



STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU TAHUN PELAJARAN 2021/2022 DI SMP NEGERI 2 GIRIMULYO

Haryata

SMP Negeri 2 Girimulyo, Kulon Progo, Yogyakarta, Indonesia

Artikel Info

Riwayat Artikel:

Dikirim 02-08-2022
Diperbaiki 12-08-2022
Diterima 30-08-2022

Kata Kunci:

Strategi kepala Sekolah
PPDB

ABSTRAK

Penerimaan peserta didik baru (PPDB) yang bersifat fluktuatif mendorong kepala sekolah untuk melakukan inovasi dan formulasi terhadap strategi pemasaran lembaga pendidikan sekolah. Strategi marketing pendidikan yang diterapkan diharapkan mampu meningkatkan rekrutmen siswa baru di SMP Negeri 2 Girimulyo Kulon Progo. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif diskriptif. Pengumpulan data menggunakan metode observasi, interview dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan merupakan analisis data model Milles dan Hubberman, yaitu dengan langkah-langkah; pengumpulan data, penyajian data, dan verifikasi data. Hasil dari penelitian ini adalah (1) Strategi kepala sekolah sangat efektif untuk meningkatkan target PPDB, yaitu meningkatkan kedisiplinan guru, staf TU dan siswa, gratis biaya pendaftaran dan beasiswa, membentuk tim work, pemetaan target promosi, bekerja sama dengan stake holder sekolah, bekerja sama dengan SD sekitar, menerapkan sistem jempot bola, dan publikasi melalui media cetak maupun elektronik. (2) hasil dari strategi kepala sekolah mampu meningkatkan jumlah PPDB sebesar 49% pada tahun pelajaran 2021/2022 sejumlah 94 siswa dan 2020/2021 sejumlah 83 siswa. Sedangkan hasil PPDB pada tiga tahun sebelumnya pencapaiannya masih rendah, yaitu Tahun Pelajaran 2019/2020 sejumlah 79 siswa, 2018/2017 sejumlah 66 siswa, 2017/2018 sejumlah 63 siswa.

Ini adalah artikel open access di bawah lisensi [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).



Penulis Koresponden:

Haryata

SMP Negeri 2 Girimulyo, Kulon Progo, Yogyakarta, Indonesia
Email: haryata10@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan kebutuhan dasar manusia dalam mengembangkan dan melanjutkan kehidupannya. Masyarakat akan memilih sekolah/sekolah dalam rangka pemenuhan kebutuhan pendidikan sesuai dengan keinginan dan kekuatan serta kualitas yang tersedia. Hal ini disebabkan karena pendidikan disekolah/sekolah merupakan kelanjutan pendidikan orang tua atau keluarga.

Dalam konteks manajerial sekolah maka seorang kepala sekolah dituntut untuk dapat menjalankan kompetensi sebagai berikut: (1) menyusun perencanaan sekolah/sekolah untuk

berbagai tingkatan. perencanaan. (2) mengembangkan organisasi sekolah/sekolah sesuai kebutuhan.(3) memimpin sekolah/sekolah dalam rangka pendayaagunaan sumber daya sekolah/ sekolah secara optimal. (4) mengelola perubahan dan pengembangan sekolah/sekolah menuju organisasi pembelajaran yang efektif. (5) menciptakan budaya dan iklim sekolah/sekolah yang kondusif dan inovatif bagi pembelajaran anak didik. (6) mengelola guru dan staff dalam rangka pendayagunaan sumberdaya manusia secara optimal. (7) mengelola sarana dan prasarana sekolah/sekolah dalam rangka pendayagunaan secara optima. (8) mengelola hubungan sekolah/sekolah dan masyarakat dalam rangka pencarian dukungan, ide, sumber belajar, dan pembiayaan sekolah (9) mengelola peserta didik dalam rangka penerimaan peserta didik baru dan penempatan dan pengembangan kapasitas peserta didik. (10) mengelola pengembangan kurikulum dan kegiatan pembelajaran sesuai arah dan tujuan pendidikan nasional.(11) mengelola keuangan sekolah/sekolah sesuai dengan prinsip pengelolaan yang akuntabel, transparan, dan efisien. (12) mengelola ketatausahaan sekolah/sekolah dalam mendukung pencapaian tujuan sekolah/sekolah. (13) mengelola unit layanan khusus sekolah/sekolah dalam mendukung kegiatan pembelajaran dan kegiatan peserta didik di sekolah/sekolah. (14) mengelola sistem informasi sekolah/sekolah dalam mendukung penyusunan program dan pengambilan keputusan. (15) memanfaatkan kemajuan teknologi informasi bagi peningkatan pembelajaran dan manajemen sekolah/sekolah. (16) melakukan monitoring, evaluasi, dan pelaporan pelaksanaan program kegiatan sekolah/sekolah dengan prosedur yang tepat, serta merencanakan tindak lanjutnya.

Rekrutmen peserta didik disebut sekolah pada hakikatnya adalah proses pencarian, menentukan dan menarik pelamar yang mampu untuk dijadikan peserta didik dilembaga pendidikan yang bersangkutan. Hal yang fundamental dalam PPDB secara kuantitas adalah terpenuhinya kuota siswa baru sesuai daya tampung yang tersedia. Sedangkan secara kualitas merupakan momentum untuk menjaring calon siswa yang memiliki potensi kecerdasan yang baik dan berkualitas dibidang akademik, kepribadian, keimanan dan ketakwaan, sehingga akan berimplikasi pada kualitas proses maupun kualitas hasil pendidikan.

Problematika yang dihadapi oleh Kepala Sekolah di wilayah Kapanewon Girimulyo secara umum adalah jumlah kursi di SMP lebih besar dari lulusan Sekolah Dasar yang ada di wilayah kapanewon. Hal ini berdampak banyak SMP yang kekurangan siswa. Terdapat 4 sekolah SMP negeri dan 1 MTs kekurangan siswa. Bahkan jumlah kelas/rombelnya mengalami penyusutan.

Untuk memperoleh pencapaian yang maksimal dalam pelaksanaan rekrutmen siswa pada SMP Negeri 2 Girimulyo, kepala sekolah membuat strategi khusus, diantaranya adalah menyusun tim sukses PPDB, menyusun best practise PPDB, menetapkan Standar Operasional Prosedur (SOP) PPDB, menerapkan manajemen mutualisme dengan stake holder, pola jemput bola, program kerja sama dengan SD sekitar.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui gambaran pelaksanaan PPDB SMP Negeri 2 Girimulyo dalam upaya meningkatkan jumlah pendaftar. 2) Sebagai bahan evaluasi bagi Kepala Sekolah dalam menyusun Program PPDB.

2. METODE

Jenis penelitian ini dilakukan dengan kualitatif dengan metode deskriptif analisis. Lokasi penelitian di SMP Negeri 2 Girimulyo, Kulon Progo, Yogyakarta.

Subyek penelitian ini merupakan sumber primer untuk mendapatkan keterangan-keterangan dan informasi yang digunakan untuk kepentingan dalam penelitian. Adapun yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah, Kepala Sekolah, Guru, Karyawan, orang tua siswa sekolah, orang tua siswa SD, serta kepala sekolah dan guru SD.

Teknik pengumpulan data merupakan langkah untuk mengumpulkan data atau keterangan dalam suatu penelitian. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah: 1) Metode Observasi (pengamatan). Observasi yang dilakukan adalah observasi partisipan (participian observation), yakni pengamatan yang dilakukan dengan cara ikut ambil bagian atau melibatkan diri dalam situasi atau obyek yang diteliti. 2) Metode interview (wawancara). Dalam penelitian ini, menggunakan teknik interview bebas terpimpin, yaitu peneliti menyiapkan catatan pokok agar tidak menyimpang dari garis yang ditetapkan untuk dijadikan pedoman dalam mengadakan wawancara. 3) Metode dokumentasi. Metode dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumentasi tidak resmi yang berupa surat nota, surat pribadi yang memberikan informasi kuat terhadap kejadian. (Suharsimi Arikunto: 2002). Data yang akan diperoleh dengan menggunakan metode dokumentasi ini adalah keadaan Kepala Sekolah dan dewan guru serta karyawan, keadaan siswa baru dan siswa lama (sudah terdaftar), struktur organisasi, kepanitiaan PPDB dan fasilitas pendukung.

Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di SMP Negeri 2 Girimulyo

Strategi kepala SMP Negeri 2 Girimulyo dalam meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru antara lain:

a. Meningkatkan kedisiplinan guru dan karyawan dan siswa

Dengan menggunakan keunggulan-keunggulan (kualitas) produk pendidikan sebagai promosi yang sangat diperhatikan dan dipertimbangkan oleh masyarakat pengguna jasa pendidikan. meningkatkan kualitas produk (hasil) pendidikan sekolah merupakan salah satu jaminan sukses yang diberikan oleh kepala sekolah kepada peserta didik. Hal ini antara lain dilakukan dengan peningkatan kedisiplinan guru dan karyawan dan siswa. Dengan disiplin, maka segala program yang telah dicanangkan akan menjadi sukses. Disisi lain kedisiplinan siswa yang tinggi memacu prestasi baik akademik maupun non akademik.

b. Memberikan bea siswa

Untuk mendukung program pemerintah tentang wajib belajar sembilan tahun, maka kepala SMP Negeri 2 Girimulyo sebagai Sekolah penyelenggara pendidikan gratis kepada peserta didiknya. Hal tersebut bertujuan untuk memberikan jaminan agar seluruh peserta didik dapat berpartisipasi dan menyelesaikan pendidikan disekolah utamanya adalah peserta didik yang tingkat ekonominya rendah (miskin). Program kepala Sekolah dibidang CSR (Corporation Social Respons), yaitu pemberian beasiswa kepada siswa berprestasi dan memberikan bantuan dana pendidikan bagi siswa miskin. Program tersebut terbukti mendapat respons positif dari masyarakat dan orang tua siswa sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat untuk mendaftarkan putra-putrinya ke sekolah. Beasiswa bersumber dari pemerintah, BAZNAS, dan dari para guru.

c. Meningkatkan Profesionalisme Guru

Disisi lain personal (Sumber Daya Manusia) Sekolah juga menjadi prioritas utama yang diperhatikan dan dipertimbangkan masyarakat pengguna jasa pendidikan. Hal tersebut karena pendidik dan tenaga kependidikan akan banyak memberikan pengaruh terhadap kualitas proses dan kualitas hasil pendidikan bagi peserta didik. Untuk kepentingan ini kepala sekolah senantiasa berupaya untuk meningkatkan kompetensi guru-guru sekolah, melalui diklat/workshop, seminar, PLPG, KKG, penulisan karya ilmiah, penelitian tindakan kelas (PTK) dan melanjutkan sekolah. Dalam konteks strategi

marketing, tenaga pendidik dan tenaga kependidikan (PTK) yang memiliki kualifikasi akademik, kompetensi dan masa kerja yang memadai akan menjadi acuan masyarakat pengguna jasa pendidikan untuk memilih sekolah sebagai tempat pendidikan putra-putrinya.



Gambar 1. Pelatihan PJJ bagi Guru

d. Pemanfaatan sarana prasarana Lab Komputer untuk workshop Guru SD sekitar

Formulasi strategi pemasaran pendidikan juga memerlukan bukti fisik berupa sarana dan prasarana yang memadai. Realita yang terjadi di masyarakat menunjukkan bahwa kelengkapan sarana dan prasarana pendidikan merupakan salah satu pertimbangan masyarakat dan calon peserta didik untuk menggunakan jasa pendidikan pada sekolah/sekolah yang diminati. Dalam konteks ini, SMP Negeri 2 Girimulyo telah memiliki sarana dan prasarana yang lengkap dan memadai sehingga dapat mendukung kegiatan pembelajaran peserta didik. Adapun sarana dan prasarana yang dimiliki oleh sekolah diantaranya adalah bangunan gedung yang kokoh dan bagus, ruang kelas yang tercukupi, ruang perpustakaan, UKS, dan tempat peribadahan yang sangat representatif, serta Ruang laboratorium Komputer. Pada masa Pandemi Covid pernah digunakan untuk workshop PJJ Guru- guru SD sekitar. Hal tersebut dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru merupakan nilai tawar yang sangat diperhatikan dan dipertimbangkan oleh orang tua calon peserta didik.



Gambar 2. Pelatihan PJJ bagi Guru SD

e. Promosi/ sosialisasi

Promosi merupakan sarana yang sangat penting dalam proses marketing lembaga untuk mengenalkan sekolah kepada masyarakat secara luas. Oleh karena itu dibentuknya panitia PPDB dapat membantu mempermudah dan memperlancar tugas dan tanggungjawab dari setiap tahapan kegiatan PPDB. Dalam pelaksanaannya, panitia yang dipilih merupakan stake holder sekolah yang memiliki kompetensi dan berintegritas tinggi baik secara kelembagaan maupun dilingkungan sosial kemasyarakatan. Implikasi dari strategi ini adalah kemudahan dalam pemetaan lokasi dan sasaran PPDB di setiap wilayah target operasi.

Untuk mengoptimalkan kegiatan promosi, maka strategi kepala sekolah menerapkan tehnik promosi/publikasi langsung dan tidak langsung. Untuk mempermudah pemahaman dan kejelasan informasi yang diberikan kepada masyarakat, maka promosi menggunakan berbagai macam media, materi, dan teknik yang sesuai dengan kebutuhan dan kepentingan pemasaran serta menyesuaikan situasi dan kondisi masyarakat calon pengguna jasa pendidikan sekolah.

Berdasarkan dari uraian diatas maka dapat diketahui bahwa strategi kepala Sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di SMP Negeri 2 Girimulyo adalah menggunakan teori bauran pemasaran yang mempertimbangkan pada aspek *Product, Price, Place, Promotion, People, Physical evidence dan process* (7 P).

Strategi yang ditempuh oleh kepala sekolah tersebut setelah melakukan survei secara sederhana, bahwa realita masyarakat selalu mempertimbangkan produk, layanan, SDM dan fasilitas pendukung pendidikan. Layanan pendidikan kepada komunitas pendidikan sedikitnya terdapat lima sifat layanan yang harus diwujudkan oleh kepala sekolah agar pelanggan puas. Layanan sesuai dengan yang dijanjikan, yaitu reability (mampu menjamin kualitas pembelajaran), assurance (mampu menjamin kualitas pembelajaran), tangible (iklim sekolah yang kondusif), emphaty memberikan perhatian penuh kepada peserta didik dan responsiveness yaitu cepat tanggap terhadap kebutuhan peserta didik.

Dalam konteks lembaga pendidikan, pemasaran “marketing” adalah pengolahan yang sistematis dari pertukaran nilai-nilai yang sengaja dilakukan untuk dipromosikan misi-misi sekolah berdasarkan pemuasan kebutuhan nyata baik untuk stake holder ataupun masyarakat sosial pada umumnya.

Marketing atau pemasaran adalah proses sosial dan manajerial antara individu dan kelompok untuk mendapatkan kebutuhan dan keinginan bersama dengan menciptakan, menawarkan dan saling bertukar sesuatu yang bernilai, satu dengan yang lain. (Muhaimin: 2005) Pengertian diatas menunjukkan bahwa proses sosial merupakan inti dari strategi dan manajemen pengelolaan pendidikan. Hal ini karena kelompok sosial atau masyarakat merupakan komunitas pendidikan yang langsung berinteraksi, sebagai mitra kerja, pengguna sekaligus pemakai dari proses maupun hasil dari pendidikan. Selain itu juga sebuah proses sosial dan manajerial untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan melalui penciptaan (creation) penawaran, pertukaran produk yang bernilai dengan pihak lain dalam bidang pendidikan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa hasil penelitian ini memiliki relevansi dengan teori marketing, teori bauran pemasaran dan teori penerimaan peserta didik baru (PPDB) serta hasil penelitian terdahulu.

3.2 Hasil dari strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di SMP Negeri 2 Girimulyo

Adapun hasil dari strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru di SMP Negeri 2 Girimulyo antara lain sebagai berikut:

a. Terbentuknya kredibilitas sekolah sebagai lembaga penyedia layanan jasa pendidikan

Untuk dapat dinikmati oleh komunitas pendidikan, maka setiap organisasi dituntut untuk memiliki kemampuan berubah sebelum organisasi mengalami penurunan kinerja atau mati. Pada saat seluruh komponen organisasi masih mampu menunjukkan kinerja terbaiknya, maka kepercayaan eksternalpun masih tinggi, sehingga gagasan-gagasan baru masih lebih mudah dapat diinternalisasikan. Perubahan yang positif konstruktif mengharuskan adanya sumberdaya manusia yang handal. Karena tanpa adanya SDM yang handal, maka perubahan positif mustahil akan terjadi.

Sebagai seorang manager, kepala sekolah selalu melakukan inovasi dan formulasi pada manajemen pengelolaan sekolah yang diarahkan kepada perbaikan-perbaikan mutu layanan jasa pendidikan. Hal inilah yang dipandang oleh masyarakat sebagai pengguna jasa pendidikan bahwa SMP Negeri 2 Girimulyo memiliki produk dan layanan jasa pendidikan yang baik serta dapat memuaskan setiap keinginan pelanggannya. Hal tersebut ditandai dengan adanya penawaran produk-produk unggulan yang variatif dan dibuktikan dengan berbagai macam penghargaan prestasi yang pernah diraih oleh peserta didiknya. Implikasi dari manajemen kepala sekolah yang efektif dan efisien tersebut secara akumulatif dapat meningkatkan kredibilitas sekolah sebagai penyedia jasa pendidikan ditingkat dasar serta mampu bersaing dengan lembaga lain yang setingkat didaerahnya.

Menurut Muhaimin menyatakan bahwa, perubahan hanyalah sebagai alat. Tujuan perubahan adalah untuk meningkatkan mutu pendidikan, sehingga masing-masing sekolah/sekolah dituntut menyelenggarakan dan mengelola pendidikan secara serius. Pengelolaan yang baik mampu memberikan jaminan mutu (*Quality Assurance*), mampu memberikan pelayanan prima, serta mampu mempertanggungjawabkan kinerjanya kepada peserta didik, orang tua dan masyarakat sebagai stake holder.

Dalam konteks jasa pendidikan, produk yang ditawarkan adalah reputasi, prospek, dan variasi pilihan. Sekolah unggulan menawarkan reputasi dan mutu pendidikan yang tinggi, prospek masa depan bagi anak didik setelah lulus dan pilihan konsentrasi dari berbagai variasi program sehingga calon anak didik mampu memilih bidang yang sesuai dengan bakat dan minatnya. Dengan kata lain kepuasan pelanggan pendidikan merupakan respons konsumen yang sudah terpenuhi keinginannya tentang penggunaan barang atau jasa yang mereka pakai.

Variasi program unggulan merupakan sub sistem yang dibangun disekolah/sekolah, sehingga melalui program yang dijalankan akan tercipta produk dan layanan jasa pendidikan. Produk dan layanan jasa merupakan titik sentral yang sangat strategis untuk diterapkan dilembaga pendidikan sesuai dengan kemampuan SDM, keinginan/harapan serta kebutuhan pendidikan siswa, orang tua dan masyarakat.

b. Meningkatnya minat dan motivasi masyarakat dalam penerimaan peserta didik baru.

Untuk menunjang keberhasilan dalam rekrutmen peserta didik baru, maka setiap satuan pendidikan memiliki strategi yang beragam sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Hal ini disebabkan karena penerimaan siswa baru merupakan kebutuhan dasar dan pokok sekolah/sekolah dibidang kesiswaan. Apabila sekolah yang memiliki mutu pendidikan dan mempunyai karakteristik pendidikan yang baik, akan mempermudah untuk merekrut siswa baru. Dengan kata lain, sekolah yang favorit mempunyai peluang yang lebih tinggi untuk dapat menarik peserta didik.



Gambar 3. Grafik jumlah siswa per-tahun

Dalam konteks rekrutmen siswa baru, SMP Negeri 2 Girimulyo pada 1 tahun terakhir telah mencapai target PPDB yang telah ditetapkan. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi yang diterapkan oleh kepala sekolah telah berhasil dalam perencanaan dan pengimplementasian program marketing pendidikan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa hasil dari penelitian ini memiliki relevansi dengan teori marketing pendidikan dan juga penelitian yang sudah dilakukan.

Tabel 1. Jumlah siswa kelas SMP Se Kapanewon Girimulyo

SMP	TAHUN			
	2021	2020	2019	2019
SMP NEGERI 1 GIRIMULYO	87	101	71	91
SMP NEGERI 2 GIRIMULYO	95	84	79	81
SMP NEGERI 3 GIRIMULYO	44	58	44	51
SMP NEGERI 4 GIRIMULYO	41	26	18	29

Sumber: Laporan MKKS KP 2021

4. KESIMPULAN

Strategi yang diterapkan oleh kepala sekolah dalam rekrutmen siswa baru sudah baik dan cukup efektif untuk menjaring siswa baru, yaitu menggunakan keunggulan produk pendidikan untuk promosi, biaya pendaftaran siswa baru secara gratis, meningkatkan kedisiplinan guru dan karyawandan siswa, membentuk tim work PPDB, melakukan pemetaan wilayah target promosi, menjalin hubungan kerja sama dengan stake holder sekolah, menerapkan sistem jemput bola untuk siswa diluar daerah, melakukan publikasi melalui media cetak dan elektronik, serta melengkapi sarana dan prasarana pendidikan sekolah.

Hasil yang dicapai dari strategi PPDB yang diterapkan oleh kepala sekolah selama 4 tahun kepemimpinannya telah tercapai dengan baik karena mampu meningkatkan sebesar 49% pada tahun pelajaran 2021/2022 sejumlah 94 siswa dan 2020/2021 sejumlah 83 siswa. Sedangkan hasil PPDB pada tiga tahun sebelumnya pencapaiannya masih rendah, yaitu Tahun Pelajaran 2019/2020 sejumlah 79 siswa, 2018/2017 sejumlah 66 siswa, 2017/2018 sejumlah 63 siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek Edisi Revisi V*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
(<https://www.kompasiana.com/manajemen-pemasaran-dalam-dunia-pendidikan>) diakses Kamis, 19 Mei 2022 jam 08:47)
- Managemen Strategic, Wikipedia Bahasa Indonesia: Ensiklopedia Bebas, diakses melalui. http://id.m.wikipedia.org/wiki/managemen_strategis, Kamis tanggal 12 Mei 2022 jam 07.52).
- Muhaimin. 2005. *Pengembangan Kurikulum Pendidikan Agama Islam di Sekolah, Sekolah dan Perguruan Tinggi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyasa, E. 2013. *Menjadi Kepala Sekolah Profesioanal*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mustari, Mohammmad. 2014. *Manajemen Pendidikan Cet. I*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada