p>
10.	<p>Apa yang dilakukan panitia untuk mendapatkan peluang peluang dalam melakukan pemasaran Sekolah?</p>	<p>Peluang yang kita dapat pastinya ketertarikan peminat yaitu dengan menyampaikan kelebihan-kelebihan atau keunggulan-keunggulan yang sekolah kita miliki, misalnya ruangan ber AC, dan juga program – program sekolah kita yang mungkin bahkan di Kota Kendari itu yang ada hanya di sekolah kita yaitu OKS dan MIR yang menjadi program andalan SDIT Insan Mandiri Kendari yang setau saya belum ada sekolah di Kota Kendari ini yang menggunakan program seperti itu, dan juga masih ada program program menarik lainnya yang ada di sekolah kami itu seperti outing class, market day, fun class meeting dan juga ada ekstrakurikuler. Nahh sehingga dengan adanya kegiatan kegiatan inilah yang kami jual ke masyarakat pada saat melakukan pemasaran PPDB baik itu secara offline</p>

		maupun online, sehingga hal ini memberikan peluang tersendiri bagi sekolah kami.
11.	Ancaman seperti apa yang kiranya akan dihadapi dalam melakukan pemasaran sekolah saat ini?	Tentunya ancaman itu akan selalu ada dalam melakukan promosi, sekarang kita melihat bahwa di sekolah negeri saja itu frekuensi siswanya mulai menurun, karena di era sekarang itu banyak wali murid yang mendaftarkan anaknya ke sekolah Islam, nahh mengenai hal ini bisa menjadi peluang dan juga ancaman bagi kami sekolah Islam yaa, akan jadi ancaman ketika kami tidak melakukan inovasi inovasi yang baru, bisa jadi sekolah kami tidak akan di lirik oleh masyarakat atau oleh wali murid calon peserta didik ketika kami tertinggal atau tidak mampu bersaing dengan sekolah sekolah Islam yang lain. Jadi dengan keunggulan keunggulan yang sekolah kami miliki saat ini masih sangat perlu melakukan inovasi inovasi kedepannya.
12.	Strategi seperti apa yang direncanakan oleh panitia dalam proses pemasaran PPDB?	Iya jadi strategi pemasaran yang akan kita gunakan nantinya itu melalui media online dan media cetak yaa. Untuk media online sendiri itu kami lakukan melalui facebook, kemudian instagram, tiktok, dan juga whatsapp. Selanjutnya kalau untuk media cetak itu melalui pemasangan baliho atau spanduk, pembagian brosur, dan juga pemasaran langsung ke sekolah sekolah TK terdekat. Kami juga melibatkan wali murid dalam melakukan promosi nantinya, jadi wali murid ini bisa membantu untuk menshare informasi kepada keluarga mengenai PPDB ini baik secara online maupun offline.
13.	Bagaimana panitia pemasaran PPDB menentukan anggaran yang akan diperlukan selama proses	Iya seperti yang kita ketahui yaa untuk mencetak spanduk kemudian mencetak brosur dan lain sebagainya itu pasti membutuhkan pembiayaan. Nahh

	PPDB?	pembiayaan itu tentunya tidak serta merta ketika kita merencanakan sesuatu langsung minta uang ke bendahara tapi kita harus membuat RAB nya terlebih dahulu, kemudian RABnya itu kita serahkan kepada Kepala Sekolah, nahh jika sudah di setuju atau di ACC oleh Kepala Sekolah lalu kemudian ke bendahara untuk di keluarkan biayanya seperti itu.
14.	Berapa anggaran yang diperlukan untuk melakukan pemasaran PPDB?	Iya kalau untuk anggaran atau dana yang dibutuhkan itu sekitar 10 juta.
15.	Kapan pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Pelaksanaannya itu dibagi jadi dua gelombang. Gelombang pertama itu dibuka dari tanggal 02 Januari sampai 31 Maret 2023, sementara gelombang kedua itu dari tanggal 01 April sampai 31 Juni 2023.
16.	Dimana pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Yang pertama pastinya di sekolah, kedua itu melalui sosial media atau online, dan juga di sekolah sekolah TK terdekat.
17.	Siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran PPDB ?	Untuk penanggung jawabnya itu tentunya Kepala Sekolah.
18.	Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan pemasaran PPDB?	Itu pastinya kepala sekolah yaa, kemudian juga dewan guru dan juga staff dan kami juga meminta bantuan kepada pihak yayasan dan beberapa wali murid atau komite sekolah.
19.	Bagaimana cara pembentukan panitia pemasaran PPDB?	Kalau untuk pembentukan panitia itu langsung dari Kepala Sekolah yaa, beliau langsung yang keluarkan SK, dan di umumkan pada saat rapat pertama PPDB.
20.	Bagaimana susunan panitia pemasaran PPDB?	Nahh untuk penanggung jawabnya tadi itu Kepala Sekolah, selanjutnya ketuanya itu wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, selanjutnya ada sekertaris, bendahara, dan anggota anggota yang tidak lain adalah dewan guru dan staff juga terlibat.
21.	Bagaimana bentuk pelaksanaan pemasaran	Yaa, jadi rangkaian proses PPDB disekolah kami itu yang pertama yaitu

	<p>sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari?</p>	<p>melalui proses pengumuman pendaftaran. Kemudian untuk pendaftaran ini kami buka via online ataupun via offline, dimana kalau via online itu kami biasa share di facebook ataupun instagram, selain itu biasa juga kami memasang spanduk spanduk di sekitar sekolah atau di tempat tempat yang kami sasar atau menjadi sasaran untuk PPDB. Selain itu, untuk via onlinenya itu sendiri apabila orang tua calon murid tidak dapat datang kesekolah untuk mendaftarkan anaknya mereka bisa mendaftarkan via online dengan menghubungi nomor panitia yang sudah ada, dan kami siap untuk mengirimkan format pendaftaran siswa baru untuk di lengkapi sebagai formulir agar tidak usah ke sekolah lagi. Dan untuk via offlinenya orangtua calon murid bisa datang langsung ke sekolah untuk mendaftarkan anaknya. Nahh kemudian bagi calon siswa yang telah mendaftar baik via online maupun offline kami tuliskan di buku pendaftaran siswa baru beserta data data orang tua siswa, yang kemudian apabila kuota sudah mencukupi kami akan memanggil orang tua untuk melakukan pendaftaran ulang serta melakukan rangkaian proses PPDB selanjutnya yaitu untuk mengikuti proses MIR (Multiple Intelligence Research) serta OKS (Observasi Kematangan Siswa) untuk mengetahui kesiapan atau kematangan anak dalam belajar serta penyesuaiannya terhadap sekolah.</p>
22.	<p>Bagaimana bentuk komunikasi, maupun koordinasi yang di lakukan antar panitia?</p>	<p>Tentunya kami lakukan itu melalui rapat umum, selain rapat umum tentunya dalam pelaksanaannya juga itu akan ada evaluasi melalui rapat lanjutan, setelah itu kami juga membentuk grup whatsapp di mana ketika ada info atau koordinasi dari ketua ataupun panitia bisa di sampaikan di grup</p>

		whatsapp tersebut.
23.	Bagaimana bentuk pengawasan/evaluasi yang dilakukan di sekolah dalam proses pemasaran PPDB?	Sebenarnya kalau bentuk evaluasinya itu kita lakukan setiap kali rapat. Jadi ketika kita melakukan rapat pertama itu pasti ada evaluasinya yang membahas mengenai tugas tugas yang telah dilaksanakan, dan kemudian merencanakan kembali atau membahas kembali program kerja yang akan kita laksanakan dan tentu akan di evaluasi juga pada rapat selanjutnya. Selain itu juga ada grup whatsapp yang selalu aktif untuk memantau perkembangan pelaksanaan selama proses PPDB.
24.	Apa saja hambatan hambatan yang dihadapi panitia PPDB dalam proses pemasaran sekolah?	Karena kita masih sekolah baru yaa SDM nya juga masih sedikit yaa dalam hal ini adalah guru, jadi kesulitannya disitu dalam pembagian tugasnya, masih ada ketimpangan dalam pembagian tugas seperti itu. Kemudian berbicara tentang SDM tentunya kita msih kekurangan seperti videografer, ataupun bagaimana cara mengambil gambar yang baik, memang semua orang bisa mengambil gambar tapi untuk menghasilkan enggel yang baik itu tidak semua orang bisa dan itu menjadi salah satu hambatan dalam pelaksanaan promosi sekolah kami.
25.	Tindakan apa yang dilakukan oleh pihak panitia dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi?	Solusinya itu yaa kami dari panitia harus lebih banyak belajar lagi, karena jika kita mau merekrut orang itu pasti butuhbiaya kan. Hal ini sebenarnya bukan menjadi masalah yang sulit dicarikan solusinya, karena sebenarnya dari guru guru itu bisa tapi memang harus terus belajar, mencoba, karena sekarang itu sudah disediakan berbagai macam aplikasi seperti canva, capcut dan ini menjadi tantangan tersendiri bagi guru guru yang lain juga untuk belajar dalam mengedit video ataupun mengedit gambar.

Nama : Wa Ode Safitrah, S.P  
 Jabatan : Anggota Panitia pemasaran PPDB  
 Hari/Tgl : Rabu, 16 Agustus 2023  
 Tempat : Depan Ruang Guru

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Segmentasi pasar seperti apa yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Iya kalau seperti yang dijelaskan tadi berarti segmen pasar kita itu segmentasi geografis, demografis, dan psikografis yaa. Nahh jadi kita melakukan pemasaran itu yang pertama kita lihat dulu wilayah mana yang akan kita masuki. Jadi karena kita ini lokasinya lumayan strategis yaa berada di antara Kecamatan Baruga dan Kambu jadi kedua Kecamatan itu yang menjadi segmentasi wilayah pemasaran kita tetapi juga daerah lain tetap menjadi tempat pemasaran kita yaa. Kemudian agamanya juga yaa kita lihat karena sekolah inikan SDIT seperti itu.
2.	Siapakah yang membuat segmentasi pasar tersebut?	Iya yang membuat segmentasi ini tentu panitia yaa kami guru-guru dan juga Kepala Sekolah, kemudian melibatkan juga pihak yayasan.
3.	Apa alasan pihak sekolah melakukan segmentasi pasar tersebut?	Ya itu tadi seperti yang saya katakan diawal, jadi yang pertama berdasarkan wilayah dan yang kami tuju pertama itu sekitaran Baruga dan Kambu karena supaya masyarakat yang dekat dekat ini bisa tau mengenai Insan Mandiri atau bisa lebih kenal. Karena sekolah kami inikan sekolah baru yaa. Kemudian iya karena sekolah kami itu sekolah swasta yang berbasis Islam sehingga masyarakat yang beragama muslim juga itu masuk dalam segmen pasar kami.
4.	Siapa yang akan menjadi target pasar yang akan dituju oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Iya jadi yang jadi target pasar kita itu tentu siswa siswa Tk yang akan mendaftar ke SD yaa, terutama TKIT Insan Mandiri dan juga sekolah sekolah TK disekitar sekolah kami.
5.	Apa alasan pihak sekolah	Seperti saya sampaikan di awal alasannya

	memilih target pasar tersebut?	itu kami mencari sekolah sekolah TK yang bisa dijangkau di sekita Insan Mandiri Kendari agar lebih mempermudah kami dalam melakukan sosialisasi
6.	Bagaimana panitia menentukan posisi pasar?	Iya bedanya yaa, bedanya itu disekolah kami itu menerapkan multiple intelligence dalam pengkelasan peserta didik baru da juga disekolah kami itu yag menjadi pebeda atau program unggulan itu yaa adanya program ITQ (Iqra' Tahfidz Qur'an) yang dalam proses belajarnya kami menggunakan metode ummi.
7.	Apakah ada rapat untuk membahas pemasaran dalam proses PPDB?	Iya tentu ada yaa, jadi untk mempersiapkan semua yang berkaitan dengan PPDB itu kami bahas melalui rapat.
8.	Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan panitia?	Iya jadi untuk perencanaan diawal itu tadi kami lakukan melauai rapat kan yaa. Kemudian selanjutnya dibahas mengenai proses pemasarannya seperti apa, kemudian tugas masing masing panitia seperti apa atau program kerjanya seperti apa dan juga mengenai tanggal pelaksanaannya biaya pendaftarannya dan seterusnya.
9.	Bagaimana pihak sekolah melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini?	Situasi pemasaran yaa, jadi sekarang memang sudah banyak yaa sekolah sekolah swsta yang berbasis Islam, dan juga mereka itu melakukan pemasarannya melalui sosial media dengan menyampaikan terkait program program unggulan yang mereka miliki. Sehingga yang menjadi PR buat kami itu sekolah kami harus mampu bersaing dengan sekolah kami dengan cara melakukan inovasi inovasi dalam program program baru sehingga itu yang bisa menarik masyarakat.
10.	Apa yang dilakukan panitia untuk mendapatkan peluang peluang dalam melakukan	Berkaitan dengan peluang itu, peluang yang bisa kami dapaat itu karena sekolah kami itu sekolah swasta jadi itu bisa

	pemasaran Sekolah?	menjadi peluang besar untuk sekolah kami karena melihat pendidikan saat ini banyak masyarakat atau orang tua wali itu yang sudah sadar akan pendidikan jadi yaa mereka pasti mencari sekolah yang terbaik untuk anaknya.
11.	Ancaman seperti apa yang kiranya akan dihadapi dalam melakukan pemasaran sekolah saat ini?	Kalau ancaman itu, mungkin kami masih kalah yaa bersaing dengan sekolah sekolah swasta yang lain yang berada disekita Kecamatan Baruga dan Kambu seperti sekolah SDIT Al-Qalam misalnya. Karena sekolah kami inikan masih baru belum ada alumnninya beda dengan Al-Qalam, sehingga masyarakat pun beum banyak yang mengenal SDIT Insan Mandiri Kendari.
12.	Strategi seperti apa yang direncanakan oleh panitia dalam proses pemasaran PPDB?	Kalau untuk strateginya itu kami melakukan secara offline dan online yaa.
13.	Bagaimana panitia pemasaran PPDB menentukan anggaran yang akan diperlukan selama proses PPDB?	Untuk anggarannya itu sendiri dibuat langsung yaa oleh Panitia kemudian di sampaikan ke Kepala Sekolah untuk di setujui kemudian seterusnya ke bendahara.
14.	Berapa anggaran yang diperlukan untuk melakukan pemasaran PPDB?	Untuk anggarannya sendiri itu diatas 10 juta yaa tentunya karenakan dibayar juga gaji untuk panitianya.
15.	Kapan pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Pelaksanaannya itu dibagi jadi dua gelombang. Gelombang pertama itu dibuka dari tanggal 02 Januari sampai 31 Maret 2023, sementara gelombang kedua itu dari tanggal 01 April sampai 31 Juni 2023.
16.	Dimana pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Yang pertama pastinya di sekolah, kedua itu melalui sosial media atau online, dan juga di sekolah sekolah TK terdekat.
17.	Siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran PPDB ?	Penanggung jawab itu tentunya Kepala Sekolah ya.
18.	Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan	Tentu guru guru yaaa dan juga melibatkan

	pemasaran PPDB?	wali murid.
19.	Bagaimana cara pembentukan panitia pemasaran PPDB?	Panitianya itu langsung dipilih oleh Kepala Sekolah dan dibuatkan dalam bentuk SK. .
20.	Bagaimana susunan panitia pemasaran PPDB?	Susunan pnitianya itu kurang lebih sama dengan kepanitiaan kepanitiaan yang lainny yaa jadi ada ketua panitia, seketais, bendaraha dan kemudian anggota anggota
21.	Bagaimana bentuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari?	Baik yang pertama itu kami melakukan pemasaran atau promosi itu melalui dua cara yaa, melalui online dan offline. Untuk onlinenya sendiri itu kami lakukan dengan cara menshare informasi arau konten konten video atau gambar gambar mengenai kegiatan kegiatan di SDIT Insan Mandiri Kendari melalui akun media social yang kami miliki yaitu instagram, whatsapp, facebook, dan juga tiktok. Kemudian kalau untuk offlinenya itu kami lakukan melalui sosialisasi secara langsung ke sekolah sekolah TK dengan menjelaskan system dan juga program program unggulan yang sekolah kami miliki, kemudian memasang baliho atau spanduk di tempat tempat yang strategis, dan membagikan brosur. Kemudian disini kami juga melibatkan orang tua murid, untuk membagikan info mengenai PPDB kepada keluarga maupun tentangga mereka.”
22.	Bagaimana bentuk komunikasi, maupun koordinasi yang di lakukan antar panitia?	Bentuk koordinasinya itu kami lakukan melalui rapat yaa, dan juga melalui grup whatsapp panitia.
23.	Bagaimana bentuk pengawasan/evaluasi yang dilakukan di sekolah dalam proses pemasaran PPDB?	Kalau bentuk pengawasannya itu dilakukan salah satunya dengan membuat absen piket PPDB. Dan untu evaluasinya diadakan rutin secara berkelanjutan.
24.	Apa saja hambatan hambatan yang dihadapi panitia PPDB dalam proses pemasaran sekolah?	Hambatan yaa, kalau menurut saya itu ada beberapa guru atau panitia yaa yang belum menguasai betul bagaimana cara melayani calon peserta didik jika ada

		yang mau daftar, jadi itu seperti jumlah pembayarannya, dan hal hal lainnya, sehingga mereka masih kesulitan ketika piket di resepsionis.
25.	Tindakan apa yang dilakukan oleh pihak panitia dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi?	Solusinya itu jadi diberikan arahan atau jelaskan kembali oleh Kepala Sekolah selaku Penanggungjawab yaa terkait bagaimana menyampaikan hal hal mengenai pemasaran PPDB ini sehingga bisa menarik minat masyarakat seperti itu.



Nama : Nur Azmi, S.P  
 Jabatan : Anggota Panitia pemasaran PPDB  
 Hari/Tgl : Selasa, 22 Agustus 2023  
 Tempat : Ruang Guru

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Segmentasi pasar seperti apa yang dilakukan oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Iya jadi kalau segmentasi pasarnya itu pertama kami melakukan sosialisasi di TK TK terdekat masuk dalam segmentasi geografis itu yaaa, nahh itu proses pemasaran yang kami lakukan secara offline atau secara langsung. Dan untuk onlinenya ada juga, yaa kita melakukan sosialisasi melalui sosial media. Jadi kita pakai media sosialnya itu yang berbayar yaa, karena kalau yang berbayar itu kan bisa kita tandai orang yang terdekat, usia sekian sampai sekian, dan lain sebgainya.
2.	Siapakah yang membuat segmentasi pasar tersebut?	Tentunya panitia yaa, dan juga kepala sekolah pastinya. Tapi yang paling menentukan, seperti misalnya marketingnya kita akan dilakukan di TK berarti kita harus cari TK yang dekat, nahh yang tau TK terdekat itu pasti yang pegang data dan yang pegang data itu tata usaha.
3.	Apa alasan pihak sekolah melakukan segmentasi pasar tersebut?	Baik, pertama kenapa kita pergi sosialisasi di TK TK yang terdekat pasti mayoritas calon wali peserta didik mereka akan cari itu sekolah sekolah yang terdekat dengan rumahnya kan, kalau bukan rumahnya yang dekat bisa jadi tempat kerja orang tuanya yang dekat dengan sekolah. Itu dua kuncinya, karena ada yang orang tuanya rumahnya jauh, tapi karena dia kerja di kantor gubernur misalnya, bisa jadi dia sekolahkan anaknya disini, satu kali mengantar begitu. Yang kedua kenapa masyarakat muslim yang jadi segmentasi pasar kita, yaa itu tadi karena sekolah kita ini sekolah yang berbasis Islam seperti itu.
4.	Siapa yang akan menjadi	Yang pertama TKIT Insan Mandiri

	target pasar yang akan dituju oleh SDIT Insan Mandiri Kendari?	Kendari pastinya karena satu yayasan dengan kita, kedua TK TK terdekat, dan juga wali murid yang berusia 30 tahun ke atas yang memiliki anak usia SD. Selain itu orang tua calon murid yang bekerja di sekitaran kantor gubernur yaa atau bekerja di kampus Universitas HaluOleo.
5.	Apa alasan pihak sekolah memilih target pasar tersebut?	Baik, pertama kenapa kita pilih TK TK terdekat yang akan kita datangi untuk bersosialisasi langsung itu karena memang kita cari yang bisa di jangkau, paling sekitaran Baruga, dekat kampus Unhalu, kemudian sekitaran kantor gubernur juga, jadi kita pertimbangannya secara geografi tadi. Nahh lalu mengapa kami memilih target pasar yang sekitar kampus Unhalu dan juga sekitaran kantor gubernur itu karena untuk orang tua murid yang bekerja di sekitar daerah itu mereka sekalian atau satu jalan langsung untuk mengantarkan anaknya ke sekolah, jadi karena dekat dengan kantor orang tuanya yaa.
6.	Bagaimana panitia menentukan posisi pasar?	Iya, jadi dalam menentukan posisi pasar itu tentu kita harus tau dulu yaa apa yang dibutuhkan oleh calon peserta didik saat ini. Nahh apalagi sekarang sudah banyak sekali sekolah sekolah swasta yang berbasis Islam sehingga kita juga harus memiliki keunggulan keunggulan yang menjadi daya tarik bagi calon peserta didik. Nahh di Insan Mandiri Kendari sendiri calon peserta didik harus mengikuti OKS dan juga MIR (Multiple Intelligence Research) di mana kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui kecenderungan belajar calon peserta didik apakah dia cenderung belajarnya melalui, kinestetik, atau linguistic, atau special, atau naturalist, dan lain sebagainya sehingga pengkelasannya nanti itu

		<p>berdasarkan model belajar siswa itu tadi yaa, seperti itu. Selain itu juga di sekolah kami banyak kegiatan kegiatan yang bisa jadi tidak semua sekolah memiliki kegiatan ini seperti assembly, market day, outing class, fun class meeting dan juga di sekolah kami juga sistemnya full day sehingga ada kegiatan ekstrakurikuler dengan berbagai macam kelas seperti kelas memanah, kempo, Bahasa Arab, Bahasa Inggris, Nasyid, Calistung, ITQ, Pramuka, dan Matematika yang bisa dipilih oleh para siswa.</p>
7.	Apakah ada rapat untuk membahas pemasaran dalam proses PPDB?	<p>Iya, pastinya ada yaa. Jadi memang setelah dibentuknya kepanitiaan oleh kepala sekolah selanjutnya diadakan rapat untuk membahas mengenai proses penerimaan siswa baru.</p>
8.	Bagaimana perencanaan pemasaran yang dilakukan panitia?	<p>Jadi pada perencanaan pemasaran itu kami adakan rapat yang membahas mengenai pembagian tugas – tugas panitia, siapa yang bertugas di sekolah, kemudian yang melakukan sosialisasi di TK TK, dan siapa yang bertugas memposting atau melakukan pemasaran melalui social media itu juga kami jadwalkan, supaya bisa rutin menguploadnya, kemudian yang bertugas mencetak baliho atau spanduk, di titik titik mana saja yang akan kita pasang, dan lain sebagainya. Kemudian, kami juga membahas mengenai kuota calon siswa yang akan kami terima yaa, berhubung sekolah kami inikan masih tergolong baru, jadi masih dalam proses pembangunan, sehingga kami batasi untuk penerimaannya itu kami hanya menerima 50 siswa yang dibagi menjadi dua kelas, ini juga menjadi pembahasan pada tahap perencanaan, sampai pada tahap OKS dan MIR atau multiple intelligence research</p>

		yang akan dilakukan sebelum pengkelasan itu juga kami bahas pada saat rapat yaa.
9.	Bagaimana pihak sekolah melihat situasi pemasaran lembaga pendidikan saat ini?	Baik, jadi seperti yang kita ketahui bersama sekarang kan sudah banyak sekali sekolah sekolah swasta, nahh tidak bisa dipungkiri pasti banyak saingan saingan kita dalam penerimaan siswa baru. Nahh dalam proses marketingnya juga begitu pasti setiap sekolah itu mereka akan menonjolkan keunggulan keunggulannya dalam melakukan promosi baik secara offline ataupun menggunakan socisl media yaa. Jadi dari kamipun harus bisa menyeimbangi hal itu sehingga kita bisa lihat peluang peluang yang bisa kita ambil dalam melakukan promosi nantinya.
10.	Apa yang dilakukan panitia untuk mendapatkan peluang peluang dalam melakukan pemasaran Sekolah?	Kalau untuk peluang, yang pertama itu sekarang kan masyarakat sudah banyak yang membutuhkan sekolah Islam, artinya mereka itu menyeimbangi anantara agama dan pendidikan, sehingga hal ini menjadi peluang besar yaa bagi kita sebagai salah satu sekolah yang berbasis Islam. Yang kedua itu pemanfaatan media sosial yaa, itu juga menjadi peluang besar dalam melakukan promosi, makanya itu kita harus membuat konten kontennya itu semenarik mungkin dan juga keunggulan keunggulan dari sekolah kita itu harus bisa kita tonjolkan atau kita sampaikan pada saat melakukan pemasaran itu.
11.	Ancaman seperti apa yang kiranya akan dihadapi dalam melakukan pemasaran sekolah saat ini?	Iya kalau ancamannya itu ketika kita tidak mampu bersaing dengan sekolah sekolah lain. Artinya kita harus terus membangun kepercayaan masyarakat dengan terus melakukan inovasi inovasi baru dan juga menunjukkan keunggulan keunggulan yang dimiliki sekolah kita yaa, seperti itu tadi pengkelasan yang dilakukan itu

		berdasarkan model belajar siswa, kemudian ada program Tahfidz Qur'an, ada program beasiswa, nahh hal ini yang bisa menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat.
12.	Strategi seperti apa yang direncanakan oleh panitia dalam proses pemasaran PPDB?	Yang pertama brosur pasti, itu kita pakai sosialisasi ke TK TK atau kita bagikan ke orangtua murid, siapa tau mereka punya kenalan. Selain itu juga, itu tadi kami lakukan secara online, jadi brosurnya itu masing masing panitia pegang softfilenya agar supaya bisa diupload dan juga siapa tau ada calon wali murid yang bertanya bisa kirimkan itu brosurnya, karena disitu berisi tentang program unggulannya Insan Mandiri. Yang kedua spanduk, nahh untuk spanduk ini paling yang kita tonjolkan itu nama sekolah dengan waktu pendaftaran, karena orang kan jarang baca itu spanduk, kan di pasang di pinggir jalan pasti toh, itu orang paling hanya lewat dan mungkin hanya melihat sekilas tulisan yang paling besar, jadi yang kita tonjolkan di situ nama sekolahnya dan waktu pendaftarannya. Selanjutnya itu yang paling banyak pengaruhnya yaitu melalui media sosial karena dia bisa menjangkau lebih banyak yaa dan lebih luas pastinya, lewat media sosial kami sendiri atau tim marketing sendiri atau orangtua murid juga itu bisa bantu mempromosikan atau memasarkan yaa, jadi metodenya itu like comment share kalau di facebook yaa, agar tetap berada di timeline yang tertatas, tetap bisa terlihat, tidak tenggelam degan konten konten yang lain seperti itu, kemudian kita juga menggunakan instagram, dan juga tiktok.
13.	Bagaimana panitia pemasaran PPDB menentukan	iya jadi pasti ada perencanaanya yaa. Nahh jadi di awal itu kita buat dulu RAB

	anggaran yang akan diperlukan selama proses PPDB?	nya (Rencana Anggaran Belanja), kemudian diajukan kepada kepala sekolah yang bertanggung jawab langsung yaa, kemudian jika sudah mendapatkan persetujuan dari kepala sekolah selanjutnya baru di lanjutkan ke bendahara.
14.	Berapa anggaran yang diperlukan untuk melakukan pemasaran PPDB?	Jadi untuk di tahun pertama itu dulu kisaran di atas 10 juta yaa, karena di awal dulu kami masih sangat kekurangan SDM, nahh untuk yang ambil video dan edit video itu kami masih menggunakan jasa dari luar dan itu juga biayanya lumayan. Selain itu untuk cetak brosur kemudian cetak spanduk dan lain sebagainya. Tapi kalau untuk tahun ini Alhamdulillah berkurang yaa kisaran 10 juta ke bawah lahh karena dari kami panitia juga sudah ada yang bertugas untuk membuat video kemudian untuk spanduk juga kami ada dapat sponsor dari penerbit buku yaa, jadi bisa mengurangi anggaran seperti itu.
15.	Kapan pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Biasanya kan tahun ajaran baru dimulai dari bulan Juli, misalnya bulan Juli 2023 berarti untuk panitinya itu di bentuk di bulan Desember di tahun sebelumnya. Jadi kurang lebih proses PPDB ini berjalan sekitar 6 bulan yaa. Iya jadi kami membuka 2 gelombang. Gelombang pertama dimulai dari tanggal 02 januari 2023 sampai 31 Maret 2023 dan untuk gelombang keduanya dari tanggal 01 April sampai 30 Juni 2023.
16.	Dimana pelaksanaan pemasaran PPDB akan dilakukan?	Iya untuk tempat pelaksanaannya itu tentu berada di sekolah kita sendiri yaa, kemudian juga di sekolah sekolah TK terdekat, kami juga sempat membagikan brosur di acara wisuda TK Insan Mandiri Kendari. Kemudian itu tadi juga melalui

		spanduk spanduk dan baliho yang di pasang di beberapa tempat yang strategis yaa, utamanya di dekat dekat sekolah TK.
17.	Siapa yang bertanggung jawab dalam pemasaran PPDB ?	Nahh untuk yang bertanggung jawab itu jelas kepala sekolah yaa, kemudian wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, karena mengenai PPDB ini termasuk dalam tupoksi nya bidang kesiswaan.
18.	Siapa saja yang terlibat dalam pelaksanaan pemasaran PPDB?	Iya, jadi dalam proses PPDB ini melibatkan semua guru yaa dan juga staff pastinya, karena itu tadi kami membutuhkan banyak SDM apalagi dalam pemasangan spanduk dan baliho juga itu kami membutuhkan banyak guru ikhwan yaa, semenyara guru ikhwan kita ini hanya ada 3 orang jadi kami juga libatkan staff untuk bantu bantu. Kemudian orang tua murid juga terlibat, mereka sangat membangu dalam membagi informasi mengenai PPDB ini baik itu secara online maupun offline.
19.	Bagaimana cara pembentukan panitia pemasaran PPDB?	Kalau untuk pembentukan kepanitiannya itu SK langsung dari kepala sekolah yaa, kemudian di sampaikan pada saat rapat perdana PPDB.
20.	Bagaimana susunan panitia pemasaran PPDB?	Untuk susunan panitianya itu di mulai dari penanggung jawab yaitu kepala sekolah langsung, kemudian ketua panitianya itu wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, seterusnya ada sekertaris dan juga bendahara. Selanjutnya guru guru Insan Mandiri di mana nanti guru guru ini di bagi bagi lagi tugasnya begitu.
21.	Bagaimana bentuk pelaksanaan pemasaran sekolah di SDIT Insan Mandiri Kendari?	Iya jadi pelaksanaan pemasaran yang pertama itu melakukan sosialisasi yang mana medianya itu menggunakan brosur, setelah itu yang pergi ke TK TK yaitu

		<p>guru. Terus yang menentukan TK terdekat di mana mana saja yang akan dikunjungi itu yang pegang data yaitu tata usaha, kemudian yang kedua itu ada juga yang bertugas atau melakukan marketing di sekolah yaitu secara terjadwal yaa. Nahh ini dibuatkan jadwal piket bagi panitia yang bertugas di receptionis atau di sekolah, karena kan biasa orang tua murid itu datang sore, tidak pagi karena mereka juga bekerja, jadi biasa orang tua murid itu datangnya siang sampai sore untuk menanyakan mengenai PPDB, jadi jamnya itu dari jam satu siang sampai jam 4 sore. Kemudian untuk yang dilakukan secara online, dibuatkan jadwal juga untuk guru karena tiap kelas pasti punya konten untuk dibagikan, nahh kontennya itu aktivitas muridnya, aktivitas kegiatan sehari hari dan pastinya kita cari dan buat semenarik mungkin kan, seperti proses belajarnya, proses mengajinya dan menghafal, atau biasa juga siswa yang memiliki prestasi baik di sekolah maupun di luar sekolah itu kami sosialisasikan melalui media sosial juga. Setelah membuat konten itu lalu diberikan ke admin, nanti admin social media sekolah yang upload ke facebook, instagram, dan juga tiktok. Nahh nanti linknya itu di kirim di grup panitia, kemudian panitia juga wajib share di social medianya seperti itu. Selain itu juga proses pemasarannya itu kita lakukan melalui pemasangan spanduk di tempat tempat yang strategis dan yang paling penting itu di dekat sekolah sekolah TK.</p>
22.	<p>Bagaimana bentuk komunikasi, maupun koordinasi yang di lakukan antar panitia?</p>	<p>Untuk komunikasinya itu kami lakukan secara langsung melalui rapat dan juga melalui grup whatsapp. Jadi ada grup khusus untuk kepanitiaan penerimaan</p>

		PPDB disini biasa kaminggunakan untuk share share konten yang kan diupload dan juga jika ada siswa yang daftar secara online biaasa di share di grup whatsapp ini. Kemudian juga pada saat rapat, jadi di rapat itu disampaikan sejauh mana persiapan atau hal hal yang sudah di lakukan ataupun evaluasi evaluasi mengenai PPDB.
23.	Bagaimana bentuk pengawasan/evaluasi yang dilakukan di sekolah dalam proses pemasaran PPDB?	Iya, bentuk evaluasinya itu kami melakukan melauai rapat yaa, jadi dalam rapat itu masing masing divisi melaporkan apa yang telah dilaksanakan dan akan di laksanakan dari program kerja yang telah di buat, dan kemudian juga kendala kendala seperti apa yang didapatkan oleh panitia pada saat berjalannya proses PPDB itu juga di sampaikan sehingga bisa di evaluasi bersama dan dicarikan solusi bersama.
24.	Apa saja hambatan hambatan yang dihadapi panitia PPDB dalam proses pemasaran sekolah?	Kalau untuk hambatan ang kami hadapi saat ini adalah, kami tidak memiliki guru atau orang yang mahir dalam hal fotografer dan videografer.
25.	Tindakan apa yang dilakukan oleh pihak panitia dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi?	Jadi untuk solusinya itu pengunggahan video pengambilan video maupun foto dilakukan sendiri oleh panitian secara bergilir. .

## D. Dokumentasi

### Dokumentasi Daftar Informan

#### DAFTAR NAMA INFORMAN

No	Nama	Jabatan	Ttd
1.	Edi Asran, S.Pd	Kepala Sekolah	1. 
2.	Novianti, S.Pd	Wakasek Kesiswaan	2. 
3.	Hafely, S.Pd	Wakasek Kurikulum	3. 
4.	Arini Khorotunnisa, S.Pd	Bendahara	4. 
5.	Devi Suci Munira, S.Pd	Guru	5. 
6.	Nur Azmi, S.P	Guru	6. 
7.	Wa Ode Safitrah, S.P	Guru	7. 

### Dokumentasi Wawancara



Wawancara dengan Bapak Edi Asran (Kepala Sekolah)



Wawancara dengan Ibu Novianti (Ketua Panitia)



Wawancara dengan Ibu Devi (Sekertaris)



Wawancara dengan Ibu Arini (Bendahara)



Wawancara dengan Ibu Nur Azmi (Anggota panitia)



Wawancara dengan Ibu Hafely (Anggota Panitia)



Wawancara dengan Ibu Safitrah (Anggota Panitia)



Gambar Pelaksanaan Rapat Panitia pemasaran PPDB



Gambar pelaksanaan Survey Kecerdasan Majemuk



**EDUCATIONAL NEUROSCHOOL**  
*the best school for student development*  
 Kawasan Ayodhiya Residence, Jade 7. Jl. MH. Thamrin. Cikokol, Kota Tangerang 15117

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**Pengkelasan Siswa SDIT Insan Mandiri Kendari  
 Tahun Pelajaran 2023 - 2024**

Kelas : 1 A  
 Wali kelas :

NO	NAMA SISWA	SEX	CARA TERBAIK BELAJAR
1.	ADELLA KEYSA SALSABILA	P	Pembelajar Logis matematis
2.	ANDINI GAZALA PRASRAYA SUWIRIANTO	P	Pembelajar Logis matematis
3.	ADZKIA PUTRI AMALIA	P	Pembelajar Logis matematis
4.	ANNASYA ADRENA	P	Pembelajar Logis matematis
5.	KHAIZZAN AL GHIFAHRI T	L	Pembelajar Logis matematis
6.	NEIRA SHAFIKAH	P	Pembelajar Logis matematis
7.	RAESAH FASHIHATUL MUSFIRA	P	Pembelajar Logis matematis
8.	AZKAIRA FILANTRODI KURNIAWAN	L	Pembelajar spasial visual
9.	AZZAHRA MALAYEKA R	P	Pembelajar spasial visual
10.	HANIN DHIYA SHEZAN KIRANA	P	Pembelajar spasial visual
11.	REVA SULISTYANAH HAQ	L	Pembelajar spasial visual
12.	SOFIA ZHAFIRA MAKKULAU	P	Pembelajar spasial visual
13.	UMAR ROIS ARTANBIL	L	Pembelajar spasial visual
14.	MUHAMMAD KHAIRULLAH ABIDZAR	L	Pembelajar Individual
15.	KEENAN ALFATIH JAYADIPRAJA	L	Pembelajar Kinestetik
16.	LA ODE MUHAMAD HAMAS AL FATIH	L	Pembelajar Kinestetik
17.	MUHAMMAD GALANG APTA PUTRA YASRIL	L	Pembelajar Kinestetik
18.	MUHAMMAD MAHER AL AFAIQ	L	Pembelajar Kinestetik
19.	NADHIRA S	P	Pembelajar Kinestetik
20.			

Keterangan :  
 Perempuan : 10 siswa  
 Laki : 9 siswa  
 Jumlah : 19 siswa

Tangerang, 8 Juli 2023  
 Islamic Neuroschool  
  
 Alamsyah Said  
 Analis

Gambar Pengkelasan Peserta Didik Baru berdasarkan MIR



Gambar Prestasi yang diraih Siswa SDIT Insan Mandiri Kendari



Gambar Prestasi yang diraih Siswa SDIT Insan Mandiri Kendari

DAFTAR SATUAN PENDIDIKAN (SEKOLAH) DIKAS PER KEC. BARUGA

-Semua Jalur- SD -Semua Status- Terapkan

Show 10 entries

Search:

No	NPSN	Nama Satuan Pendidikan	Alamat	Kelurahan	Status
1	69989671	SD SYAHID AL- KHALIFAH	Jl. Salomo	Baruga	SWASTA
2	40402696	SD NEGERI 104 KENDARI	Jln. KS. Tubun	Baruga	NEGERI
3	40402673	SD NEGERI 2 KENDARI	Jl Di. Panjaitan	Lepo-Lepo	NEGERI
4	40402544	SD NEGERI 69 KENDARI	Jln.mayjen Katamso	Baruga	NEGERI
5	40402551	SD NEGERI 70 KENDARI	Jl.Orinunggu	Lepo-Lepo	NEGERI
6	40402561	SD NEGERI 80 KENDARI	Jln.ade Irma Nasution	Watubangga	NEGERI
7	40402709	SD NEGERI 92 KENDARI	Jln.kapten Piere Tendean	Baruga	NEGERI
8	40402729	SD NEGERI 98 KENDARI	Kompleks Perumnas Lepo-lepo	Wundudopi	NEGERI
9	70024307	SDIT INSAN MANDIRI KENDARI	JL. H. LAMUSE	Lepo-Lepo	SWASTA
10	40404590	SDS ISLAM TERPADU AL-QALAM	Jl. Pemancara RRI No.8	Wundudopi	SWASTA
11	40402544	SD NEGERI 69 KENDARI	Jln.mayjen Katamso	Baruga	NEGERI
12	40402551	SD NEGERI 70 KENDARI	Jl.Orinunggu	Lepo-Lepo	NEGERI
13	40402561	SD NEGERI 80 KENDARI	Jln.ade Irma Nasution	Watubangga	NEGERI
14	40402709	SD NEGERI 92 KENDARI	Jln.kapten Piere Tendean	Baruga	NEGERI
15	40402729	SD NEGERI 98 KENDARI	Kompleks Perumnas Lepo-lepo	Wundudopi	NEGERI
16	70024307	SDIT INSAN MANDIRI KENDARI	JL. H. LAMUSE	Lepo-Lepo	SWASTA
17	40404590	SDS ISLAM TERPADU AL-QALAM	Jl. Pemancara RRI No.8	Wundudopi	SWASTA
18	69880229	SMP ISLAM TERPADU AL-QALAM KENDARI	Jl. Asrama Haji No. 8	Wundudopi	SWASTA

Gambar Jumlah Sekolah Dasar di Kecamatan Baruga

DAFTAR SATUAN PENDIDIKAN (SEKOLAH) DIKAS PER KEC. KAMBU

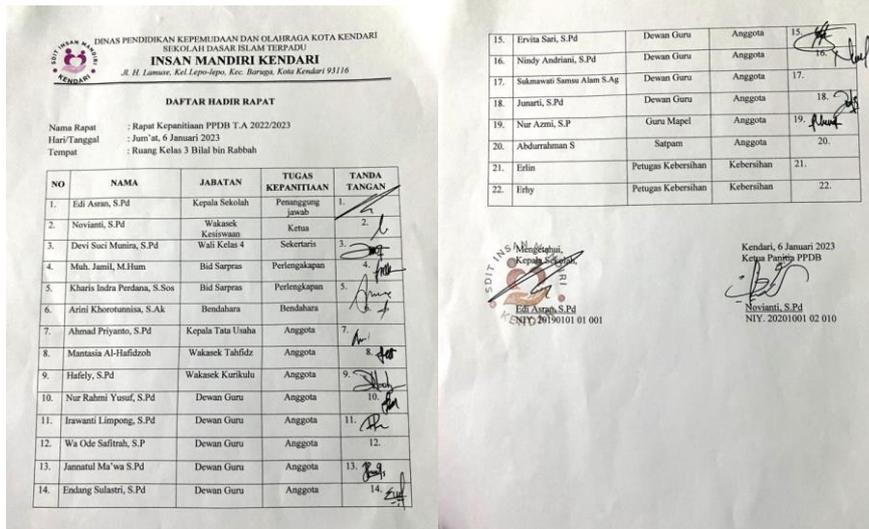
-Semua Jalur- SD -Semua Status- Terapkan

Show 10 entries

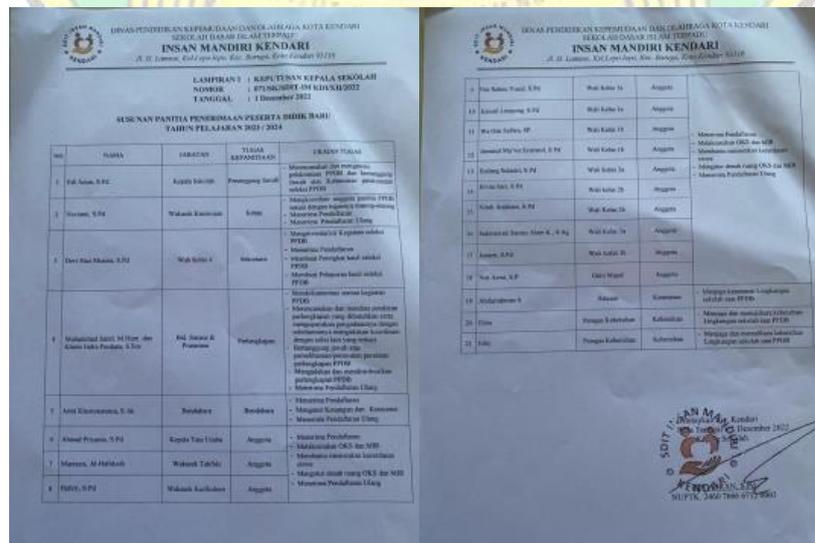
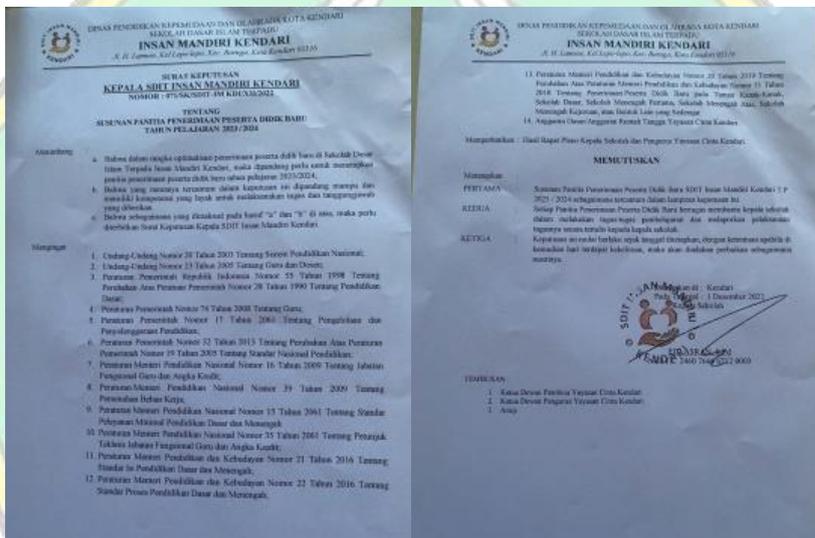
Search:

No	NPSN	Nama Satuan Pendidikan	Alamat	Kelurahan	Status
1	60729579	MIS AL FATH	JL.ORINUNGGU MOKOAU	Kec. Kambu	SWASTA
2	69727188	MIS AL MUMININ	JL. MT. HARIO NO. 77 KENDARI	Lalolara	SWASTA
3	60729578	MIS DARUL BATHNI	JL.H.E.A.MOKODOMPIT LR.MATA AIR 1	Kec. Kambu	SWASTA
4	70026113	MTs AL MU'MININ	Jalan MT.Haryono Lrg. Al Mu'Minin No.1 RT.17 RW 06	Lalolara	SWASTA
5	60729304	MTSS AL FATH	JL.ORINUNGGU MOKOAU	Mokoau	SWASTA
6	60729773	MTSS DARUL BATHNI	JL.H.E.MOKODOMPIT LR.MATA AIR 1	Mokoau	SWASTA
7	69827246	SD HIDAYATULLAH KENDARI	Jl. Jend. Nasution	Kambu	SWASTA
8	69932378	SD IBNU ABBAS	Jl. Orinunggu	Mokoau	SWASTA
9	70003060	SD ISLAM INSAN UNGGUL KENDARI	Jl. Martandu	Kambu	SWASTA
10	40403162	SD NEGERI 100 KENDARI	Btn Unhalu	Kambu	NEGERI
11	40404108	SD NEGERI 105 KENDARI	Jl. Lumba-lumba	Lalolara	NEGERI
12	40402579	SD NEGERI 51 KENDARI	Jl. Prof. Dr. Abdurrauf Tarimana	Kambu	NEGERI
13	40402559	SD NEGERI 93 KENDARI	Jl. Prof.DR.AbdurRauf Tarimana	Kambu	NEGERI
14	69880398	SD-TQ MUADZ BIN JABAL	Jl. Prof. Abdurrauf Tarimana	Kambu	SWASTA
15	70031420	SDIT AR RISALAH KENDARI	Jl. Prof. Dr. Abdurrauf Tarimana	Kambu	SWASTA
16	69966891	SDIT INSANTAMA	Jl. Bahteramas	Mokoau	SWASTA
17	69764518	SDS IT ALWAHDAH	JL. HEA. MOKODOMPIT	Lalolara	SWASTA

Gambar Jumlah Sekolah Dasar di Kecamatan Kambu



Gambar Daftar Hadir Rapat Panitia pemasaran PPDB



Gambar SK Kepanitiaan pemasaran PPDB

**RENCANA ANGGARAN DAN BELANJA KEGIATAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU  
SD ISLAM TERPADU INSAN MANDIRI KENDARI TAHUN AJARAN 2023/2023**

NO	KEGIATAN	BULAN PENGANGGARAN						JUMLAH
		DESEMBER	JANUARI	FEBRUARI	MARET	APRIL	MEI	
<b>PENERIMAAN</b>								
1	OKS							Rp 10,000,000
2	MIR							Rp 12,000,000
3	ADM. Pendaftaran		Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 700,000	Rp 500,000	Rp 1,000,000	Rp 4,500,000
	<b>TOTAL</b>	Rp -	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 700,000	Rp 500,000	Rp 1,000,000	Rp 13,200,000
<b>PENGELUARAN</b>								
1	Brosur	Rp 500,000						Rp 500,000
2	Spanduk PPDB	Rp 3,000,000			Rp 2,000,000			Rp 5,000,000
3	Media/Bahan Tes calon siswa							Rp 600,000
4	Konsumsi Panitia							Rp 1,000,000
5	Sarana dan Prasarana							Rp 637,000
6	Honor Tenaga Ahli							Rp 7,500,000
7	Honor Panitia PPDB							Rp 10,763,000
	<b>TOTAL</b>	Rp 3,500,000	Rp -	Rp -	Rp 2,000,000	Rp -	Rp -	Rp 31,800,000

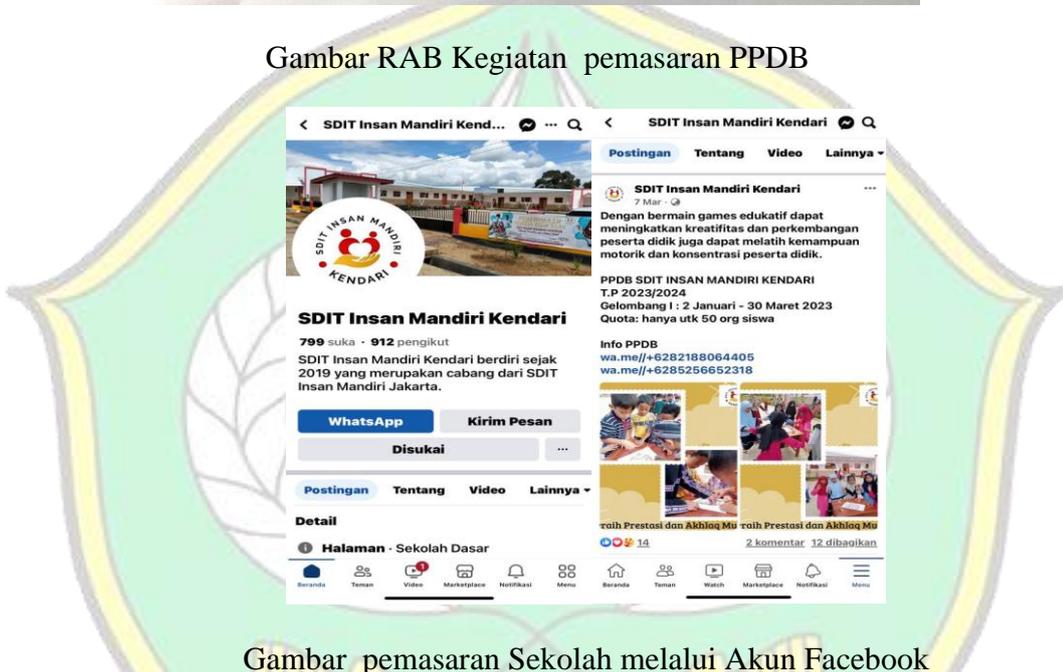


SDIT Insan Mandiri Kendari  
Kendari, 2 Desember 2022  
Ketua Panitia PPDB

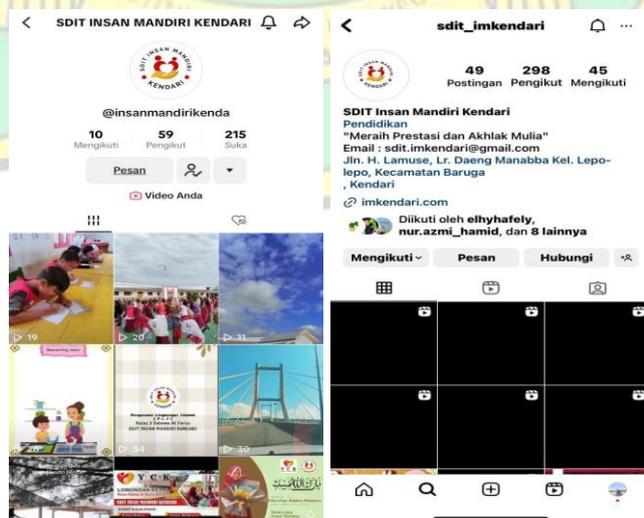


N. Azmi Hamid, S.Pd  
NY. 20201001 01 010

Gambar RAB Kegiatan pemasaran PPDB



Gambar pemasaran Sekolah melalui Akun Facebook



Gambar pemasaran Sekolah melalui Akun Tiktok dan Instagram



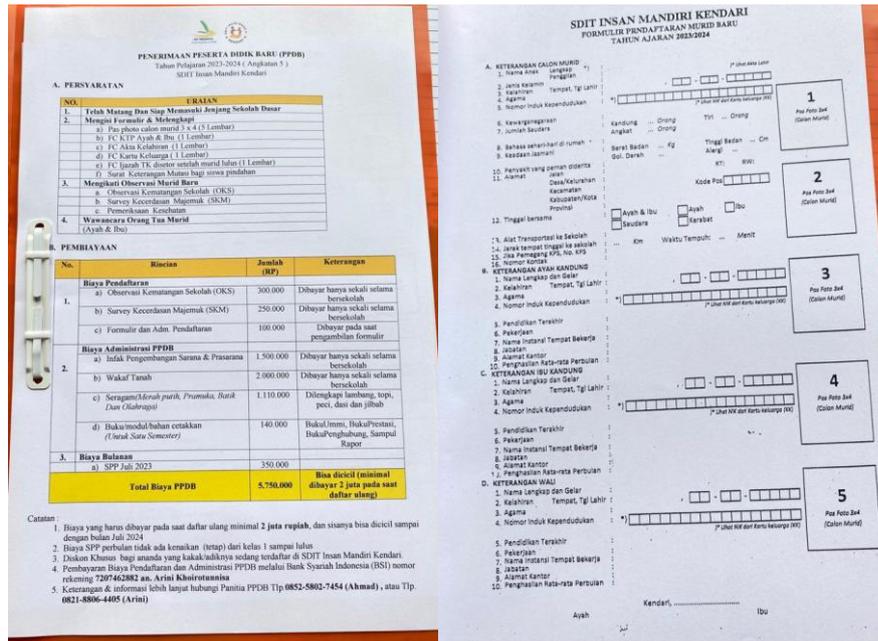
Gambar Poster Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)



Gambar Brosur Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)



Gambar Pemasangan Spanduk di Tempat Tempat Strategis



Gambar Persyaratan dan Formulir PPDB

DAPTAH HADIRI PIKET PPDB  
TA 2023-2024

Tanggal 6...06...Maret...2023

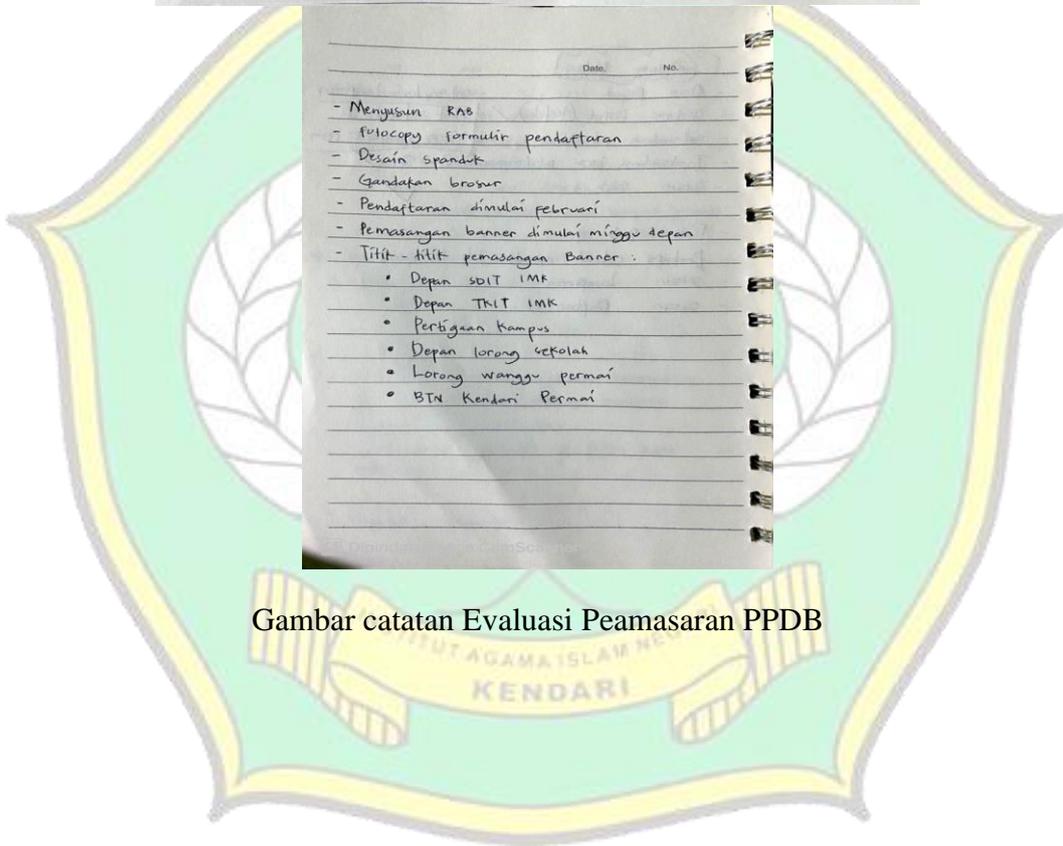
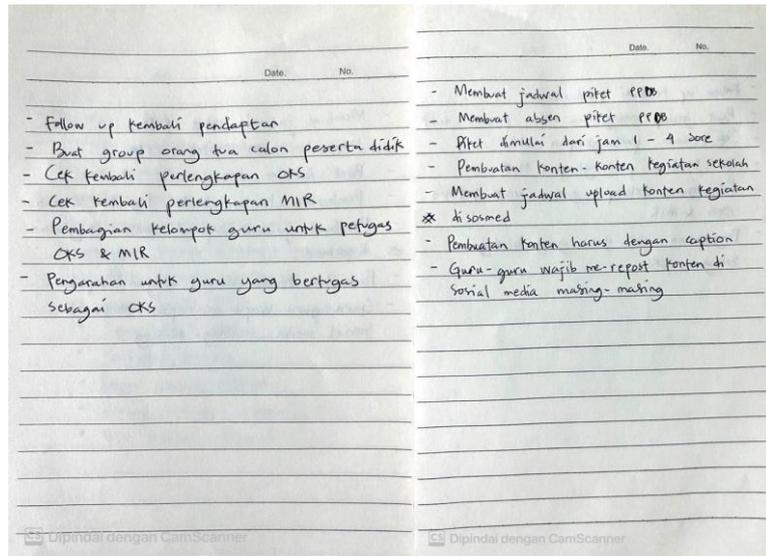
No	Nama	Hari				Keterangan
		Senin	Selasa	Rabu	Kamis	
		Waktu	Waktu	Waktu	Waktu	
1	Nikmah, S.Pd	14.00 - 16.00	14.00 - 16.00	14.00 - 16.00	14.00 - 16.00	
2	Nikmah, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
3	Aziz Khotimatuss, S.Ak	✓	✓	✓	✓	
4	Novian, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
5	Ervina Sari, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
6	Prasasti Lampong, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
7	Edmond Mulya, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
8	Hafely, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
9	Nur Rahmi Yusuf, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
10	Imani, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
11	Wu Ode Safina, S.P	✓	✓	✓	✓	
12	Devi Suci Munira, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
13	Isaac Andrian, S.Pd	✓	✓	✓	✓	
14	Kahira Indira Handono, & Hah-hu	✓	✓	✓	✓	
15	Nur Anni, S.P	✓	✓	✓	✓	
16	Martina, A.Hafidh	✓	✓	✓	✓	
17	Muhammad Jamil, M.Hum	✓	✓	✓	✓	

**Notes:**  
Piket dimulai pukul 14.00 - 16.00  
Absen di isi dengan memberi ceklis (✓) pada jam piket 14.00 (Datarang) dan 16.00 (Pelang)  
Apabila ada yang terlambat datang atau cepat pulang, dibarengkan untuk memenuhkan waktunya pada kolom yang sesuai.

Gambar Absensi Piket Panitia PPDB



Gambar Bentuk Pengawasan Melalui Grup Whatsapp



Gambar catatan Evaluasi Peamasaran PPDB



**PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI TENGGARA**  
**BADAN RISET DAN INOVASI DAERAH**

Jl. Mayjend S. Parman No. 03 Kendari 93121

Website : <https://brida.sultra prov.go.id> Email: [bridaprov.sultra@gmail.com](mailto:bridaprov.sultra@gmail.com)

Kendari, 20 Juli 2023

K e p a d a

Nomor : 070/ 3325 / VII / 2023  
Sifat : -  
Lampiran : -  
Perihal : IZIN PENELITIAN.

Yth. Kepala Dinas Pendidikan, Kepemudaan dan  
Olahraga Kota Kendari  
Di -

KENDARI

Berdasarkan Surat Direktur PPs IAIN Kendari Nomor : 0604/In.23/P/PP.00.9/07/2023 tanggal 18 Juli 2023 perihal tersebut diatas, Mahasiswa dibawah ini :

Nama : ERVITA SARI  
NIM : 2021040201010  
Prog. Studi : MPI  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Lokasi Penelitian : SDIT Insan Mandiri Kendari

Bermaksud untuk Melakukan Penelitian/Pengambilan Data di Daerah/Sesuai Loka: diatas, dalam rangka penyusunan KTI/Skripsi/Tesis/Disertasi, dengan judul :

**"MANAJEMEN PEMASARAN SEKOLAH DALAM PROSES PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU DI SDIT INSAN MANDIRI KENDARI".**

Yang akan dilaksanakan dari tanggal : 20 Juli 2023 sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Senantiasa menjaga keamanan dan ketertiban serta mentaati perundang-undangan yang berlaku.
2. Tidak mengadakan kegiatan lain yang bertentangan dengan rencana semula.
3. Dalam setiap kegiatan dilapangan agar pihak Peneliti senantiasa koordinasi dengan Pemerintah setempat.
4. Wajib menghormati adat Istiadat yang berlaku di daerah setempat.
5. Menyerahkan 1 (satu) exemplar copy hasil penelitian kepada Gubernur Sulawesi Tenggara Cq. Kepala Badan Riset dan Inovasi Daerah Provinsi Sulawesi Tenggara.
6. Surat izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin ini tidak mentaati ketentuan tersebut diatas.

Demikian surat Izin Penelitian diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

an. GUBERNUR SULAWESI TENGGARA  
KEPALA BADAN PENELITIAN & PENGEMBANGAN  
PROV. SULAWESI TENGGARA



**Dra/Hj. ISMA, M.Si**

Pembina Utama Madya, Gol. IV/d  
Nip. 19660306 198603 2 016

**T e m b u s a n :**

1. Gubernur Sulawesi Tenggara (sebagai laporan) di Kendari;
2. Walikota Kendari di Kendari;
3. Direktur PPs IAIN Kendari di Kendari;
4. Ketua Prodi MPI PPs IAIN Kendari di Kendari;
5. Kepala SDIT Insan Mandiri Kendari di Tempat;
6. Mahasiswa yang bersangkutan.



**YAYASAN CINTA KENDARI**  
SEKOLAH DASAR ISLAM TERPADU  
**INSAN MANDIRI KENDARI**

*Jl.H.Lamuse, Kel. Lepo-lepo, Kec. Baruga, Kota Kendari 93116*

**SURAT KETERANGAN**

Nomor : 092/E/SDIT-IM KDI/X/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini Kepala Sekolah Dasar Islam Terpadu Insan Mandiri Kendari, menerangkan bahwa :

Nama : Ervita Sari  
Tempat/Tanggal Lahir : Jayapura, 22 November 1996  
NIM : 2021040201010  
Prodi : Pascasarjana Manajemen Pendidikan Islam  
Judul Tesis : "Manajemen Pemasaran Sekolah Dalam Proses Penerimaan Peserta Didik Baru di SDIT Insan Mandiri Kendari"

Yang bersangkutan telah melakukan penelitian di SDIT Insan Mandiri Kendari mulai tanggal 20 Juli s.d selesai.

Surat Keterangan ini diberikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kendari, 31 Oktober 2023  
Kepala Sekolah  
  
**Edi Asran, S.Pd.**  
NIP. 20190101 01 001

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### IDENTITAS DIRI

Nama : Ervita Sari  
Tempat & Tanggal Lahir : Jayapura, 22 November 1996  
Agama : Islam  
Alamat : Desa Morome, Kec. Konda, Kab. Konsel  
Nomor HP/WA : 082290365403  
Email : [vitaervita22@gmail.com](mailto:vitaervita22@gmail.com)



### RIWAYAT PENDIDIKAN

2000-2002: TK YKPA Sawa Erma  
2003-2008: SD Negeri Alebo, Konda, Konawe Selatan  
2008-2014 : Pondok Modern Darussalam Gontor  
2015-2020 : Universitas Halu Oleo

### PENGALAMAN PENELITIAN

Skripsi S1 “Lexical Cohesion in Students’ Writing Essay at English Education Departement of Halu Oleo University in Academic Year of 2018/2019”.

### RIWAYAT PEKERJAAN

2014 : Guru di Madrasah Ibtidaiyah Negeri Al-Islam Alebo  
2020 : Guru di SDIT Insan Mandiri Kendari