

## LAMPIRAN

### Pedoman Wawancara

#### Peran *Marketing Public Relation* Dalam Program *Open House* di Sekolah Bina Talenta Graha Bekasi

##### Identitas Responden (Koordinator Guru dan Guru)

- a. Nama :
- b. Tempat, dan tanggal lahir :
- c. Jabatan :
- d. Hari, tanggal wawancara :
- e. Waktu wawancara :

##### Pertanyaan :

- 1) Dalam Program *Open House* di Sekolah Bina Talenta Graha Bekasi adakah pembentukan panitia promosi? bagaimana proses pembentukannya dan siapa saja yang terlibat ?
- 2) Bagaimana kegiatan analisis prestasi pemasaran ?
- 3) Setelah mencermati kembali hasil evaluasi tersebut apa tindak lanjut yang selanjutnya yang dilakukan ?
- 4) Bagaimana kegiatan identifikasi dan analisis pasar ?
- 5) Siapa target pemasaran sekolah ini ? dan apa umpan baliknya ?
- 6) Bagaimana mengatasi persaingan antar lembaga ?
- 7) Strategi pemasaran dirumuskan oleh siapa saja?
- 8) Bagaimana Strategi pemasaran yang dilakukan di sini? Apakah ada perubahan strategi yang dilakukan pada tahun – tahun sebelumnya?
- 9) Apakah Sekolah juga menggunakan penetapan bauran pemasaran?
- 10) Apa saja bentuk promosi yang digunakan di sekolah ini?

**Pedoman Wawancara**  
**Peran *Marketing Public Relation* Dalam Program *Open House* di Sekolah Bina Talenta Graha**  
**Bekasi**

**Identitas Responden (Orangtua)**

- a. Nama :
  
- b. Orangtua/ wali siswa dari :
  
- c. Profesi/ Pekerjaan :

**Pertanyaan:**

- 1) Dari mana bapak/ibu tahu tentang Sekolah Bina Talenta Graha?
- 2) Mengapa bapak/ibu memilih Sekolah Bina Talenta Graha untuk menyekolahkan anaknya disini ? Berikan alasan untuk tidak memilih sekolah lain ?
- 3) Bagaimana pandangan soal *Open House* yang setiap tahun diadakan ?
- 4) Kira- kira apa kritik dan saran untuk Sekolah Bina Talenta Graha ini ? Melihat persaingan yang sangat banyak

**Key Informan**

**1) Identitas Responden (Koordinator Guru – Adheline)**

- a. Nama : Adheline Putri. S
- b. Tempat, dan tanggal lahir : Bekasi, 8 Februari 1995
- c. Jabatan : Koordinator Guru
- d. Hari, tanggal wawancara : Jumat, 20 Desember 2019
- e. Waktu wawancara : 13:00 WIB ( $\pm$  20 menit)

**Informan**

**1) Identitas Responden (Admin - Mytha)**

- a. Nama : Mytha Aryani
- b. Tempat, dan tanggal lahir : Jakarta, 12 Desember 1991
- c. Jabatan : Admin
- d. Hari, tanggal wawancara : Jumat, 20 Desember 2019
- e. Waktu wawancara : 14:30 WIB ( $\pm$  10 menit)

**2) Identitas Responden (Guru – Apri)**

- a. Nama : Aprijanti Malino
- b. Tempat, dan tanggal lahir : Jakarta, 10 Agustus 1967
- c. Jabatan : Guru Kelas
- d. Hari, tanggal wawancara : Jumat, 20 Desember 2019
- e. Waktu wawancara : 13:30 WIB ( $\pm$  10 menit)

**3) Identitas Responden (Guru – Dewi)**

- a. Nama : Dewi Indah. S
- b. Tempat, dan tanggal lahir : Yogyakarta, 2 Juli 1988
- c. Jabatan : Guru Kelas
- d. Hari, tanggal wawancara : Jumat, 20 Desember 2019
- e. Waktu wawancara : 14:00 WIB ( $\pm$  10 menit)

**4) Identitas Responden (Orangtua – Ibu Virna)**

- a. Nama : Virnashinta Dwi. N
- b. Orangtua/ wali siswa dari : Felcia Elizabeth
- c. Profesi/ Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

**5) Identitas Responden (Orangtua – Ibu Astuti)**

- a. Nama : Astuti
- b. Orangtua/ wali siswa dari : Kevin Alvaro
- c. Profesi/ Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

### Transkrip Wawancara *Key Informan*

- 1) Yosi : Dalam Program *Open House* di Sekolah Bina Talenta Graha Bekasi adakah pembentukan panitia promosi? Bagaimana proses pembentukannya dan siapa saja yang terlibat ?

Adel : “Belum ada pembentukan panitia promosi secara khusus, semua panitia terbentuk dari para guru. Untuk Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) juga termasuk didalamnya panitia Promosi (ada sebagian guru juga). Untuk acara sepenuhnya dipegang oleh pihak sekolah (semua guru terlibat). Untuk beberapa *stand* yang disediakan kita juga bekerjasama dengan orangtua murid yang ingin meramaikan acara dengan berjualan di area *Open House*, tetapi beberapa *stand* juga kita siapkan untuk para Sponsor”.

- 2) Yosi : Bagaimana kegiatan analisis prestasi pemasaran ?

Adel : “Dilakukan oleh pihak yang didalamnya sepenuhnya diatur oleh panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). Selain menjelaskan program” sekolah, kita juga memberikan informasi kegiatan” yang sering kita lakukan dan rutin setiap tahunnya. Mulai dari acara apa saja yang diadakan sekolah, bagaimana proses pembelajaran di kelas, sistem potongan harga yang diberikan (*discount*), selain itu kita juga menjelaskan apa yang menjadi perbedaan kita dari sekolah – sekolah yang lain dan cara pembuktian kita bagaimana, sehingga para orangtua calon anak didik kita mengerti dan bisa memberikan perbandingan yang jelas. Kita harus menjadi sumber jawaban dari semua pertanyaan mereka mengenai sekolah ini. Kalau kami melakukan evaluasi hasil pemasaran tahun lalu, meliputi berapa siswa yang masuk ke sekolah ini, lalu dilihat juga asal mereka dari mana saja. Lalu hasil evaluasi pemasaran tahun lalu itu kami kaji ulang atau cermati kembali agar tahu kekurangan kekurangannya dan bagian mana yang harus kami perbaiki”

- 3) Yosi : Setelah mencermati kembali hasil evaluasi tersebut apa tindak lanjut yang selanjutnya yang dilakukan ?

Adel : “Setiap ingin pembentukkan panitia dan bubarannya, kita selalu mengadakan rapat evaluasi, guna mendapatkan hasil yang lebih baik dalam acara dibandingkan tahun - tahun sebelumnya, perdebatan dari tema, susunan panitia, sampai acara pasti ada, Cuma kita harus mencari jalan tengah dan jalan keluarnya, buktinya kita bisa mengatasi dengan mengambil cara yang terbaik. Evaluasi yang paling sering dan yang lama dilakukan adalah setelah acara, karena kita harus membahas semua kekurangan dari setiap divisi” yang kita bentuk. Kalau dari pandangan saya, kita selalu melakukan perubahan dan peningkatan dalam acara *Open House* ini setiap tahunnya. Kekompakkan dan kerjasama yang baik yang kita perlukan untuk mensukseskan acara ini”.

- 4) Yosi : Bagaimana kegiatan identifikasi dan analisis pasar ?

Adel : “Kalau pasar, kita lihat dari sosial media. Beberapa sekolah yang juga menggunakan kegiatan *Open House* biasa mem-*posting* beberapa foto di sosial media darisitu kita bisa melihat bagaimana konsep dan dekor acara mereka, serta di foto pasti terlihat banyaknya orang yang menghadiri acara. Sebisa mungkin sih kita menghadiri orang yang banyak agar sekeliling kita yang selama ini penasaran dengan apa yang ada di Sekolah Bina Talenta Graha bisa tahu dan melihat langsung”

- 5) Yosi : Siapa target pemasaran sekolah ini ? dan apa umpan baliknya ?

Adel : “Saat ini sih tidak membidik segmen-segmen mana, yang terpenting saat ini Sekolah kami memberi kesempatan kepada semua kalangan untuk bisa masuk di sekolah ini. Target kami adalah semua kalangan yang sadar akan pentingnya , semua orangtua calon anak didik yang beberapa kali menanyakan informasi di sekolah dan masyarakat sekitar. Yang sudah lihat kelas dan memakai *free trial* itu yang pasti kita undang melalui *whatsapp* atau *email* undangannya supaya undangannya bisa ditukar dengan souvenir kalau menghadiri acara *Open House* Sekolah. Saya melihat antusias mereka sih untuk datang dan membawa anak-anaknya untuk melihat langsung beberapa penampilan dari masing-masing kelas (entah itu *dance*, puisi, pianika, dll)”

- 6) Yosi : Bagaimana mengatasi persaingan antar lembaga ?

Adel : “Seperti yang tadi saya bilang, kita harus bisa menjelaskan semua baik itu program, acara yang ada di sekolah kita dan biar orangtua sendiri yang meringkas bagaimana perbedaan kita dari sekolah lainnya. Yang pasti kita harus menjelaskan pembuktian yang kita akan lakukan untuk putra/i nya. Mungkin lebih ke pembelajarannya ya seperti metode yang kami gunakan, kalau disini kami sebagai guru sangat mengutamakan kebutuhan peserta didik. Jadi, dalam hal pembelajaran kami menyesuaikan dengan kebutuhan dan gaya belajar yang sesuai dengan siswa. Dan diusahakan mereka senang karena belajar sambil bermain dengan suasana yang asik”.

- 7) Yosi : Strategi pemasaran dirumuskan oleh siapa saja?

Adel : “Kalau soal strategi itu pihak panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bersama kepala sekolah. Tetapi itu diraptkan bersama guru-guru yang terlibat dalam panitia acar juga. Sehingga semua yang kita harapkan bisa tercapai”

- 8) Yosi : Bagaimana Strategi pemasaran yang dilakukan di sini? Apakah ada perubahan strategi yang dilakukan pada tahun – tahun sebelumnya?

Adel : “Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Sekolah Bina Talenta Graha dalam memasarkan jasa pendidikannya masih dalam kategori yang biasa, dengan melakukan kegiatan promosi. Dari tahun ke tahun strategi yang dilakukan tetap sama”

9) Yosi : Apakah Sekolah juga menggunakan penetapan bauran pemasaran?

Adel : “Iya, Sekolah Bina Talenta Graha juga menggunakan bauran promosi dalam memasarkan. Ada 3 elemen pokok yang dapat dijadikan alat pemasaran, yaitu : *Place* (tempat), *Process* (proses), dan *People* (orang)”

10) Yosi : Apa saja bentuk promosi yang digunakan di sekolah ini?

Adel : “Bentuk dan media promosi yang dilakukan di Sekolah Bina Talenta Graha itu dengan media cetak, elektronik, maupun secara langsung (mulut ke mulut)”

**Transkrip Wawancara Informan (Guru)**

**Informan 1: Apri**

**Informan 2: Dewi**

- 1) Yosi : Dalam Program *Open House* di Sekolah Bina Talenta Graha Bekasi adakah pembentukan panitia promosi? bagaimana proses pembentukannya dan siapa saja yang terlibat ?

*Informan 1*: “Kalau Panitia promosi khusus tidak ada, Promosi-promosi sekolah tergabung dalam Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)”

*Informan 2*: “Panitia khusus sih tidak ada. Semua guru *Preschool* terlibat dalam panitia acara *Open House*”

- 2) Yosi : Bagaimana kegiatan analisis prestasi pemasaran ?

*Informan 1*: “Biasanya yang didiskusikan adalah fluktuasi pemasaran. Alasannya, ya karena pasti ada keterbatasan atau kekurangannya yang terjadi. Kami juga para panitia berusaha mencari apa penyebab penurunan jumlah siswa yang masuk dan tentu saja kami melakukan perbaikan”

*Informan 2*: “Dilakukan oleh pihak yang didalamnya sepenuhnya diatur oleh panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). Selain menjelaskan program sekolah, kita juga memberikan informasi kegiatan” yang sering kita lakukan dan rutin setiap tahunnya”

- 3) Yosi : Setelah mencermati kembali hasil evaluasi tersebut apa tindak lanjut yang selanjutnya yang dilakukan ?

*Informan 1*: “Evaluasi setelah acara sih yang paling banyak, kita mencari hasil yang terbaik setiap tahunnya”

*Informan 2*: “Evaluasi untuk acara yang sudah selesai dan masukkan untuk acara di tahun selanjutnya sih biasanya”

- 4) Yosi : Bagaimana kegiatan identifikasi dan analisis pasar ?

*Informan 1*: “Beberapa guru ada teman di sekolah lain yang juga mengadakan acara *Open House* meskipun tidak rutin, kita lihat dari hasil foto-foto yang ada aja”

*Informan 2*: “*Open House* kita sih rutin diadakan, jadi masyarakat sekitar juga para orangtua pasti datang untuk melihat”

- 5) Yosi : Siapa target pemasaran sekolah ini ? dan apa umpan baliknya ?

*Informan 1* : “Orangtua calon siswa/i”

*Informan 2* : “Orangtua calon siswa/i dan orangtua siswa/i kita yang memiliki adik”

- 6) Yosi : Bagaimana mengatasi persaingan antar lembaga ?

*Informan 1* : “Melakukan program dan acara yang menarik”

*Informan 2* : “Saingan sih pasti banyak, namun jika kita mempunyai acara atau program yang bagus pasti orangtua juga bisa melihat. Dalam hal pembelajaran kami menyesuaikan dengan gaya belajar siswa. Dan diusahakan mereka senang karena belajar sambil bermain”

- 7) Yosi : Strategi pemasaran dirumuskan oleh siapa saja?

*Informan 1* : “Kepala Sekolah, Koordinator Guru dan dirapatkan bersama guru”

*Informan 2* : “Panitia Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), Koordinator Guru, Kepala Sekolah dan dirapatkan bersama guru”

- 8) Bagaimana Strategi pemasaran yang dilakukan di sini? Apakah ada perubahan strategi yang dilakukan pada tahun – tahun sebelumnya?

*Informan 1* : “Promosi. Tidak ada perubahan sih semua strategi sama setiap tahun”

*Informan 2* : “Promosi melalui berbagai media. Perubahan belum ada setiap tahun tetap sama”

- 9) Apakah Sekolah juga menggunakan penentuan bauran pemasaran?

*Informan 1* : “Iya, sepertinya ada”

*Informan 2* : “Iya, ada”

- 10) Apa saja bentuk promosi yang digunakan di sekolah ini?

*Informan 1* : “Promosi yang biasa sih, media cetak, elektronik, dan dari mulut ke mulut”

*Informan 2* : “Ada beberapa, seperti: media cetak, elektronik, dan dari mulut ke mulut para orangtua”

### **Transkrip Wawancara *Informan* (Orangtua)**

***Informan 3* : Virna**

***Informan 4* : Astuti**

- 1) Yosi : Dari mana bapak/ibu tahu tentang Sekolah Bina Talenta Graha?

*Informan 3* : “Saya tahu sendiri sih, pas lagi jalan lihat Sekolah ini”



*Informan 4* : “Saya tahu dari teman, kebetulan sekolahnya juga dekat dari rumah saya”

- 2) Yosi : Mengapa bapak/ibu memilih Sekolah Bina Talenta Graha untuk menyekolahkan anaknya disini ? Berikan alasan untuk tidak memilih sekolah lain ?

*Informan 3* : “Setelah saya coba datang dan tanya-tanya. Program nya menarik dan saya memang cari yang pakai bahasa pengantar bahasa Inggris, memang banyak sih sebenarnya hanya saya senang saja dengan suasana kelas dan metode pembelajaran di sekolah ini. Jadi, saya dan suami memutuskan untuk menyekolahkan ke 2 anak saya disini”

*Informan 4* : “Awalnya memang masih ragu dan bingung, mau sekolahin Kevin dimana, memang dekat dari rumah cuma itu saja kan tidak cukup. Setelah saya mencoba *trial* 2x disini, yang awalnya anak saya nangis tidak mau pisah dengan saya sampai dia akhirnya bisa *enjoy* dengan kegiatan di kelas karena menyenangkan dari pandangan saya sebagai orangtua ya. Saya senang dengan *miss* nya ramah dan bisa mengetahui *mood* anak yang tidak sedikit”

- 3) Yosi : Bagaimana pandangan soal *Open House* yang setiap tahun diadakan ?

*Informan 3* : “Saya senang sih dengan *Open House* yang diadakan oleh sekolah, selain melatih anak untuk tampil di depan umum dan orang banyak. Kita sebagai orangtua juga selalu diingatkan akan program sekolah. Selain itu saya juga ajak beberapa teman saya yang masih bingung cari sekolah kesini”

*Informan 4* : “Saya selalu datang ke semua kegiatan dan acara yang sekolah adakan, selain untuk melatih anak saya untuk mau tampil di depan umum, ada kegiatan menarik juga. Disini juga banyak lagi kegiatan untuk anak-anak yang sangat kreatif jadi anak tidak bosan dengan suasana belajar karena sambil bermain”

- 4) Yosi : Kira- kira apa kritik dan saran untuk Sekolah Bina Talenta Graha ini ? Melihat persaingan yang sangat banyak

*Informan 3* : “Buat saya sih, meskipun banyak saingan tetapi kalau kita bisa jaga mutu dan kualitas kita pasti bisa. Tetap jaga program sekolah yang menarik, dan semoga banyak lagi program dan acara yang dibuat agar anak-anak senang dan semakin bersemangat ke sekolah. Untuk *miss* nya semua oke, baik dan sabar sampai bisa membujuk anak-anak dan saya mengakui nya”

*Informan 4* : “Untuk kritik sih tidak ada. Kalau untuk persaingan, tetap jaga visi dan misi nya saja. Setiap sekolah punya program yang berbeda, kalau bisa kita cari yang berbeda tetapi menarik tidak salah”

**Dokumentasi saat Wawancara**



(Mommy Felcia)  
Orangtua siswi



(Mommy Kevin)  
Orangtua siswa



(Mytha) – Admin

**Dokumentasi Acara *Open House***



Pembawa Acara adalah siswa-siswi yang dipilih oleh Sekolah. Mereka memandu acara dengan menggunakan Bahasa Inggris.



Penampilan dari siswa-siswi *Playgroup* – SMP.



Guru dan Panitia Acara *Open House*.