

STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU DI SMPN 1 SAWOO

**Nur Widiyanti Wardaningsih¹, Wahid Hariyanto¹*

¹Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

*Corresponden Email: Widiyanti757@gmail.com

Abstract

The principal's effort in increasing New Student Admission is by designing strategies to attract new students. However, in fact, out of 56 public junior high schools in Ponorogo, only 13 junior high schools have met the PPDB ceiling. One of the junior high schools whose ceilings are fulfilled is SMPN 1 Sawoo, the number of new students has increased, namely in the last three years reaching 6 groups. The purpose of this study was to determine the form of the principal's strategy, the implementation of the principal's strategy, the implications of the implementation of the principal's strategy. This study uses a qualitative approach. Data collection was obtained through interviews, observation and documentation. Data analysis techniques with data collection, data condensation, data presentation and drawing conclusions. And data validity techniques using improve persistence and triangulation. The results of the study can be concluded 1) The form of the principal's strategy through the promotion mix which consists of: advertising, personal selling, sales promotions, public relations, direct marketing, word of mouth. 2) The implementation of the head strategy is implemented through the promotion mix program, namely online offline, visiting the target school, displaying student achievements, establishing relationships with the community and stakeholders, conducting direct socialization and holding SSC competitions, conveying information by the Student Council. The planned programs have been budgeted and each program has an SOP. 3) The implication of implementing the head strategy is to get a positive response. The program carried out was able to attract the attention of prospective students so that they felt happy and enrolled at SMPN 1 Sawoo.

Keywords: Strategy, Principal, New Student Admission

Abstrak

Upaya kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru yaitu dengan merancang strategi untuk menarik minat peserta didik baru. Namun nyatanya dari 56 SMP Negeri di Ponorogo hanya 13 SMP yang memenuhi pagu PPDB. Salah satu SMP yang terpenuhi pagunya adalah SMPN 1 Sawoo, jumlah peserta didik baru mengalami peningkatan yaitu kurun waktu tiga tahun terakhir mencapai 6 rombel. Tujuan

penelitian ini untuk mengetahui bentuk strategi kepala sekolah, penerapan strategi kepala sekolah, implikasi penerapan strategi kepala. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data diperoleh melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data dengan pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Dan teknik keabsahan data menggunakan meningkatkan ketekunan dan triangulasi. Hasil penelitian dapat disimpulkan 1) Bentuk strategi kepala sekolah melalui *promotion mix* yang terdiri dari: *advertising, personal selling, sales promotions, public relation, direct marketing, word of mouth*. 2) Penerapan strategi kepala diterapkan melalui program *promotion mix* yaitu secara *online offline*, berkunjung ke sekolah sasaran, menampilkan prestasi peserta didik, menjalin hubungan dengan masyarakat dan *stakeholder*, melakukan sosialisasi langsung dan mengadakan lomba SSC, penyampain informasi oleh OSIS. Program yang direncanakan sudah dianggarkan dan setiap program memiliki SOP. 3) Implikasi penerapan strategi kepala yaitu mendapat respon positif. Dari program yang dilakukan mampu menarik perhatian calon peserta didik sehingga mereka merasa senang dan mendaftarkan diri di SMPN 1 Sawoo.

Kata Kunci : Strategi, Kepala Sekolah, Penerimaan Peserta Didik Baru

Pendahuluan

Kepala sekolah merupakan nahkoda pendidikan yang akan menjalankan pendidikan ke arah tujuan yang telah ditentukan. Seorang pemimpin merupakan seseorang yang didasarkan pada kemampuan individu dapat mempengaruhi kelompok yang dipimpinnya, dengan atau tanpa penunjukan resmi bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu.¹ Salah satu bentuk kepemimpinan yang ideal yaitu ketika kepala sekolah mampu menciptakan lembaga pendidikan yang diminati oleh masyarakat dan lembaga pendidikan tersebut dapat dipercaya masyarakat sehingga masyarakat menyekolahkan anaknya di lembaga tersebut. Dalam upaya meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) strategi kepala sekolah perlu diterapkan sebagai langkah awal untuk mencapai sasaran. Strategi ini dilakukan agar lembaga pendidikan atau sekolah tidak kekurangan peserta didik karena dalam satu daerah pasti memiliki lebih dari satu sekolah yang setara sehingga akan menimbulkan persaingan. Rangkaian strategi yang digunakan kepala sekolah untuk meningkatkan jumlah peserta didik baru yaitu: periklanan, pemasaran langsung, interaktif/pemasaran internet, promosi penjualan, publisitas/hubungan masyarakat dan penjualan perorangan dilakukan untuk menggaet peserta didik baru. Strategi yang sering kali diterapkan kepala sekolah dalam penerimaan peserta didik yaitu dengan pemetaan target peserta

¹ Aspizain Chaniago, *Pemimpin & Kepemimpinan* (Jakarta Pusat: Lentera Ilmu Cendekia, 2017), 9.

didik, melakukan promosi sekolah baik *online* maupun *offline*, melakukan sosialisasi dengan sekolah sasaran, menjalin kerja sama dengan sekolah sasaran, menciptakan hubungan yang baik dengan *stakeholder* dan masyarakat sekitar.²

Namun ternyata masih banyak kepala sekolah yang kurang maksimal dalam merencanakan dan melaksanakan strategi kepala sekolah dalam menarik peserta didik baru. Diantaranya yaitu: kurang maksimalnya dalam pelaksanaan sosialisasi lembaga pendidikan, kurangnya menjalin komunikasi dengan masyarakat, kurangnya media promosi pendidikan seperti brosur dan tidak memanfaatkan media teknologi dalam pengenalan dan pelaksanaan PPDB. Selain itu juga masih ada peserta didik yang tidak melanjutkan ke sekolah yang termasuk bagian dari zonasinya, mereka memilih melanjutkan ke sekolah yang berada di kota untuk memenuhi gengsinya. Dari hal tersebut membuat pelaksanaan PPDB mendapatkan peserta didik yang sedikit bahkan jumlah pagu kelas tidak terpenuhi dengan maksimal. Akibatnya banyak lembaga pendidikan jenjang Sekolah Menengah Pertama (SMP) kekurangan peserta didik. Hal tersebut dimuat dalam *Tribunjatim.com*. Ponorogo, bahwasannya 43 SMP Negeri di Ponorogo kekurangan peserta didik dalam menyambut tahun ajaran baru 2021/2022. Kabid pembinaan SMP Dinas Pendidikan Ponorogo, Soiran mengatakan, dari 56 SMP negeri, hanya 13 SMP Negeri yang memenuhi pagu dalam Penerimaan Peserta Didik baru atau PPDB 2021. “13 sekolah yang pagunya terpenuhi ini mayoritas berada di daerah padat penduduk, misalnya kecamatan kota (Ponorogo) lalu Kecamatan Kauman”, ucap Soiran.³

Berdasarkan pernyataan di atas jika dibiarkan terus-menerus akan mengakibatkan lembaga pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditutup oleh pemerintah karena kekurangan peserta didik. Untuk mengantisipasi hal berikut dinas pendidikan perlu memberikan sosialisasi dan pembinaan kepada sekolah-sekolah yang kekurangan peserta didik agar berupaya memperbaiki kualitas pendidikannya terutama pada strategi dalam meningkatkan peserta didik. Kepala sekolah harus maksimal dalam melakukan strateginya guna memikat semua calon peserta didik baru yang ada di dalam zonasi lembaganya, sehingga calon peserta didik yang masuk dalam zonasi melanjutkan pendidikannya di lembaga tersebut. Bukan itu saja, strategi yang dilakukan juga untuk menunjukkan keunggulan yang di miliki lembaga agar calon peserta didik yang berprestasi

² Ardiyanto Wardhana, “Strategi Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru (Studi Kasus SMK Kesehatan Cipta Bhakti Husada Yogyakarta),” *Channel: Jurnal Komunikasi* 6, no. 1 (2018): 102-103.

³ “43 SMP Negeri di Ponorogo Kekurangan Peserta didik, Dinas Pendidikan Buka Kembali Jalur Zonasi - *Tribunjatim.Com*,” accessed January 6, 2022, <https://jatim.tribunnews.com/2021/07/06/43-smp-negeri-di-ponorogo-kekurangan-peserta-didik-dinas-pendidikan-buka-kembali-jalur-zonasi>.

dari semua jenis golongan masyarakat tertarik untuk melanjutkan di lembaga tersebut.

Untuk meningkatkan peserta didik baru kepala sekolah perlu memaksimalkan dalam perencanaan strategi PPDB yang menarik dan disesuaikan dengan keadaannya. Dalam strategi yang dilakukan kepala sekolah harus menjalin hubungan yang baik dengan *stakeholder* dan masyarakat, melakukan promosi pendidikan dengan maksimal baik melalui media cetak maupun media sosial, melakukan sosialisasi secara langsung kepada calon peserta didik, mengadakan perlombaan untuk sekolah sasaran (Sekolah Dasar (SD)) sekaligus mengenalkan lembaga pendidikan kepada calon peserta didik serta memberikan gambaran dan energi positif bagi calon peserta didik sehingga calon peserta didik tertarik untuk melanjutkan pendidikannya di lembaga tersebut. Dengan demikian secara perlahan akan mendongkrak jumlah peserta didik, serta akan ada pemerataan peserta didik karena kualitas sekolah yang ada sudah hampir setara bahkan lebih baik. Pemerataan peserta didik ini menjadikan sekolah tidak lagi kekurangan peserta didik dan bagi sekolah favorit tidak terjadi penumpukkan atau kelebihan peserta didik.

Salah satu SMP yang berada di desa dan memiliki peminat yang banyak yaitu SMPN 1 Sawoo. SMPN 1 Sawoo merupakan salah satu Sekolah Menengah Pertama (SMP) yang berada di Kecamatan Sawoo tepatnya di Jl. Route Jendral Sudirman No. 121 A Desa Prayungan Kec. Sawoo. Dari wawancara awal yang dilakukan Peneliti, SMPN 1 Sawoo merupakan salah satu SMP yang memiliki banyak peminat karena SMPN 1 Sawoo ini merupakan sekolah menengah pertama berstatus negeri yang telah lama berdiri, selain itu mutu SMPN 1 Sawoo tidak kalah dengan SMP yang berada di kota. Sehingga mampu menarik minat masyarakat pada umumnya dan masyarakat Kecamatan Sawoo pada khususnya. Pelaksanaan program pendidikan di SMPN 1 Sawoo dilengkapi dengan fasilitas yang memadai, selain itu SMPN 1 Sawoo juga banyak meraih prestasi baik di bidang akademik maupun nonakademik. Serta adanya program *SpInza Students Challenge* (SSC) yaitu perlombaan untuk SD yang mana dalam lombanya mencakup lomba akademik dan nonakademik, lomba yang dilakukan merupakan bagian dari ekstrakurikuler SMP yang digunakan untuk menarik calon peserta didik baru. Sehingga jumlah peserta didik baru di SMPN 1 Sawoo mengalami peningkatan setiap tahunnya jumlah peserta didik minimal dalam kurun waktu tiga tahun terakhir sampai 6 rombel. Pada PPDB 2021/2022 jumlah peserta didik barunya mencapai 167 peserta didik. 50% pendaftar peserta didik baru berasal dari jalur zonasi, sedangkan 20% dari jalur prestasi dan 30% dari jalur afirmasi dan perpindahan.⁴ Di antara strategi kepala sekolah

⁴ Wawancara dengan Kepala Tata Usaha SMPN 1 Sawoo, Senin, 14 Maret 2022.

untuk mencapai peningkatan jumlah peserta didik setiap tahunnya adalah dengan membentuk sebuah tim yang nantinya akan melakukan sosialisasi sekolah kepada sekolah sasaran. Membangun kerjasama dengan sekolah sasaran seperti dengan mengadakan kompetisi atau perlombaan, menyediakan dan meminjamkan fasilitas komputer bagi sekolah binaan yang membutuhkan. Melakukan promosi pendidikan baik melalui media cetak seperti brosur dan banner dan media sosial seperti *instagram* dan *facebook*. Serta tetap melakukan sosialisasi secara langsung kepada calon peserta didik.⁵

Berdasarkan pemaparan di atas menunjukkan hal ini menarik untuk dilakukan penelitian guna menentukan bentuk strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta baru. Maka dari itu Peneliti akan mengambil judul “Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di SMPN 1 Sawoo.”

Metode Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, Peneliti berupaya menggambarkan keadaan secara alamiah melalui jenis studi kasus.⁶ Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah. Penelitian kualitatif ini dilakukan pada objek alamiah di mana objek berkembang apa adanya tidak dimanipulasi oleh Peneliti dan kehadiran Peneliti tidak mempengaruhi dinamika pada objek tersebut.⁷ Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen kunci⁸ adalah Peneliti itu sendiri. Oleh karena itu, Peneliti sebagai instrumen kunci harus memiliki bekal teori pemahaman metode yang digunakan, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan Peneliti untuk memasuki objek penelitian, baik secara akademik maupun logistiknya sehingga mampu menganalisis keadaan yang ada. Peneliti terjun ke lapangan sendiri, untuk melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi, serta, analisis dan membuat kesimpulan. Pada pengambilan data ini Peneliti sebagai pengamat partisipasi pasif⁹ di mana Peneliti datang ke tempat kegiatan yang diamati, tetapi tidak ikut terlibat dalam kegiatan tersebut. Penelitian ini dilakukan di SMPN 1 Sawoo yang berada di Kecamatan Sawoo tepatnya di Jl. Route Jendral Sudirman No. 121 A Desa Prayungan Kec. Sawoo, Kab. Ponorogo, Jawa Timur. Peneliti memilih lokasi ini karena SMPN 1 Sawoo karena kepala sekolah memiliki banyak

⁵ Wawancara dengan Kepala Sekolah SMPN 1 Sawoo, Rabu 5 Januari 2022.

⁶ Hardani Dkk, *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* (Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu, 2020), 62.

⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 8.

⁸ Ibid., 9.

⁹ Ibid., 227.

strategi dalam meningkatkan peserta didik sehingga SMPN 1 Sawoo memiliki banyak peminat utamanya di Sawoo. Data primer ini meliputi: strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru, penerapan strategi kepala sekolah, implikasi penerapan strategi terhadap animo calon peserta didik baru. Sumber data pada penelitian ini yaitu: kepala sekolah, waka kepeserta didikan, ketua PPDB, kepala tata usaha dan peserta didik. Data sekunder berupa data-data yang sudah pasti ada dan dapat diperoleh Peneliti dengan cara membaca, melihat, mendengarkan dan kajian. Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini yaitu dengan melakukan wawancara terstruktur, observasi partisipan pasif dan dokumentasi. Teknik analisis data menurut Miles dan Huberman¹⁰ yaitu pengumpulan data, kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pengecekan keabsahan data melalui meningkatkan ketekunan dan triangulasi.

Hasil dan Pembahasan

A. Analisis Bentuk Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di SMPN 1 Sawoo

Sebelumnya telah di deskripsikan terkait bentuk strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru. Dan pada bagian ini akan dianalisis dengan teori yang sudah ditentukan pada bab dua. Strategi merupakan suatu upaya untuk mencapai sasaran yang ditentukan dengan menyesuaikan keadaan yang ada dan menghasilkan hubungan yang menguntungkan. Setiap sekolah sudah pasti memiliki strategi, karena strategi sangat diperlukan untuk mempermudah pencapaian tujuan pendidikan.

Dalam program meningkatkan penerimaan peserta didik baru setiap sekolah pasti memiliki strateginya masing-masing. Pelaksanaan PPDB merupakan kegiatan wajib setiap sekolah sehingga dalam pelaksanaannya harus memiliki strategi yang tepat. Dalam hal ini peran kepala sekolah dalam menjalankan strategi sangat berpengaruh terhadap hasil yang dicapai. Peran kepala sekolah dalam lembaga pendidikan memang sangat penting, kerena kepala sekolah merupakan perancang sekaligus penanggung jawab semua kegiatan di sekolah. Seperti yang tertulis pada buku *Manajemen Supervisi Kepemimpinan Kepala Sekolah*, kepala sekolah bertindak dan bertanggung jawab atas segala tindakan yang dilakukan oleh bawahan. Perbuatan yang dilakukan oleh para guru, peserta didik, staf, dan orang tua peserta didik tidak dapat dilepaskan dari tanggung jawab kepala sekolah.¹¹

¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2020), 134.

¹¹ Donni Juni Priansa dan Rismi Somad, *Manajemen Supervisi Kepemimpinan Kepala Sekolah* (Bandung: Alfabeta, 2014).

Sama halnya dengan strategi yang dilakukan kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru. Kepala sekolah yang harus mempertanggung jawabkan strategi yang dirancang. Maka perlu bagi kepala sekolah untuk memahami kebutuhan yang diperlukan lingkungan sekolah dan yang menjadi kebutuhan peserta didik Sekolah Dasar (SD) sehingga bisa menjadi daya tarik sekolah. Pelaksanaan strategi kepala sekolah dilakukan dengan *promotion mix* atau bauran promosi. Hal ini sesuai dengan teori *promotion mix* yang dijelaskan dalam buku *Pemasaran Jasa (Strategi Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan)* oleh Didin Fatihudin dan Anang Firmansyah. *Promotion mix* atau bauran promosi merupakan kombinasi yang optimal bagi berbagai jenis kegiatan atau pemilihan jenis kegiatan promosi yang paling efektif dalam meningkatkan penjualan. Ada enam jenis promosi jasa antara lain: *advertising* (iklan), *personal selling* (penjualan personal), *sales promotions* (promosi penjualan), *public relation* (publisitas), *direct marketing*, *word of mouth*.¹² Kegiatan *promotion mix* ini SMPN 1 Sawoo dalam melakukan strateginya diawali dengan kegiatan periklanan atau *advertising*.¹³ Kegiatan periklanan ini dalam bentuk *online* dan juga *offline*, semua kegiatan yang dilakukan lembaga disebarkan melalui media sosial lembaga, selain itu juga pemberian informasi dilakukan secara langsung melalui jalinan komunikasi. SMPN 1 Sawoo juga berupaya menjalin komunikasi yang baik dengan sekolah sasaran, selain itu juga memanfaatkan media sosial untuk mengenalkan sekolah kepada masyarakat luar. Dengan demikian pengenalan sekolah dilakukan dengan dua cara yaitu *online* dan *offline*.

*Personal selling*¹⁴ (penjualan personal). Dalam kegiatan ini pihak sekolah melakukan kunjungan ke sekolah sasaran, guru dan karyawan untuk diberi tanggungjawab menjadi penanggung jawab di sekolah sasaran. Data guru, karyawan dan sekolah sasaran ini dibetuk berupa dokumen yang berisi nama-nama guru dan karyawan yang bertanggung jawab di masing-masing sekolah sasaran. Di mana masing-masing penanggung jawab sekolah sasaran memiliki tanggungjawab untuk menyampaikan informasi dari SMP. Dibentuknya penanggung jawab ini untuk memudahkan dalam melakukan promosi terhadap sekolah sasaran serta untuk menjalin hubungan yang baik. Selain melakukan promosi secara langsung yang dilakukan guru terhadap sekolah sasaran SMPN 1 Sawoo juga melakukan promosi penjualan atau *sales promotions*¹⁵ di mana kegiatan ini bertujuan mengenalkan SMPN 1 Sawoo kepada para peserta didik

¹² Didin Fatihudin dan Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa :Strategi Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 150.

¹³ Ibid.

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid.

di SD serta dengan menunjukkan keunggulan yang dimiliki SMPN 1 Sawoo. Dengan pemasangan poster atau *banner* yang berisi tentang prestasi yang dicapai SMPN 1 Sawoo memberikan bayangan yang lebih jelas tentang SMPN 1 Sawoo.

Promosi lembaga pendidikan tidak terlepas dari menjalin hubungan yang dengan masyarakat maupun *stakeholder* atau *public relation*¹⁶. Terjalannya komunikasi yang baik maka akan mampu menjalin hubungan baik dengan tokoh-tokoh masyarakat seperti kepala desa dan tokoh agama. Dari hubungan baik tersebut diharapkan agar tokoh-tokoh masyarakat ikut membantu dalam pelaksanaan PPDB yaitu dengan memberikan memotivasi lulusan-lulusan SD agar mau melanjutkan ke SMPN 1 Sawoo. Pada saat pihak SMP menjalin hubungan dan kerja sama yang baik kepada masyarakat maka akan menimbulkan kesan positif bagi lembaga.

Pada kegiatan menjalin silaturahmi yang baik agar tercipta komunikasi yang lancar antara SMP dengan SD disebut sebagai *direct marketing* (pemasaran langsung).¹⁷ Kegiatan ini guru atau karyawan mengunjungi SD untuk memberikan sosialisasi secara langsung kepada calon peserta didik baru dan membagikan selebaran atau brosur kepada calon peserta didik baru di SD. Brosur ini diberikan sebagai gambaran tentang keadaan yang ada SMPN 1 Sawoo serta sebagai media untuk menginformasikan kegiatan yang akan dilakukan di SMPN 1 Sawoo. Selain itu juga dari semua kegiatan yang dilakukan sekolah tidak menutup kemungkinan untuk wali murid menceritakan kepada teman dan tetangganya bagaimana keadaan SMPN 1 Sawoo. Pada hal ini disebut *word of mouth*¹⁸ cerita dari masyarakat dan wali murid ini juga akan berpengaruh terhadap citra lembaga.

Hubungan sekolah dengan masyarakat tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya karena lokasi sekolah pasti di tengah-tengah masyarakat sehingga antara sekolah dan masyarakat akan menjalin hubungan yang berkesimabnungan. Seperti yang dikemukakan dalam buku *Manajemen Sekolah Berbasis ICT* yang mengutip dari Barnays oleh Suriansyah dalam Nurdyansyah dan Andik Widodo hubungan sekolah dengan masyarakat adalah: memberikan informasi secara jelas dan lengkap kepada masyarakat, melakukan persuasi kepada masyarakat dalam rangka merubah sikap dan tindakan yang perlu mereka lakukan terhadap sekolah, suatu upaya untuk menyatukan sikap dan tindakan yang dilakukan oleh masyarakat secara timbal balik, yaitu dari sekolah ke masyarakat dan dari masyarakat ke sekolah.¹⁹

¹⁶ Ibid.

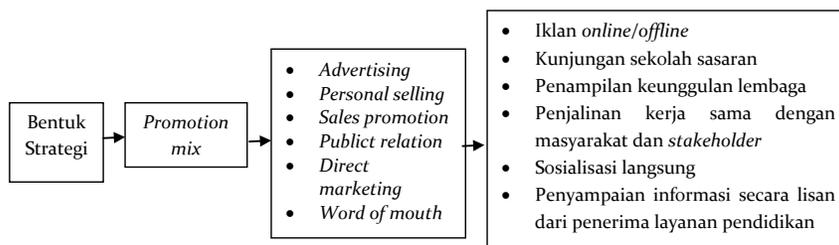
¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Nurdyansyah dan Andiek Widodo, *Manajemen Sekolah Berbasis ICT* (Sidoarjo: Nizamia Learning Center, 2017), 20.

Pihak sekolah dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat disampaikan secara jelas melalui *stakeholder* sekolah seperti komite dan wali murid. Penyampaian informasi yang jelas akan menjadi cara tersendiri bagi kepala sekolah dalam membujuk masyarakat. Dengan kejelasan informasi yang disampaikan akan menimbulkan kepercayaan dari masyarakat sehingga terjadilah hubungan timbal balik antara sekolah dan masyarakat. Hubungan timbal balik sekolah ke masyarakat yaitu dengan mengadakan bakti sosial, membagikan zakat dari sekolah. Sedangkan masyarakat ke sekolah yaitu masyarakat percaya dengan SMPN 1 Sawoo jadi menyekolahkan anaknya di sini. Hal tersebut karena masyarakat dan wali murid sudah mengetahui cerita tentang SMPN 1 Sawoo. Dari hal tersebut wali murid sudah bisa membandingkan dengan sekolah lainnya, sehingga mereka dapat menentukan mana yang lebih baik.

Secara umum bentuk strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di SMPN 1 sawoo digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3.1 Alur Promosi di SMPN 1 Sawoo

B. Analisis Penerapan Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di SMPN 1 Sawoo

Penerapan strategi merupakan upaya kepala sekolah dalam mewujudkan program-program yang telah ditentukan untuk mencapai tujuan. Kepala sekolah harus selalu mengamati setiap peristiwa yang ada di sekitar sekolah sehingga sekolah mampu menerima dan mengatasi segala kejadian yang ada di masyarakat dan juga dapat menjalankan program sekolah yang memang diperlukan masyarakat ataupun sekolah sasaran. SMPN 1 Sawoo dalam melaksanakan atau pengimplementasian programnya melalui program, anggaran, serta prosedur yang jelas. Program adalah pernyataan aktivitas-aktivitas atau langkah-langkah yang diperlukan untuk menyelesaikan perencanaan sekali pakai.²⁰ Program kegiatan SMPN 1 Sawoo dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru diterapkan melalui *promotion mix* yang meliputi *advertising*²¹ yaitu melakukan periklanan secara *online* dan *offline*. Secara *online* melalui media sosial lembaga

²⁰ Nur Kholis, *Manajemen Strategi Pendidikan: Formulasi, Implementasi dan Pengawasan* (Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2014), 153..

²¹ Didin Fatihudin dan Anang Firmansyah, *Pemasaran Jasa :Strategi Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan* (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 150.

seperti *instagram* dan *facebook*, dan di bawah postingan juga menyertakan *link*nya, sehingga ketika ada yang melihat bisa langsung mendaftar di *link* tersebut. Sedangkan secara *offline* dengan cara memasang *banner* pada sudut-sudut terdekat SD dan juga ditempat yang strategis.

Untuk menunjang kegiatan promosi ini juga melakukan *personal selling*²² (penjualan perorangan) SMPN 1 Sawoo membagi guru dan karyawan untuk menjadi penanggung jawab sekolah sasaran. Dari data penanggung jawab sekolah sasaran yang sudah dibentuk maka mereka harus melakukan kunjungan ke sekolah sasaran baik secara langsung atau tidak langsung. Kegiatan kunjungan dilakukan minimal satu bulan sekali. Tujuannya yaitu untuk menjalin komunikasi yang baik antara SMP dengan sekolah sasaran. Untuk penanggungjawabnya tidak diubah-ubah agar memudahkan melakukan koordinasi. Kegiatan kunjungan ini dimaksudkan agar tetap terjalin hubungan yang baik antara SMP dengan sekolah sasaran, ketika ada kegiatan SMP dapat mudah dalam penyampaian informasinya.

Selain *personal selling* SMPN 1 Sawoo juga melakukan promosi penjualan atau *sales promotion*²³ kegiatan ini berupa menampilkan keunggulan yang dimiliki SMPN 1 Sawoo. Dalam menunjukkan keunggulan SMP ini dilakukan baik melalui media sosial maupun media cetak. Pada hal ini SMPN 1 Sawoo menampilkan prestasi yang diterima peserta didik dengan cara memberikan ucapan selamat kepada peserta didik yang berprestasi di media sosial dan juga memasang banner di sekitar SMP. Untuk pengenalan lembaga dipasang disudut-sudut strategis terdekat SD dan juga media sosial. Untuk pelaksanaan PPDB saat ini dilakukan dengan daring sesuai dengan aturan dinas pendidikan. Untuk perlombaan dilakukan secara daring dan luring. Jadi kegiatan perlombaan ini juga ditunjukkan sebagai keunggulan yang dimiliki SMPN 1 Sawoo. perlombaan ini merupakan kegiatan pra PPDB yang bertujuan untuk menarik minat calon peserta didik baru.

Dalam hal ini tidak terlepas dari *public relation*²⁴ yaitu menjalin hubungan baik dengan tokoh-tokoh masyarakat. adapun kegiatan yang dilakukan yaitu Dengan menciptakan komunikasi yang baik dengan wali murid dan masyarakat di antaranya yaitu dengan memberikan sumbangan sembako kepada masyarakat, mengadakan bakti sosial, memberikan pot kepada sekolah sasaran pada hari penghijauan. Serta memberikan santunan kepada peserta didik sini yang kurang mampu begitu. Selain itu SMPN 1 Sawoo juga membangun *branding* melalui media sosial. Pihak SMP juga mengadakan kegiatan kepada SD-SD terdekat yaitu perlombaan untuk sekolah dasar.

²² Ibid.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

Pada masa PPDB kegiatan *direct marketing*²⁵ yang dilakukan yaitu dengan melakukan sosialisasi secara langsung kepada calon peserta didik baru di SD, sosialisasi ini menjelaskan tentang keadaan, program-program dan ekstrakurikuler yang dimiliki guna untuk menarik minat calon peserta didik baru. Selain itu SMPN 1 Sawoo mengadakan kompetisi untuk sekolah dasar sebagai media menyalurkan bakat peserta didik SD serta bertujuan sebagai media sosialisasi sekolah kepada calon peserta didik baru. Dalam kegiatan PPDB kepala sekolah menerapkan program utamanya yaitu mengadakan perlombaan untuk SD sederajat, dalam program ini diberi nama *SpInza Students Challenge* (SSC). Lomba ini sebagai kegiatan pra PPDB yang tujuannya untuk menarik minat calon peserta didik baru agar melanjutkan di SMPN 1 Sawoo. Lomba ini juga akan dijadikan *icon* SMPN 1 Sawoo. Pelaksanaan lomba *SpInza Students Challenge* (SSC) yang meliputi lomba akademik dan nonakademik. Lomba akademik meliputi lomba olimpiade MIPA dan lomba nonakademik meliputi tartil al-quran, menyanyi solo dan macapat. Kegiatan perlombaan ini sekaligus menunjukkan kegiatan ekstrakurikuler yang dimiliki SMP, yang kemudian dijadikan kompetisi untuk sekolah dasar. Perlombaan untuk peserta didik sekolah dasar sebagai wadah untuk mengembangkan minat dan bakat peserta didik SD agar tersalurkan pada perlombaan yang diadakan. Sebelum mengadakan lomba pihak SMP juga memusyawarahkan dengan sekolah sasaran, kira-kira lomba apa yang dibutuhkan peserta didik baik itu akademik maupun nonakademik yang harapannya akan terjadi komunikasi antar sekolah SD dan SMP yang ujung-ujungnya nanti bisa melanjutkan ke SMPN 1 Sawoo. Pelaksanaan lomba *SpInza Students Challenge* (SSC) akan dijadikan *icon* SMPN 1 Sawoo.

Perlombaan yang dilakukan SMPN 1 Sawoo merupakan pra kegiatan PPDB. Lomba *SpInza Students Challenge* (SSC) dikatakan sebagai pra PPDB karena kegiatan ini bertujuan untuk menarik calon peserta didik dan juga untuk menunjukkan gedung, fasilitas sekolah, serta mengenalkan guru-guru dan karyawan yang ada di SMPN 1 Sawoo. Kegiatan pra PPDB juga didukung dengan kegiatan sosialisasi ke sekolah sasaran, memberikan informasi melalui media sosial, menyebarkan brosur, memasang baliho. Jadi kegiatan perlombaan yang dilakukan digunakan untuk menunjang pelaksanaan PPDB. Untuk pelaksanaan PPDB SMPN 1 Sawoo mengikuti program dinas pendidikan yaitu melalui jalur prestasi, zonasi, perpindahan orang tua dan afirmasi.

Program yang dilakukan SMPN 1 Sawoo pasti akan menjadi perbincangan bagi masyarakat, *stakeholder* dan juga wali murid serta yang utama yaitu penerima layanan pendidikan atau disebut peserta didik. Mereka pasti akan menceritakan kepada teman-temannya, dari hal tersebut maka akan memunculkan citra

²⁵ Ibid.

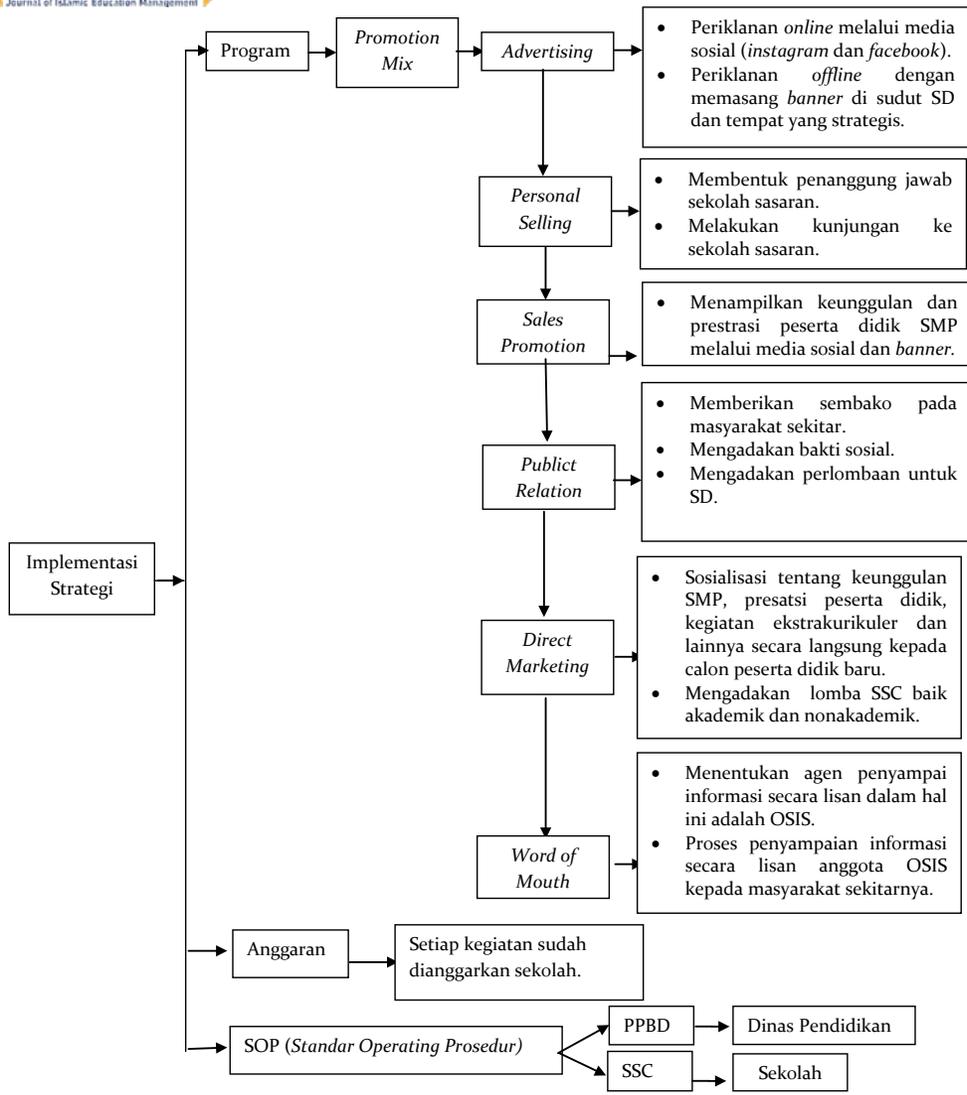
lembaga. Untuk mendukung hal tersebut pihak sekolah juga melibatkan peserta didiknya terutama anggota OSIS untuk menceritakan kepada calon peserta didik baru tentang pengalamannya selama di sekolah agar mereka tertarik masuk dan mendaftar di SMPN 1 Sawoo.

Semua kegiatan yang dilakukan di atas sudah pasti membutuhkan anggaran dana. Anggaran adalah program yang dinyatakan dalam bentuk satuan uang, setiap program akan dinyatakan secara rinci dalam biaya yang dapat digunakan oleh manajemen untuk merencanakan dan mengendalikan.²⁶ Agar anggaran dana yang dikeluarkan dapat terinci dengan baik maka SMPN 1 Sawoo sudah jauh-jauh hari menyiapkan anggaran dana untuk program-program sekolah. Ketika panitia sudah terbentuk maka panitia membuat proposal RAB, sehingga anggaran setiap kegiatan sudah terancang dengan rinci dan kemudian tinggal mencari sumbernya. Anggaran ini berguna sebagai acuan dana yang harus disediakan dan dikeluarkan sekolah dalam setiap kegiatan agar kegiatan sekolah dapat berjalan dengan lancar. Pada kegiatan sosialisasi dananya diambilkan dari sumbangan sukarela wali murid melalui komite sekolah dan untuk pelaksanaannya dari dana BOS. Untuk perlombaan SSC anggaran dananya berasal dari sumbangan komite, guru, karyawan dan dana BOS. Untuk anggaran PPDB sejak awal sudah di anggarakan karena PPDB merupakan kegiatan wajib setiap sekolah.

Agar semua kegiatan berjalan sesuai dengan jadwalnya maka SMPN 1 Sawoo membuat SOP dalam memperlancar kegiatan yang akan dilakukan. Prosedur atau disebut sebagai *Standard Operating Procedures* (SOP). Prosedur adalah sistem langkah-langkah atau teknik-teknik yang berurutan yang menggambarkan secara rinci bagaimana suatu tugas atau pekerjaan diselesaikan.²⁷ SOP kegiatan ini berguna sebagai pedoman dalam pelaksanaan kegiatan agar semua kegiatan dapat berjalan dengan tertib dan lancar sesuai dengan jadwalnya masing-masing. SOP dirancang disesuaikan dengan kebijakan-kebijakan yang ada agar tidak menyimpang. Dalam pelaksanaan PPDB SMPN 1 Sawoo mengikuti SOP yang telah dibuat oleh dinas pendidikan. SOP PPDB dari dinas pendidikan kemudian disederhanakan menjadi pengumuman secara sederhana agar mudah dipahami dan hanya memuat pokok-pokonya saja. Untuk SOP lomba SSC dibuat oleh pihak sekolah karena kegiatan ini merupakan kegiatan sekolah dan tidak ada campur tangan dari pihak luar.

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid.



Gambar 3.2 Penerapan Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru di SMPN 1 Sawoo

C. Analisis Implikasi Penerapan Strategi Kepala Sekolah Terhadap Animo Calon Peserta Didik Baru di SMPN 1 Sawoo

Rangkaian program kepala sekolah berdampak pada implikasi terhadap animo calon peserta didik baru. Keinginan calon peserta didik melanjutkan ke SMPN 1 Sawoo yaitu adanya ketertarikan dan rasa senang terhadap SMPN 1 Sawoo maka calon peserta didik melanjutkan di SMPN 1 Sawoo. Seperti yang disampaikan Sukarti dalam jurnal *Agama Buddha Dan Ilmu Pengetahuan*, yaitu indikator minat yaitu: 1) Perasaan senang, 2) ketertarikan, 3) Perhatian.²⁸ Sama

²⁸ Sukarti, "Pengaruh Eksistensi Pandita Terhadap Minat Umat Buddha Pada Kegiatan Di Vihara," *Jurnal Agama Buddha Dan Ilmu Pengetahuan* 3, no. 1 (2020): 97.

halnya indikator minat menurut Wlgito dalam Ratnasari dan Ramaditya terdiri dari 3 indikator yaitu: 1) Ketertarikan pada objek minat, 2) Perasaan Senang, 3) Kecenderungan untuk menggunakan.²⁹ Adanya ketertarikan pada objek minat, calon konsumen atau konsumen memiliki perhatian yang selalu tertuju dan terpusat pada produk.³⁰ Dalam hal ini calon peserta didik tertarik pada program yang dimiliki SMPN 1 Sawoo yaitu perlombaan yang diadakan di SMPN 1 Sawoo baik itu lomba akademik maupun nonakademik. Perlombaan ini mencakup dari kegiatan ekstrakurikuler yang ada di SMPN 1 Sawoo, dari sinilah ketertarikan itu muncul. Ekstrakurikuler yang banyak diminati peserta didik diantaranya tahfidz al-quran, ada juga PMR, karena tanpa dipaksa sebagian peserta didik sudah memilihnya. Selain itu juga ada ekstrakurikuler musik yang memiliki banyak peminat, bahkan SMPN 1 Sawoo pernah mengikuti Festival Reog Mini (FRM) atas nama SMPN 1 Sawoo sendiri dan wali murid juga sangat mendukung ketika anaknya ikut berpartisipasi pada kegiatan tersebut. Sedangkan ekstrakurikuler akademik yang diminati yaitu olimpiade MIPA atau KSN. Ekstrakurikuler ini diminati karena sebagian dari peserta ikut dalam berbagai lomba akademik seperti olimpiade MIPA.

Dari ketertarikan ini menimbulkan perasaan senang, calon konsumen atau konsumen berminat untuk menggunakan produk.³¹ Dari program yang dilakukan membuat calon peserta didik tertarik untuk melanjutkan ke SMPN 1 Sawoo. Bukan hanya calon peserta didik saja yang senang tetapi wali murid juga merasa senang dan tertarik dengan SMPN 1 Sawoo. Selain itu wali murid juga sudah mengetahui kualitas yang diberikan SMPN 1 Sawoo, jadi wali murid mendukung anaknya melanjutkan di SMPN 1 Sawoo. Dari hal tersebut mengakibatkan kecenderungan untuk menggunakan, konsumen berkeinginan untuk menggunakan produk dalam kehidupannya.³² Dari ketertarikan tersebut membuat calon peserta didik mantap untuk mendaftar di SMPN 1 Sawoo. Jadi dalam kegiatan PPDB ini calon peserta didik memilihnya sendiri dan tidak ada paksaan dari dalam ditambah dengan dukungan orang tua calon peserta didik semakin yakin untuk mendaftarkan diri di SMPN 1 Sawoo.

Dari pernyataan di atas menunjukkan bahwa keinginan atau minat calon peserta didik yang paling besar dari dalam dirinya. Paling utama keinginan dalam diri peserta didik yang kemudian didukung orang tua dan teman-temannya. Selain itu strategi yang dilakukan sekolah seperti kegiatan lomba, mendapatkan

²⁹ Ratna Asri Saras Sati and Ramaditya, "Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan E-Money (Studi Kasus Pada Konsumen Yang Menggunakan Metland Card)," *Management*, 2019, 11.

³⁰ Ibid.

³¹ Ibid.

³² Ibid.

respon positif. Masyarakat mendukung sekali dengan program yang dilakukan, serta memberikan masukan positif terhadap lomba yang diadakan. Adanya respon positif ini menandakan bahwa strategi yang dilakukan sudah berhasil. Secara perlahan jumlah peserta didik baru sudah naik, walaupun tidak fluktuatif. Pada PPDB 2018/2019 mendapatkan peserta didik baru sejumlah 135 anak, PPDB tahun 2019/2020 mendapatkan peserta didik baru sejumlah 175, dan pada PPDB 2020/2021 mendapatkan peserta didik sejumlah 167. Meskipun dari jumlah pagu kelas sudah memenuhi, namun dari pagu jumlah memang masih kurang. Hal itu karena SMPN 1 Sawoo bukan hanya satu-satunya SMP yang ada di Sawoo, dari hal itu membuat SMPN 1 Sawoo semakin gigih dalam melakukan program-program yang direncanakan. Meskipun demikian SMPN 1 Sawoo masih unggul dibandingkan SMP lainnya karena kualitas yang diberikan memberikan dampak positif bagi peserta didik dan masyarakat.

Dari program kepala sekolah yang dilakukan sudah memunculkan perhatian³³ sendiri dari calon peserta didik baru, mereka tertarik dengan kegiatan ekstrakurikuler yang ada didalamnya sehingga mereka mendaftarkan diri di SMPN 1 Sawoo serta dengan mendapatkan dukungan secara penuh dari orang tuanya. Sehingga dari strategi yang digunakan berimplikasi positif terhadap animo calon peserta didik baru dan adanya peningkatan jumlah peserta didik.



Gambar 3.3 Bagan Implikasi Penerapan Strategi di SMPN 5 Ponorogo

Kesimpulan

1. Bentuk *Strategi* yang dilakukan SMPN 1 Sawoo dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru yaitu melalui *promotion mix* yang terdiri dari: *advertising* (iklan) periklanan secara *online* dan *offline*, *personal*

³³ Ibid.

selling (penjualan personal) kunjungan ke sekolah sasaran, *sales promotions* (promosi penjualan) menampilkan keunggulan lembaga, *public relation* (publisitas) menjalin hubungan baik dengan masyarakat dan *stakeholder*, *direct marketing* melakukan sosialisasi langsung kepada calon peserta didik, *word of mouth* penyampaian informasi secara lisan dari penerima layanan pendidikan.

2. Penerapan strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di SMPN 1 Sawoo diterapkan melalui program sekolah yaitu *promotion mix* yang terdiri dari: *advertising* (iklan) periklanan secara *online* melalui media sosial lembaga dan *offline* memasang banner di sudut terdekat SD dan tempat strategis, *personal selling* (penjualan personal) membentuk penanggung jawab sekolah sasaran dan melakukan kunjungan ke sekolah sasaran, *sales promotions* (promosi penjualan) menampilkan keunggulan dan prestasi peserta didik di media sosial dan juga *banner*, *public relation* (publisitas) memberikan sembako pada masyarakat sekitar, bakti sosial, dan mengadakan perlombaan untuk SD, *direct marketing* melakukan sosialisasi langsung kepada calon peserta didik, mengadakan perlombaan akademik dan nonakademik sebagai salah satu cara menarik calon peserta didik baru, *word of mouth* Melibatkan peserta didik (OSIS) untuk menceritakan SMP kepada calon peserta didik baru. Program yang direncanakan sudah dianggarkan, agar dalam pelaksanaannya dapat berjalan dengan lancar. Pelaksanaan program tidak terlepas dari SOP, SOP PPDB merupakan kebijakan dari dinas pendidikan yang harus diterapkan di masing-masing lembaga pendidikan. SOP perlombaan dibuat oleh pihak sekolah karena kegiatan lomba murni berasal dari dalam sekolah.
3. Implikasi penerapan strategi kepala sekolah terhadap animo calon peserta didik baru di SMPN 1 Sawoo mendapat respon positif. Dari program yang dilakukan mampu menarik perhatian calon peserta didik baru mereka tertarik dengan kegiatan ekstrakurikuler yang ada didalamnya sehingga mereka merasa senang dan mendaftarkan diri di SMPN 1 Sawoo. Sehingga dari strategi yang digunakan berimplikasi positif terhadap animo calon peserta didik baru dan adanya peningkatan jumlah peserta didik baru.

DAFTAR PUSTAKA

- “43 SMP Negeri di Ponorogo Kekurangan Siswa, Dinas Pendidikan Buka Kembali Jalur Zonasi - Tribunjatim.Com.” Accessed January 6, 2022.
- Chaniago, Aspizain. *Pemimpin & Kepemimpinan*. Jakarta Pusat: Lentera Ilmu Cendekia, 2017.
- Firmansyah, Anang dan Didin Fatihudin. *Pemasaran Jasa: Strategi Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: Deepublish, 2019.
- Hardani, Dkk. *Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif*. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu, 2020.
- Kholis, Nur. *Manajemen Strategi Pendidikan: Formulasi, Implementasi dan Pengawasan*. UIN Sunan Ampel Press, 2014.
- Priansa, Donni Juni dan Rismi Somad. *Manajemen Supervisi dan Kepemimpinan Kepala Sekolah*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- . *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2020.
- Sukarti. “Pengaruh Eksistensi Pandita Terhadap Minat Umat Buddha Pada Kegiatan di Vihara.” *Jurnal Agama Buddha Dan Ilmu Pengetahuan* 3, no. 1 (2020).
- Sati, Ratna Asri Saras, dan M.Sc M. Ramaditya, BBA. “Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kepercayaan dan Persepsi Risiko Terhadap Minat Menggunakan E-Money (Studi Kasus Pada Konsumen Yang Menggunakan Metland Card).” *Management*, 2019.
- Wardhana, Ardiyanto. “Strategi Promosi Penerimaan Siswa Baru (Studi Kasus SMK Kesehatan Cipta Bhakti Husada Yogyakarta).” *Channel: Jurnal Komunikasi* 6, no. 1 (2018).
- Widodo, Nurdyansyah dan Andiek. *Manajemen Sekolah Berbasis ICT*. Sidoarjo: Nizamia Learning Center, 2017.