

INTERVIEW GUIDE

1. Apakah dalam kegiatan promosi, UMY menggunakan strategi ?
2. Siapa targetnya ? mengapa ?
3. Apa tujuan dari strategi promosi di tahun 2015 ?
4. Pesan promosi apa yang ingin disampaikan ? mengapa pesan tersebut dipilih?
5. Apakah pesan tersebut dikemas secara menarik atau tidak ?
6. Mengapa penting membuat pesan yang menarik ?
7. Media apa yang digunakan dalam melakukan promosi ? Mengapa menggunakan media tersebut ?
8. Berapa budget yang dikeluarkan dalam promosi ?
9. Apakah ada media paling favorit dalam melakukan promosi ? Mengapa ?
10. Apakah promosi tahun 2015 sudah sesuai target ?
11. Apakah evaluasi dari promosi tahun 2015 yang menjadi rekomendasi buat tahun selanjutnya ?

INTERVIEW GUIDE

1. Darimana anda mendapatkan informasi tentang penerimaan mahasiswa baru UMY ?
2. Informasi yang seperti apa yang didapat tentang Penmaru UMY ?
3. Apa yang menarik perhatian anda tentang UMY ?
4. Apakah informasi tersebut sudah cukup menarik ?
5. Apa yang membuat anda kemudian memutuskan untuk mendaftar di UMY ?

Transkrip Wawancara Informan 1

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan Pak Bachtiar Dwi Kurniawan, S. Fil. I., M. PA., Kepala Urusan Promosi Biro Penmaru UMY bertempat di ruang Badan Harian dan Protokol, pada Rabu, 1 Juni 2016.

1. Dalam mempromosikan jasanya, UMY pasti punya jalur dan medianya. Lalu UMY punya strategi atau tidak dalam melakukan promosi, pak ?

- Ya, banyak ya strateginya. Model model promosi yang kita lakukan itu adalah pertama, dengan membangun *image*, ya. Membangun *image* di masyarakat. *Image* yang dimaksud disini adalah menyosialisasikan eksistensi UMY kepada khalayak umum. Medianya melalui media elektronik, media cetak, media radio, *gitu*, media internet, ya, sosial media. Di media televisi, misalkan, kita pasang iklan di televisi yang menjadi partner kita. Itu ya di RCTI, di Global TV, seperti itu. TV Nasional, *lah ya*. Kalau di radio *ya* biasanya kita *talkshow-talkshow* atau ada undangan diskusi atau mengisi slot isu-isu khusus untuk pendidikan, tentang mahasiswa. Seperti itu kalau di radio. Kadang tidak di Jogja, kadang *pas* kita keluar kota, ketemu ataupun meminta pada stasiun-stasiun tertentu untuk bisa kita sekaligus berkisah atau bercerita tentang UMY. Kalau media cetak, kita pasang iklan di koran, ya seperti ini, koran SINDO, koran nasional, koran lokal juga kita lakukan. Koran nasional itu ya Republika, koran SINDO. Koran lokalnya ya koran KR (Kedaulatan Rakyat), Tribun (Jogja) itu pasti. *Trus* kalau internet, ya kita punya *website*, *toh*, website itu pasti. Dan pengunjungnya banyak juga *website*

UMY itu. Nah kita melalui *website* UMY. Kalau jejaring sosialnya kita menggunakan jejaring sosial yang *familiar* dipake oleh khususnya masyarakat yaitu *Line*, *Twitter*, *FB (Facebook)*, dan *Instagram*. Nah itu yang paling populer yang kita pake untuk promosi. Itu yang membangun image atau pun menyosialisasikan UMY. *Trus* strategi yang lain adalah strategi langsung, *door-to-door* ke calon mahasiswa. Yakni kita melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah, langsung ketemu sama calon mahasiswa khususnya yang SMA kelas 3. Itu setiap tahun kita berkunjung ke seluruh provinsi yang ada di Indonesia. Tahun ini 25 provinsi itu kita kunjungi. Kita sekali *roadshow* itu bisa seminggu, jadi satu provinsi kita *muter* seminggu ke sekolah-sekolah.

2. Itu satu tim apa dibagi, Pak? atau sekali terjun langsung menyebar ke beberapa provinsi apa bagaimana?
 - Promosinya promosi semesta. Semesta itu adalah promosi yang melibatkan semua unsur yang ada di UMY, baik itu karyawan, baik itu dosen, baik itu Biro Penmaru sendiri. Prodi-prodi, fakultas itu ikut juga promosi. Jadi sekali kunjungan ke provinsi mana *gitu*, pasti ada dari kami, saya ataupun dari Biro Penmaru, lalu ada dari jurusan apa, atau fakultas apa ikut. Nanti ada 4-5 orang yang terlibat dalam promosi 1 provinsi. Jadi muter satu kota, satu kota, satu kota sampai ya seminggu, *gitu*. Enam hari kerja. Jadi setiap satu hari, satu kota. Begitu. Nah sekarang 25 provinsi. Disamping itu, Kalo yang di Jawa kita *malah* setiap kota.

Hampir seluruh kota di Jawa menjadi target *Roadshow*. Di Jawa Tengah, Jawa Barat bagian Timur, tidak sampai Bogor. Misalkan Cianjur sampai ke Garut itu menjadi target. Kalau Tengah (Jawa Tengah) itu semuanya. Jawa Timur, ya semuanya. Madura itu semuanya. Kalo Jawa hampir semuanya menjadi target *Roadshow*.

3. Hanya dari Jawa Barat sampa Ke Timur ? Seperti Jakarta dan sekitarnya ?

- Iya, Jakarta, Tangerang *sampe* juga. Serang *sampe* juga. Pokoknya *ndak sampe* masuk Ujung Kulon masuk. Pokoknya yang kota-kota sampai semuanya. *Roadshow* namanya. Disamping itu kita juga ada Pameran Pendidikan. Kita terlibat di dalam pameran-pameran pendidikan, *Edu Fair-Edu Fair* kan, sekolah atau Dinas Pendidikan mengadakan, kita aktif disitu. *Display* berbagai macam *ya* informasi tentang UMY. Nah itu promosi yang di dalam negeri. Promosi yang di luar negeri juga kita lakukan. Promosi luar negeri kita kerja sama dengan Biro Kerjasama, BKS itu ya, yang di dalamnya ada IRO (International Relations Office) itu kita promosi di luar negeri. Tahun ini kita promosi di luar negeri itu di Malaysia, di Thailand, di Spanyol dan Portugal *pas* ikut *event Edu Fair* disana, undangan dari Dubes untuk *Edu Fair* bagian Sosial Budaya. Nah jadi begitu, *Mas*, promosi kita. *Trus* sampai *ya* kita *nyetak-nyetak* brosur, leaflet pasti, *nyetak* material promo, *ya*. Mencetak material promo itu misalkan *billboard* di depan-depan, itu material promo kita. *Billboard*,

setelah itu brosur-brosur, trus mencetak buku panduan, tas, *ballpoint*, ya cinderamata-cinderamata itulah yang menjadi material promosi kita.

4. *Trus* pasti UMY punya target *nih* dalam promosi, siapa target promosi yang disasar oleh UMY ?

- *Target market* kita adalah calon mahasiswa, khususnya anak SMA kelas 3, itu menjadi target kita, disamping juga masyarakat umum, khususnya orang tua yang punya anak yang kelas 2, kelas 3 itu menjadi salah satu target kita. Makanya event-event yang melibatkan remaja, atau anak-anak siswa itu pasti kita banyak terlibat. Misalkan kita juga sering mengadakan pertemuan-pertemuan guru, yang mengundang orang tua-orang tua, seperti POMG (Pertemuan Orang Tua Murid dan Guru), biasa kita juga. Kadang itu juga efektif. Karena mahasiswa kuliah itu kan salah satunya *Passion and Parents*. Jadi orang masuk kuliah itu kadang-kadang atas arahan dan dorongan orang tua. Jadi orang tua mendorong misalnya kamu UMY, kamu ke Jogja, kamu ke Malang, itu juga orang tua berperan disamping anak juga punya inisiatif.

5. Kan tadi banyak saluran-saluran promosi. *Trus* tujuan promosi UMY apa, Pak ?

- Yang pertama, selain menyosialisasikan tentang UMY, yang kedua adalah mencari bibit unggul untuk bisa masuk UMY. Anda perlu tau yang masuk UMY, yang daftar UMY itu tahun lalu itu 38.000, yang kami terima

hanya 4000-an sekian. Jadi yang tidak diterima di UMY bisa 34.000-an. Maka sebenarnya dari sisi pendaftar kita tidak begitu pusing dalam artian mencari mahasiswa. Tapi ya kita mencari yang *selected*, yang unggul, yang bagus-bagus, apalagi misalkan 2 tahunan terakhir ini mungkin masuk UMY agak sangat sulit. Karena UMY sudah terakreditasi A, *trus* prodi-prodi juga sudah A. Jadi misalkan mau masuk (Ilmu) Komunikasi itu sudah *agak* berat setelah mendapat akreditasi A itu, pendaftaranya banyak dan seleksinya agak ketat. Jadi 1-2 tahun terakhir ini *agak* lumayan. Jadi mencari bibit unggul. *Ya* semakin banyak pendaftar *ya* semakin bagus, tapi kami akan menyeleksi, menerima yang *bener-bener qualified*.

6. Tiap promosi ada pesan yang disampaikan untuk target, misalnya seperti *Edu Fair* atau *Roadshow* ke sekolah ?
 - Biasanya kita tidak menyosialisasikan tentang UMY *aja* atau mendorong untuk masuk UMY. Tapi kita juga memberikan motivasi dan info-info. Misalkan informasi tentang dinamika Perguruan Tinggi, bagaimana kondisi pendidikan di Indonesia, bagaimana tentang karir, kesuksesan dan lain-lain. Jadi hal-hal yang sifatnya persuasif, mengajak, itu tidak menjadi dari pertemuan awal sampai akhir mengajak terus, tapi kita juga kadang seperti itu. Kita *cuma* menyelipkan saja, *ending-endingnya* adalah mengajak ke UMY. Tapi diawal-awal *sampe* itu ya kadang kita lain (memberi informasi). Kadang saya juga mengisi AMT (*Achievement*

Motivation Training) memberikan *training Spiritual Leadership*, AMT, ESQ, itu sering. *Entrepreneur* kami sering di undang oleh siswa-siswa. Nah itu sebenarnya secara tidak langsung promosi tentang UMY. Tapi kan memberikan *knowledge*, memberikan wawasan, motivasi, dengan seperti itu juga sebenarnya mereka juga akan tau juga. *Oh*, pematernya dari UMY, *Oh*, yang memfasilitasi UMY. Nanti *kan* punya kesan baik juga. *Oh*, UMY *anu* juga, *ya. Gitu gitu*. Jadi tidak selalu keseluruhan itu tentang ajakan ke UMY.

7. *Budget* yang dikeluarkan dalam promosi tahun ini gimana, Pak?

- *Budgetnya..* Ya lumayan besar, ya. Jadi gini, pemetaan anggarannya itu setahun untuk Biro Penmaru itu untuk promosi dan untuk penerimaan (mahasiswa baru). Jadi untuk itu ya diatas 1 M per Tahun.

8. Itu pembagiannya bagaimana, Pak?

- Pembagiannya nanti ada yang kita alokasikan untuk prodi, fakultas. Misalnya berapa puluh juta untuk prodi Pertanian. Ada skema-skemanya itu. Komunikasi dapet berapa juta. Nanti jadi uang itu tidak dikelola untuk Biro Penmaru, tapi dikelola secara otonom, misalkan tadi dibagi sesuai dengan jumlah siswa atau unit, beda-beda soalnya. Misalnya Komunikasi dapet 40 Juta, IP (Ilmu Pemerintahan) 40 Juta, yang lainnya 30 (Juta), yang lainnya 50 (Juta), beda-beda.

9. Itu buat apa, Pak, ke prodi?

- Untuk promosi. Promosi prodi, *nyetak* brosur. Komunikasi misalnya, buat film, atau seminar ke siswa atau lomba futsal, pokoknya targetnya adalah siswa, terserah nanti komunikasi mengadakan lomba fotografi atau apa. Itu ada dana promosinya dari kami, dari Biro Penmaru bagian Promosi. Jadi disebar. Ada yang dikelola untuk Admisi atau Biro Penmaru atau juga untuk *Roadshow*, *nyetak-nyetak* Leaflet itu, *masang-masang billboard*. Jadi ada sebagian dikelola untuk Penmaru, ada sebagian dikelola oleh prodi.

10. Media apa yang paling favorit dalam melakukan promosi ?

- Ya, *Roadshow* itu paling. Mengenalkan UMY dengan cara *Roadshow*. Trus *website*, itu juga banyak pengunjungnya. *Website sama Roadshow* itu.

11. Yang paling favorit ya, pak?

- Ya sebenarnya bukan favorit ya, tapi yang banyak membuahkan hasilnya. *Kalo* favorit ya kami belum pernah menyurvei ya. Paling hanya yang paling efektif paling ya. Yang paling efektif menjalin siswa yaitu adalah *Roadshow* dan *website* itu.

12. Kalau promosi pada tahun ini sudah memenuhi target atau belum, Pak ?

- Kalo dari jumlah lokasi (roadshow) sudah, ya. Artinya lokasi semuanya sudah kita lakukan, sesuai dengan yang kita rencanakan. Sekarang kita fokus di penerimaan saja. Termasuk dengan pameran-pameran juga sudah kita lakukan.

13. Sekarang sudah masuk dalam tahap penerimaan, apakah penmaru sudah melakukan evaluasi untuk tahun depan?

- Rencana setelah ujian PBT gelombang ke-3 itu, setelah lebaran, baru akan kita adakan evaluasi karena kita kan ada gelombang ke-4 di bulan akhir Juli-awal Agustus, maka sebelum itu akan kita adakan evaluasi menyeluruh dari penerimaan dan promosi kira-kira yang paling efektif dan strategis yang kita lakukan apa. Itu evaluasi akhir. Kalau evaluasi promosi selalu kita lakukan periodik 3 bulan sekali kita undang PIC, setiap prodi kita punya PIC, *Person in Charge* atau penanggung jawab dan melakukan rapat *kasih* masukan, perkembangan dan memastikan dan meningkatkan jadwal promosi. Kalo dihitung bulanan, ya 3 bulan sekali. Sebenarnya insidental. Tapi kalo di rata-rata bulan sekitar 3 bulan sekali.

14. Lalu bagaimana dengan evaluasi untuk tahun lalu untuk tahun ini, Pak?

- Sebenarnya kita operasionalnya saja, pelaksanaannya saja. Tidak mengevaluasi secara mendasar. Misalkan kalo dilihat dijumlah pendaftar, kita selalu meningkat. Misalkan tahun lalu 30.000, sebelumnya. Tahun kemaren 38.000. berarti kan promosinya mengalami, dalam artian

hasilnya bagus, otomatis semakin banyak pendaftar, berarti promosinya bagus. Berarti *kalo* semakin banyak yang beli, berarti iklannya ataupun produknya memang bagus. *Kan* ada dua variabel produk itu laku. Memang produknya bagus dan yang kedua strategi marketingnya. *Nah* berarti *kalo* jumlah pendaftar UMY tiap tahun meningkat berarti strategi marketingnya UMY bisa dikatakan bagus. Karena mengalami peningkatan. Evaluasi kita ya secara keseluruhan bagus, karena mengalami peningkatan jumlah pendaftar.

15. Lalu ketika evaluasi tersebut secara keseluruhan bagus, berarti tetap melakukan hal yang sama dan melanjutkan strategi promosi seperti tahun sebelumnya atau bagaimana, Pak?

- Iya, betul. Justru malah kita gencarkan, semakin tahun semakin kita gencarkan. Kalo dari tahun lalunya, misalkan sebelumnya 22 provinsi. Sekarang 25 provinsi.

Transkrip Wawancara Informan 3

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan Rizky, mahasiswa UMY / calon pendaftar di UMY, pada Rabu, 1 Juni 2016.

1. Mas dapat informasi UMY darimana, *Mas*?
 - Saya mahasiswa sini, mau pindah jurusan.
2. Darimana ke mana, *Mas*?
 - Dari Teknik ke Fisipol.
3. Pas kemaren daftar Teknik yang menarik perhatian *Mas* di UMY apa, *Mas*?
 - Saya liatnya prestasinya, *Mas*. Saya sempet liat waktu itu di sekolah, kakak tingkatnya ada yang sampe Asia.
4. Berarti pas kemaren masuk Teknik, dapat info darimana?
 - Dari sekolah.
5. UMY ke sekolah, gitu?
 - Iya.
6. Itu presentasi ke sekolah, apa gimana?
 - Buka stand.
7. Oh, buka stand. Semacam *Edu Fair* gitu ya?
 - Kayak *Expo* tentang pendidikan gitu lah, *mas*.
8. Masnya dulu SMA nya dimana?
 - Muha. Muhammadiyah 2 Jogja, *mas*.
9. Informasi yang disampaikan oleh Penmaru UMY sudah menarik apa belum, *mas*, kira-kira?
 - Ya lumayan sih, *mas*. Saya sudah lupa e.

10. Masnya tahun berapa sih pas daftar teknik?

- Tahun 2015, *mas*.

11. Itu UMY disana *ngapain* ? maksudnya *cuma* buka stand, bagi brosur apa presentasi?

- Tanya jawab gitu, *mas*. Kan dibagi per kelas. Nanti tiap kelas ke standnya UMY gitu, trus ntar tanya jawab.

12. Trus mas memutuskan masuk UMY untuk daftar kenapa, *mas*?

- Ya itu sih, *mas*. Sebenarnya ada dua (pilihan), UMY sama UII. Ya, ndak tau milih UMY aja gitu, *mas*. Bagus sih, *mas*.

Transkrip Wawancara Informan 4

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan Dinta, mahasiswa UMY / calon pendaftar di UMY, pada Rabu, 1 Juni 2016.

1. Mbak dapat info UMY darimana, *mbak*?

- Dari kakak.

2. Kakaknya di UMY ?

- Iya. Trus nyari-nyari juga di *website* UMY juga, *umy.ac.id* itu, *mas*.

3. Menurut mbak, yang menarik dari UMY apasih, *mbak* ?

- Udah mendunia gitu. Udah terkenal sh di Indonesia, kek gitu.

4. Menurut mbak, tampilan *website* UMY gimana, *mbak* ?

- Udah bagus dibanding *website* yang lain sih.

5. Berarti dapat info dari kakak sama *website* itu tadi?

- Iya.

6. *Trus* kemudian mau daftar ke UMY, kenapa ?
 - Karena akreditasi UMY udah A. *trus* orang tua juga nyaranin *kalo gak dapet* PTN negeri, ngambil swastanya UMY aja.
7. Nah itu kenapa ? Kenapa memilih UMY, gak univ swasta lainnya ?
 - Karena jurusan yang aku mau akreditasnya *udah* A disini, *kek gitu*.

Transkrip Wawancara Informan 2

Berikut adalah hasil wawancara peneliti dengan Mas Erwan Sudiwijaya, S.Sos, M.Si., Staff Badan Harian dan Protokol (BHP) yang mengikuti program *Roadshow* oleh Biro Penmaru UMY bertempat di ruang Badan Harian dan Protokol, pada Kamis, 9 Juni 2016.

1. Jadi gini, *Mas*, saya mau nanya, kan kemaren *Mas* ikut *roadshow* UMY. *Nah*, yang dilakukan UMY pada saat *roadshow* apasih, *Mas*?
 - Jadi *tuh*, kebetulan saya dulu ikut *roadshow* UMY ke daerah Timur. Jadi... ke daerah Jawa Timur maksudnya, *nggak* Timur *banget*, Timur deket sini. Itu kita mengunjungi kota pertama, itu Ponorogo. Kebetulan di Ponorogo itu ada pameran pendidikan yang diselenggarakan oleh guru guru BK, di kawasan Ngawi dan sekitarnya. Jadi daerah sekitaran Ngawi kalau *ndak* salah. Jadi kita disana pameran satu hari *full*. Itu kita buka stand, teknisnya kita buka stand, ada beberapa brosur. Trus kebetulan dulu timnya itu ada Mbak Witri dari Admisi, kemudian ada saya dari Komunikasi, dan juga ada Ryan dari Hukum. Rayn ini laborannya Hukum. Jadi dia staff Laboratoriumnya Hukum, kebetulan dikirim sama Hukum. Jadi dulu tuh Komunikasi sama Hukum, trus ada Mbak Witri dari Admisi. Sama satu lagi, Pak Supir. Aku lupa namanya. Tapi pada waktu saat itu *sih* kita bertiga *sih* yang banyak jaga standnya. Nah yang kita lakukan pas saat jaga stand, itu yang pertama bagi-bagi brosur, trus habis itu beberapa siswa banyak sekali yang konsultasi, mengarah kan 'kemana-kemana-kemana' mereka bisa kuliah. *Kan* kebetulan di UMY juga banyak

sekali *kan* jurusannya *toh*. Jadi pada saat itu *sih* kita coba mengarahkan dari apa yang mereka suka. Trus kita arahkan dengan prodi-prodi yang ada disini. Itu hari yang pertama. Hari kedua, kita pulang dari arah Ponorogo ke Jogja lewat Wonogiri. Dan asyiknya *sih* sebetulnya modelnya promosi sini *tuh*, sepanjang perjalanan pulang kita, kita tiap SMA atau SMK kita mampir. Jadi waktu hari kedua itu. Target kita *sih* sebenarnya ke Wonogiri dulu. *Eh, nggak* hari kedua *deng*. Jadi setelah pameran, siang selesai, kita langsung berangkat ke Wonogiri. Rencananya mau sampai di Wonogiri sore dan *nginep* hari itu juga. Nah, di hari itu, kalo *ndak* salah itu hari Senin, jadi Senin sore. Senin siang kita berangkat, kita *ngelewat* beberapa sekolah, kita jalan dari Ponorogo ke Wonogiri kota ada 3 sekolah kita mampir dan masuk kesana. Ada 2 hal *sih* yang kita lakukan, yang pertama kita berusaha untuk bertemu dengan siswa. Pasti lewatnya guru BK dulu. Dari guru BK kita bilang apakah masih ada siswa. *Cuman* kebetulan karena itu dulu sudah lewat dari jam 3, siswanya udah pulang semua, jadi *ketemu* sama guru BK-nya saja. Akhirnya kita *Cuma* silaturahmi, kita titipkan satu *goodie bag* isinya semua brosurnya UMY. Trus kemudian juga kita sempat *ngobrol* lebih kearah, biasanya *sih* yang ditanyakan sama guru BK itu beasiswa apa saja yang disediakan oleh UMY. Trus kita jelaskan beberapa beasiswa dan juga cara masuk UMY selain jalur CBT, tapi juga *kan* ada jalur *kayak* rapor, prestasi, beasiswa Muhammadiyah *gitu gitu*, kita jelasin. Itu 3 sekolah. *Terus* habis itu kita *sampe* di Wonogiri. Di Wonogiri yang kita lakukan pertama

adalah mencari sekolah Muhammadiyah. Ya, jaringan Muhammadiyah dulu. *Terus* kemarin kita kesana, dapat 2 sekolah Muhammadiyah di Wonogiri. *Terus*, Alhamdulillah *sih* dari ke 2 sekolah Muhammadiyah itu *terus* kemudian ada jaringan. Soalnya ada beberapa anggota Muhammadiyah juga yang bekerja menjadi guru-guru di SMA Negeri. Nah, dari jaringan-jaringan Muhammadiyah itu kita bisa masuk ke SMA negeri yang ada di Wonogiri dan ya tadi *sih*, karena apa ya, jaringan silaturahmi antar anggota Muhammadiyah, begitu tau kita dari Muhammadiyah, dulu tuh masuk ke SMA 2 Wonogiri, kebetulan dekannya (kepala sekolah) juga sama, anggota Aisyiyah. Jadi begitu tau kita dari UMY, kita sempat masuk ke 5 kelas. Jadi yang jam-jam kosong pada saat itu kita bisa masuk untuk presentasi. *Nah*, pada saat presentasi *sih* yang kita lakukan pertama, *muter* video profilnya UMY secara keseluruhan. Setelah itu kita presentasi tentang bagaimana manfaat meneruskan kuliah. Jadi kalau untuk SMA-SMA biasanya sadar untuk kuliah. ///// Jadi *positioning* kita itu *kan* mereka sasarannya begitu ditanya “mau kuliah dimana, *nih* ?”, ya isinya UGM, UNDIP, UNS, *kan* Negeri-Negeri semuanya. *Nah*, *positioning* kita adalah saat *nggak* diterima di universitas Negeri, jangan patah semangat. Karena di swasta seperti UMY pun, kualitas kita *udah* akreditasnya sama seperti Negeri. *Terus* jurusan yang kalian sasar di Negeri, di UMY juga ada. Jadi *monggo* SNMPTN dulu, setelah *ndak* diterima, ayo ke UMY. Atau bisa juga *temen-temen* pakai jalur yang rapot dulu, *kan ndak* perlu pake segala *macem*, *toh*,

tinggal *ngumpulin* rapot, *udah*, diterima dulu. Silahkan ikut SNMPTN, kalo pun nanti *ndak* diterima, kalian tetap bisa kuliah. Kalau pun diterima. ya di UMY kita *nggak* masalah. Kita pendekatan seperti itu. *Positioning* kita diarahkan seperti itu. Itu di SMA Negeri. Kita juga *sempet* mampir ke SMK. *Nah*, ini serunya di SMK, terutama di daerah Wonogiri, itu *mindset* mereka itu, habis sekolah ya bekerja. karena saat dilihat dari status ekonomi keluarganya pun rata-rata B-C. jadi memang targetnya itu. Kalo disitu *sih* kita lebih banyak ngomongnya *tuh* setelah bekerja selama 1 – 2 tahun *gitu* ya, *kan* pasti *nggak* mau kerja *gitu-gitu aja*. *Toh pengen* hidup yang lebih baik, bisa memperluas wawasan. Caranya kuliah ke kita. Jadi informasi ini bisa disimpan dulu sampai nanti. Soalnya juga banyak cerita dari guru BK-nya, yang siswa sana masuk ke perusahaan *gitu*, ya, dan saat dia bagus, karirnya naik sampai ke sisi manajerial dan mereka butuh, Oh iya aku butuh kuliah. Saat mereka butuh kuliah, mereka kembali lagi ke SMK, kemudian *nyari tau* kampus mana aja ya, SMK (kampus) yang ada Akuntansi Manajemennya. Biasanya *sih* sama BK-nya diarahkan ke kampus-kampus yang ada jurusan Akuntansinya. Itu kalo di SMK. Jadi, Wonogiri *kemaren gitu*. Terus habis wonogiri, hari ketiga, kita ke Sukoharjo sama Solo. Di Sukoharjo sama Solo juga sama yang kita lakukan. Kita masuk dulu ke sekolah-sekolah Muhammadiyah, kemudian dari jaringan Muhammadiyah kita masuk ke sekolah-sekolah Negeri. Terus yang *disamperin* juga sama, ada SMA ada SMK, kurang lebih sama juga yang

kita lakukan disana. Terus *pas* pulang nya mampir ke As-Salaam *bentar*, di As-Salaam, kebetulan karena disana modelnya pesantren ya, kita berharap kita datang sore bisa ketemu, ternyata *gak* bisa. Jadi kita *cuma* ketemu sama humasnya saja. *Yowes*, yang kita lakukan juga sama, silaturahmi, *ngasih goodie bag*, Kelar. Terus habis itu kita juga *sempet* mampir ke sate Ponorogo! *Hahaha*.

2. *Hahaha. Ngasih brosur juga, Mas?*

- Ya makanlah *hahaha*. Itu *sih* yang kita lakukan. Dan karena, ya tampak sederhana sih, *cuma* karena kita emang nyasar nya SMA-SMA sama *pas* jalan-jalan pulang ke Jogja, ada SMK, ada SMA yang kita lewatin, mampir, berenti langsung.

3. Oh, *gitu*. Jadi kayak nggak ada semacam, nanti mau ke SMA sini, mau ke SMA sini, jadi *kayak* langsung jalan *aja* terus ketemu SMA, *aja*, apa gimana, *mas*?

- Ada. Jadi itu kita sudah tentukan. Ponorogo, terus Sukoharjo, Wonogiri. Itu sudah ada sekolah-sekolah yang kita tentukan. Biasanya sekolah-sekolah yang kita tentukan berdasarkan data alumnus. Kan di admisi ada data mahasiswa yang masuk kesini. Di wonogiri nih, Oh iya ada anak SMA *berapa-berapa-berapa* aja, nah kita datengin SMA-SMA itu. Nah diantara kota-kota itu, ada sekolah, kita berhenti juga.

4. *Hmmmm. Kan* habis roadshow *nih*, biasanya apa *sih* yang kita bawa pulang, maksudnya *input* atau hasil yang kita *dapetin*?

- Oke. Biasanya sih habis setiap *roadshow* itu ada kertas *gitu, kayak* berita acara, yang harus ditandatangani oleh guru BK yang kita temui. Terus habis itu, ya karena ini *cuma awareness* ya, *Dit*, ya. Biar orang *aware* saja ada UMY. Terus tahap berikutnya, *interest*-nya ya dari brosur yang kita sebarkan ke mereka. Jadi kalau untuk dampak langsungnya sih *ndak kerasa*, ya *nggak kerasa* langsung, *gitu loh*. Paling nanti karena kita *cuma* ya secara *mindset bikin* orang sadar *lah* kalau ada kampus namanya UMY, terus ini ada berbagai macam jurusannya. Ya *udah, gitu aja*.
- 5. Jadi *gak* sampai, misalnya *kayak* ada bawa buat daftar, misalnya ada siswa yang mau daftar, langsung daftar gitu ?
 - *Ndak sih*. Belum.
- 6. Oh, belum, ya. Masih sampai *awareness* saja ?
 - Iya, masih *awareness* sama *interest doang*. Tapi kalau sampai *action* mereka tes, karena dulu saat aku *roadshow* itu kan masih awal pelajaran, jadi aku dulu *muternya* wisuda semester kemaren, jadi *tuh* mereka masih kelas 3 awal, jadi mereka belum kepikiran untuk tes-tes juga. *Nggak* tau, kalo *roadshow-roadshow udah* mulai. Ini kan udah mulai tes-tes terus *nih*, di UMY *kan* di beberapa kota kita *ngadain* tes-tes juga. Jadi *kayak* di Lampung, itu ada satu SMA, terus yang mau masuk UMY bisa tes disitu. Jadi *nggak* harus datang ke Jogja.
- 7. Itu dimana aja *mas*, selain Lampung ?
 - Wah, aku *nggak* hafal.
- 8. Kalau kendala-kendala *roadshow* nih *Mas*, apa aja, *Mas* ?

- Kendala *roadshow sih* biasanya saat kita mulai lapar ya. *Udah nggak konsentrasi gitu. Hahaha. Nggak deng. Opo yo, Dit, ya, nggak ada sih.* Soalnya juga Alhamdulillah SMA-SMA itu saat kita kunjungi *gitu* ya mereka menerima, mereka antusias. Apalagi kalau untuk tadi. Kamu bayangin *aja* untuk daerah Ponorogo, Wonogiri yang hutan terus ada SMA *gitu* ya. Itu kan informasi buat mereka, kalau internet, sinyal ada *sih. Cuma* informasi yang datang ke mereka juga *ndak* terlalu banyak. Jadinya saat mereka *didatengin* terus saat tanya jawab mereka lebih terbuka.
9. Terus kalo misalnya *kayak* semacam sekolah mitra itu, yang Muhammadiyah-Muhammadiyah itu jadi sekolah mitra atau Negeri juga ada yang jadi sekolah mitra atau bagaimana ?
- *Nek ya setaiku pas* waktu aku *roadshow* kemarin itu ya kalau ndak salah sekolah-sekolah mitranya UMY itu SMA-SMA Muhammadiyah semua. Terus aku juga *nggak* terlalu paham *sih*, kemudahannya mereka, kelebihanannya mereka itu, apa itu, aku nggak terlalu paham. Soalnya waktu kita kemaren yang dikunjungi itu sekolah Muhammadiyah yang di 3 kota itu belum ada yang jadi mitranya UMY.
10. Baru pertama berarti, apa gimana ?
- Iya. Jadi *tuh* sekolah mitranya *tuh* dari kemaren *roadshow* itu *kayak* ada wilayah-wilayahan *gitu, Dit.* Jadi kalau daerah Ponorogo, Wonogiri, sama Sukoharjo itu *kan* dekatnya sama UMS. Jadi mereka *tuh* sudah bermitranya dengan UMS *duluan* dan bahkan mereka itu, kalau ndak

salah, tiap sekolah kalau misalnya ada siswanya yang diterima di UMS, itu dapet *laptop* satu-satu. Itu kalau di mereka. Kalau di UMY *sih*, aku nggak tau *sih*. Kayaknya kalau kata Mbak Witri *sih*, kita kayaknya *nggak* ada. *Hahaha*. Nggak se-*hard sell* itu *gitu*. *Cuma nggak* tau *sih*, nanti coba tanya di Admisi. *Kan* mereka yang bikin strateginya *toh*, biar secara detil *ngejelasin*.

11. Oh, Oke. *Roadshow*-nya *udah*. Sekarang ke *website*, *Mas*.

- *Website*-nya *website* UMY apa Penmaru ?

12. UMY.

- UMY ? Oke.

13. *Kan* dalam UMY, ada Penmaru ya

- Ya. Soalnya kalo mau detil Penmaru, nanti dirimu bisa mendalami juga sama Mbak Witri. Kalo UMY, aku bisa.

14. Oh, kalau Penmaru yang megang Mbak Witri ?

- Iya

15. Kalo umumnya *Mas Erwan*, *kan*?

- *Ho-oh*.

16. Kalo *website nih*, *Mas*. Kalau *web* UMY termasuk media yang digunakan untuk promosi ya, *Mas*?

- Iya.

17. Tujuan dibuatnya *web*, *Mas*?

- Jadi *web* itu bertujuan untuk, kalau dilihat dari strategi pemasaranmu ya, *awareness* sama *interest*. Jadi *awareness* itu *bikin* orang *aware* dulu. *Kan*

kalau kita *ngomongin website*-nya UMY itu *target audience*-nya ada calon mahasiswa, terus mahasiswa itu sendiri, sama yang ketiga, orang yang bekerja sama sama UMY. Bisa kampus lain, bisa lembaga-lembaga lain yang bekerja sama sama UMY, ketiga hal itu. Nah, tujuan *dibikinnya web*, itu yang pertama *bikin* orang-orang *aware* dulu sama UMY. Jadi secara institusi kita itu mengkomunikasikan profil kita di *website* itu. Terus habis itu kita juga, *kan* di *website* itu ada konten statis dan konten dinamis, ya. Kalau konten statis, itu kalo dirimu nanti klik di profilnya umy, ada sejarah, ada -----, terus *ntar* ada siapa rektornya, sama menteri-menteri (staff) semua ada disitu. Itu lebih kearah profilnya UMY. Terus kalau konten yang dinamis itu *kayak* berita, agenda, yang *diupdate* setiap hari. Kalau yang statis paling *ngupdatenya* kalau di kita paling 6 bulan sekali. Di *update* setiap hari. Dari timnya Mbak Anti itu ada berita, terus kalau agenda dari timku. Sama galeri. Kalau sekarang sih di galeri itu, tapi belum masuk sih. Jadi baru berita sama agenda. Jadi itu fungsinya untuk *mengupdate* informasi setiap hari, *apasih* yang terjadi di UMY. Kalau *interest*-nya *bikin* orang jadi tertarik di *website* UMY ada banyak sekali informasi detil tentang UMY.

18. Kalau *traffic* pengunjungnya sendiri, *mas*?

- *Waduh*, aku nggak hafal. *Kan* kebetulan *gini*, *Dit*, jadi *website* itu dikelola sama dua biro. Biro yang *ngurusin* kontennya dari BHP. Nanti kalau yang *engine*-nya, di BSI. Jadi di BSI dirimu bisa tanya itu, *traffic*-nya berapa itu mereka *mantau* terus.

19. Semacam *traffic*, trus juga *webometrics*-nya juga disana ?

- Iya. Disana.

20. Hmm. Udah sih, *mas*. Itu dulu. Terima kasih ya, *mas*.

- Oke. sama-sama.