

**MANAJEMEN HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS)
DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN
JASA PENDIDIKAN
DI SMK N 3 JAYAPURA**



Oleh :

**NURHASANAH
NIM : 17204010055**

TESIS
STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
Diajukan Kepada Program Megister (S2)
Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh
Gelar Megister Pendidikan (M. Pd.)
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam

**YOGYAKARTA
2019**

SURAT PERNYATAAN BERJILBAB

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurhasanah, S.Pd.I
NIM : 17204010055
Jenjang : Megister (S2)
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam syarat munaqosah saya menggunakan foto berjilbab. Jika kemudian hari terdapat suatu masalah bukan menjadi tanggung jawab UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya. Terima kasih.

Yogyakarta, 24 Oktober 2019
Saya Yang Menyatakan

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



Nurhasanah
Nurhasanah, S.Pd.I
NIM. 17204010055

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurhasanah, S.Pd.I

NIM : 17204010055

Jenjang : Magister (S2)

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 24 Oktober 2019
Saya Yang Menyatakan



Nurhasanah, S.Pd.I
NIM, 17204010055

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurhasanah, S.Pd.I
NIM : 17204010055
Jenjang : Megister (S2)
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan benar-benar bebas dari plagiasi, jika di kemudian hari terbukti plagiasi, maka saya siap ditindak sesuai ketentuan hokum yang berlaku.

Yogyakarta, 24 Oktober 2019
Saya Yang Menyatakan



Nurhasanah
Nurhasanah, S.Pd.I
NIM. 17204010055

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN
Alamat: Jl. Marsda Adisucipto, Tlp (0274) 589621 Fax, (0274) 586117
tarbiyah.uin-suka.ac.id Yogyakarta 55281

PENGESAHAN

B-286/Un.02/DT/PP.01.1/11/2019

Tesis Berjudul : MANAJEMEN HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS)
DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN JASA
PENDIDIKAN DI SMK N 3 JAYAPURA
Nama : Nurhasanah
NIM : 17204010055
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Konsentrasi : Manajemen Pendidikan Islam
Tanggal Ujian : 8 November 2019

Telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Pendidikan
(M. Pd.)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 25 NOV 2019
Dekan

A. Anji, M. Ag
19661121199203 1 002


PERSETUJUAN TIM PENGUJI UJIAN TESIS

Tesis berjudul : MANAJEMEN HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS)
DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN JASA
PENDIDIKAN DI SMK N 3 JAYAPURA

Nama : Nurhasanah, S.Pd.I

NIM : 17204010055

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Konsentrasi : Manajemen Pendidikan Islam

Telah disetujui tim penguji ujian munaqosah

Pembimbing/Ketua : Dr. Subyantoro, M.Ag., 

Penguji I : Dr. Zainal Arifin, M.S.I., 

Penguji II : Dr. H. Sumedi, M.Ag., 

Dinji di Yogyakarta pada tanggal

Waktu : Jum'at, 8 November 2019

Nilai Tesis : 91,66 (A-)

Predikat : Dengan Pujian (Cumlaude)

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan
Program Megister dan Doktor
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. Wb.

Setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis ini yang berjudul:

MANAJEMEN HUMAS DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK N 3 JAYAPURA

Yang ditulis oleh :

Nama : NURHASANAH, S.Pd.I
NIM : 17205010055
Jenjang : Megister (S2)
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada Program Megister (S2) Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Megister Pendidikan (M.Pd).

Wassalamu 'alaikum wr. Wb.

Yogyakarta, 24 Oktober 2019

Pembimbing

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Dr. Subiyantoro, M.Ag
NIP. 19590410 198503 1 005

ABSTRAK

NURHASANAH,S.Pd.I. Manajemen Hubungan Masyarakat (Humas) dalam Meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura. Tesis. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2019.

Tingginya persaingan dalam dunia pendidikan menuntut sebuah lembaga harus memiliki manajemen hubungan masyarakat (Humas) yang mapan, karena Humas sangatlah urgent. Humas berperan penting dalam menyampaikan informasi dari dan untuk masyarakat, serta maju mundurnya sebuah lembaga pendidikan. Humas mendukung dan menunjang kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan publikasi lembaga dan mengkoordinir semua pihak yang terlibat dalam proses pemasaran jasa pendidikan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui langkah strategis manajemen humas di SMK N 3 Jayapura serta peran humas dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 jayapura.

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, dokumentasi, wawancara mendalam dan catatan lapangan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis model Milles dan Huberman, yaitu analisis model interaktif: *data reduction*, *data display*, dan *data verification*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam menjalankan programnya hubungan masyarakat (Humas) SMK N 3 Jayapura menggunakan beberapa langkah dan strategi melalui perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Dalam menyusun perencanaan program kerja Humas SMK N 3 Jayapura ternyata belum berjalan maksimal. Beberapa faktor penyebabnya: 1) tidak adanya tujuan atau pencapaian setiap program kegiatan, 2) sumber daya keuangan yang masih minim, 3) tidak adanya ketentuan standar dan perangkat evaluasi, 4) tidak adanya strategi pemecahan masalah. Dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan, Humas SMK N 3 Jayapura melakukan beberapa strategi untuk menarik minat masyarakat atau calon siswa. Strategi yang dilakukan adalah melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri atas 7P, yaitu

product (produk) yaitu jasa yang ditawarkan, *price* (harga), yaitu strategi penetapan harga, *place* (lokasi/tempat) yaitu tempat jasa ini diberikan, *promotion* (promosi), yaitu tatakelola promosi yang dilakukan melalui pemasangan baliho, WA, *Website*, Instagram, kunjungan secara langsung ke sekolah-sekolah SMP/MTs, dan mengundang masyarakat untuk hadir dalam acara pameran hasil karya siswa, tulp tahun, pembagian raport dan lain-lainnya, *people* (SDM) yaitu kualitas, kualifikasi, dan kompetensi yang dimiliki oleh orang yang terlibat dalam pemberian jasa, *physical evidence* (bukti fisik) yaitu sarana dan prasarana seperti apa yang dimiliki, dan *process* (proses) yaitu manajemen layanan pembelajaran seperti apa yang diberikan. Humas juga melakukan program promosi melalui sosialisasi lembaga baik dengan presentasi maupun penguatan di *website* lembaga.

Kata kunci: Manajemen Hubungan Masyarakat, Pemasaran Jasa Pendidikan



ABSTRACT

NURHASANAH, S.Pd.I. Public Relations Management in Improving the Marketing of Services Educational in SMK N 3 Jayapura. Thesis. Yogyakarta: Faculty of Tarbiyah and Teacher Education of State Islamic University Sunan Kalijaga Yogyakarta 2019.

The intensity of competition in the world of education requires an institution to have an established public relations management, because public relations is very urgent. Public relations plays an important role in conveying information from and for the public, as well as the progress of an educational institution. Public relations have to support activities which relate to publications of the institution and coordinate all parties involved in the marketing process of educational services. This research focus to knowing about the public relation management strategi (PR) and its role in improving the marketing of educational services in SMK N 3 Jayapura.

This research is a qualitative research. The Data are found by through observation, documentation, in-depth interviews and field notes. The data analysis technique uses the Milles and Huberman model analysis, namely interactive model analysis: data reduction, data display, and data verification.

The results of this study indicate that in carrying out its public relations (PR) program SMK N 3 Jayapura uses several steps and strategies through planning, implementation and evaluation. In compiling the planning of the work program of Public Relations of SMK N 3 Jayapura, it turned out that it had not been running optimally. Several factors causing are: 1) the lack of objectives or achievements of each program of activity, 2) financial resources that are still minimal, 3) the absence of standard provisions and evaluation tools, 4) the absence of a problem-solving strategy. In improving the marketing of educational services, the Public Relations of SMK N 3 Jayapura undertook several strategies to attract the interest of the public or prospective students. The strategy

undertaken is through a marketing mix consisting of 7P, namely the product that is the service offered, price is the pricing strategy, place (location) where the service is provided, promotion is the governance of promotion carried out through the installation of billboards, WA, website, instagram, direct visits to junior high schools, and inviting the public to attend student exhibitions, student work, closing the year, distributing report cards and others, people (HR), is the quality, qualifications, and competencies of the people involved in providing services, physical evidence, i.e. facilities and infrastructure such as what is owned, and the process is the management of learning services such as what is provided. PR also conducts promotional programs through socialization of institutions both with presentations and reinforcement on the institution's website.

Keywords: Management of Public Relations, Marketing Services Education



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين و به نستعين و علي أمور الدنيا و الدين و الصلاة
و السلام على أشرف الأنبياء و المرسلين وعلى آله و أصحابه الكرام و من
تبعه إلى يوم الدين أما بعد.

Bismih 'Azza WaJalla, puji dan syukur bagi Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan judul “Manajemen hubungan masyarakat (humas) dalam meningkatkan pemasaran jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura”. Sholawat dan salam semoga senantiasa Allah SWT curahkan kepada Rasulullah SAW, beserta keluarga, sahabat serta para pengikut beliau hingga hari akhir.

Suksesnya penelitian dan penulisan tesis ini tentunya tidak terlepas dari pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam prosesnya baik moril maupun materil, baik yang terlibat secara langsung maupun secara tidak langsung. Untuk itu atas segala motivasi, dorongan, bimbingan, bantuan maupun doa dari semuanya, tak ada yang bisa penulis haturkan selain ucapan doa *jazakumullah ahsanal jaza'* semoga Allah SWT memberikan balasan yang lebih baik dan mencatatnya sebagai amal kebaikan di akhirat kelak. Amin. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang setulus-tulusnya dan penghargaan yang setinggi tingginya kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Dekan Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
3. Ketua dan Sekretaris Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Program Megister (S2) Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
4. Dr. Zainal Arifin, M. S. I., selaku Dosen Penasihat Akademik merangkap sebagai Penguji yang senantiasa memberikan motivasi, membimbing dan memberikan arahan selama proses perkuliahan, serta masukan dan saran kepada peneliti dalam menyelesaikan tesis ini
5. Dr. Subiyantoro, M.Ag., selaku Dosen Pembimbing Tesis merangkap Ketua Sidang yang senantiasa membimbing, membantu kelancaran tesis dengan penuh kesabaran, serta memberikan waktu dan ilmu yang sangat bermanfaat.
6. Dr. H. Sumedi, M.Ag., selaku Penguji yang telah memberikan masukan dan saran kepada peneliti dalam menyelesaikan tesis ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen beserta Staf Program Studi Manajemen Pendidikan Islam UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah membimbing dan membagi ilmunya selama proses perkuliahan, maupun membantu pelayanan administrasi selama proses perkuliahan hingga sekarang.

8. Bapak Zeth G. Victor Foubudun, M.Pd., (kepala SMK N 3 Jayapura) dan Bapak I Made Sudarma, S.H., (Waka Humas SMK N 3 Jayapura), beserta guru, staf, orangtua siswa, yang telah memberikan ijin, informasi, dan dukungan kepada peneliti untuk menyelesaikan tesis ini.
9. Suamiku tercinta Husen M. Jafar yang selalu memberikan cinta kasihnya serta dukungan baik moral, material maupun do'a yang tidak pernah terputus, semoga Allah selalu melindungi dan diberkahi kesehatan serta umur panjang untukmu.
10. Kedua orang tua tercinta amaku (bapak) Junaidin dan inaku (ibu) Siti Asiah yang selalu memberikan dukungan baik moral, material maupun do'a yang tidak pernah putus, semoga Allah selalu melindungi dan memberikan kesehatan serta umur panjang kepada ama dan ina terkasih.
11. Kakakku tersayang (kaka Sur) kedua adekku tercantik (Hida dan Putri), beserta Keluarga besarku yang selalu memberikan dukungan, motivasi, semangat, dan selalu menjadi penghibur. Semoga Allah selalu melindungi keluarga tercinta.
12. Teman-teman MPI kelas B yang selalu memberikan motivasi dan dukungannya selama kuliah di UIN Sunan Kalijaga.
13. Semua pihak yang telah memberikan semangat dan ikut berjasa dalam penyusunan tesis ini baik secara moril maupun materil yang tidak mungkin penulis sebutkan satu per satu. Semoga seluruh kebaikan dibalas dengan pahala yang berlipat ganda.

Demikian dapat saya disampaikan, tentunya tesis ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan, dan semoga tesis ini dapat memberikan manfaat. Amin

Yogyakarta, 24 Oktober 2019

Penyusun

Nurhasanah, S. Pd. I
NIM: 17204010055



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN BERJILBAB.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
HALAMAN NOTA DINAS PEMBIMBING	vii
HALAMAN ABSTRAK	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xix
DAFTAR LAMPIRAN.....	xx
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	13
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	14
D. Tinjauan Pustaka	16
E. Metode Penelitian.....	22
F. Sistematika Pembahasan	37
BAB II : LANDASAN TEORI.....	39
A. Manajemen Hubungan Masyarakat.....	39
1. Manajemen	39
2. Hubungan Masyarakat (Humas).....	50
3. Manajemen Hubungan Masyarakat	63
B. Pemasaran Jasa Pendidikan	77
1. Pengertian dan Konsep Pemasaran Jasa Pendidikan	77
2. <i>Marketing Mix</i> (Bauran Pemasaran) Jasa pendidikan	85
3. Jasa Pendidikan	97
4. Peran Humas dalam Pemasaran Jasa Pendidikan	104

BAB III : GAMBARAN UMUM SMK N 3 JAYAPURA	106
A. Data Umum SMK N 3 Jayapura	106
1. Letak Geografis	106
2. Sejarah Berdiri dan Berkembangan.....	117
3. Struktur Organisasi	110
4. Visi, Misi, dan Motto.....	111
5. Keadaan Guru dan Karyawan.....	112
6. Keadaan Siswa.....	115
7. Kompetensi Keahlian	116
BAB IV : MANAJEMEN HUMAS DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK N 3 JAYAPURA.....	122
A. Manajemen Humas di SMK N 3 Jayapura.....	122
B. Peran Humas dalam Meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura	148
BAB V : PENUTUP	177
A. SIMPULAN	177
B. SARAN	181
DAFTAR PUSTAKA.....	183
LAMPIRAN – LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 01 : Keadaan Guru SMK N 3 Jayapura tahun ajaran 2018/2019, 114

Tabel 02 : Keadaan siswa SMK N 3 Jayapura tahun ajaran 2018/2019, 116

Tabel 03 : Daftar Alumni SMK N 3 Jayapura tahun ajaran 2017/2018, 153

Tabel 04 : Daftar Beasiswa SMK N 3 Jayapura, 158

Tabel 05 : Daftar Guru SMK N 3 Jayapura, 167

Tabel 05 : Keadaan Sarana dan Prasarana SMK N 3 Jayapura, 172

Tabel 06 : Sarana Praktek Penunjang Pembelajaran Berbasis TIK, 172



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 01 : Konsep Inti Pemasaran, 79

Gambar 02 : Model Mempengaruhi Calon Pemakai, 97

Gambar 03 : Halaman *Web Site* SMK N 3 Jayapura, 164

Gambar 04 : Iklan Melalui Baliho SMK N 3 Jayapura, 164



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I	: Kartu Bimbingan Tesis
LAMPIRAN II	: Pedoman Wawancara
LAMPIRAN III	: Catatan Lapangan
LAMPIRAN IV	: Kesepakatan Kerja Humas
LAMPIRAN V	: Daftar DU DI
LAMPIRAN VI	: Struktur Organisasi
LAMPIRAN VII	: Daftar Siswa
LAMPIRAN VIII	: Daftar Alumni
LAMPIRAN IX	: Daftar Guru
LAMPIRAN X	: Daftar Karyawan
LAMPIRAN XI	: Daftar Sarana Prasaran
LAMPIRAN XII	: Foto-Foto

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pendidikan memegang peranan penting untuk kelangsungan kehidupan suatu bangsa dan negara, karena pendidikan merupakan wahana untuk meningkatkan dan mengembangkan sumber daya manusia. Serta sebagai penentu keberhasilan pembangunan. Hal ini diakui bahwa keberhasilan suatu bangsa sangat ditentukan oleh keberhasilan dalam memperbaiki dan memperbaharui sektor pendidikan, sekaligus merupakan salah satu barometer majunya suatu bangsa, di mana bangsa yang mempunyai sumber daya manusia yang baik dan mampu bersaing adalah mereka yang maju dalam dunia pendidikan.¹ Pendidikan akan mempercepat kemajuan dan perkembangan negara itu sendiri dikarenakan sumber daya manusianya yang melimpah.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

¹Usman Abu Bakar, *Fungsi Ganda Lembaga Pendidikan*, (Yogyakarta: Safira Insania Pres, 2006), hlm. 1.

Hal tersebut dibuktikan dengan proses pendidikan yang dari masa ke masa selalu melakukan inovasi, sesuai dengan perkembangan dan kemampuan sumberdaya manusia itu sendiri, sehingga pendidikan itu mengalami kemajuan yang cukup pesat. Hal ini terbukti dengan penemuan – penemuan ilmu pengetahuan yang baru yang mana sekaligus menunjukkan bahwa pendidikan selalu bersifat maju dan berorientasi ke depan (*future oriented*)². Begitu juga halnya dengan situasi persaingan dunia pendidikan yang mana sudah tidak jauh berbeda dengan dunia bisnis telah memasuki pasar terbuka pada umumnya. Artinya bahwa dengan masuknya pendekatan – pendekatan bisnis, pendidikan perlahan-lahan bergerak kepada sesuatu mekanisme pasar persaingan yang mana dalam pasar seperti itu maka yang akan menang adalah mereka yang mampu memasarkan produknya. Suatu lembaga pendidikan baik formal maupun non formal selalu berlomba – lomba untuk menjadi yang lebih baik, sehingga, memunculkan adanya persaingan antar satuan pendidikan yang satu dengan yang lainnya, baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

Persaingan dalam dunia pendidikan menjadi tidak dapat terelakan lagi, banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh pelanggannya, sehingga banyak terjadi

² Hamruni, *Edutainment dalam Pendidikan Islam dan Teori – Teori Pembelajaran Quantum*, (Yogyakarta: Fakultas Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga, 2009), hlm. 1.

merger (penggabungan) dari beberapa lembaga pendidikan. Kemampuan administrator untuk memahami pemasaran pendidikan menjadi pra syarat dalam mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan lembaganya.

Komponen kunci yang dapat dijadikan bahan analisis untuk memahami konsep pemasaran pendidikan adalah konsep pasar. Pasar merupakan tempat bertransaksi berbagai komoditas yang dihasilkan produsen dengan sesuatu yang dibutuhkan, diinginkan dan diharapkan konsumen.³ Pemasaran ialah proses transaksional untuk meningkatkan harapan, keinginan, dan kebutuhan calon konsumen sehingga calon konsumen menjadi terangsang untuk memiliki produk yang ditawarkan dengan mengeluarkan imbalan sesuai yang disepakati.

Sekolah merupakan lembaga pendidikan nirlaba yang bergerak dalam bidang jasa pendidikan. Selain itu kompetisi antar sekolah pun semakin ketat. Maka dalam hal ini penyelenggaraan pendidikan dituntut untuk kreatif dalam menggali keunikan dan keunggulan sekolahnya agar dibutuhkan dan diminati oleh pelanggan jasa pendidikan. Munculnya sekolah yang bertaraf Internasional serta lahirnya sekolah Negeri dan Swasta yang menawarkan keunggulan

³ Imam Machali, Ara hidayat, *The Handbook Education Managment : Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah / Madrasah di Indonesi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), hlm. 277.

fasilitas, bahkan dengan biaya yang terjangkau, dapat menambah maraknya kompetisi pendidikan.

Oleh karena itu, pemasaran bagi lembaga pendidikan saat ini sangatlah penting. Seperti halnya kita melihat banyak sekolah bagus di negeri ini, akan tetapi mereka gagal membangun citranya sehingga tidak mendapat kepercayaan masyarakat. Sebaliknya sekolah – sekolah atau madrasah – madrasah yang saat ini berkibar, kebanyakan adalah sekolah – sekolah yang mampu memberikan *positioning* bagi masyarakat. Walaupun tidak menjadi jaminan bahwa itu merupakan sekolah yang bermutu.

Perkembangan lembaga juga dipengaruhi oleh kemampuan administrator dalam melakukan *scanning* lingkungan eksternal, kompetitor lembaga lain, memperhitungkan kompetensi internal, harus dapat menciptakan strategi yang mumpuni untuk memenangkan persaingan tanpa meninggalkan esensi dari pendidikan itu sendiri. Fokus dari manajemen pendidikan mengalami perubahan dari sekedar melayani proses pendidikan menjadi bagaimana membuat pemakai jasa pendidikan diubah menjadi pelanggan pendidikan (*costumer pendidikan*) di mana pelanggan pendidikan akan memberikan loyalitas yang tinggi untuk tidak berpaling pada lembaga lain. Pelanggan pendidikan tersebut yang akan dicari oleh setiap lembaga pendidikan, hal itu bisa dilakukan melalui strategi pemasaran

pendidikan, strategi ini diadopsi dari dunia bisnis, di mana penerapannya disesuaikan dengan nilai filosofi dari pendidikan itu sendiri sebagai lembaga pendidikan non profit.

Selain strategi pemasaran dibutuhkan juga strategi komunikasi yang dilakukan oleh bagian hubungan masyarakat (*public relations*) dalam meningkatkan hubungan baik dengan pelanggan maupun calon pelanggan pendidikan. Strategi komunikasi yang sifatnya informatif maupun persuasif untuk membangun pemahaman dan dukungan terhadap suatu ide, gagasan atau kasus, produk maupun jasa. Mengkomunikasikan apa yang dilakukan sekolah kepada publik merupakan bagian dari upaya peningkatan mutu dan daya saing pendidikan. Pengkomunikasian apa yang dilakukan dan apa yang dicapai lembaga pendidikan akan mempertinggi tingkat kepercayaan publik terhadap lembaga pendidikan kita yang pada gilirannya akan meningkatkan reputasi lembaga – lembaga pendidikan kita.

Dalam konteks ini, kegiatan kehumasan lembaga pendidikan menjadi bagian penting. Humas sekolah bertujuan membangun komunikasi dan relasi dengan para *stakeholder*-nya untuk membangun pengertian dan mengembangkan kemaslahatan bersama. Di samping itu

kehumasan juga menunjang kegiatan utama lembaga pendidikan manapun yaitu pembelajaran.

Akhir – akhir ini sering terjadi hubungan yang kurang harmonis antara lembaga pendidikan dengan masyarakat. Hal ini jelas disebabkan oleh banyak faktor. Menurut Dean Kruckeberg dalam penelitiannya, idealnya organisasi dan masyarakat harus terjalin hubungan yang harmonis. Sebaliknya jika organisasi tidak menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat. Maka akan ada rasa enggan dari masyarakat untuk memberikan aspirasinya. Lebih dari itu, masyarakat tidak memperoleh informasi yang akurat dan transparan terkait proses pengelolaan pendidikan yang terjadi di sekolah, sehingga timbul kesenjangan hubungan antara sekolah dengan masyarakat sebagai pelanggan pendidikan.⁴

Akibatnya, komunikasi di dalam lembaga tidak berjalan dengan baik. Menurut Shahram Gilaninia dkk beberapa faktor yang menyebabkan minimnya sinergisitas antara lembaga dan masyarakat adalah kurang maksimalnya peran humas dalam organisasi. Faktor lain adalah tidak ditempatkannya fungsi humas di lembaga pendidikan secara benar.⁵ Kesenjangan tersebut berdampak pada nilai atau

⁴ Dean Kruckeberg, “The Future of PR Education: Some Recommendations”, *Jurnal Public Relation Review*, Vol 24 Nomor 2, pp 235-248, hlm. 238.

⁵ Shahram Gilaninia, et.al., “The Impact of Public Relations Performances on Market Share of Firms : Case Study: Power Battery in Isfahan Interdisciplinary”, *Journal of Contemporary Research in Business*, Vol. 5, nomor 5, September 2013, hlm. 357.

anggapan dan opini masyarakat terhadap citra lembaga pendidikan yang kurang baik. Posisi humas dalam lembaga pendidikan dapat mengaktifkan pandangan dan opini publik terkait dengan pendidikan yang dijalankan oleh sebuah sekolah atau lembaga pendidikan.

Seiring dengan semakin majunya pemahaman masyarakat akan pentingnya pendidikan menjadikan kerjasama sekolah dengan masyarakat sebagai kebutuhan vital. Kerjasama tersebut dimaksud demi kelancaran pendidikan di sekolah pada umumnya dan untuk meningkatkan prestasi belajar siswa pada khususnya. Dalam hal ini manajemen hubungan masyarakat (humas) memiliki peran yang cukup signifikan dalam menjalin kerjasama yang pedagogis dan sosiologis antara lembaga sekolah dengan masyarakat.

Dalam mengaplikasikan bagaimana hubungan masyarakat berkomunikasi dengan publiknya harus mampu mengatur proses kegiatan komunikasi dengan menguasai teori manajemen dan fungsi – fungsinya, seperti fungsi manajemen yang sangat populer di instansi manapun yaitu POAC (*Planning, Organizing, Actuating, and Controlling*) yang dikemukakan oleh George R.Terry.

Sebuah lembaga pasti memiliki rencana kerja atau rencana program yang akan dilaksanakan selama periode ke depan baik dalam jangka pendek, menengah, maupun dalam

jangka panjang. Ini semua membutuhkan perencanaan yang matang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan lembaga serta efektif dalam mewujudkan visi misi lembaga tersebut. Harapan akan terwujud apabila rencana program tersebut dilaksanakan dengan efektif dan efisien serta ditugaskan kepada SDM yang ahli dan berkualitas pada bidangnya masing – masing. Oleh sebab itu pemimpin harus bisa membaca situasi dan kemampuan anggotanya juga diberikan pelatihan sebagai pengetahuan serta ditanamkan rasa memiliki kepada seluruh anggotanya. Setelah dilaksanakannya semua program yang direncanakan, agar mengetahui berhasil tidaknya, maka diadakan kegiatan evaluasi agar dapat memperbaiki dan mempertahankan kelebihanannya dari program kegiatannya.

SMK N 3 Jayapura merupakan salah satu sekolah tertua yang berada di tanah Papua, sekolah ini di dirikan pada masa pemerintahan Klonial Belanda dengan nama Lagere Tecnic School. Dari tahun ke tahun sekolah ini terus berubah dan berkembang sehingga pada tahun 1990 sekolah ini berubah nama menjadi SMK N 3 Jayapura.

Berdasarkan *preliminary research* yang dilakukan, Manajemen Humas sangatlah mempengaruhi maju mundurnya sebuah lembaga pendidikan, karena Humas berperan aktif dalam mengkomunikasikan tentang

keberadaan sekolah dengan berbagai pihak.⁶ SMK N 3 Jayapura dapat berkembang dengan baik tidak terlepas dari kerja keras praktisi hubungan masyarakat (Humas) dalam membina dan menjalin komunikasi dengan berbagai pihak yang menjadi *stakeholder* nya, serta di dukung pula oleh minat siswa yang masuk SMK lebih banyak dari pada SMA karena SMK lebih menjamin prospek bekerja.

SMK N 3 Jayapura sangat diminati oleh masyarakat, terbukti bahwa pada tahun ajaran 2018/2019 yang berminat 827 siswa dan yang diterima hanya 636. Besarnya minat yang mendaftar tersebut menjadi bukti bahwa sekolah ini tetap menjadi pilihan masyarakat.⁷ Saat ini jumlah siswa yang belajar di SMK N 3 Jayapura adalah sebanyak 1641 siswa yang terdiri dari 10 Program Keahlian dan terbagi dalam 14 kompetensi keahlian.

Untuk mendapatkan keberhasilan secara akademik maupun non akademik, menjadi tanggung jawab bersama pihak sekolah dan khususnya bidang Humas. Dalam menjalani kerja sama dengan berbagai pihak Humas menggunakan komunikasi yang baik dan dapat diterima oleh berbagai pihak.

Berdasarkan latar belakang masalah yang dipaparkan di atas, peneliti tertarik untuk mengkaji tentang, manajemen

⁶ Wawancara dengan bapak Zeth G. Victor Foudubun, M.Pd. selaku kepala sekolah SMK N 3 Jayapura, di ruang Kepala Sekolah.

⁷ Data humas SMK N 3 Jayapura yang diambil pada tanggal, 24 April 2019

Humas dan perannya dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura, dengan judul **“Manajemen Hubungan Masyarakat (Humas) dalam meningkatkan Pemasaran jasa Pendidikan di SMK N 3 jayapura”**.

Sebenarnya penelitian tentang manajemen hubungan masyarakat (Humas) ini sudah banyak dilakukan oleh orang lain, seperti yang dilakukan oleh Muhammad Abdul Khakim dengan judul “Manajemen Humas dalam Meningkatkan Partisipasi Orangtua Siswa di SD IT Qurrota A’yun Ponorogo”,⁸ Abdul Qohar dengan judul “Strategi Manajemen Hubungan Masyarakat dalam Meningkatkan Mutu Sekolah (Studi Multikasuk di MTsN dan SMPN 1 Srono Banyuwangi),⁹ dan penelitian Burhan Nurdin dengan judul “Manajemen Humas dalam Meningkatkan Pengelolaan Pendidikan di SD Muhammadiyah Kadisoka Kalasan Sleman”.¹⁰

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA

⁸ Muhammad Abdul Khakim, *Manajemen Humas dalam Meningkatkan Partisipasi Orangtua Siswa di SD IT Qurrota A’yun Ponorogo*, Tesis Prodi PAI konsentrasi MKPI Program Megister, (Yogyakarta: Perpustakaan Pps. UIN Sunan Kalijaga, 2017), hlm. vii

⁹ Abdul Qohar, *Strategi Manajemen Hubungan Masyarakat dalam Meningkatkan Mutu Sekolah (studi multikasuk di MTsN dan SMPN 1 saron)*, hlm. xv. Tesis dalam <http://etheses.uin-malang.ac.id/10249> di akses pada tanggal 20 November 2018.

¹⁰ Burhan Nurdin, *Manajemen Humas dalam Meningkatkan Pengelolaan Pendidikan di SD Muhammadiyah Kadisoka Kalasan Sleman*, (Yogyakarta: Perpustakaan Pps. UIN Sunan Kalijaga, 2015), hlm. ix.

Berdasarkan penelitian-penelitian sebelumnya belum ada penelitian yang memfokuskan penelitiannya tentang manajemen humas dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan.

B. RUMUSAN PERMASALAHAN

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah manajemen humas di SMK N 3 Jayapura ?
2. Bagaimanakah peran humas dalam meningkatkan Pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura ?

C. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

- a. Mendeskripsikan Manajemen Humas di SMK N 3 Jayapura
- b. Mengetahui bagaimana peran humas dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mempunyai kegunaan baik secara teoritik maupun praktis, manfaat dari penelitian ini adalah :

- a. Secara teoritik

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan ide dan gagasan bagi pelaksana manajemen humas dalam pendidikan sekolah yaitu menambah referensi bacaan dan mengetahui bagaimana manajemen humas dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan. Hasil penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti lain yang melakukan penelitian tentang manajemen hubungan sekolah dengan masyarakat dan strategi pemasaran jasa pendidikan.

b. Secara Praktis

1) Bagi penulis

Penelitian ini dapat dijadikan perbandingan antara teori – teori manajemen humas dan strategi pemasaran sekolah yang sudah dipelajari dengan penerapannya di lapangan dan dapat menambah wawasan tentang manajemen humas dan strategi pemasaran jasa pendidikan di Sekolah Menengah Kejuaruan (SMK)

2) Bagi Pihak Sekolah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran tentang manajemen hubungan sekolah dengan masyarakat serta meningkatkan strategi pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura sehingga mampu bersaing dengan SMK dan Sekolah Sekolah Umum

lainnya dalam menjangkau siswa yang berprestasi secara akademik maupun non-akademik.

3) Bagi Pembaca

Menambah wawasan dan informasi terkait manajemen humas dan strategi pemasaran pendidikan di tingkat Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), serta hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti lain.

D. Tinjauan Pustaka

Tinjauan pustaka merupakan kumpulan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti terdahulu yang relevan dengan kajian yang dilakukan oleh peneliti. Adapun penelitian tersebut adalah :

Pertama, sebuah penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Abdul Khakim, dengan judul “Manajemen Humas dalam Meningkatkan Partisipasi Orangtua Siswa di SD IT Qurrota A’yun Ponorogo”. Tesis pada program Studi PAI konsentrasi MKPI Program Magister UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2017. Hasil penelitian ini adalah teknik Manajemen Humas yang dilakukan di SD IT Qurrota A’yun Ponorogo melalui perencanaan program, pengorganisasian, motivasi, pemberian fasilitas oleh lembaga, pemberdayaan semua elemen pendidikan, dan evaluasi program. Media pendukung yang digunakan dalam

menunjang program kehumasan adalah media konvensional dan modern seperti buku penghubung, papan pengumuman, pertemuan komite, dan ceramah ilmiah kajian keluarga sakinah. Melalui kebebasan berkomunikasi dan keterbukaan pihak sekolah, semua warga sekolah termasuk orangtua siswa memiliki kesempatan yang sama untuk berkreasi dan berpendapat. Dengan demikian, lahirlah sejumlah kegiatan humas untuk menggalang partisipasi orangtua siswa. Manajemen humas dimulai dengan perencanaan partisipasi dan pengorganisasian dalam bentuk kegiatan yang melibatkan orangtua siswa. Proses selanjutnya adalah pengaktifan dalam bentuk komunikasi dan pelaksanaan kegiatan. Komunikasi yang akrab dilakukan pihak sekolah dan orangtua siswa akan dapat menyerap aspirasi ide dan kebutuhan orangtua siswa. Proses terakhir manajemen humas adalah pengendalian dan evaluasi yang dilakukan terhadap proses kegiatan dan hasil kegiatan humas. Partisipasi orangtua siswa di SDIT Qurrota A'yun Ponorogo difasilitasi dan digalang oleh waka bidang humas. Partisipasi tersebut dalam bentuk pengambilan keputusan, pelaksanaan program, pengambilan manfaat, dan evaluasi.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Abdul Qohar yang berjudul “Strategi Manajemen Hubungan Masyarakat dalam Meningkatkan Mutu Sekolah (Studi Multikasus di MTsN dan SMPN 1 Srono Banyuwangi)”.

Tesis pada program Megister Manajemen Pendidikan Islam Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2016. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa: 1) tahap – tahap strategi manajemen humas dalam menjalin hubungan masyarakat di MTsN dan SMPN 1 Saronu Banyuwangi adalah: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. 2) bentuk/ jenis hubungan masyarakat di MTsN dan SMPN 1 Saronu Banyuwangi ada lima jenis, yaitu: edukatif, kultural, institusional, religius, dan sosial keagamaan. 3) Teknik / Strategi manajemen humas dalam menjalin hubungan masyarakat dalam meningkatkan mutu sekolah di MTsN dan SMPN 1 Saronu Banyuwangi menerapkan empat teknik antara lain : tertulis, lisan, peragaan, dan elektronik. 4) Mutu sekolah dari kedua sekolah ini sudah memenuhi kriteria standar minimum sekolah yang bermutu yakni adanya keseimbangan input, proses, dan output.

Berdasarkan penelitian itu peneliti memperoleh kesimpulan bahwasanya dalam penerapan strategi manajemen humas sangat diperlukan adanya kerjasama dengan berbagai pihak khususnya kepala sekolah, waka kurikulum, dan waka kesiswaan. Sedangkan dalam menjalin kerjasama dengan pihak eksternal manajemen humas harus memiliki strategi khusus agar bisa diterima oleh pihak eksternal. Dalam hal ini manajemen humas kedua lembaga ini menggunakan prinsip utama yakni saling menguntungkan

diantara kedua belah pihak atau hubungan yang bersifat simbiosis mutualisme.

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Burhan Nurdin yang berjudul “Manajemen Humas dalam Meningkatkan Pengelolaan Pendidikan di SD Muhammadiyah Kadisoka Kalasan Sleman”. Tesis pada Program Studi PAI konsentrasi MKPI Program Magister UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2015. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan : *pertama*, terkait dengan fungsi manajemen humas dalam meningkatkan pengelolaan pendidikan di SD Muhammadiyah Kadisoka berupa perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi adalah cukup efektif dengan program – program humas seperti : acara pertemuan wali murid, acara pengajian ahad perdana, pengajian akbar Syawalan, acara awal dan akhir tahun, *home visit*, *school visitation*, kunjungan ke sekolah lain, karya wisata, pentas kesenian, buka bersama dan lain sebagainya. *Kedua*, bentuk keberhasilan humas di SD Muhammadiyah Kadisoka dapat dilihat dari terlaksananya program humas, prestasi sekolah yang meningkat sehingga menjadi sekolah favorit berbasis agama yang kuat, bertambahnya sarpras, memiliki sekolah cabang di Bayen, bertambahnya jumlah siswa saat ini, dan nama sekolah semakin dikenal oleh masyarakat luas. *Ketiga*, faktor pendukung antara lain dukungan serta partisipasi aktif dari kepala sekolah, pendidikan dan seluruh staf, adanya

pertanggungjawaban komite sekolah. Peran aktif wali murid dan masyarakat. Sedangkan faktor penghambatnya adalah terlalu banyaknya tugas dan wewenang di mana ada guru yang dibebani dengan tugas tambahan lebih dari satu bidang seperti koor bidang kesiswaan yang merangkap sebagai koor bidang humas sehingga kinerjanya kurang maksimal akan bisa terjadi tumpang tindih. Minimnya anggaran meskipun sudah ada BOS dari pemerintah pusat yang dirasa masih kurang sehingga ada beberapa program humas terkait dengan pemberdayaan masyarakat sekitar menjadi tertunda.

Berdasarkan penelitian – penelitian sebelumnya belum ada penelitian yang memfokuskan penelitiannya tentang manajemen humas dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan, maka penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini belum pernah diteliti oleh peneliti sebelumnya. Dengan itu, peneliti merasa perlu untuk meneliti dan menulis penelitian dengan judul “ Manajemen Humas Dalam Meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura “

E. METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, untuk memperoleh data yang dibutuhkan penulis menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah sebuah inquiri yang menekankan pada pencarian makna, pemahaman, pengertian, konsep, fenomena, serta kejadian yang mendalam terhadap suatu permasalahan tertentu yang bersifat alami dan holistik.¹¹

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian yang dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*)¹². Bogdam dan Taylor sebagaimana dijelaskan oleh Moeleong bahwa, metode penelitian kualitatif adalah suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang – orang dan pelaku yang diamati dalam lingkungan hidup kesehariannya.¹³

Jenis penelitian ini akan mampu menghasilkan uraian mendalam mengenai manajemen hubungan masyarakat dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura.

2. Waktu dan lokasi penelitian

¹¹ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Prenada media Group, 2014), hlm. 329.

¹² Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011), hlm. 14.

¹³ Lexy J. Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2000), hlm. 3.

Penelitian ini dilaksanakan di SMK N 3 Jayapura pada bulan April s/d Mei 2019

3. Subyek

Dalam teknik penentuan subyek, peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2013) *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan sehingga memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau situasi sosial yang diteliti.¹⁴ Subyek penelitian ini adalah: (1) Kepala Sekolah, (2) Wakil Kepala Sekolah Bidang Humas, (3) Wakil Kepala Sekolah Bidang Sarana dan Prasarana, (4) Wakil Kepala Sekolah Bidang Kesiswaan, (5) Guru, dan (6) Orangtua Siswa dan Siswa.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 218-219.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan suatu teknik atau cara pengumpulan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung.¹⁵ Berdasarkan penelitian ini, peneliti menggunakan observasi nonpartisipan¹⁶, yaitu peneliti tidak ikut serta secara langsung dalam kegiatan yang sedang dilakukan dan peneliti hanya berperan mengamati kegiatan manajemen hubungan masyarakat dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura. Peneliti telah mendapatkan data penelitian yang terkait dengan letak geografis sekolah SMK N 3 Jayapura, sejarah berdiri dan berkembangnya sekolah, struktur organisasi, keadaan siswa, guru dan karyawan, sarana prasaran yang tersedia, visi misi sekolah, serta jurusan atau kompetensi keahlian, dan data alumni SMK N 3 Jayapura tahun ajaran 2017/ 2018.

b. Wawancara (*In-depth Interview*)

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik *In-depth interview*

¹⁵ Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2012), hlm. 220.

¹⁶ *Ibid*,...hlm. 121

yang dilakukan dengan melakukan tanya jawab dengan informan yang telah peneliti jadikan subyek penelitian, yang diantaranya adalah:

1) Kepala Sekolah

Bersama bapak Zeth G. Victor Foudubun, M. Pd., yang menjabat sebagai kepala sekolah, peneliti melakukan tanya jawab terkait tentang gambaran umum sekolah, humas, serta pemasaran jasa pendidikan SMK N 3 Jayapura.

2) Wakil Kepala Sekolah bagian Humas

Bersama bapak I Made Sudarma, SH., yang menjabat sebagai wakil kepala sekolah bagian hubungan masyarakat, peneliti melakukan tanya jawab terkait tentang manajemen humas, serta peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura.

3) Wakil Kepala Sekolah bagian Sarana dan Prasarana

Bersama bapak Costatinus Oei, ST., yang menjabat sebagai wakil kepala sekolah bagian sarana dan prasarana, peneliti melakukan tanya jawab yang terkait dengan peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan khususnya dalam

bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu bagian *psysical evidence* (bukti fisik).

4) Wakil Kepala Sekolah bagian kurikulum

Bersama bapak Agustinus Sau, S.Pd., yang menjabat sebagai wakil kepala sekolah bagian kurikulum, peneliti melakukan tanya jawab yang terkait dengan peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan khususnya dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu bagian *process* (proses) yaitu manajemen layanan pendidikan yang di berikan kepada konsumen SMK N 3 Jayapura.

5) Guru

Bersama Ibu Marsiyem, S.Pd.I., yang menjabat sebagai salah satu guru matapelajaran di SMK N 3 Jayapura, peneliti melakukan tanya jawab yang terkait dengan peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan khususnya dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu bagian *process* (proses) yaitu manajemen layanan pendidikan yang di berikan kepada konsumen SMK N 3 Jayapura.

6) Orangtua Siswa dan Siswa

Bersama ibu Rama salah satu orangtua siswa SMK N 3 Jayapura, peneliti melakukan

tanya jawab yang terkait dengan sumber informasi yang didapatkan tentang sekolah SMK N 3 Jayapura serta yang mempengaruhinya untuk mau bergabung dan menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut.

c. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar/grafik, atau karya – karya monumental dari seseorang.¹⁷ Metode dokumentasi merupakan suatu metode pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen – dokumen yang dihimpun tersebut dipilih sesuai dengan tujuan dan fokus masalah.¹⁸

Dengan metode dokumentasi, peneliti telah mendapatkan data-sata seperti: letak geografis SMK N 3 Jayapura, catatan sejarah berdiri dan perkembangan serta visi misi dan motto SMK N 3 Jayapura, struktur organisasi sekolah, data pendidik dan kependidikan, data peserta didik dan alumni, serta data program kerja humas SMK N 3 Jayapura.

¹⁷ *Ibid*,...hlm. 329.

¹⁸ Nana Saodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: PT. Remana Rosdakarya, 2011), hlm. 222.

d. Catatan Lapangan.

Catatan lapangan adalah suatu alat yang sangat penting dalam penelitian kualitatif hal ini karena adanya hasil observasi, dokumentasi, dan wawancara. Penelitian kualitatif mengandalkan pengamatan dan wawancara dalam mengumpulkan data di lapangan. Menurut Moleong catatan lapangan itu dapat berupa coretan seperlunya yang sangat dipersingkat, berisi kata-kata kunci, frase, pokok-pokok isi pembicaraan atau pengamatan, mungkin gambar, sketsa, diagram, dan lain-lain.¹⁹

Sedangkan menurut Bogdan dan Biklen, bahwa:

*“after returning from each observation, interview, or other research session, the research typically writes out, preferably on a word processor or computer, what happened. He or She renders a descriptions of people, objects, places, events, activities, and conversations in addition, as part of such notes, the researcher will record ideas strategies, reflections and fieldnotes : the written account of what the reasearcher hear, sees, experiences and think in the course of collecting and reflecting on the data in a qualitative study”.*²⁰

¹⁹ Moleong Lxy, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 208.

²⁰ Bogdan dan Biklen, *Qualitative Research For Education To Theory and Methods Fifth Education*, (New York: Pearson Education, 2007), hlm. 72.

Dijelaskan bahwa setelah peneliti melakukan observasi atau wawancara, peneliti harus menulis kembali baik dalam bentuk tulisan maupun dalam komputer menceritakan tentang apa yang terjadi. Peneliti mendeskripsikan tentang orang-orang, objek, tempat, kejadian, aktivitas, dan percakapan. Hal ini dapat membantu peneliti dalam menuangkan ide-ide strategi, refleksi yang berupa catatan-catatan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa catatan lapangan adalah tulisan tentang apa yang dilihat, didengar, dialami, dan difikirkan dalam rangka pengumpulan data dan refleksi dalam penelitian kualitatif.

5. Uji Keabsahaan Data

Sebuah penelitian dapat dikatakan valid jika menggunakan teknik uji keabsahandata. Pengujian data dilakukan dengan cara triangulasi.²¹ Penulis menggunakan triangulasi teknik yaitu menganalisa hasil temuan penelitian berdasarkan metode wawancara dan metode dokumentasi. Berdasarkan teknik tersebut, penulis dapat menggabungkan pernyataan dari para informan dengan hasil dokumentasi yang saling berhubungan dan memiliki keterkaitan jawaban. Maka, triangulasi teknik ini dapat dicontohkan oleh penulis

²¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hlm. 330.

dalam prospek produk yang ditawarkan oleh sekolah tersebut, hal tersebut telah penulis sampaikan pada halaman 108 dan 109.

Selain triangulasi teknik, penulis juga menggunakan triangulasi sumber. Dalam hal ini penulis melakukan analisis data penelitian berdasarkan metode wawancara antara pernyataan kepala sekolah dan waka Humas dengan orangtua siswa sebagai *stakeholder* jasa pendidikan SMK N 3 Jayapura, pernyataan tersebut saling berhubungan dan memiliki keterkaitan satu sama lain. dalam hal ini penulis mencontohkan pada halaman 118 dan 119.

6. Teknik analisis data

Analisis data adalah proses pencarian dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit – unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.²²

Metode ini digunakan untuk menjelaskan data yang telah terkumpulkan sehingga bisa diambil kesimpulannya. Dalam penelitian kualitatif ini peneliti

²² *Ibid*,...hlm. 335.

menggunakan deskriptif kualitatif yaitu mengklasifikasikan data yang diperoleh dan dikumpulkan untuk diambil kesimpulan. Proses analisis yang dilakukan secara bersamaan dengan pengumpulan data melalui beberapa tahapan mulai dari proses pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, serta verifikasi data atau penarikan kesimpulan. Proses analisis data ini peneliti mengadopsi model analisis data Milles dan Huberman.²³

Adapun tahapan – tahapan tersebut dijelaskan sebagai berikut:

a. Reduksi Data

reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian, pengabstrakan dan transformasi data kasar dari lapangan. Reduksi data ini berlangsung selama penelitian ini dilakukan, dari awal sampai akhir penelitian. Dalam proses reduksi ini, peneliti benar-benar mencari data yang valid. Ketika peneliti menyaksikan kebenaran data yang diperoleh akan dicek ulang dengan informan lain yang dirasa peneliti lebih mengetahui.

Reduksi data yang dilakukan sebagai proses seleksi, pemfokusan, penyederhanaan, dan abstraksi dari catatan lapangan. Pada saat penelitian, reduksi

²³ Sugiyono, *metode penelitian...* hlm. 337.

data diperoleh dari lapangan dengan membuat coding, memusatkan tema dan menentukan batas. reduksi data merupakan bagian dari analisis data yang mempertegas dan mengatur data sedemikian rupa sehingga simpulan penelitian dapat dilakukan.

b. Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan. Tahap ini merupakan upaya untuk merakit kembali semua data yang diperoleh dari lapangan selama kegiatan berlangsung. Data yang selama kegiatan diambil dari data yang disederhanakan dalam reduksi data. Penyajian data dilakukan dengan merakit organisasi informasi. Analisis dalam bentuk narasi yang memungkinkan simpulan peneliti dapat dilakukan dengan menyusun kalimat secara logis dan sistematis sehingga mudah dibaca dan dipahami.

c. Penarikan Kesimpulan

Pada tahap ini peneliti membuat rumusan proposisi yang terkait dengan prinsip logika, mengangkatnya sebagai temuan penelitian. Langkah selanjutnya kemudian mengkaji secara berulang-ulang terhadap data yang ada, pengelompokan data yang terbentuk, dan proposisi yang telah

dirumuskan. Langkah selanjutnya yaitu melaporkan hasil penelitian lengkap dengan temuan baru yang berbeda dari temuan yang sudah ada.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penyusunan tesis ini terdiri dari tiga bagian, yakni pendahuluan, isi, dan penutup. Bagian isi terdiri dari Bab-bab dan sub bab.

Bab pertama meliputi : Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Kajian Pustaka, Kerangka Teori, Metode Penelitian, dan Sistematika Pembahasan.

Bab Kedua berisi tentang Landasan Teori. Bab ini membahas mengenai teori Manajemen Humas, dan Pemasaran Jasa Pendidikan.

Bab Ketiga berisi tentang Gambaran Umum SMK N 3 Jayapura. Bab Ketiga ini akan menyajikan penjelasan tentang gambaran umum sekolah yang menjadi objek penelitian, yaitu SMK N 3 Jayapura.

Bab keempat menjelaskan tentang pembahasan hasil penelitian yang meliputi analisis terkait Manajemen Humas dalam meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura yang tersusun dalam beberapa variabel, yaitu : Manajemen Humas di SMK N 3 Jayapura, dan Peran Humas dalam meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura.

Bab penutup meliputi, kesimpulan, saran, daftar pustaka, dan lampiran yang terkait dengan penelitian.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Data hasil penelitian tentang manajemen hubungan masyarakat (Humas) dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Manajemen hubungan pihak sekolah dengan masyarakat (Humas) di SMK N 3 Jayapura menggunakan beberapa pola atau teknik dalam menjalankan programnya. Teknik yang dijalankan adalah melalui perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi program. Dalam perencanaan humas di SMK N 3 Jayapura belum berjalan maksimal yaitu : 1) tidak adanya tujuan atau pencapaian setiap program kegiatan, 2) sumber daya keuangan yang masih minim, 3) tidak adanya ketentuan standar dan perangkat evaluasi, 4) tidak adanya strategi pemecahan masalah. Dalam pelaksanaan kegiatannya, Humas SMK N 3 Jayapura mencoba untuk mengikutsertakan semua elemen yang ada di sekolah dalam semua tahap kegiatannya. Dalam penyampaian informasi, humas menggunakan berbagai media mulai dari media konvensional sampai dengan modern, seperti surat pemberitahuan, papan pengumuman, pertemuan wali murid, pemberitahuan melalui media sosial seperti WA *group*, *website* dan lain-lainnya. Sedangkan dalam

evaluasi, Humas SMK N 3 Jayapura melakukannya setiap pertemuan rutin yang dilakukan satu kali dalam tiga bulan, dalam bentuk laporan, dimana humas melaporkan kepada kepala sekolah dan yang lainnya tentang bagaimana perkembangan dalam pelaksanaan programnya, apabila ditemukan kendala dalam pelaksanaannya maka pada saat pelaporan tersebut dicarikan jalan keluar secara bersama-sama, dan itu juga menjadi bahan evaluasi pada rapat kerja akhir tahun serta merumuskan langkah-langkah perbaikan dan dijadikan rujukan untuk penyusunan perencanaan program kedepannya.

2. Dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan, Humas SMK N 3 Jayapura memiliki peranan yang sangat penting dalam menarik perhatian dan minat masyarakat sebagai calon pelanggannya agar memutuskan pilihannya untuk bergabung dengan sekolah tersebut. Humas SMK N 3 Jayapura memakai strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang di dalamnya terdapat tujuh unsur yang biasa disingkat 7P, yaitu: *Product* (produk) yaitu jasa yang ditawarkan yang terdiri dari sepuluh kejuruan, yaitu 1) bangunan, b) elektronika, 2) pemanfaatan ketenagalistrikan, 3) mesin, 4) otomotif, 5) geologi pertambangan, 6) survey dan pemetaan, 7) plambing dan sanitasi, 10) teknik komputer dan jaringan, dan 9) energi

terbarukan. *Price* (harga) strategi penetapan harganya yaitu berdasarkan keadaan ekonomi orangtua siswa harga yang harus dibayarkan yaitu pendaftaran sebanyak RP 2.750.000,- dan SPP perbulan Rp 100.000,- perbulannya. *Place* (lokasi/tempat) jasa ini diberikan di SMK N 3 Jayapura di Jalan raya Abepura Kotaraja, Kota Jayapura Prov. Papua. *Promotion* (promosi), yaitu melakukan promosi secara langsung dengan berkunjung ke sekolah SMP/MTs dan melalui *advertising* berupa iklan melalui pemasangan baliho, media online (WA, Facebook dan *Website*). *People* (SDM) terdiri dari 132 guru dengan rincian pendidikan S2 sebanyak 12 orang S1/D4 sebanyak 132 dan 42 guru sudah lulus sertifikasi profesi. *Physical evidence* (bukti fisik) di SMK N 3 Jayapura memiliki fasilitas yang memadai serta fasilitas penunjang seperti jaringan internet, LCD projector, ruang multimedia, lab. Bahasa, aula, ruang ibadah, dan lain-lainnya. *Process* (proses) yaitu manajemen layanan pembelajarannya itu dilakukan sehari penuh dalam lima hari, menggunakan kurikulum 2013, teori dan prakteknya seimbang.

3. Dalam meningkatkan pemasaran jasa pendidikan, Humas berperan untuk mendukung dan menunjang kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan publikasi lembaga pendidikan kepada publik *intern* dan publik *ekstern* dengan cara :

- a. Melakukan promosi secara langsung yaitu dengan cara melakukan kunjungan dan presentasi ke SMP/MTs setiap menjelang pendaftaran siswa baru setiap tahunnya.
- b. Mengundang masyarakat luas untuk berkunjung ke sekolah misalnya pada saat pembagian raport, acara tutup tahun, pameran hasil karya siswa dan lain-lainnya.
- c. Melakukan promosi melalui pemasangan baliho, serta menggunakan media sosial yaitu melalui WA, Facebook, *Website*, Instagram dan lain-lainnya. serta melalui mulut ke mulut.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti mengajukan beberapa saran serta rekomendasi untuk Humas SMK N 3 Jayapura, beberapa saran dan rekomendasi tersebut antar lain:

1. Humas SMK N 3 Jayapura perlu meningkatkan kemampuan manajemen Humas di tahap perencanaan yaitu menentukan tujuan jangka pendek dan jangka panjang, menyusun strategi pemecahan masalah serta mempersiapkan perangkat evaluasi, sehingga mampu mengantisipasi kekurangan atau kendala yang dihadapi seperti SDM, waktu dan anggaran.

2. Humas perlu memperluas sasaran target terkait aktivitas di sekolah dengan memanfaatkan pemanfaatan media publikasi, humas harus lebih *massive* seperti promosi melalui media-media sosial yang populer di kalangan anak-anak muda dan remaja serta orangtua seperti *website*, instagram, twitter, maupun facebook.
3. Humas diharapkan lebih intens dalam menerapkan evaluasi manajemen Humas, melalui penggunaan perangkat evaluasi dan laporan tertulis secara berkala, serta peran kepala sekolah untuk melakukan monitoring, mengontrol dan membantu memberikan solusi yang dihadapi oleh Humas SMK N 3 Jayapura.



DAFTAR PUSTAKA

I. BUKU

Abu Bakar, Usman, *Fungsi Ganda Lembaga Pendidikan*,
Yogyakarta : Safira Insania Pres, 2006.

Adna, Hamdan dan Hafied cangara, *Prinsip – prinsip
Hubungan masyarakat*, Surabaya : Usaha Nasional
1996.

Alman, Buchari , *Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan*,
Bandung: Alfabeta, 2005.

Anggoro, Linggar, *Teori dan Profesi Kehumas*, Jakarta : PT.
Bumi Aksara, 2011.

Arikunto, Suharsimi, *Organisasi, Administrasi Pendidikan,
Teknologi dan Kejuruan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo
Persada, 1993.

Chilod, Abu Achmadi, *Metodelogi Penelitian*, Jakarta : Bumi
Aksara, 2005.

Hamruni, *Edutainment dalam Pendidikan Islam dan Teori – Teori Pembelajaran Quantum*, Yogyakarta : Fakultas Tarbiyah UIN Sunan Kalijaga, 2009.

Hidayat, Ara dan Imam Machali, *Pengelolaan Pendidikan : Konsep, Prinsip, dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah dan Madrasah*, Yogyakarta : penebit Kaukaba, 2012.

Iriantara, Yosol, *Manajumun Humas Sekolah*, Simbiosia Rekatama Media, 2013.

J.Moeleong, Lexy, *Metode Peneltian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2000.

kotler , Philip dan kevin lane keller, *Manajemen Pemasaran, jilid 1*, Jakarta : Penerbit Erlangga, 2009.

Kriyantono, Rahmat, *Public Relations Writing: Teknik Produksi Media Public Relations dan Publisitas Korporat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008.

Kurniadin, Didin dan Imam Machali, *Manajemen Pendidikan, Cet.ke-1*, Yogyakarta : Ar Ruzz Media, 2013.

Lupiyoadi, Rambat dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta: Salemba, 2008.

Machali, Imam dan Ara Hidayat, *The Handbook Of Education Management : Teori dan Praktik Pengelolaan Sekolah / Madrasah di Indonesia*, Cet. Ke-1, Jakarta, Prenamedia Group : 2016.

Minarti, Sri, *Manajemen Sekolah, Mengelola Lembaga Pendidikan Secara Mandiri*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2011.

Mulyono, *Manajemen Administrasi dan Organisasi Pendidikan*, Jogjakarta: Ar-Ruzz Media, 2009.

Munifah, *Manajemen Pendidikan dan Implementasinya*, Kediri: STAIN Press, 2009.

Nasution, Zulkarnain, *Manajemen Hubungan Masyarakat di Lembaga Pendidikan : Konsep, Fenomena, dan Aplikasinya*, Malang : UMM Press, 2010.

Qomar, Mujamil, *Manajemen Pendidikan Islam, Strategi Baru Pengelolaan Pendidikan Islam*, Jakarta: Erlangga, 2007.

Ruslan , Rosady, *Kiat dan Strategi Kampanye Publik Relations*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

-----, *Manajemen Public Relation & Media Komunikasi Konsepsi dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2012.

Shodiq, Muhammad dan Imam Muttaqien, *Dasar – Dasar Penelitian Kualitatif Tata Langkah dan Teknik Teorisasi data*, Yogyakarta : Pusat Pelajar, 2003.

Sugiyono, *metode penelitian Pendidikan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2007.

Sukmadinata, Nana Saodih, *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: PT. Remana Rosdakarya, 2011.

Sulistiyorini, *Manajemen Pendidikan Islam : Konsep, strategi dan Aplikasi*, Yogyakarta : Teras, 2009.

Suryosubroto, *hubungan sekolah dengan Masyarakat :school public relation*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2012.

Susanto, Hery dan Khaerul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*, Bandung : CV Pustaka Setia, 2003.

Uchjana, Onong, *human Relation dan Public Relations*, Bandung : Mandar Maju, 1993.

Wijaya, David, *pemasaran Jasa Pendidikan*, Jakarta: Salemba Empat, 2012.

II. Artikel/ Paper

Kruckeberg, Dean, “The Future of PR Education: Some Recommenations”, *Jurnal Public Relation Review*, Vol 24 Nomor 2, pp 235-248.

Sinatra Wijaya, Lina dan Krismayati, Identifying Marketing Public Relations Strategies, Implemented In Private Universities For Increasing, Students Intake In Central Java – Indonesia dalam *Journal of Arts, Science & Commerce*, Vol.– IV, Issue – 2, April 2013.

III. TESIS

Abdul Khakim, Muhammad, *Manajemen Humas dalam Meningkatkan Partisipasi Orangtua Siswa di SD IT Qurrota A'yun Ponorogo*, Tesis Prodi PAI konsentrasi MKPI Program Megister, (Yogyakarta: Perpustakaan Pps. UIN Sunan Kalijaga, 2017),t.d.

Nurdin, Burhan,*Manajemen Humas dalam Meningkatkan Pengelolaan Pendidikan di SD Muhammadiyah Kadisoka Kalasan Sleman*,(Yogyakarta: Perpustakaan Pps. UIN Sunan Kalijaga, 2015),t.d.

IV. RUJUKAN WEBSITE

Artis, Strategi Komunikasi Public Relations dalam *Jurnal Sosial Budaya*, Vol. 8 No. 02 Juli-Desember 2011, dalam <https://media.neliti.com/media/publications/40435-ID-strategi-komunikasi-public-relationships.pdf>. Akses tanggal 20 November 2018.

Gilaninia, Shahram, et.al., “The Inpact of Publlik Relations Performances on Market Share of Firms : Case Study: Power Battery in Isfahan. Interdisciplinary”, *Journal*

of Contemporary Research is Business, Vol. 5, nomor 5, september 2013, dalam <https://journal-archieves35.webs.com/357-361.pdf>. Akses tanggal 25 November 2018.

Kowalski, Theodore J., *Public Relations in School* dalam *Educational Leadership Faculty Publications: Paper* 49, 2011, dalam https://ecommons.udayton.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1048&context=eda_fac_pub. Akses tanggal 25 November 2018.

Qohar, Abdul, *Strategi Manajemen Hubungan Masyarakat dalam Meningkatkan Mutu Sekolah (studi multikasus di MTsN dan SMPN 1 saron)*, Tesis dalam <http://etheses.uin-malang.ac.id/10249>. Akses pada tanggal 20 November 2018.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

LAMPIRAN : I



Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga

FM-UINSK-BM-06/R0

KARTU BIMBINGAN TESIS/TUGAS AKHIR

Nama mahasiswa : Nurhasanah
Nomor Induk : 17204010055
Pembimbing : Dr. Subiyantoro, M.Ag
Judul Tesis : Manajemen Hubungan Masyarakat (HUMAS) dalam meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (S2)
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

No.	Tanggal	Bimbingan ke :	Materi Bimbingan	Tanda tangan Pembimbing
1	30 / 10 / 2019	Pertama	- Perbaiki metode penelitian - Tambah landasan teori - Lanjutkan ke penelitian	
2	01 / 11 / 2019	Kedua	- Rubah tempat penelitian dari SD Juara Yogyakarta ke SMK N 3 Jayapura - Lanjutkan penelitian	
3	16 / 11 / 2019	Ketiga	- Buat kesimpulan - Lengkapi catatan lapangan - Perbaiki penulisan	
4	30 / 11 / 2019	Ke empat	- Cek ulang kembali dari awal - Perbaiki kesimpulan - Cek sesuai dengan buku panduan - Catat lapangan - Buat abstrak	

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 30 September 2019
Pembimbing
Dr. Subiyantoro, M.Ag
NIP. 19590410 198503 1 005



KARTU BIMBINGAN TESIS/TUGAS AKHIR

Nama mahasiswa : Nurhasanah
Nomor Induk : 17204010055
Pembimbing : Dr. Subiyantoro, M.Ag
Judul Tesis : Manajemen Hubungan Masyarakat (HUMAS) dalam meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura
Fakultas : Ilmu Tarbiyah dan Keguruan (S2)
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

No.	Tanggal	Bimbingan ke :	Materi Bimbingan	Tanda tangan Pembimbing
1	14 / 10 / 2019	Ke lima	- Perbaiki lagi penulisannya - Cek lagi dari awal	
2	21 / 10 / 2019	Ke Enam	- Beberapa hal masih perlu di edit/koreksi - Bagaimana cat. Lapangan dimanfaatkan?	
3	24 / 10 / 2019	Ke Tujuh	All	
4	STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA			

Yogyakarta, 24 Oktober 2019

Pembimbing

Dr. Subiyantoro, M.Ag
NIP. 19590410 198503 1 005



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp (0274) 589621, 512474 Fax, (0274) 586117
tarbiyah.uin-suka.ac.id Yogyakarta 55281

CATATAN PERBAIKAN UJIAN TESIS

Nama : Nurhasanah
NIM : 17204010055
Program : Magister (S2) Program Reguler
Prodi/Konsentrasi : MPI
Judul Tesis : MANAJEMEN HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS) DALAM
MENINGKATKAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK N 3 JAYAPURA
Hari, Tanggal : Jum'at, 8 November 2019
Waktu Ujian : 15.00 – 16.00 WIB

Perbaiki Jerrai: Sama persis!
→ Perbaiki di Bab 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 816, 817, 818, 819, 820, 821, 822, 823, 824, 825, 826, 827, 828, 829, 830, 831, 832, 833, 834, 835, 836, 837, 838, 839, 840, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 849, 850, 851, 852, 853, 854, 855, 856, 857, 858, 859, 860, 861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871, 872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882, 883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893, 894, 895, 896, 897, 898, 899, 900, 901, 902, 903, 904, 905, 906, 907, 908, 909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919, 920, 921, 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950, 951, 952, 953, 954, 955, 956, 957, 958, 959, 960, 961, 962, 963, 964, 965, 966, 967, 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988, 989, 990, 991, 992, 993, 994, 995, 996, 997, 998, 999, 1000

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 8 November 2019
Pembimbing Menangkap Ketua,

Dr. Subiyantoro, M.Ag



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBİYAH DAN KEGURUAN

Alamat : Jl. Marsda Adisucipto, Telp (0274) 589621, 512474 Fax, (0274) 586117
tarbiyah.uin-suka.ac.id Yogyakarta 55281

CATATAN PERBAIKAN UJIAN TESIS

Nama : Nurhasanah
NIM : 17204010055
Program : Magister (S2) Program Reguler
Prodi/Konsentrasi : MPI
Judul Tesis : MANAJEMEN HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS) DALAM
MENINGKATKAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK N 3 JAYAPURA
Hari, Tanggal : Jum'at, 8 November 2019
Waktu Ujian : 15.00 – 16.00 WIB

- ① Perbaiki Abstrak (inggris)
- ② Perbaiki Transkripsi di bagian
- ③ prosedur riset di perbaiki → tambahkan misalnya
Signif yg salah di bagian awal, dokumen yg ada di
dll.
- ④ validasi data → Berikan tabel Transkripsi sumber
teknis!

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 8 November 2019

Penguji I,

Dr. Zainal Arifin, M.S.I.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS ILMU TARBIYAH DAN KEGURUAN

Alamat: Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 589521, 512474 Fax. (0274) 586117
tarbiyah.uin-suka.ac.id Yogyakarta 55281

CATATAN PERBAIKAN UJIAN TESIS

Nama : Nurhasanah
NIM : 17204010055
Program : Magister (S2) Program Reguler
Prodi/Konsentrasi : MPI
Judul Tesis : MANAJEMEN HUBUNGAN MASYARAKAT (HUMAS) DALAM
MEMINGKATKAN PEMASARAN JASA PENDIDIKAN DI SMK N 3 JAYAPURA
Hari, Tanggal : Jum'at, 8 November 2019
Waktu Ujian : 15.00 – 16.00 WIB

Revisi catatan perbaikan tesis
Lembar 80b: 1x, x, VII, 1, 2, 26, 53,
58, 56, 77, 80, 81, 85, 86, 87, dan



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Dr. H. Sumedi, M.Ag

LAMPIRAN : II

PEDOMAN WAWANCARA I

“ **Bagaimanakah Manajemen Humas di SMK N 3 Jayapura?**”

A. Pedoman Wawancara dengan Kepala Sekolah

1. Bagaimana sejarah tentang perkembangan SMK N 3 Jayapura ini pak ?
2. Menurut bapak apakah makna humas untuk sekolah ini ?
3. Pencitraan sekolah dimasyarakat mulai dulu hingga sekarang, apakah ini wujud dari kerja keras humas di sekolah ini ?
4. Menurut bapak seberapa besar peran humas dalam menciptakan dan mengembangkan pencitraan SMK yang baik kepada masyarakat ?
5. Sekolah yang baik memiliki manajemen yang bagus, begitupun dengan humas. dalam perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program humas apakah kepala sekolah ikut terlibat ?
6. Menurut bapak apa sih manfaat dan tujuan dari perencanaan program?
7. Bagaimana pelaksanaan program humas di SMK N 3 Jayapura ini?
8. Bagaimana cara untuk mengukur keberhasilan dari pelaksanaan program humas di SMK N 3 Jayapura ini ?

9. Dalam mengevaluasi program kerja humas, tentu kita masih menemukan kekurangan atau kelebihan dalam pelaksanaan program yang telah di rencanakan sebelumnya. Nah sebagai kepala sekolah bagaimana tindak lanjut dari hasil evaluasi itu ?

B. Pedoman Wawancara dengan Waka Humas

1. Bagaimana gambaran umum Humas di SMK N 3 Jayapura ini ?
2. Humas kan berperan penting dalam menciptakan dan mengembangkan citra baik lembaganya. Apa saja yang bapak upayakan untuk menciptakan citra baik SMK N 3 Jayapura ini ?
3. Bagaimana proses manajemen humas dalam penyusunan perencanaannya ?
4. Untuk pelaksanaannya bagaimana, siapa saja yang terlibat ?
5. Untuk mengetahui berhasil tidaknya dalam pelaksanaan program tentu kita akan melakukan evaluasi. Apakah bapak melakukan evaluasi, jika iya berapa kali evaluasi tersebut dilakukan, dan bagaimana menindak lanjuti hasil dari evaluasi tersebut ?
6. Humas bertugas untuk mengkomunikasikan informasi, baik dengan masyarakat eksternal maupun internal, unit internal apa saja yang menjadi mitra kerja humas ?
7. Apakah ada komunikasi rutin dengan masyarakat internal sekolah untuk membahas perkembangan sekolah ?

8. Selain bertugas mengkomunikasikan lembaga dengan masyarakat internal maupun eksternal, humas juga bertugas untuk menjalin kerja sama dengan instansi lain. dalam hal ini apakah humas memiliki kerja sama dengan instansi lain ?
9. Bagaimana humas menjalin kerja sama dengan instansi lain ?
10. Dalam hal apa saja, dan dengan instansi apa saja humas menjalin kerja sama ?



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PEDOMAN WAWANCARA II

“Bagaimana Peran Humas Dalam Meningkatkan Pemasaran Jasa Pendidikan di SMK N 3 Jayapura”

A. Pedoman wawancara dengan Kepala sekolah dan Waka Humas

Peran humas

1. Bagaimana peran humas kaitannya dengan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura ?

Produk

2. Apa prospek ke depan dari SMK N 3 Jayapura ?
3. Jurusan apa saja yang ditawarkan di SMK ini ?
4. Apakah disini memiliki program ekstrakurikuler ? apa saja ?
5. Prestasi apa saja yang pernah diraih ?
6. Unit kegiatan apa saja yang terdapat di sini ? (misal OSIS, Pramuka)

Harga

7. Bagaiaman penetapan harga di SMK N 3 Jayapura ini ?
8. Apakah disini ada pemberian beasiswa bagi para siswanya? Sumber beasiswanya dari mana saja?

9. Untuk pembayarannya sendiri bagaimana prosedurnya?

Lokasi

10. Bagaimana kondisi lingkungan di SMK N 3 Jayapura ini ?
apakah cukup kondusif?

11. Di sini apakah tersedia lahan parkirnya ?

12. Apakah letak SMK N 3 Jayapura mudah dijangkau oleh transportasi umum ?

13. Alat transportasi umum apa yang digunakan siswa untuk menuju SMK ini ?

Promosi

14. Apa yang bapak ketahui tentang promosi ?

15. Apa tujuan dari kegiatan promosi?

16. Kegiatan promosi seperti apa yang dilakukan di SMK N 3 Jayapura ini?

17. Apakah SMK N 3 Jayapura melakukan kunjungan dan melakukan promosi langsung di SMP?

18. Apakah SMK N3 Jayapura pernah melakukan iklan penerimaan siswa baru melalui media masa? Jika pernah melalui media masa apa saja?

19. Event apa saja yang pernah diselenggarakan ?

20. Apakah dalam penyelenggaraan event tersebut bekerja sama dengan pihak luar?

21. Apakah SMK N 3 Jayapura pernah melakukan pameran dalam upaya melakukan promosi ?
22. Kegiatan apa saja yang berhubungan dengan masyarakat yang dilakukan di SMK N 3 Jayapura dalam melakukan promosi ? (contoh kegiatan berbagi sembako)

SDM

23. Standar Kompetensi guru di SMK N 3 Jayapura ini seperti apa?
24. Apakah ada pelatihan untuk kegiatan kompetensi guru di SMK N 3 Jayapura ini? Jika ada, pelatihan apa saja?
25. Standar kompetensi karyawannya seperti apa ?
26. Apakah ada pelatihan untuk meningkatkan kompetensi karyawan di SMK N 3 Jayapura ini? Jika ada, pelatihan apa saja?

Bukti fisik

27. Berapa luas bangunan gedung di SMK N 3 Jayapura ini? (beserta rinciannya)
28. Berapa jumlah ruang guru di sini ?(beserta rinciannya)
29. Sarana apa saja yang tersedia di sini ?(beserta rinciannya)
30. Bagaimana gaya bangunannya ? apakah kesesuaian dari segi estetika dan fungsionalnya ?

Proses

31. Agar terlaksana proses pembelajaran yang efektif dan efisien bagaimana proses pembelajaran di SMK N 3

Jayapura ini dalam upaya mempromosikan SMK N 3 jayapura ini?

32. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura ini?

B. Pedoman wawancara dengan Waka Kurikulum

Proses

33. Agar terlaksana proses pembelajaran yang efektif dan efisien, bagaimana proses pembelajaran di SMK N 3 Jayapura dalam upaya mempromosikan SMK N 3 Jayapura ini?
34. Kegiatan apa saja yang mendukung terselenggaranya proses belajar mengajar di SMK N 3 Jayapura ini guna terbentuknya produk/lulusan yang di inginkan?
35. Apa faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 jayapura ini?

C. Pedoman wawancara dengan Waka Sarana Prasarana

Bukti Fisik

36. Berapa luas bangunan, gedung di SMK N 3 jayapura ini?
37. Berapa jumlah ruang gurunya ?
38. Sarana apa saja yang terdapat di sini?
39. Sarana apa yang menjadi daya tarik SMK N 3 Jayapura dalam pemasaran jasa pendidikan ?

40. Bagaimana gaya bangunan SMK N 3 Jayapura? Apakah ada kesesuaian dari segi estetika dan fungsionalnya?

LAMPIRAN: III

Catatan Lapangan I

Metode Pengumpulan data : wawancara

Hari/ tanggal : Selasa, 30 April 2019

Jam : -

Lokasi : Ruang Kepala Sekolah SMK N 3 Jayapura

Sumber Data : Zeth G. Victor Foudubun, M.Pd

Tema : Gambaran Umum Sekolah, Humas, pemasaran
Jasa

Catatan Deskriptif

informan adalah bapak Zeth G Victor Foudubun, M.Pd selaku kepala sekolah SMK N 3 Jayapura. Wawancara dilakukan di ruangan kepala sekolah SMK N 3 Jayapura. Bahasan wawancara antara lain mengenai gambaran umum sekolah, humas, dan pemasaran Jasa Pendidikan.

SMK N 3 Jayapura berdiri sejak tahun 1961 dengan nama Lagere Technic School (LTS), dan memiliki satu jurusan yaitu Teknik Mesin (Machine), selanjutnya berubah nama menjadi

Sekolah Teknik Menengah (STM) pada tahun 1963 bertempat di Dok. V dan Dok VII. Kemudian pada tahun 1980 sekolah tersebut berpindah tempat ke Kotaraja (lokasi Sekarang) dan berubah status dari swasta ke Negeri. Dan terakhir berubah nama menjadi Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 3 Jayapura pada tahun 1990 dengan memiliki sepuluh kejuruan, yaitu Jurusan Bangunan, Elektronika, ketenagalistrikan, mesin, otomotif, geologi pertambangan, Survey pemetaan, Plambing Sanitasi, Teknik Komputer dan Jaringan, dan yang terakhir Energi Terbarukan. Lokasi SMK N 3 Jayapura terbilang sangat strategis karena berada di tengah kota serta dekat dengan berbagai instansi perkantoran, dan mudah pula di jangkau oleh tranprotasi probadi maupun umum. SMK N 3 Jayapura memiliki Visi, Misi, dan Motto. Diaman Visi dari SMK tersebut adalah : SMK N 3 Jayapura menjadi sekolah revitalisasi yang mampu menghasilkan lulusan yang berkualitas dan mandiri serta menjadi rujukan bagi sekolah – sekolah yang ada di Provinsi Papua. Misi nya yaitu : 1) Mengembangkan program pendidikan dan pelatihan sesuai dengan kebutuhan dunia usaha dan dunia industri. 2) Mengembangkan program pendidikan dan pelatihan yang unggul di bidang adaptif. 3) Mengembangkan program – program pendidikan dan pelatihan yang berwawasab mutu, profesi, dan berorentasi masa depan. 4) Mengembangkan program pelatihan dan pembelajaran siswa yang mampu membudayakan potensi siswa. 5) Mewujudkan suasana belajar yang berakar pada norma, nilai budaya, berwawasan lingkungan, kewirausahaan dan Agama. Dan Motto nya adalah: “belajar, bekerja dan berkarya”.

Humas di SMK N 3 Jayapura merupakan bagian penting dari sekolah karena humas merupakan bagian yang bertugas untuk menciptakan citra baik sekolah di masyarakat, dan yang akan menjembantani masyarakat untuk mendapatkan informasi tentang sekolah. Humas berperan untuk mempromosikan sekolah, tapi di sini humas tidak melakukan sendiri melainkan melibatkan semua komponen yang ada di sekolah. Dalam memasarkan sekolah humas berperan sebagai pendukung dan penunjang kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan mempublikasikan sekolah, ini dilakukan melalui bauran pemasaran yang terdiri dari 7P, yaitu *product* (prodak) yaitu jasa yang ditawarkan, *price* (harga) bagaimana strategi penetapan harganya, *place* (lokasi/tempat) yaitu di mana jasa ini diberikan, *promotion* (promosi), yaitu bagaimana promosi dilakukan, *people* (SDM) bagaimana kualitas, kualifikasi, dan kompetensi yang dimiliki oleh orang yang terlibat dalam pemberian jasa, *physical evidence* (bukti fisik) yaitu sarana dan prasarana seperti apa yang dimiliki, dan *process* (proses) yaitu layanan pembelajaran seperti apa yang diberikan.

Catatan Reflektif:

SMK N 3 Jayapura merupakan sekolah tertua yang ada di Papua, namun mereka terus mengembangkan sekolahnya sehingga memiliki citra yang baik di mata masyarakat, sehingga mereka bisa bertahan sampai sekarang dan menjadi sekolah pilihan masyarakat. Peran humas dalam mempromosikan dan memasarkan sekolah juga sangat membantu sekolah dalam

menarik perhatian dan minat masyarakat untuk memutuskan memilih sekolah tersebut untuk menyekolahkan anak-anak mereka sekolah di tempat tersebut.



Catatan Lapangan II

Metode Pengumpulan data : Wawancara

Hari/ tanggal : jum'at, 26 april 2019

Jam :-

Lokasi : Ruang waka Humas SMK N 3 Jayapura

Sumber Data : I Made Sudarman, SH.

Tema : Manajemen Humas Dan Peran Humas Dalam Pemasaran Jasa

Catatan Deskriptif

Informan adalah waka Humas SMK N 3 Jayapura, wawancara di lakukan di ruangan waka humas SMK N 3 Jayapura, pertanyaan yang disampaikan adalah mengenai bagaimana manajemen humas di SMK N 3 Jayapura serta apa peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura.

Hasil dari wawancar tersebut terungkap bahwa, dalam menjalankan manajemen humas di SMK N 3 Jayapura menggunakan teknik stategis yang terdiri atas perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Sebelum menyusun perencanaan humas SMK N 3 Jayapur melakukan kajian atas lingkungan eksternal dan internal sekolah. Setelah itu mereka akan menyusun

perencanaan, dalam perencanaan tersebut melibatkan semua elemen yang ada di sekolah tersebut. Serta dalam pelaksanaan maupun evaluasinya pun melibatkan semuanya. Dalam perencanaan, pelaksanaan, maupun evaluasi tidak terlepas dari kendala ataupun hambatan, namun dalam menghadapi kendala dan hambatan tersebut humas dan semua elemen yang ada di sekolah tersebut mencari jalan keluar secara sama-sama dan tidak hanya melibatkan bagian tertentu saja.

Sedangkan peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan yaitu mendukung dan menunjang kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan mempublikasikan lembaga pendidikan. Publikasi lembaga pendidikan ini dilakukan melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 7P, yaitu *product* (produk) yaitu jasa yang ditawarkan, *price* (harga) bagaimana strategi penetapan harganya, *place* (lokasi/tempat) yaitu dimana jasa ini diberikan, *promotion* (promosi), yaitu bagaimana promosi dilakukan, *people* (SDM) bagaimana kualitas, kualifikasi, dan kompetensi yang dimiliki oleh orang yang terlibat dalam pemberian jasa, *physical evidence* (bukti fisik) yaitu sarana dan prasarana seperti apa yang dimiliki, dan *process* (proses) yaitu layanan pembelajaran seperti apa yang diberikan.

Catatan Reflektif:

Terdapat beberapa kekurangan dalam manajemen humas SMK N 3 Jayapura diantaranya yaitu belum mencantumkan tujuan pencapaian setiap program yang direncanakan, belum

menentukan standar dan perangkat evaluasi, dan masih kurangnya sumber daya. Sedangkan dalam pemasaran jasa yang dilakukan oleh humas SMK N 3 Jayapura masih belum maksimal dalam menggunakan media, baik media cetak maupun media sosial. Seperti lewat surat kabar, dunia pertelevisian, instagram, maupun facebook.



Catatan Lapangan III

Metode Pengumpulan data : Wawancara

Hari/ tanggal : senin, 01 Mei 2019

Jam :

Lokasi : Ruang Waka Sarpras SMK N 3 Jayapura

Sumber Data : Costatinus Oei, ST

Tema : *Physical Evidence* (bukti fisik)

Catatan Deskriptif

Informan adalah waka sarana prasarana SMK N 3 Jayapura, wawancara ini dilakukan di ruangan waka sarana prasarana SMK N 3 Jayapura, pertanyaan yang disampaikan adalah menyangkut peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan khususnya dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu bagian *physical evidence* (bukti fisik).

Hasil diskusi terungkap bahwa peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan yaitu mendukung dan menunjang kegiatan yang berkaitan dengan mempublikasikan lembaga pendidikan kepada masyarakat melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu terkhusus dalam Bukti fisik (*physical evidence*) SMK N 3 Jayapura telah dilengkapi dengan dengan ruang kelas yang memadai, bengkel khusus tiap-tiap jurusan,

mushalah, aula, jaringan internet, LCD projector, Ruang Multimedia, lab. Bahasa, dan ruang Unit Produksi sebagai tempat penjualan hasil karya siswa serta penunjang lainnya. Fasilitas yang tersedia tersebut bertujuan untuk memperlancar kegiatan belajar mengajar siswa di sekolah tersebut, dan juga bisa digunakan sebagai alat untuk memasarkan jasa pendidikan sehingga calon *stakeholdernya* tertarik dan memutuskan anak-anak mereka untuk sekolah di tempat tersebut, dan bahkan akan mengajak orang lain untuk ikut serta menyekolahkan anak-anaknya bergabung di lembaga tersebut.

Catatan Reflektif:

Fasilitas yang disediakan oleh SMK N 3 Jayapura sudah memadai dalam mendukung proses belajar mengajar siswa, dan itu juga bisa digunakan sebagai alat untuk mempromosikan sekolah tersebut. Karena sebagus apapun promosi yang dilakukan tanpa dibarengi dengan fasilitas yang lengkap dan memadai, yang ada akan menimbulkan kekecewaan dari masyarakat sebagai *stakeholder* dan akan membuat lembaga kehilangan kepercayaan dari masyarakat.

Catatan Lapangan IV

Metode Pengumpulan data : Wawancara

Hari/ tanggal : Selasa, 02 Mei 2019

Jam :

Lokasi : Ruang Waka Kurikulum SMK N 3 Jayapura

Sumber Data : Agustinus Sau, S.Pd

Tema : *Process* (Proses) yaitu manajemen penyampaian
Jasa Pendidikan

Catatan Deskriptif:

Informan adalah Waka Kurikulum SMK N 3 Jayapura, wawancara ini dilakukan di ruangan waka Kurikulum SMK N 3 Jayapura, pertanyaan yang disampaikan adalah menyangkut peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan khususnya dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu bagian *process* (Proses) yaitu manajemen layanan pendidikan yang di berikan kepada konsumen SMK N 3 Jayapura.

Hasil wawancara terungkap bahwa peran humas dalam pemasaran jasa pendidikan adalah mendukung dan menunjang segala aktifitas yang berkaitan dengan mempublikasikan lembaga pendidikan. Publikasi lembaga pendidikan dilakukan melalui bauran pemasaran (*marketing mix*) terkhusus pada *process*

(proses) yaitu bagaimana manajemen layanan pendidikan diberikan. Proses jasa pendidikan meliputi segala kegiatan yang berkaitan dengan terselenggaranya proses kegiatan belajar mengajar guna terbentuknya produk/lulusan yang diinginkan. Pelaksanaan proses penyampaian jasa pendidikan di SMK N 3 Jayapura dilaksanakan selama lima hari kerja atau dikenal dengan sistem *full day school*, selain itu juga di sana sudah menerapkan Kurikulum 2013. Pelaksanaan proses penyampaian jasa tersebut telah memenuhi Standar Nasional Pendidikan dengan mendapatkan Akreditasi B. Selain itu karena sekolah tersebut merupakan sekolah kejuruan maka otomatis mereka memiliki program PKL dimana siswa akan berkesempatan untuk terjun praktek langsung ke lapangan kerja, dan untuk menunjang kegiatan tersebut sekolah telah melakukan kerja sama dengan 117 instansi perusahaan, perindustrian dan instansi pemerintahan maupun swasta.

Catatan Reflektif:

Dalam pelaksanaan program PKL (praktek Kerja Lapangan) itu menjadi daya tarik tersendiri untuk sekolah menengah Kejuruan terlebih lagi untuk sekolah SMK N 3 Jayapura. Karena selain mendapatkan teori dan praktek di dalam sekolah siswa juga berkesempatan untuk memprkatekkan langsung di lapangan kerja perindustrian, perusahaan, instansi pemerintahan maupun swasta. Di sana mereka bisa mendapatkan pengalaman langsung bagaimana cara bekerja dan berbaur dengan orang banyak, bahkan dengan adanya program tersebut

mereka akan bisa mendapatkan peluang kerja setelah mereka lulus dari sekolah tersebut. Mengingat prospek dari sekolah SMK adalah bagaimana kedepannya mereka bisa langsung bekerja maupun menciptkana lapangan kerja.



LAMPIRAN : V



PEMERINTAH KOTA JAYAPURA
DINAS PENDIDIKAN
SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN NEGERI 3 JAYAPURA
(Kelompok Teknologi dan Rekayasa)



Jl. Raya Abepura – Kotaraja Distrik Abepura, Jayapura. Tlp. (0967) 581289. Fax.(0967) 581781
E-mail : smkn3_kotajpr@yahoo.com, Website : smkn3-jayapura.sch.id,

**DAFTAR DU/DI, INSTANSI PEMERINTAH & SWASTA TEMPAT PRAKTEK KERJA LAPANGAN (PKL)
SMK NEGERI 3 JAYAPURA TAHUN AJARAN 2018/2019**

NO	TEMPAT PKL	JURUSAN
1	CV. Kencana Rancangtama Consultan	TEKNIK GEOMATIKA
2	CV. Wijaya Rancang Utama	
3	BPN Kota Jayapura	
4	Kanwil BPN Provinsi Papua	
5	PT. Papua Akbar Bersatu	
6	Agimuga / Toko ABC	
7	PT. Virgana Perkasa	
8	PT. Mandiri Cakti Consultindo	
9	KEMENTERIAN PU DAN PERUMAHAN RAKYAT SATKER PELAKSANAAN JALAN NASIONAL WIL I PAPUA KOMP. BINA MARGA TANAH HITAM	

10	BKT ESTETICA Jl. Gelanggang III Expo Waena	
11	CV. WIJAYA RANCANG UTAMA jl. Pendidikan I no 9 Abepura	
12	KEMENTRIAN PU DAN PERUMAHAN RAKYAT SATKER PELAKSANAAN JALAN NASIONAL WIL I PAPUA KOMP. BINA MARGA TANAH HITAM	TEKNIK BANGUNAN (Teknik Gambar bangunan, teknik kontruksi batu & beton dan teknik kontruksi kayu
13	PT. FAYA KUNTURA AGUNG Jl. JERUK NIPIS FURIA KOTARAJA LUAR	
14	PT. WIRATAMA KONSULINDO Jl. FLAMBOYAN NO 25 KOTARAJA	
15	CV. KARYA JOHAR KONSULTAN ENTROP	
16	DINAS PU KOTA JAYAPURA Jl. BALAIKOTA, ENTROP	
17	PT. TANJUNG TOREA INDAH Jl. JEND. A. YANI JAYAPURA	
18	PT. HELZA CIPTA KONSULTAN Jl. BARU HAMADI NO. 16 JAYAPURA	
19	CV. CENTRAL DESIGN KONSULTAN Jl. BATUKARANG NO 8 POLIMAK 2	
20	PT. PAPUA AKBAR BERSATU PERUM JAYA ASRI NO 12 A, ENTROP	
21	PT. KENCANA RANCANGTAMA KONSULTAN Jl. SUMBER AIR 1 NO. 16, ENTROP	
22	CV. GRIMETEK KONSULTAN SMK NEGERI 3 JAYAPURA	TEKNIK BANGUNAN (Teknik Gambar bangunan, teknik kontruksi batu & beton dan teknik kontruksi kayu
23	BLKI BASE-G, JAYAPURA	
24	UPTD BALAI PENGUJIAN DAN LABORATORIUM Jl. SILVA GRIYA NO. 1 KOTARAJA	
25	SULAWESI MEUBEL	
26	BLKI BASE-G, JAYAPURA	
27	MAKASSAR MEUBEL Jl. RAYA PADANG BULAN	

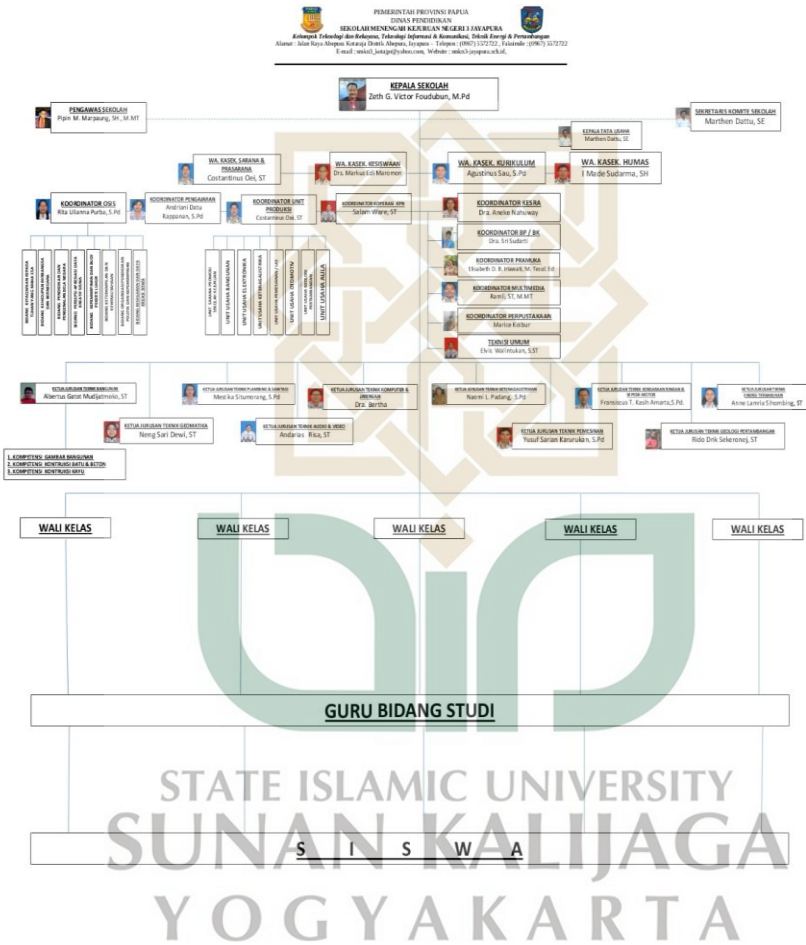
28	PDAM Pusat, Entrop	TEKNIK PLAMBING & SANITASI
29	PDAM Cabang Waena	
30	PDAM Cabang Abepura	
31	PT. Papua Akbar Bersatu	
32	Dinas Pekerjaan Umum (PU) Kota Jayapura	
33	PT. SHARP ELEKTRONIK INDONESIA	TEKNIK AUDIO & VIDEO
34	Jedid-Jah Automotive	
35	PT. Jaya TV (TOP TV)	
36	Toko Karya Elektronik	
37	LPP RRI Jayapura	
38	Galangan Kapal	
39	Counter Efrat - Cell	
40	PT. PLN (Persero) Area Jayapura	
41	PT. TELKOM	
42	LPKT. Ervicom	
43	Dinas Tata Kota Jayapura	TEKNIK KOMPUTER & JARINGAN
44	Badan Statistik Provinsi Papua	
45	PT. Taspen (Persero), Abepura	
46	Balai Monitor Spektrum Frekuensi Radio Kelas II Jayapura	

47	Dinas Pendapatan Daerah (Dispenda) Provinsi Papua
48	Diklat Penerbang Jayapura
49	PT. TELKOM Sentani
50	PT. TELKOM Abepura
51	TVRI Bhayangkara
52	Dinas Pariwisata & Ekonomi Kreatif Jayapura
53	PT. PLN (Persero) Area Jayapura
54	Badan Lingkungan Hidup (BLH) Provinsi Papua
55	Biro Tata Pemerintahan Provinsi Papua, Provinsi Papua
56	Gereja Masehi Advent Hari ke 7
57	Dinas Perkebunan Provinsi papua, Kotaraja
58	Badan kepegawaian daerah Provinsi papua
59	PT. TELKOM Jayapura, Base G
60	Badan Pemeriksaan Keruangan (BPK) Perwakilan Provinsi Papua
61	KEMENTERIAN PU DAN PERUMAHAN RAKYAT SATKER PELAKSANAAN JALAN NASIONAL WIL I PAPUA KOMP. BINA MARGA TANAH HITAM
62	Badan Percepatan Pembangunan Kawasan Papua
109	PT. Doanja Motor AHASS, Abepura
110	PT. Astra Honda AHASS Tanah Hitam

111	PT. Astra International Tbk, Jl. Raya Kelapa Dua Entrop	
112	Bengkel Turbo Motor, Jl. Ardipura No. 4 Polimak	
113	CV. Fajar Baru, Jayapura	
114	Dinas Energi dan Sumber daya Mineral Provinsi Papua	TEKNIK GEOLOGI PERTAMBANGAN
115	Badan Lingkungan Hidup (BLH) Kota Jayapura	TEKNIK ENERGI TERBARUKAN
116	CV. Energi Terbarukan	
117	PT. PLN (Persero) Area Jayapura	



LAMPIRAN: VI



LAMPIRAN: VI
DAFTAR SISWA SMK N 3 JAYAPURA

Kompetensi Keahlian	Pendaftaran Siswa Baru (PSB)				SISWA											
	Pendaftar		Diterima		Rombel	Tk. X		Rombel	Tk. XI		Rombel	Tk. XII		Total siswa		Total Siswa L+P
	L	P	L	P		L	P		L	P		L	P	L	P	
Teknik Konstruksi Kayu	6	0	6	0	1	6	0	1	5	1	1	19	0	30	1	31
Teknik Konstruksi Batu dan Beton	15	0	15	0	1	15	0	1	17	1	1	20	3	52	4	56
Teknik Gambar Bangunan	67	12	62	12	2	62	12	2	41	12	2	37	5	140	29	169
Teknik Plumbing dan Sanitasi	12	0	12	0	1	12	0	1	7	5	1	11	1	30	6	36
Teknik Survey dan Pemetaan	18	7	18	7	1	18	7	1	15	3	1	21	5	54	15	69
Teknik Instalasi Tenaga Listrik	102	8	96	4	3	96	4	3	70	2	3	44	2	210	8	218
Teknik Pemesinan	47	1	47	1	2	47	1	2	32	0	2	30	0	109	1	110
Teknik Pengelasan	17	0	16	0	2	16	0	2	30	0	2	23	0	69	0	69
Teknik Kendaraan Ringan	88	1	86	1	3	86	1	3	53	0	3	59	0	198	1	199
Teknik Geologi Pertambangan	82	11	58	5	2	58	5	2	30	5	2	24	2	112	12	124
Teknik Audio Video	42	4	42	4	2	42	4	2	41	9	2	44	5	127	18	145
Teknik Komputer dan Jaringan	141	37	68	20	3	68	20	3	61	25	3	70	15	199	60	259
Teknik Pembangkit Tenaga Listrik (Teknik Energi Terbarukan)	18	1	18	1	1	18	1	1	11	4	1	12	4	41	9	50
Teknik Sepeda Motor	90	0	37	0	1	37	0	1	21	0	1	21	0	79	0	79
JUMLAH	745	82	581	55	25	581	55	25	434	67	24	414	42	1447	167	1614

LAMPIRAN: VIII

DAFTAR ALUMNI SMK N 3 JAYAPURA TAHUN 2017/2018

Kompetensi Keahlian	PESERTA UJIAN TP 2017/2018						PENELUSURAN LULUSAN TP 2017/2018		
	Peserta UN		lulus		Bersertifikat Kompetensi	Skor TOEIC >400	Bekerja di DU/DI dan Instansi Pemerintah	Wira usaha	Lanjut ke PT
	L	P	L	P					
Teknik Konstruksi Kayu	11	0	11	0	11	-	5	-	4
Teknik Konstruksi Batu dan Beton	18	0	18	0	18	-	6	-	6
Teknik Gambar Bangunan	27	6	27	6	33	-	10	-	9
Teknik Plumbing dan Sanitasi	13	1	13	1	14	-	6	-	6
Teknik Survey dan Pemetaan	16	3	16	3	19	-	7	-	6
Teknik Instalasi Tenaga Listrik	49	3	48	3	51	-	19	-	10
Teknik Pemesinan	33	1	33	1	34	-	10	3	11
Teknik Pengelasan	17	0	17	0	17	-	11	-	3
Teknik Kendaraan Ringan	77	1	77	1	78	-	33	5	13
Teknik Geologi Pertambangan	36	10	36	10	46	-	7	-	27
Teknik Audio Video	37	2	37	2	39	-	5	-	20
Teknik Komputer dan Jaringan	67	20	67	20	87	-	20	2	25
Teknik Pembangkit Tenaga Listrik (Teknik Energi Terbarukan)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Teknik Sepeda Motor	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	401	47	400	47	447	-	139	10	140

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

LAMPIRAN: IX

DAFTAR GURU SMK N 3 JAYAPURA

No	Nama Mata Pelajaran	Total Guru	Status Kepegawaian				Pendidikan			Lulus Sertifikasi profesi	Usia			Jenis Kelamin	
			PNS		Non PNS		Dip	S1/D4	S2		<35	35-51	≥51	L	P
			GT	GTT	GT	GTT									
1	Normatif														
	Pendidikan Agama Islam	3	1	-	-	2	-	3	-	1	-	3	-	-	3
	Pendidikan Agama Protestan	5	4	-	-	1	-	5	-	2	-	-	-	-	-
	Pendidikan Agama Katolik	1	1	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	1	-
	Pendidikan Agama Hindu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pendidikan Agama Budha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Pendidikan Agama Konghuchu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Bahasa Indonesia	4	3	-	-	1	-	3	1	2	-	3	-	1	2
	Pendidikan Kewarganegaraan & Sejarah	4	4	-	-	-	-	2	2	3	-	4	-	2	2
	Pendidikan Jasmani & Olahraga	2	1	-	-	1	-	2	-	-	1	1	1	2	-
	Seni & Budaya	1	1	-	-	-	-	-	1	-	-	2	-	1	1
	BP/BK	5	5	-	-	-	-	3	2	3	1	4	-	2	3
	Muatan Lokal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	Adaptif														
	Matematika	8	6	-	-	2	-	8	-	1	4	4	-	2	6
	Bahasa Inggris	7	7	-	-	-	-	7	-	2	4	3	-	-	7
	KKPI	4	1	-	-	3	-	4	-	-	4	-	-	-	4
	IPA	3	3	-	-	-	-	3	-	-	3	-	-	-	3
	IPS	3	1	-	-	2	-	3	-	1	2	1	-	1	2
	Kewirausahaan	6	4	-	-	2	-	6	-	1	1	5	-	-	6
	Fisika	4	3	-	-	1	-	4	-	-	2	1	1	1	3
	Kimia	5	5	-	-	-	-	5	-	-	3	2	-	-	5
3	Produktif														
	Teknik Survey	3	3	-	-	-	-	3	-	-	1	2	-	2	1
	Teknik Gambar	4	3	-	-	1	-	4	-	1	2	2	-	4	-
	Teknik Konstruksi Batu	4	4	-	-	-	-	4	-	-	2	2	-	4	-
	Teknik Konstruksi Kayu	5	4	-	-	1	-	5	-	1	1	3	1	4	1
	Plumbing	4	3	-	-	1	-	3	1	2	2	2	-	2	2
	Teknik Audio Video	7	7	-	-	-	-	6	1	1	3	4	-	5	2
	T K J	3	3	-	-	-	-	2	1	3	-	3	-	2	1
	Teknik Listrik	10	10	-	-	-	-	9	1	6	5	5	-	4	6
	Teknik Mesin	8	8	-	-	-	-	8	-	4	3	5	-	6	2
	Teknik Otomotif	10	10	-	-	-	-	9	1	4	4	6	-	10	-
	Geologi Pertambangan	8	6	-	-	2	-	7	1	3	3	5	-	7	1
	Energi Terbarukan	1	1	-	-	-	-	1	-	1	-	1	-	1	-
	TOTAL	132	112			21	1	120	12	42	51	74	3	64	63

LAMPIRAN: X

DAFTAR KARYAWAN SMK N 3 JAYAPURA

NO	TENAGA KEPENDIDIKAN	Total Pegawai	Status Kepegawaian				Pendidikan				Usia			Jenis Kelamin		Kebutuhan Pegawai	
			PNS		NON PNS		SLTA	Dip	S1/D4	S2	<35	35-50	>51	L	P	Ideal	+/-
			L	P	L	P											
1	Kepala tata usaha	1	1	-	-	-	-	-	1	-	-	1	1	-	1	-	
2	Tenaga teknis keuangan	4	1	3	-	-	1	-	2	1	-	4	-	1	3	4	-
3	Tenaga perpustakaan	2	-	2	-	-	2	-	-	-	-	1	1	-	2	2	-
4	Tenaga laboratorium	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4
5	Tenaga teknis praktek kejuruan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6
6	Pesuruh/Penjaga sekolah	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
7	Tenaga administrasi lainnya	17	4	8	5	-	16	-	1	-	4	12	1	4	8	17	-
	TOTAL	24	6	13	5	-	19	-	3	2	4	17	3	6	13	35	11

LAMPIRAN: XI

DAFTAR SARANA PRASARANA

a. Daftar Ruangan

No	Nama Ruang/Area Kerja	Kondisi Saat Ini					Kebutuhan Ruang			
		Jumlah Ruang	Luas (m ²)	Total Luas (m ²)	Jumlah Baik	Jumlah Rusak Sedang	Jumlah Rusak Berat	Jumlah ruang	Luas (m ²)	Total Luas (m ²)
A Ruang Pembelajaran Umum										
1.	Ruang Kelas	25	63	1.575	4	21	-	16	63	1.008
2.	Ruang Lab. Fisika	-	-	-	-	-	-	1	72	73
3.	Ruang Lab. Kimia	-	-	-	-	-	-	1	72	72
4.	Ruang Lab. Bahasa	2	72	144	-	1	-	1	72	72
5.	Ruang Praktek Komputer	2	72	144	-	1	-	1	72	72
B Ruang Khusus (Praktik)										
1.	Ruang Praktek/Bengkel/Workshop									
	R. Praktek Teknik Bangunan	6	163,1	981,6	-	6	-	6	163,1	981,6
	R. Praktek Teknik Elektronika	5	154,32	771,6	-	5	-	5	154,32	771,6
	R. Praktek Teknik Listrik	5	179,04	895,2	-	5	-	5	179,04	895,2
	R. Praktek Teknik Mesin	5	217,82	1.089,12	-	5	-	5	217,82	1.089,12
	R. Praktek Teknik Otomotif	4	166,5	666	-	4	-	4	166,5	666

b. Status Lahan

NO	Jenis Lahan	Luas (M ²)	Status Kepemilikan Lahan		Keterangan Lahan
			Pemerintah/Yayasan	Lainnya (sebutkan)	
1	Luas Lahan Bangunan	9.028	9.028	-	-
2	Luas Lahan Tanpa Bangunan				
	a. Taman	-	-	-	-
	b. Lapangan Olah raga	600	600	-	-
	c. Lahan praktek	-	-	-	-
	d. Lain-Lain	20.192	20.192	-	-
3	Total Luas Lahan Seluruhnya	30.000.	30.000.	-	-

c. Daftar Infrastruktur

Sumber Listrik	Daya Listrik	Voltase	Phase	Biaya Per Bulan
*) PLN / Genset Diesel / Tenaga Surya / PLN & Diesel / Sumber lainnya / Tidak Ada Listrik	*) <900 Watt / 900-2200 Watt / 2.200-5000 Watt / 5000-15.000 Watt / >15.000 Watt	*)220 volt / 110 volt	*) 2 Phase / 3 Phase	Rp. 700.000,-

Akses Internet	Provider	Bandwidth (Mbps)	Biaya Per Bulan
*) VSAT / Listline / Wireline (ModemMobile) / lainnya / tidak ada akses	*) Jardiknas / Telkom / Indosat / Telkomsel / Excelscomindo / Smart / Provider Lainnya	512	Rp. ---

Sumber Air Bersih	Ketersediaan	Biaya Per Bulan

*) PDAM / Sumur Bor / Sumur gali / Mata air / Air tadah hujan / Air permukaan / lainnya	*) Memadai / tidak memadai	Rp. 400.000,-
---	----------------------------	---------------

d. Daftar Penunjang kegiatan Belajar Mengajar

No	Jenis Perabot	Jumlah Yang ada	Jumlah Kebutuhan	Jumlah Kekurangan
1	Meja Baca	8	36	28
2	Kursi	26	36	10
3	Rak Buku	18	25	7
4	Meja Kerja	2	3	1
5	Lemari Buku	10	15	5
6	Taplak Meja	7	10	3
7	Rak Titip Tas	3	3	-
8	Kipas Angin	6	6	-

No	Mata Pelajaran	Jumlah Judul	Jumlah Eksemplar yang ada	Jumlah Kebutuhan	Jumlah Kekurangan
1	Bid. Normatif	43	4.949	8985	4040
2	Bid. Adaptif	70	1.839	14376	12537
3	Bid. Produktif	722	16.458	26955	10499
4					

e. Daftar Sarana Penunjang Kegiatan Belajar Mengajar TIK

No	Nama Alat Praktek	Kondisi Saat Ini			Kebutuhan Alat	
		Jumlah Alat	Jumlah Baik / Berfungsi	Jumlah Rusak / Tidak Berfungsi	Jumlah Alat	+/-
A	Alat Praktek Umum					

1.	Komputer Laptop	10	10	-	36	26
2.	Komputer PC	100	100	-	200	-100
3.	Komputer Server	2	2	-	6	4
4.	LCD	8	8	-	30	-22
5.	Tape / Audio	10	3	-	20	10
6.	TV / Video	-	-	-	25	25
7.	Printer	8	6	2	20	14



LAMPIRAN: XII

Gerbang Utama SMK N 3 Jayapura



Papan Nama Sekolah SMK N 3 Jayapura



Tampak depan gedung Sekolah SMK N 3 Jayapura



Kegiatan guru-guru dan karyawan



Tampak Lapangan Upacara Bendera



tampak samping gedung ruang gambar



Lap. Basket



Tampak depan gedung lab. bahasa



Lab. pertambangan



Tampak ruang bengkel



Siswa sedang praktek di ruangan praktek pertambangan



Peneliti berpose dengan Kepala Sekolah

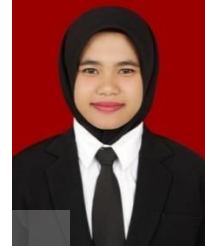


Beberapa piala penghargaan SMK N 3 Jayapura
dalam berbagai macam lomba



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Nurhasanah
Tempat, Tanggal Lahir : Parado Rato, 20 September 1993
Alamat Asal : RT 01, RW 01, Ds. Parado Rato,
Kec. Parado, Kab. Bima, Prov. NTB
Alamat Yogyakarta : Jl.Timoho No.99 Kec.Baciro Kab.Gondokusuman Kota
Yogyakarta, Prov. DIY
No.Handphone : 082339537320
Alamat Email : nhoermbojo93@gmail.com



Riwayat Pendidikan

1. SD : SDN INPRES Parado 1, (1999-2005)
2. SMP : MTs S Al- Mukhlisin Salama Parado, (2005-2008)
3. SMA : SMK N 3 Kota Bima, (2008-2011)
4. S1 : IAIN Mataram, (2010-2015)
5. S2 : UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, (2017- sekarang)

Pengalaman Mengajar

1. RA Ar-Rofiq Kota Bima (2012- 2016)
2. MTs S Ash- Shiddiqiyah Kota Bima (2013-2016)
3. MA Ash- Shiddiqiyah Kota Bima (2013-2016)
4. TK Islam Maskam UGM Yogyakarta (2017-2018)

Hasil Karya Ilmiah

1. Buku Pengembangan Teori Pembelajaran

Yogyakarta, 24 Oktober 2019
Peneliti

Nurhasanah, S.Pd.I
NIM: 1720401005