

BAB IV

ANALISIS DATA

Paparan hasil wawancara ini disusun berdasarkan observasi lapangan yang sudah dilaksanakan oleh peneliti, data yang disusun ini merupakan data mentah yang masih perlu untuk dianalisis, tetapi sesuai dengan metode yang sudah di jelaskan di bab terdahulu data ini sudah dianalisis sesuai pengelompokan data selama di lapangan. Dengan demikian data hasil wawancara dan observasi ini terbagi dalam empat bagian jawaban yaitu::

a. Analisis Strategi Manajemen Humas Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya di SMA Nurul Ilham Bp. Peliung

Hasil observasi dan wawancara yang dilakukan oleh peneliti tentang Analisis Strategi Manejemen Humas Untuk Meningkatkan Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya di SMA Nurul Ilham Bp. Peliung diantaranya

“Seperti halnya yang diungkapkan Bapak Tohari selaku Kepala Sekolah Yayasan SMA Nurul Ilham Bp.Peliung, Pada mulanya, tidak banyak strategi manajemen humas yang berupaya unt¹uk meningkatkan Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya di SMA Nurul Ilham Bp. Peliung. Strategi manajemen humas ini berupa promosi yang dilakukan untuk memperkenalkan Yayasan SMA Nurul Ilham. Promosi inipun hanya menggunakan brosur dan spanduk. Brosur dan spanduk itu selain memperkenalkan SMA Nurul Ilham juga terdapat informasi mengenai gambaran yang ada dilembaga sekolah memanglah tidak mudah untuk membuat strategi promosi

¹ *Wawancara* dengan Tohari, Kepala Madrasah SMA Nurul Ilham BP. Peliung, tanggal 10 agustus 2015

yang cepat untuk menarik minat masyarakat agar menyekolahkan putra-putrinya di SMA Nurul Ilham”

Strategi dan program manajemen humas yang ditempuh dalam menarik minat masyarakat supaya menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham BP.Peliung pada waktu itu tergolong sangat sederhana, padahal banyak terdapat strategi dan metode humas yang dapat dimanfaatkan untuk menarik animo masyarakat.

Penyusunan strategi tersebut tentunya disusun berdasarkan visi dan misi Sekolah, analisis lingkungan eksternal, analisis lingkungan internal, perumusan tujuan khusus kemudian menetapkan strategi agar strategi tersebut efektif dan efisien. Namun melihat situasi dan kondisi pada waktu itu yang memang belum begitu diperlukan berbagai macam promosi ².

“Adapun pendapat dari Bapak Tohari selaku Kepala Sekolah Yayasan SMA Nurul Ilham Bp.Peliung dapat dikatakan cukup tepat. Beliau berpandangan bahwa tanpa berbagai strategi yang dibuat lagi, dengan adanya promosi ini pun maka minat masyarakat terhadap SMA Nurul Ilham akan semakin meningkat tetapi melihat kenyataannya malah sebaliknya, demikian juga yang diungkapkan lagi Bapak tohari karena pada waktu itu SMA Nurul Ilham sudah mendapat kerja sama yang baik dengan SMP/MTS sekitar, persaingan yang belum begitu ketat, SMA Nurul Ilham yang sudah lama berdiri sehingga kemungkinan besar masyarakat sudah mengenal SMA dan sebagainya. Namun saat ini juga dengan adanya kenyataan bahwa SMA Nurul ilham bukan sekolah yang mempunyai banyak peminat maka dari itu, masih ada yang harus mendapat perhatian lebih, khususnya dalam dalam kehumasannya, yaitu membangun hubungan yang sudah terjalin agar tetap harmonis, baik

² Wawancara dengan Tohari, Kepala Madrasah SMA Nurul Ilham BP. Peliung tanggal 10 agustus 2015

dengan orang tua siswa, tokoh masyarakat, lembaga pendidikan lain maupun pejabat pemerintahan.

Dari sini dapat diketahui bahwa Bapak Tohari selaku kepala Sekolah menggunakan skala prioritas dalam menyusun strategi dan program-program sekolah. Beliau melihat bahwa membangun hubungan dengan berbagai lapisan masyarakat dan menjaga hubungan tersebut agar tetap harmonis lebih utama dari pada menyusun berbagai promosi.³ Jadi ada hal lain juga seperti halnya strategi untuk meningkatkan Minat masyarakat pada waktu itu adalah dengan menjaga hubungan yang sudah terjalin dengan baik antara SMA nurul Ilham dengan Sekolah-sekolah sekitar, strategi promosi yang sederhana, yaitu dengan brosur dan spanduk. Namun masih saja dengan ada berbagai strategi yang dibuat dari sekolah khususnya dari kehumasannya, tetap saja Minat masyarakat belumlah terlalu banyak untuk memasukkan anaknya di SMA nurul Ilham

“Dalam hubungan masyarakat juga Diungkapkan oleh Bapak Priyadi, salah satu hal yang harus diperhatikan juga adalah adanya prinsip *simbiosis mutualisme* (prinsip saling menguntungkan). Apabila dilihat dari sudut pandang SMA Nurul Ilham, maka tidak dapat dipungkiri bahwa SMA Nurul Ilham membutuhkan dukungan, baik dukungan moril, finansial maupun simpati dari berbagai pihak, karena pada dasarnya sekolah-sekolah atau madrasah tidak dapat memisahkan diri atau terasing dari masyarakatnya. Bagaimanapun, masukan siswa dan dana adalah berasal dari masyarakat. Lebih dari itu, di satu sisi sekolah memerlukan masyarakat dalam menyusun program yang relevan, sekaligus memerlukan dukungan dari masyarakat baik berupa Murid ataupun Siswa yang akan menunjang berkembangnya lembaga pendidikan, maupun pembiayaan dalam melaksanakan program sekolah. Namun apabila dilihat

³ *Ibid* , wawancara Tohari

dari kaca mata masyarakat, masyarakat juga membutuhkan hasil konkrit dari Sekolah berupa kualitas lulusan dari sekolah yang lebih baik dari sebelumnya. Secara lebih lengkap lagi, kebutuhan masyarakat dari sekolah”.⁴

Sedangkan menurut analisis penulis Strategi yang ada di SMA Nurul Ilham Bp.peliung sangatlah penting karena untuk menunjang berkembangnya lembaga sekolah itu sendiri dan strategi yang dibuat oleh sekolah terutama bagian Kehumasannya haruslah tepat guna dan memang benar-benar bisa menarik minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham Bp. Peliung karena, bukan berarti sekolah tersebut berstatuskan swasta bisa kalah dengan sekolah yang lain apalagi sekolah yang berstatuskan negeri, dan juga dari sekolah tersebut haruslah bisa menunjukkan bahwa SMA Nurul Ilham BP.peliung kelaknya untuk kedepannya bisa lebih dianggap sekolah yang berkualitas baik dengan adanya perkembangan yang lebih maju. Maka dari itu strategi yang harus dibuat untuk meningkatkan minat masyarakat memanglah butuh strategi yang memang benar-benar meari perhatian dari masyarakat dan butuh kerja keras juga untuk mewujudkan suatu lembaga sekolah yang bisa berkembang dan bersaing dengan sekolah-sekolah lainnya.

Penulis dalam hal ini juga mendapatkan Paparan hasil wawancara terkait strategi yang digunakan oleh sekolah terkaitnya untuk meningkatkan minat masyarakat seperti halnya karena lambat laun strategi yang selama ini

⁴ *Wawancara* dengan Priyadi Selaku Wakasek Humas Dan Kurikulum, Pada tanggal 10 Agustus 2015

diterapkan belumlah cukup untuk menarik antusias berbagai masyarakat untuk menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut, dengan demikian untuk kedepannya pihak sekolah khususnya dalam kehumasannya membuat strategi, seperti halnya yang akan dibagi menjadi dua, Strategi dari yang diterapkan masyarakat intern Sekolah yang terdiri dari guru, karyawan, dan siswa. Masyarakat ekstern yang terdiri dari orang tua siswa, masyarakat dan instansi luar Guna untuk meningkatkan minat berbagai masyarakat untuk memasukkan anaknya di lembaga sekolah

1. Strategi yang diterapkan pada masyarakat ekstern SMA Nurul Ilham Bp. Peliung.

a. Strategi yang diterapkan secara langsung

Strategi atau Teknik secara langsung yang dipergunakan oleh SMA Nurul Ilham Bp. Peliung diantaranya banyak pihak yang dirangkul oleh pihak sekolah

“Hal ini sesuai dengan penuturan wakil kepala sekolah M.Syaifudin sebagai berikut “Karena yayasan SMA Nurul Ilham ini berawal dari masyarakat maka kita membutuhkan peran serta masyarakat, strategi yang kami gunakan yaitu Rapat dengan orang tua Mengadakan rapat secara rutin dengan orang tua, sehingga rapat dapat efektif dan orang tua dapat saling kenal, Melalui tokoh-tokoh masyarakat, Wali murid yang peduli ,Komite sekolah Organisasi-organisasi kemasyarakatan”.⁵

⁵ Wawancara dengan Bapak M.Syaifudin selaku Wakil Kepala Sekolah, tanggal 11 agustus 2015

Selain itu strategi yang digunakan dengan melakukan promosi Yayasan SMA Nurul Ilham dengan melibatkan peran siswa,

“Seperti dituturkan oleh Bapak Priyadi, S.Pd selaku wakil kepala Humas sekaligus Wakasek Kurikulum SMA Nurul Ilham Bp.Peliung yang menyatakan sebagai berikut: Pengenalan Yayasan SMA Nurul Ilham kepada masyarakat dengan melibatkan siswa siswi secara proaktif. Seperti kegiatan Bakti Sosial atau kegiatan kegiatan keagamaan,dan pertemuan-pertemuan musyawarah dan banyak hal lainnya yang kelaknnya masih melibatkan masyarakat.⁶

1) Kerjasama Dengan Tokoh Masyarakat.

Menurut penulis dari hasil Observasi dan wawancara Dengan melakukan pembangunan sarana dan prasarana sekolah, diantaranya yakni, kedepan sekolah ini harus terus berkembang, ya dengan pembangunan ini, dengan pendidikan umum yang jadi satu dengan pendidikan lainnya. Strategi atau Teknik ini seperti yang dituturkan Ibu Ningya selaku Waka, kesiswaan Yayasan SMA Nurul Ilham BP. Peliung yang menyatakan sebagai berikut:

“Dengan melakukan pendekatan dengan para tokoh masyarakat sekitar, terutama ketika ajaran baru/penerimaan siswa baru, karena Yayasan SMA Nurul Ilham BP.Peliung adalah sekolah swasta, dan jumlah murid di awal ajaran baru adalah prioritas dan peran tokoh-tokoh masyarakat disini adalah bantuannya untuk mempromosikan informasi-informasi dari Sekolah terutama Guru-Guru lewat pertemuan-pertemuan kemasyarakatan dan kegiatan-kegiatan lainnya. Untuk mengajak para Masyarakat agar menyekolahkan putra-putrinya pada sekolah atau Yayasan SMA Nurul Ilham tersebut”.⁷

⁶ Wawancara Priyadi, *Op. cit*, tanggal 10 agustus 2015

⁷ Wawancara, dengan Ningya Selaku Wakasek Kesiswaan tanggal 11 agustus 2015

2) Wali Murid

Peran wali murid sebagai strategi yang digunakan oleh SMA Nurul Ilham selain pada pertemuan yang diadakan saat penerimaan raport, pertemuan khusus seperti saat sekolah mengadakan peringatan misalkan hari besar agama, dan saat pertemuan kelulusan kelas 3, juga peran serta orang tua siswa juga diharapkan melalui penyampaian informasi dari mulut ke mulut kepada para tetangga tentang Yayasan Sekolah Nurul Ilham BP.Peliung, hal ini seperti diungkapkan oleh Ibu Ningya Selaku Wakasek Kesiswaan⁸

Adapun menurut penulis menurut hasil observasi yang telah diteliti bahwasannya memanglah dalam Menyampaikan informasi melalui orang ke orang atau mulut ke mulut, melalui orang tua siswa SMA Nurul Ilham, para guru, para karyawan dan siapapun yang mengetahui tentang Yayasan SMA Nurul ILham BP.Peliung dan cara ini adalah yang paling efektif, misal orang tua murid menyampaikan ke tetangganya, orang tua murid tersebut sudah mengetahui sendiri keadaan Sekolah karena anaknya sekolah di sana.⁹

⁸ *Ibid*, Ningya tanggal 11 Agustus 2015

⁹ *Observasi*, tanggal 11 Agustus 2015

3) Komite Sekolah

Kerjasama dengan komite sekolah merupakan teknik yang kongkrit, karena komite beranggotakan masyarakat yang dalam banyak hal sangat membantu sekolah dalam menyelesaikan persoalan yang muncul di Yayasan SMA Nurul Ilham BP.Peliung.

“Hal ini seperti dituturkan oleh bapak Priyadi Selaku Wakil Kepala Humas sekaligus Kesiswaan, "Dengan menjalin hubungan baik dengan komite sekolah karena komite sekolah adalah jembatan untuk menjalin hubungan dengan masyarakat"¹⁰. Disamping itu juga berkaitan dengan penyaluran dana biaya operasional sekolah karena komite juga menentukan berkaitan dengan dana tersebut, sesuai yang dituturkan oleh Ibu Novitasari selaku Bendahara, "Pertemuan-pertemuan tidak diprogramkan tetapi sesuai dengan kepentingan terutama yang terkait dengan masalah Biaya Operasional Sekolah (BOS).¹¹

4) Sarana dan prasarana sekolah

Sarana dan prasarana pendidikan, gedung/bangunan sekolah termasuk ruang-ruang belajar, ruang praktikum, ruang kantor, lapangan olah raga dan sebagainya beserta perabot yang memadai dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi popularitas sekolah. Di samping itu, dengan fasilitas yang lengkap, sekolah juga dapat menyediakan fasilitas tersebut untuk kepentingan masyarakat, sepanjang tidak mengganggu PBM, seperti lapangan olah raga, aula,

¹⁰ Priyadi *Op.cit*, tanggal 10 agustus 2015,

¹¹ *Wawancara* Novitasari Selaku Bendahara Tanggal 11 agustus 2015

masjid, studio musik dan lain-lain. Demikian sebaliknya, fasilitas masyarakat juga dapat digunakan untuk kepentingan sekolah.¹²

Menurut penulis dari hasil observasi Strategi yang diterapkan pada masyarakat ekstern secara langsung di SMA Nurul Ilham Bp. Peliung memang belumlah banyak akan tetapi itu semua proses pelaksanaan strategi dibuat setelah adanya masalah di dalam sekolah yaitu kurangnya minat masyarakat menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham BP Peliung karena strategi yang dibuat saat wawancara dengan Bapak Priyadi akan dimulai lagi dengan adanya penambahan strategi lainnya dan untuk kedepannya memang di sekolah tersebut haruslah merancang strategi yang cukup banyak untuk kemajuan didalam lembaga sekolah itu sendiri terutama strategi ekstern secara langsung yang harus dibuat lagi oleh bagian Kehumasannya agar sekolah tersebut menarik minat tidak hanya dari masyarakat akan tetapi dari siswa yang akan melanjutkan kejenjang SMA setelah mereka lulus dari SMP/Mts dan mau memilih SMA Nurul Ilham Bp.Peliung dan strategi yang diterapkan di masyarakat ekstern berupa secara langsung masihlah minim atau sedikit dan perlunya ada penambahan strategi yang ada dalam manajemen humas.

¹² Ary H.Gunawan, *Administrasi Sekolah Administrasi Pendidikan Mikro*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1996), cet. 1, hal.187.

Menurut peneliti strategi humas dalam meningkat minat masyarakat di sekolah SMA Nurul Ilham BP Peliung yang diterapkan pada masyarakat ekstern belumlah cukup karena untuk menarik suatu minat masyarakat menyekolahkan anaknya perlu penambahan strategi lagi yang menyangkut dengan adanya strategi yang ada pada Manajemen humas seperti halnya

a. Kegiatan langsung, antara lain dapat berupa:

- 1) Gambaran keadaan sekolah melalui murid, pameran sekolah atau pentas seni
- 2) Open house

Open house merupakan suatu teknik untuk mempersilahkan masyarakat yang berminat untuk meninjau dan mengobservasi sekolah, baik itu untuk meninjau sarana dan prasarana sekolah, maupun melihat hasil-hasil kegiatan dan pekerjaan murid di sekolah yang diadakan pada waktu-waktu tertentu, misalnya setahun sekali pada penutupan tahun pengajaran.

- 3) Kunjungan ke sekolah

Kunjungan ke sekolah oleh orang tua murid ini dilakukan pada waktu pelajaran dilakukan. Kepada orang tua itu diberi kesempatan untuk melihat anak-anak mereka yang sedang belajar di dalam kelas, juga untuk melihat sarana dan prasarana atau fasilitas sekolah, seperti laboratorium, perpustakaan, area olah raga dan

sebagainya, berikut kegiatan-kegiatan yang dilakukan di dalamnya. Setelah selesai melihat-lihat, orang tua diajak berdiskusi dan mengadakan penilaian.

4) Kunjungan ke rumah murid

Kunjungan pihak sekolah ke rumah ini bertujuan agar pihak sekolah dapat mengetahui latar belakang hidup murid.

Dari strategi yang ada pada masyarakat ekstern khususnya yang dilakukan secara tidak langsung sangatlah minim strategi yang diterapkan seperti halnya Laporan kepada orang tua siswa (*raport*) dan disini juga hasil pekerjaan anak dijelaskan kepada orang tuanya, yang hanya sekedar berbentuk angka saja dan tidak memberikan saran-saran tentang prosedur memperbaiki kelemahan-kelemahan anak dan mungkin termasuk kesan umum tentang anak. Adapun juga menurut penulis strategi yang harus ditambah lagi dan diterapkan pada masyarakat ekstern yang dilakukan secara tidak langsung yaitu

b. Kegiatan tidak langsung, antara lain dapat berupa:

1) Majalah sekolah

Majalah sekolah ini diusahakan oleh orang tua dan guru guru di sekolah yang diterbitkan setiap bulan sekali. Isi majalah ini menjelaskan tentang kegiatan sekolah, pengumuman-pengumuman dan sebagainya. Selain itu,

sekolah dapat pula mengadakan “booklet” atau buku. Buku kecil ini berisi petunjuk-petunjuk pemeliharaan anak dan pendidikan, serta penjelasan tentang kegiatan dan keadaan sekolah.

2) Surat kabar sekolah

Sepuluh butir informasi yang harus terdapat dalam surat kabar sekolah, yaitu: (1) kemajuan dan kesejahteraan murid, (2) program pengajaran, (3) pelayanan bimbingan dan kesehatan, (4) tata tertib dan kehadiran di sekolah, (5) tenaga yang dipergunakan, (6) anggota staf sekolah dan anggota alumni dari sekolah itu, (7) program pengadaan dan pemeliharaan gedung, (8) biaya dan administrasi, (9) perkumpulan orang tua murid dan guru, (10) aktivitas murid.

3) Melalui radio dan televise

Radio dan televisi sangat luas tersebar dalam masyarakat dan memiliki daya untuk mempengaruhi orang-orang dengan sangat kuat. Melalui alat ini, sekolah dapat merencanakan dan mengatur program bersama dengan petugas pemancar radio setempat, seperti program wawanacara yang berisi tentang keadaan dan keunggulan sekolah tersebut, musik, berita dan sebagainya

2. Strategi yang diterapkan pada masyarakat Intern SMA Nurul Ilham Bp. Peliung

Paparan hasil wawancara terkait hubungan Sekolah Dengan masyarakat intern Yayasan SMA Nurul Ilham Bp. Peliung meliputi masyarakat yang berada dalam seperti hubungan pimpinan dengan karyawan, hubungan sesama guru, hubungan guru dengan siswa, hubungan sesama siswa. Dari strategi yang ada pada masyarakat intern sangatlah sedikit yang diterapkan hanyalah yang diterapkan strategi secara langsung saja seperti halnya yang dituturkan Oleh Bapak Drs tohari selaku kepala sekolah SMA Nurul Ilham BP Peliung Diantaranya didapat data antara lain: Penjelasan Kepada Personel Sekolah, Kegiatan Ekstra Kurikuler. Sedangkan penerapan strategi yang ada pada masyarakat intern secara tidak langsung tidak hanyalah berupa Rapat dewan guru, Upacara sekolah. Seperti halnya dari hasil wawancara peneliti adapun ungkapan yang diberikan dari pihak sekolah terkait dengan penerapan strategi pada masyarakat intern secara langsung sebagai berikut:

a) Penjelasan Kepada Personel Sekolah

Dari hasil wawancara adapun penuturan Bapak Drs Tohari Teknik ini dilakukan dengan harapan semua personil sekolah (guru dan karyawan) memiliki rasa bertanggungjawab yang tinggi terhadap

kemajuan sekolah. Peran kepala sekolah dan kerja keras seluruh elemen madrasah.¹³

“Menunjukkan bahwa komunikasi yang terjalin di Yayasan SMA Nurul ILham merupakan suatu sistem, dan dilaksanakan dengan menjunjung tinggi semangat untuk bekerja keras, seperti diungkapkan Drs. Tohari Kepala Yayasan SMA Nurul ILham . Sebagai berikut: Untuk para guru, saya mengatakan jika mereka tidak beranggapan bahwa disini akan makmur maka di sesungguhnya tidak memiliki semangat untuk berjuang, saya akan penuh bahkan untuk mengaji mereka dengan gaji yang lebih. Elemen-elemen yang ada di SMA terutama guru mempunyai semangat untuk berjuang tidak hanya mengajar dan mengejar materi tetapi lebih dari sekedar mengajar, para guru mempunyai rasa kekeluargaan yang erat”.¹⁴

Penjelasan Kepada Personel Sekolah menurut penulis dari hasil Observasi, wawancara yakni dalam halnya Semangat jihad para guru. Dengan imbalan kecil tapi disiplin yang tinggi. Situasi kekeluargaan di sekolah sehingga para guru menjadi kerasan/betah di sekolah. Dan Kebanyakan tenaga pengajar Yayasan SMA Nurul ILham keluar dari sekolah adalah lantaran diangkat menjadi pegawai negeri sipil sehingga mereka harus meninggalkan SMA Nurul Ilham tetapi tidak mesti harus menghilangkan semangat untuk perkembangan dan kemajuan SMA Nurul Ilham Bp.peliung.¹⁵

¹³ Tohari , *Op,cit.* tanggal 10 agustus 2015

¹⁴ *Ibid*, Tohari Tanggal 10 Agustus 2015

¹⁵ *Observasi*, tanggal 11 Agustus 2015

b) Kegiatan Ekstra Kurikuler

Program Kegiatan ekstrakurikuler bagi siswa di SMA Nurul Ilham Bp. Peliung diantaranya juga merupakan strategi dalam memperkenalkan eksistensi sekolah pada masyarakat melalui peran serta siswa, hal ini sesuai yang disampaikan oleh Bapak Priyadi, "Pengenalan sekolah kepada masyarakat dengan melalui kegiatan ekstrakurikuler juga berpengaruh untuk mengenalkan lembaga sekolah."¹⁶

Dari hasil observasi dapat peneliti uraian lagi mengenai strategi yang memang harus diingat kembali bahwa strategi yang disusun khususnya pada masyarakat intern yang secara langsung belumlah semaksimal mungkin untuk bisa menarik minat suatu masyarakat khususnya para calon murid yang akan memasuki atau mendaftar kelak di SMA Nurul Ilham BP Peliung dan dari situ jelaslah bahwasannya perlu lagi ditingkatkan strategi yang memang benar-benar bisa menarik minat suatu masyarakat seperti halnya menerapkan strategi manajemen humas secara langsung dan tidak langsung menurut penulis seperti halnya sebagai berikut

¹⁶ Priyadi, *Op. cit.* tanggal 10 Agustus 2015

1. Strategi humas dengan publik intern

Humas internal adalah hubungan yang dijalin diantara unsur-unsur yang ada di sekolah. Humas internal meliputi:

- a. Humas antara kepala sekolah dengan guru-guru.
- b. Humas antara kepala sekolah dengan murid.
- c. Humas antara kepala sekolah dengan pegawai TU
- d. Humas antara guru-guru dengan murid.
- e. Humas antara guru-guru dengan pegawai TU.
- f. Humas antara murid-murid dengan pegawai TU.¹⁷

Strategi humas dengan pelanggan internal dapat dilakukan dengan dua metode atau kegiatan, yaitu dengan kegiatan langsung (tatap muka) dan tidak langsung (melalui media tertentu).

- a. Kegiatan langsung, antara lain dapat berupa:
 - a) Karya wisata/rekreasi bersama.
 - b) Penjelasan lisan pada berbagai kesempatan pertemuan.
- b. Kegiatan tidak langsung, dapat berupa:
 - a) Penyampaian informasi melalui surat edaran
 - b) Penggunaan papan pengumuman di sekolah
 - c) Penyelenggaraan majalah dinding

¹⁷ Suharsimi Arikunto, *Organisasi dan Administrasi*, (Jakarta: Rajawali Press, 1990), cet. 1, hal. 100

d) Menerbitkan buletin sekolah untuk dibagikan kepada warga sekolahnya.

Adapun Wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti, dalam pelaksanaannya kerjasama yang dilakukan sekolah yang kelaknnya akan selalu dibina oleh pihak pihak Yayasan SMA Nurul Ilham BP. Peliung guna untuk meningkatkan dan untuk mengembangkan lembaga kedepannya tersebut yakni akan adanya proses penerapan startegi yang yang memang benar-lebih banya lagi dari sebelumnya guna untuk kemajuan lembaga sekolah itu sendiri¹⁸.

Terkait jadwal pertemuan yang dilaksanakan yang melibatkan tokoh masyarakat, wali murid dilakukan bertepatan ketika sekolah memperingati hari besar keagamaan, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Priyadi,¹⁹ Dengan mengadakan pertemuan-pertemuan pada peringatan hari-hari besar yang melibatkan masyarakat atau tokoh masyarakat dan wali murid. Selain itu pertemuan-pertemuan lain dilaksanakan sesuai kebutuhan dan sifatnya merupakan insidental pertemuan dilaksanakan tergantung kebutuhan sekolah. Tidak hanya ketika kita membutuhkan untuk berkumpul kita akan berkumpul atau rapat, sesuai dengan kebutuhan, Pertemuan-pertemuan tidak diprogramkan tetapi sesuai dengan kepentingan

¹⁸ *Observasi*, 11 Agustus 2011

¹⁹ Priyadi, *Op. cit*, Tanggal 10 agustus 2015

Dari hasil wawancara yang diungkapkan salah seorang masyarakat setempat Bapak Sulpri dari diterapkannya berbagai strategi dan program humas dalam meningkatkan Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya belum begitu memuaskan apabila dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Hal ini dapat diketahui dari Sedikitnya jumlah pendaftar yang mendaftar di Sekolah tersebut

Menurut penulis dari hasil wawancara serta observasi dan dokumentasi, apabila akan diterapkan berbagai strategi dan program manajemen humas, SMA Nurul Ilham seharusnya dapat bisa untuk kedepannya merengkuh jumlah pendaftar yang lebih banyak dari tahun sebelum-sebelumnya. Dan juga dari fakta ini berarti ada hal yang harus segera dibenahi agar masyarakat kembali mendaftarkan putra-putrinya SMA Nurul Ilham BP.Peliung, karena pendaftar mempunyai peran penting dalam memajukan kualitas sekolah²⁰.

“Dan juga peneliti juga wawancara dengan Bapak Hawasa Selaku masyarakat Kurang berhasilnya pihak SMA Nurul Ilham dalam meningkatkan Minat msyarakat disebabkan karena dalam penyusunan strategi dan program humas belum melakukan analisis yang serius, sehingga belum diketahui dengan pasti potensi dan peluang SMA yang dapat dioptimalkan untuk menarik minat, apa yang diharapkan masyarakat dari pendidikan dan bagaimana persepsi masyarakat tentang SMA Nurul Ilham, sehingga banyak dari masyarakat yang belum benar benar mengetahui tentang SMA Nurul Ilham BP.Peliung. Permasalahan lain yang dihadapi SMA dalam menarik minat masyarakat diantaranya adalah masyarakat belum mengetahui dengan pasti seperti apa sistem pendidikan, kualitas dan prospek dari sekolah

²⁰ *Observasi*, Tanggal 15 Agustus 2015

yang setingkat dengan SMA ini, sehingga seperti kata pepatah “tak kenal maka tak sayang”, maka masyarakat pun tidak dapat langsung percaya dengan kualitas SMA Nurul Ilham BP.Peliung.²¹

Masalah ini ditambah dengan terjadinya persaingan yang semakin kompetitif dari sekolah-sekolah umum lainnya yang terus memperbaiki kualitasnya, sehingga tidak jarang masyarakat hanya memandang sebelah mata pada sekolah tersebut. Dalam hal ini dari pihak lembaga sekolah untuk kedepannya memang harus bisa menerapkan berbagai macam strategi yang nantinya akan menambah nilai jual dan daya saing SMA Nurul Ilham BP.Peliung dalam meningkatkan animo masyarakat apabila pihak SMA Nurul Ilham BP.Peliung, dapat mempromosikan dengan baik tentang keunggulan untuk itu dari banyak berbagai tanggapan tersebut, terlebih di zaman sekarang yang semakin terjadi penurunan Kualitas pendidikan di tengah masyarakat, maka peluang untuk menjaring minat masyarakat semakin sedikit demikian juga yang di ungkapkan Bapak Andri Syaputra.²² Diakui atau tidak, masyarakat memilih menyekolahkan putra-putrinya di suatu lembaga pendidikan karena melihat kualitas lembaga pendidikan yang bagus, memiliki keunggulan yang tidak dimiliki lembaga pendidikan lain dan *out put* yang dihasilkan sukses atau dapat melanjutkan di sekolah berikutnya yang favorit. Artinya hubungan akrab dengan masyarakat dapat dimulai dengan memajukan pendidikan.

²¹ *Wawancara* dengan Bapak Hawasa Selaku Masyarakat, tanggal 16 agustus 2015

²² *Wawancara* dengan Bapak Andri Saputra Selaku Masyarakat, tanggal 15 agustus 2015

“Dari adanya Strategi Humas dari sekolah, dapat diketahui bahwa SMA Nurul Ilham BP.Peliung yang diungkapkan lagi oleh bapak Hawasa, tidak lagi hanya menginginkan jumlah siswa yang banyak dari segi kuantitas, tapi juga mengharapkan calon-calon siswa yang berkualitas. Namun sayangnya, maksud baik dari ini kurang mendapat dukungan positif dari masyarakat. Hal ini terbukti setelah diadakannya dari adanya pendaftaran siswa baru atau penerimaan siswa baru tersebut, jumlah pendaftar semakin turun dari tahun ke tahun²³.

Dapat dilihat dari pendapat yang diberikan masyarakat tersebut dan dari hasil observasi, wawancara serta dokumentasi.²⁴ Di sinilah pentingnya tugas humas, humas harus dapat memberikan penerangan kepada masyarakat tentang segala sesuatu yang ada SMA Nurul Ilham BP Peliung, sehingga tidak terjadinya salah persepsi antara masyarakat dengan SMA Nurul Ilham BP.Peliung Oleh karena itu pihak humas SMA Nurul Ilham BP.Peliung, harus haruslah lebih aktif untuk memberi penjelasan yang sebenarnya mengenai SMA Nurul Ilham BP.Peliung, apalagi dengan adanya pembentukan lagi berbagai strategi dan program manajemen humas karena hal ini dapat menarik minat masyarakat, di samping juga terus melakukan berbagai promosi, baik dengan kegiatan langsung ataupun melalui media.

²³ Hawasa, *Op, Cit*, tanggal 15 agustus 2015

²⁴ *Observasi*, 15 Agustus 2015

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Strategi Manajemen Humas dengan Masyarakat Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Menyekolahkan Anaknya

Berdasarkan observasi penulis di SMA Nurul Ilham BP Peliung kaitan antara manajemen humas dengan kurangnya minat masyarakat menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham BP Peliung dipengaruhi oleh beberapa faktor dua faktor diantaranya faktor yang berasal dari Intern (Humas) dan faktor estern (masyarakat), adapun faktor dari estern yaitu faktor tingkat pendidikan orang tua, faktor pengetahuan orang tua, faktor sarana transportasi, dana, sumber daya siswa dan Anggapan Masyarakat Tentang Yayasan SMA Nurul ILham Bp. Peliung.

1. Faktor intern (Humas)

Faktor dari dalam merupakan faktor-faktor penghambat yang disebabkan dari dalam sekolah antara lain mencakup:

a. Dana /biaya dan persaingan dengan sekolah-sekolah lain

Faktor biaya, keterbatasan biaya menyebabkan terlalu minimnya bentuk kegiatan yang diselenggarakan SMA Nurul Ilham BP Peliung dan berakibat pada tidak maksimalnya kegiatan yang dilaksanakan. Sementara itu banyaknya kegiatan yang tidak dapat terwujud karena kurangnya dana yang tersedia. Di sisi lain dalam pelaksanaan kegiatan sering terjadi pembengkakan pembiayaan dari jumlah anggaran yang disediakan sekolah.

“Seperti diungkapkan Bapak Tohari, "Masih banyak siswa yang nunggak pembayaran SPP, bahkan ada yang sampai berbulan bulan."²⁵ Artinya sebagai lembaga swasta hal ini merupakan masalah serius. Secara samar juga disampaikan lagi oleh Bapak Ketua Yayasan Dari SMA Nurul Ilham.,²⁶ Banyaknya lembaga pendidikan yang terpaksa tidak dapat beroperasi lagi karena ketidakmampuan menghadapi persaingan sehingga mengakibatkan Kekurangan peserta didik pada sekolah swasta akan berdampak pada manajemen sekolah yang mengancam eksistensi sekolah.

Dari pendapat menurut peneliti dari hasil observasi yang dilaksanakan di SMA Nurul Ilham yaitu Hendaknya menyediakan dana khusus yang terprogram dalam anggaran sekolah agar kegiatan humas dapat terencana dengan baik karena faktor rutinitas yang dilakukan setiap tahunnya dan merupakan program penting untuk kelangsungan hidup lembaga sekolah.

b. Faktor tenaga kerja (karyawan atau guru)

Hal serupa juga yang diungkapkan oleh bapak Syaifudin “adanya keterbatasan jumlah guru dan karyawan mengakibatkan semua warga dilibatkan dalam pelaksanaan kegiatan menarik minat calon peserta didik di SMA Nurul Ilham BP Peliung . Di samping itu, keterbatasan tersebut menyebabkan banyak para karyawan dan guru mengemban tugas dan jabatan ganda sehingga semua guru dan karyawan sudah tua pun dilibatkan dalam kegiatan humas. Hal

²⁵ Tohari, *Op.Cit.* Tanggal 10 Agustus 2015

²⁶ *Ibid*, Tohari

tersebut berakibat pada tidak maksimalnya kegiatan yang dilaksanakan dan hasilnya pun tidak dapat sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

Faktor dari dalam berasal dari terbatasnya tenaga guru dan karyawan dan sumber daya finansial yang dimiliki SMA Nurul Ilham yang mengakibatkan minimnya kegiatan yang dilaksanakan. Dan untuk itu dari pihak lembaga sekolah haruslah Melakukan orientasi kepanitiaan bidang humas dengan guru-guru atau karyawan muda yang cakap dan masih enerjik

- c. Wakasek Humas SMA Nurul Ilham BP peliung yang kurang aktif dalam strategi kegiatan humas meningkatkan minat masyarakat menyekolahkan anaknya.

Adapun halnya yang dituturkan oleh bapak Tohari Selaku Kepala Sekolah “Strategi kegiatan humas khusus yang diselenggarakan SMA Nurul Ilham BP Peliung secara mandiri untuk dapat menarik minat masyarakat diluar program Penerimaan Peserta Didik Baru karena hanya mengikutsertakan kegiatan promosi sekolah dalam *event* tertentu yang dilakukan pihak luar sekolah. Aspek Pelaksanaan Program Humas Memperluas jaringan kerjasama, tidak hanya dengan pihak sekolah-sekolah lainnya. Strategi kegiatan humas yang ada disekolah tersebut bisa Memaksimalkan publikasi sekolah dengan kegiatan-kegiatan lain seperti melalui media internet.

Penggunaan media internet tidak harus dengan situs berbayar seperti website tetapi bisa menggunakan blog atau sejenisnya. Meningkatkan koordinasi dengan pihak-pihak SMP agar pelaksanaan sosialisasi dapat terkoordinir dengan baik untuk mencegah terbenturnya jadwal sosialisasi dengan SMA atau sekolah lainnya.

Menurut peneliti dari hasil observasi yang dilakukan di di SMA Nurul Ilham BP peliung tindak lanjut program Humas bisa juga dilakukan dengan evaluasi bersama dengan melibatkan tokoh-tokoh masyarakat seperti Lurah maupun Kepala Dusun, beberapa pejabat setempat serta para alumni terkait upaya-upaya yang harus diambil dalam rangka mengembalikan citra sekolah. Tindak lanjut program hendaknya dengan mengacu pada permasalahan yang ada untuk menarik minat calon peserta didik yaitu dengan memperbaiki kondisi internal sekolah seperti meningkatkan kinerja para guru dan staff, menambah fasilitas sekolah dan program tambahan yang bisa menambah kreativitas kegiatan siswa

2. Faktor ekstern (masyarakat)

Setelah melakukan observasi penulis langsung mewawancarai kepala sekolah SMA nurul Ilham BP Peliung, beliau mengatakan “kurang minatnya orang tua untuk menyekolahkan anaknya di SMA nurul Ilham BP Peliung di pengaruhi oleh beberapa faktor yaitu tingkat pendidikan orang tua dan faktor persaingan”²⁷

Selanjutnya dari hasil wawancara dengan bapak Syaifudin selaku wakil kepala sekolah SMA nurul Ilham BP Peliung “kurangnya minat orang tua untuk menyekolahkan anaknya di SMA nurul Ilham BP Peliung dipengaruhi oleh faktor persaingan dan faktor pengetahuan orang tua khususnya dalam proses pembelajaran di sekolah tersebut.”²⁸ Selanjutnya dari hasil dokumentasi penulis, melihat kurangnya minat masyarakat khususnya minat orang tua yang menyekolahkan anaknya di SMA nurul Ilham BP Peliung dipengaruhi oleh tingkat pendidikan orang tua yang karena rata-rata orang tua yang menyekolahkan anaknya SMA nurul Ilham BP Peliung SD dan SMP. Selain itu juga adanya faktor Penghambat kurangnya minat masyarakat menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham BP Peliung. Kendala yang dihadapi oleh SMA Nurul Ilham BP.peliung terkait masalah diantaranya:

²⁷ Wawancara dengan bapak Tohari, pada tanggal 11 Agustus 2015

²⁸ Wawancara dengan bapak syafudin selaku wakasek, pada tanggal 11 Agustus 2015

1) Faktor tingkat pendidikan orang tua

Tingkat pendidikan orang tua adalah tingkat pendidikan yang menurut jenjang yang telah ditempuh melalui pendidikan formal disekolah dari SD, SMP, dan SMA sampai perguruan tinggi. Pendidikan orang tua diukur dengan tingkat pendidikan terakhir yang ditempuh orang tua , faktor pendidikan sangatlah berpengaruh terhadap minat orang tua untuk menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham BP Peliung

Dimana hasil observasi penulis, orang tua yang menyekolahkan anaknya di sekolah ini rata-rata pendidikannya rendah yaitu tamatan SD dan SMA. Sejalan dengan hasil dokumentasi di sekolah ini terlihat “bahwa orang tua yang menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham hanya tamatan sekolah dasar dan sekolah menengah pertama tidak ada orang tua yang tamatan sekolah menengah atas atau perguruan tinggi yang berminat untuk menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham BP Peliung.

Hal tersebut terjadi karena bagi orang tua yang telh menempuh pendidikan tingkat atas tentu saja wawasan mereka tentang dunia pendidikan itu semakin berkembang dan luas. Masalah pendidikan bukan saja dibatasi sebatas pewarisan nilai keagamaan dan budi pekerti, maksudnya bila anak sudah bertingkah laku baik atu berbudi pekerti baik maka pendidikan itu sudah dianggap berhasil, namun banyak

faktor yang menjadi pertimbangan dalam memilih suatu lembaga pendidikan bagi anak-anaknya pada umumnya mereka lebih berfikir rasional dan berfikir jangka panjang

2) Faktor pengetahuan orang tua

Pengetahuan orang tua sangatlah berpengaruh terhadap kurangnya minat orang tua untuk menyekolahkan anaknya di SMA Nurul Ilham BP Peliung, dimana seorang tidak akan beminat terhadap sesuatu apabila orang tersebut tidak mengetahui sama sekali tentang objek yang dalam hal ini adalah SMA Nurul Ilham Bp Peliung. Orang tua tidak akan berminat apabila pengetahuan orang tua terhadap sekolah tersebut kurang atau tidak sama sekali mengetahui tentang lembaga sekolah tersebut. Dan sebaliknya orang tua akan tertarik apabila mereka mengetahui tentang sekolah tersebut, mereka tidak akan ragu-ragu untuk menyekolahkan anaknya ke SMA Nurul Ilham Bp Peliung

Dari hasil observasi penulis kurang minatnya orang tua untuk menyekolahkan anaknya di sekolah tersebut karena pengetahuan orang tua tentang sekolah tersebut kurang dari segi kondisi sekolah serta proses pembelajaran dalam sekolah.

Dari hasil wawancara dengan ibu Ningya mengatakan “orang tua didesa pulau Negara banyak yang tidak tahu tentang pembelajaran di sekolah tersebut padahal itu semua perlu diketahui bahwa siswa yang

sekolah disini mendapatkan pengetahuan lebih dari sekolah lainnya juga²⁹

3) Sarana Transportasi

Kendala transportasi disini artinya adalah terkait letak sekolah yang jauh dari rumah siswa, dan sarana kendaraan umum yang harus berpindah jurusan. Jauhnya sekolah dengan rumah siswa, transportasi yang harus sering berganti-ganti angkutan, Masalah transportasi yang tidak satu jurusan halnya yang dituturkan oleh Bapak Tohari dan Priyadi.³⁰

4) Sumber Daya Siswa

Kendala yang satu ini berhubungan dengan kebijakan sekolah tentang pemberlakuan program-program yang ada disekolah “seperti ungkapan Bapak M.Syaifudin, "Kebanyakan siswa SMA Nurul Ilham adalah masyarakat menengah ke bawah jadi jika diterapkan metode yang lebih rumit SDM anak-anak tidak menjangkau.”³¹

²⁹ Wawancara dengan Ningya , pada tanggal 14 agustus 2015

³⁰ Priyadi, *Op, Cit*, Tanggal 10 Agustus 2015

³¹ Wawancara Syaifudin, *Op. cit*, Tanggal 11 Agustus 2015