
STRATEGI SMP LABSCHOOL UNESA 1 SURABAYA DALAM MENGHADAPI PERUBAHAN KEBIJAKAN PPDB

Rahma Maulida
Universitas Widya Kartika

Abstrak

Adanya sistem zonasi pada SMP Negeri membuat SMP Swasta mengalami jumlah penurunan penerimaan peserta didik baru. Begitu juga dengan SMP Labschool Unesa 1 Surabaya mengalami penurunan jumlah siswa, namun pada beberapa tahun ini sekolah mengalami kenaikan jumlah siswa meskipun jumlahnya tidak sebanding dengan penurunan sebelumnya. Peneliti bermaksud untuk menganalisis strategi sekolah dengan membuat rumusan masalah yaitu "Bagaimana Bentuk dan Penerapan strategi sekolah dalam upaya meningkatkan penerimaan peserta didik baru? Kemudian apa dampak dari penerapan strategi sekolah terhadap upaya meningkatkan penerimaan peserta didik baru?". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas bentuk dan penerapan strategi sekolah, serta dampak yang terjadi setelah melakukan strategi sekolah yang telah dibuat. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, sehingga peneliti dapat menggali makna dari fenomena ketimpangan yang terlihat dan memperoleh data yang konkrit, detail, dan transparan. Informan dalam penelitian ini yaitu satu kepala sekolah, satu guru staff sekolah, tiga wali murid dan lima siswa-siswi, yang mana seluruh informan tersebut adalah informan yang (berapa lupa) . Data yang diperoleh dari wawancara kemudian diolah melalui tahapan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil dari penelitian ini adalah sekolah SMP Labschool Unesa 1 Surabaya menggunakan dua strategi yaitu strategi promosi dan strategi branding sekolah, strategi ini ternyata efektif bagi keberlangsungan proses PPDB. Adapun dampak yang dirasakan yaitu sekolah mengalami peningkatan jumlah siswa meskipun jumlah kenaikan tidak sebanding dengan jumlah penurunan yang terjadi dan sekolah menjadi dikenal lebih luas oleh masyarakat.

Kata kunci : Manajemen Strategi, Manajemen Sekolah, Perubahan Kebijakan PPDB, Sistem Zonasi

Abstract

The existence of a zoning system in Public Junior High Schools gets impact in Private Junior High Schools especially in a decrease in the number of new student admissions. Likewise, Junior High School of Labschool Unesa 1 Surabaya has experienced a decrease in the number of students, but in recent years the school has experienced an increase in the number of students although the number is not comparable to the previous decrease. The researcher intends to analyze the school's strategy by formulating the problem, Namely "What is the Form and Implementation of the school's strategy in an effort to increase the acceptance of new students? Then what is the impact of the implementation of the school's strategy on efforts to increase the acceptance of new students?". The purpose of this study is to determine the effectiveness of the form and implementation of the school's strategy, as well as the impact which occurs after implementing the school strategy that has been made. This study uses a qualitative research method, so that researcher can explore the meaning of the visible inequality phenomenon and obtain concrete, detailed, and transparent data. The informants in this study are one principal, one school staff teacher, three guardians and five students, all of them are informants. The data is obtained from the interview, then it is processed through the stages of data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The result of this study is that Junior High School of Labschool Unesa 1 Surabaya uses two strategies, namely promotion strategy and school branding strategy, these strategies turn out to be effective for the sustainability of the PPDB process. The impact felt is that the school experiences an increase in the number of students, although the increase is not comparable to the decrease that is occurred and the school become better and it is known by the community.

Keywords: Strategic Management, School Strategy, Changes in PPDB Policy, Zoning System

1. PENDAHULUAN

Dalam suatu pendidikan terdapat sebuah standart pengelolaan yang merupakan salah satu standar pendidikan nasional yang mengatur perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan kegiatan mulai dari tingkat satuan pendidikan sampai nasional, sehingga bisa tercapai efisiensi dan efektivitas penyelenggara pendidikan. Pelaksanaan rencana kerja pada sekolah tentu membutuhkan pedoman yaitu kurikulum pendidikan, salah satunya adalah kurikulum merdeka.

Kurikulum merdeka adalah keleluasaan pendidik dan pembelajaran berkualitas. Kurikulum merdeka memberikan keleluasaan kepada pendidik untuk menciptakan pembelajaran berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan dan lingkungan peserta didik. (Sumber: <https://kurikulum.kemdikbud.go.id/kurikulum-merdeka/>)

Faktor utama bangsa yang maju adalah kualitas pendidikan yang baik. Maka dari itu pada kurikulum merdeka ini terdapat kebijakan penerimaan peserta didik baru untuk siswa yang akan mendaftar di sekolah negeri. Dimana kebijakan penerimaan peserta didik baru di SMP Negeri yang awalnya hanya menggunakan prestasi nilai saja. Kemudian dengan adanya kurikulum merdeka, maka kebijakan penerimaan peserta didik baru berubah dan terbagi menjadi 4 jalur pendaftaran yaitu :

- a. Jalur Zonasi merupakan jalur penerimaan peserta didik baru berdasarkan wilayah tempat tinggalnya minimal lima puluh persen dari jumlah kuota.
- b. Jalur Afirmasi merupakan jalur yang ditujukan untuk peserta didik baru yang muncul dari kalangan keluarga tidak mampu agar mendapatkan pendidikan yang berkualitas, selain itu Jalur Afirmasi ini juga ditujukan untuk penyandang disabilitas minimal lima belas persen dari jumlah kuota
- c. Jalur Perpindahan Tugas Orang Tua/Wali merupakan jalur yang ditujukan pada anak yang orang tua atau walinya berpindah tugas, kuota untuk jalur ini minimal lima persen dari jumlah kuota.
- d. Jalur Prestasi merupakan jalur yang ditujukan untuk siswa membandingkan nilai 5 semester dengan orang lainnya, kuota jalur ini adalah sisa dari ketiga jalur sebelumnya.

Sedangkan untuk smp swasta pendaftarannya bebas menurut kebijakan instansi masing-masing. Namun tidak seperti sekolah negeri di Indonesia khususnya di Surabaya sekolah swasta harus berusaha mencari siswanya sendiri, hal ini terkadang masih menjadi suatu kendala yang dapat menghambat keberlangsungan sekolah. Sehingga membuat kepala sekolah, guru, dan staff harus memikirkan bagaimana strategi yang harus dilakukan untuk memikat calon wali murid agar menyekolahkan anaknya disana.

Tentu kebijakan kurikulum merdeka tentang penerimaan peserta didik baru ini memberikan kemudahan dalam pemerataan terutama karena adanya sistem zonasi Di smp negeri. Selain adanya kemudahan dalam pendaftaran smp negeri, dan didukung dengan murahnya biaya sekolah di smp negeri sehingga mendorong banyak masyarakat untuk memilih smp negeri. Hal ini dapat di lihat dari banyaknya pemalsuan atau memindahkan data kependudukan sehingga dapat dengan mudah mendaftar sekolah di smp negeri.

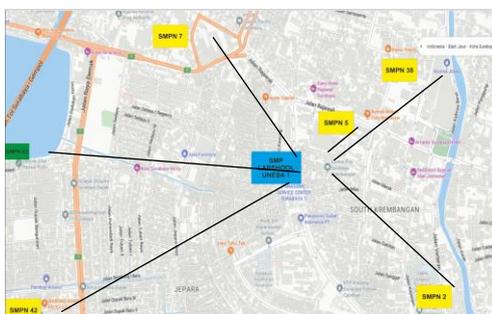
Situasi ini juga sangat berdampak pada kondisi penerimaan peserta didik baru di smp swasta, dimana beberapa sekolah swasta yang lokasinya dekat dengan sekolah-sekolah negeri mengalami penurunan jumlah siswa dengan kata lain tidak memenuhi pagu, jika situasi ini terus-menerus terjadi maka akan banyak sekolah swasta yang tutup karena tidak mendapatkan siswa baru.

Penurunan jumlah siswa banyak dialami oleh SMP di Surabaya contohnya SMP Tenggilis Jaya yang beralamat di JL. Tenggilis Lama III A Surabaya. Sekolah tersebut mengalami kasus penurunan penerimaan peserta didik baru pada tahun ajaran 2023/2024, sekolah tersebut hanya mendapatkan 2 murid saja. 1 dari 2 murid tersebut mengundurkan diri dengan alasan anaknya tidak mau sekolah.

Kepala sekolah SMP Tenggilis Jaya yaitu Hari Poedjo Irianto mengungkapkan bahwa kekurangan murid ini tidak terjadi di tahun ini saja, namun juga terjadi pada tahun sebelum-sebelumnya. Yang mana menurut beliau penurunan siswa baru ini terjadi sejak pandemic karena banyak masyarakat memilih menyekolahkan anaknya di SMP Negeri dengan alasan gratis. Selain itu sistem pendaftaran SMP Negeri yang tidak bisa melihat pagu secara terbuka juga menjadi salah satu faktor. Dalam hal ini kepala sekolah berharap ada tindak lanjut dari pemerintah pusat dan daerah terkait perubahan sistem PPDB agar lebih merata. (Sumber: <https://surabaya.kompas.com/read/2023/07/18/185739478/smp-swasta-di-surabaya-hanya-dapat-dua-siswa-baru-satu-mengundurkan-diri>)

Berita selanjutnya terdapat 90 Persen SMP Swasta di Surabaya belum memenuhi pagu. Musyawarah Kerja Kepala Sekolah (MKKS) smp Swasta Surabaya menyebut hanya 10 Persen SMP Swasta yang memenuhi pagu, Artinya masih banyak sekolah swasta yang mengalami kekurangan siswa. Erwin Darmogo menjelaskan penyebab belum terpenuhinya pagu SMP swasta karena masyarakat ingin anaknya masuk sekolah negeri. Bahkan ada beberapa siswa yang mencabut berkasnya dari sekolah swasta dan saat Kepala Sekolah bertanya alasannya wali murid menjawab karena diterima di SMP Negeri saat PPDB sudah ditutup. (Sumber: <https://www.detik.com/jatim/berita/d-6834160/90-persen-smp-swasta-di-surabaya-disebut-belum-penuhi-pagu>)

Hal demikian juga terjadi pada Smp Labschool Unesa 1 Surabaya, karena lokasi sekolah Smp Labschool Unesa 1 Surabaya ini terletak di tengah-tengah antara beberapa Smp Negeri, sehingga menimbulkan dampak tidak terpenuhinya pagu sekolah.



Gambar 1.

Denah Lokasi di sekitar SMP Labschool Unesa 1

Pada gambar tersebut menerangkan bahwa ada beberapa sekolah SMP Negeri yang terletak di sekitar SMP Labschool Unesa 1 Surabaya. Terdapat garis hitam yang menggambarkan jarak dari SMP Labschool Unesa 1 Surabaya, dengan SMP Negeri sekitar sebagai berikut :

- a. SMP Negeri 2 Surabaya dengan jarak 2 KM
- b. SMP Negeri 5 Surabaya dengan jarak 400 M
- c. SMP Negeri 7 Surabaya dengan jarak 1,7 M
- d. SMP Negeri 38 Surabaya dengan jarak 900 Meter
- e. SMP Negeri 42 Surabaya dengan jarak 3 KM

Dari Grafik pada gambar 2 tersebut dapat disimpulkan bahwa Terjadi penurunan yang signifikan pada SMP Labschool Unesa 1 Surabaya walaupun Terjadi peningkatan jumlah siswa dari tahun 2021 dan 2023 namun jumlahnya tidak sebanding dengan turunnya dari tahun 2018 ke 2019. Dengan demikian berdasarkan pemaparan latar belakang diatas penulis memilih judul Analisis Strategi SMP Labschool Unesa 1 Surabaya Dalam Menghadapi Perubahan Kebijakan Penerimaan Peserta Didik Baru.



Gambar 2.
Jumlah Siswa SMP Labschool Unesa 1 Pertahun

1.1 Rumusan Masalah

1. Bagaimana bentuk dan penerapan strategi sekolah dalam upaya meningkatkan penerimaan peserta didik baru?
2. Apa dampak dari penerapan strategi sekolah terhadap upaya peningkatan penerimaan peserta didik baru?

1.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas. Adapun tujuan penelitian meliputi :

1. Untuk mendeskripsikan bentuk serta menganalisis strategi sekolah dalam upaya meningkatkan penerimaan peserta didik baru.
2. Untuk mengetahui dampak dari penerapan strategi sekolah terhadap upaya meningkatkan penerimaan peserta didik baru.

1.3 Manfaat penelitian

Hasil dari penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoristis dan praktis :

1. Manfaat Teoristis
Penelitian ini diharapkan dapat memberikan umbangsiah dalam pengembangan konsep strategi kepala sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru.
2. Manfaat Praktis
Bagi Sekolah. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan bagi sekolah dalam menyusun strategi peningkatan peserta didik.
Bagi Para Peneliti dan Masyarakat. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan serta dapat dijadikan pembanding secara teoristis bagi peneliti maupun masyarakat pada umumnya dalam pengelolaan lembaga pendidikan dalam hal strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah pesert didik.

2. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan penulis dalam membuat skripsi ini adalah dengan metode kualitatif. Metode kualitatif sangatlah berperan untuk menjelaskan suatu masalah yang masih remang – remang atau mungkin masih gelap akan kebenarannya. Metode ini sangatlah cocok untuk penelitian ini karena metode ini bersifat eksplorasi terhadap suatu obyek.

Analisis ini merupakan hasil analisa lapangan (Field Research), dengan jenis penelitian deskriptif kualitatif, yaitu suatu penulisan yang dilakukan untuk menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya. Juga dimaksudkan untuk eksplorasi dan klarifikasi sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit analisis yang diteliti. Selain itu penelitian ini juga menggunakan Analisis naratif Dimana analisis naratif ini adalah metode yang berfokus pada cara penyampaian ide ke seluruh pihak terkait. Teknik analisis wacana

berfokus pada konteks sosial yang mana terjadi komunikasi antara responden dan peneliti. Penggunaan teknik ini dapat membantu dalam memahami kultur perusahaan.

Menganalisis data ialah kegiatan mencari dan mengatur secara sistematis data hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dan memilih mana yang penting serta mana yang perlu dipelajari serta membuat kesimpulan sehingga dapat dipahami Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yang digunakan peneliti sebagaimana yang dikemukakan Miles dan Hubberman, yaitu mengumpulkan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Dalam Penelitian ini penulis menganalisis data yang diperoleh sehingga teori yang ada dapat dibuktikan dengan jelas dan terarah. Penulis mendapatkan sumber data melalui wawancara dan penyebaran angket secara online berupa google form yang dimana jawaban tersebut diterima langsung oleh penulis, Melalui observasi, Wawancara dan dokumentasi.

Penelitian ini berada di daerah surabaya tepatnya di SMP Labschool Unesa 1. Penelitian ini dapat dikatakan cukup lancar karena informan atau narasumber yang penulis wawancarai cukup aktif dalam menanggapi serta menceritakan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh penulis,

Peneliti ini memulai wawancara dengan narasumber pada bulan April 2024. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan secara langsung di sekolah dan di beberapa tempat yang telah diajukan oleh narasumber.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan penelitian ini, peneliti akan mengeksplorasi temuan-temuan yang dihasilkan dari analisis data dan informasi yang diperoleh melalui observasi dan wawancara mendalam. Pembahasan ini akan mencakup interpretasi dan pemahaman terhadap temuan tersebut. Berikut ini yang merupakan beberapa pembahasan yang ada dalam penelitian.

3.1 Bentuk Dan Penerapan Strategi Sekolah

SMP Labschool Unesa 1 melakukan promosi sekolah untuk mendapatkan calon peserta didik baru, hal tersebut dapat dibuktikan dari narasumber yang telah diwawancarai oleh penulis. Dari kesimpulan wawancara ini ternyata sekolah tidak hanya melakukan promosi dengan cara yang asal-asalan, tentunya sekolah melakukannya dengan menggunakan strategi yang baik.

Promosi adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk mengenalkan suatu produk agar dapat diketahui oleh banyak orang. Tidak hanya sekedar mengenalkan, promosi juga memiliki tujuan untuk menarik perhatian dan minat bagi masyarakat. Dengan demikian promosi sekolah dapat diartikan sebagai upaya untuk memperkenalkan sekolah kepada para orang tua dan calon siswa agar mereka tertarik. Sehingga dengan banyaknya perhatian yang didapatkan, sekolah berharap nantinya akan ada salah satu dari mereka dapat merekomendasikan serta mendaftarkan anaknya menjadi siswa/i disekolah tersebut.

Sebelum melakukan promosi, sekolah harus tau siapa calon siswa yang cocok untuk bersekolah di SMP Labschool Unesa 1 surabaya. Maka dari itu sekolah melakukan strategi pemetaan target siswa, dengan harapan agar nantinya sekolah mendapatkan apa yang menjadi tujuan utamanya yaitu memenuhi pagu sekolah. Pemetaan target siswa bisa digambarkan dengan contoh sebagai berikut :

Sekolah SMP Labschool Unesa 1 Surabaya ini berlokasi di surabaya utara, tentunya masih ada banyak harapan untuk mempromosikan sekolah di luar zonasi surabaya utara, seperti melakukan promosi di surabaya barat, surabaya pusat, dan surabaya timur. Hal tersebut sangat di pertimbangkan oleh sekolah karena masih memiliki peluang untuk calon siswa yang mau mendaftar di sekolah tersebut. Namun tidak dengan daerah surabaya selatan

karena daerah tersebut adalah daerah terjauh dari SMP Labschool Unesa 1, tentunya juga banyak sekolah swasta lainnya yang lebih dekat dari sana.

Salah satu narasumber penulis adalah kepala sekolah, beliau mengatakan bahwa *“target dari promosi pemetaan ini adalah seluruh Masyarakat yang bertempat tinggal di surabaya, tetapi kami mengupayakan sekolah mendapatkan calon siswa dari surabaya utara, karena memang Lokasi sekolahnya yang berada di daerah surabaya utara, sehingga nantinya siswa menjadi mudah untuk mengakses sarana pra sarana yang digunakan untuk perjalanan pergi dan pulang dari sekolah”*

Contoh lainnya yaitu SMP Labschool Unesa 1 ini adalah sekolah umum yang cocok untuk siswa normal namun tidak cocok untuk siswa berkebutuhan khusus. Mengapa demikian, hal ini karena siswa berkebutuhan khusus memiliki keterampilan yang berbeda-beda sehingga membutuhkan pembelajaran yang lebih ekstra. Dari kedua contoh tersebut sekolah melakukan strategi pemetaan target siswa agar nantinya sekolah tidak salah dalam menentukan kelayakan siswanya.

Setelah sekolah melakukan pemetaan target siswa tahap selanjutnya adalah mengenalkan sekolah kepada target, baik kepada orang tua atau calon siswa langsung. Agar orang tua dan calon siswa yang sebelumnya belum mengenal sekolah tersebut, dapat mengenal dengan baik. Selain itu juga ada orang tua dan calon siswa yang sudah tau tentang sekolah tersebut, tetapi pengurus sekolah tetap berusaha mengenalkan sekolahnya dengan tujuan agar orang tua dan calon siswa dapat mengenal lebih mendalam secara detail sehingga semakin yakin untuk merekomendasi serta mendaftarkan anaknya kesekolah tersebut. Karena pada faktanya tidak mudah membuat semua orang tua yakin dan secara langsung mendaftarkan anaknya begitu saja, tentu orang tua akan benar-benar mempertimbangkan dan memberikan yang terbaik untuk anaknya, tetapi setidaknya promosi ini dapat menambah nilai keyakinan pada orang tua dan calon siswa untuk mendaftar di sekolah tersebut.

Setelah melakukan pemetaan target siswa dan mengenalkan sekolah, tahap selanjutnya sekolah mulai melakukan promosi dimana sekolah akan memberitahukan serta memamerkan sekolah tersebut, dari segi keunggulan sekolah, fasilitas sekolah, cara proses belajar mengajar, prestasi akademik dan non akademik siswa, penghargaan-penghargaan yang di dapat oleh siswa yang bersekolah di sekolah tersebut, kegiatan unggulan, ekstrakurikuler yang bervariasi dan masih banyak lagi. Tidak hanya itu sekolah berusaha memenuhi apa yang dicari oleh orang tua dan calon siswa tersebut, membantu kekhawatiran terkait sekolahnya, sehingga orang tua dan calon siswa menjadi merasa yakin untuk mendaftar di sekolah tersebut.

Tak hanya strategi promosi sekolah, tetapi sekolah juga memiliki Teknik-teknik strategi promosi yang bisa digunakan untuk mengoptimalkan promosi sekolah, dan supaya jangkauannya lebih luas sehingga dapat mencapai target yang sesuai dengan apa yang diharapkan sekolah. Di era kemajuan teknologi saat ini banyak yang menggunakan media online sebagai Teknik promosi.

Teknik pertama yang digunakan oleh sekolah adalah Teknik promosi offline (konvensional), Teknik ini menggunakan media fisik dan tatap muka seperti :

- a. Membuat dan menyebarkan brosur yang disebar di tempat-tempat umum, pamflet yang di pasang di jalan raya yang strategis, poster yang di pasang pada sekolah-sekolah dasar di sekitar lingkungan masyarakat dan sebagainya.
- b. Membuat even promosi seperti mengadakan lomba-lomba antar sekolah yang jangkauannya lebih rendah (SD) dari Tingkat surabaya hingga jawa timur. Dan memberikan hadiah berupa kuota atau peluang bagi peserta lomba yang menang akan mendapatkan potongan biaya bagi yang nantinya akan mendaftar ke sekolah tersebut. sehingga orang tua dan calon siswa akan mengenal sekolah lebih dekat lagi terlebih untuk calon siswa yang sudah memiliki rencana akan melanjutkan ke sekolah tersebut.

- c. Promosi selanjutnya yang dilakukan oleh sekolah adalah memberikan promo diskon atau beasiswa bagi calon siswa yang akan mendaftar disekolah tersebut, hal ini dilakukan untuk menarik orang tua dan calon siswa agar mau mendaftar di sekolah tersebut. Tak hanya itu sekolah juga memberikan beasiswa apresiasi bagi siswa yang berprestasi baik dari akademik maupun non akademik, sehingga jerih payah siswa tidak ada yang sia-sia.
- d. Yang terakhir adalah promosi dari mulut ke mulut, teknik ini adalah Teknik yang paling ampuh karena untuk membangun teknik ini sekolah harus memaksimalkan serta memberikan layanan yang terbaik untuk siswa-siswinya, sehingga mereka dapat merasakan manfaatnya. Begitu juga dengan alumni dari sekolah, yang telah mendapatkan hasil yang baik mereka akan merekomendasikan sekolahnya kepada orang sekitarnya. Bahkan tidak perlu menunggu hingga menjadi alumni, pada saat menjadi siswa dan tidak perlu diminta pun mereka akan dengan senang hati merekomendasikan sekolahnya. Manfaat lain selain promosi dengan senang hati adalah sekolah menjadi berkualitas karena upaya-upaya yang dilakukan terus di tingkatkan untuk siswa-siswinya.

Kemudian Teknik selanjutnya yang digunakan oleh sekolah adalah Teknik promosi Online (kontemporer). Seperti Namanya promosi pada teknik ini menggunakan media internet. Di masa saat ini sekolah melihat semakin banyaknya pengguna internet di dunia ini, terlebih anak-anak muda yang melek gadget, maka dari itu sekolah merasa ini adalah kesempatan emas jika digunakan untuk promosi. Karena promosi online saat ini juga berpotensi besar bagi sekolah. Berikut Teknik yang di pakai oleh sekolah saat promosi online yaitu :

- a. Membuat website sekolah dengan tujuan agar memudahkan para calon pendaftar untuk melihat-lihat mengenai informasi sekolah. Dari Alamat sekolah, foto sekolah, fasilitas sekolah, program sekolah, dan lain sebagainya. Sehingga tidak perlu lagi harus susah-susah pergi ke sekolah. Namun mungkin jika ingin pergi ke sekolahnya dan ingin mencari tahu secara langsung juga tidak apa-apa.
- b. Sekolah melakukan promosi sekolah melalui media social Instagram, facebook, whatsapp dan lain sebagainya, seperti yang dijelaskan sejak awal. Saat ini media social adalah tempat yang tepat untuk melakukan promosi sekolah, pasalnya tak hanya di tujukan untuk lingkungan sekitar saja tetapi juga lingkungan yang jauh, karena jangkauannya yang sangat luas dan mempermudah memberikan informasi.
- c. Sekolah melakukan promosi melalui media visual (youtube), dengan media yang jangkauannya sangat luas ini sekolah dapat memperkenalkan sekolah, system pembelajaran sekolah, dan apapun tentang sekolah dengan mudah, dan informasi sekolah ini tidak hanya tersampaikan kepada calon siswa saja, tetapi juga para orang tua dan orang lainnya di segala usia

Khususnya pada masa pandemi covid 19 menuju di era new normal ini. cara promosi melalui online adalah cara yang sangat tepat untuk menggunakan teknik promosi ini, karena pada masa itu masyarakat mengalami keterbatasan gerak di dunia nyata, sehingga semakin ramai orang bergerak menggunakan media online di dunia maya, oleh karena itu, sekolah justru tidak mau melewatkan kesempatan berharga seperti ini untuk memanfaatkan media online sebagai ajang promosi kepada target yang tepat.

Strategi promosi dan Teknik promosi yang dilakukan oleh sekolah ini ternyata sudah bisa dikatakan efektif untuk keberlangsungan sekolah dalam menghadapi perubahan kebijakan penerimaan peserta didik baru, tidak hanya pada masa pandemi covid 19 tetapi juga pada masa normal yang akan datang.

3.2 Strategi Branding

Pendidikan merupakan salah satu faktor utama dalam menciptakan dan meningkatkan kualitas seseorang. Selain itu pendidikan yang berkualitas dapat menciptakan sumber daya manusia yang unggul, dengan memberikan kualitas sekolah yang terbaik. Untuk mendapatkan Pendidikan yang berkualitas Salah satunya dengan memfasilitasi siswa/I yang belajar disekolah yang berkualitas.

Hal ini dibenarkan oleh narasumber yang telah diwawancari oleh peneliti yaitu ibu darty yang mengungkapkan bahwa “Tentunya orang tua pasti mau memberikan yang terbaik untuk anaknya. Maka dari itu saya memilih SMP Labschool Unesa 1 Surabaya menjadi sekolah tujuan untuk saya. Karena banyak fasilitas yang mungkin akan memenuhi kebutuhan anak saya, selain itu trek record yang baik semakin membuat saya yakin untuk memilih sekolah ini.”

Narasumber lain yaitu bapak Daniel horman katjily sebagai wali murid mengatakan bahwa “selain trek record yang baik dari beberapa orang sekitar dan internet, saya melihat langsung ke sekolah bahwa sekolah ini adalah sekolah swasta terbaik di surabaya utara yang memberikan fasilitas guru agama yang telah bersertifikasi sesuai masing-masing keyakinan siswa, sehingga tak perlu khawatir salah anak salah pengajaran. Sehingga saya memilih mendaftarkan anak saya ke SMP Labschool Unesa 1 Surabaya.”

Narasumber lain yaitu adam sebagai siswa mengatakan bahwa “sekolah ini adalah sekolah terbaik diantara sekolah- sekolah swasta lainnya, banyak siswa yang berprestasi dari segi akademik dan non akademik, selain itu fasilitas memadai sehingga membuat siswa/I lebih bersemangat bereksplor. Maka dari itu saya memilih sekolah ini agar nantinya saya juga mampu menjadi seperti mereka.”

Dari ketiga narasumber tersebut dapat disimpulkan bahwa kualitas Pendidikan yang baik tercipta karena adanya sekolah yang berkualitas. Sekolah yang berkualitas Menurut SMP Labschool Unesa 1 diantaranya adalah memiliki sarana dan prasarana yang memadai, memiliki tenaga pengajar yang kompeten, dan sudah terintegrasi dengan TIK (Teknologi Informasi dan Komunikasi).

a. Memiliki sarana dan prasarana yang memadai

Sekolah yang berkualitas harus memiliki sarana dan prasarana yang dapat mendukung proses belajar mengajar untuk peserta didik seperti: tersedianya ruang kelas yang luas, bersih, nyaman full AC, dilengkapi alat peraga, computer, proyektor, ruang praktikum, perpustakaan, tempat ibadah dan lain-lain. Jika sekolah tidak memiliki sarana dan prasarana yang baik maka sekolah belum bisa dikatakan sebagai sekolah yang berkualitas.

b. Memiliki tenaga pengajar yang kompeten

Guru adalah orang tua kedua setelah orangtua kita dirumah, selain itu guru adalah panutan bagi siswanya. Hal ini dapat disimpulkan bahwa arti dari Guru adalah orang yang bertugas untuk bertanggung jawab membimbing peserta didik dalam proses belajar mengajar. Pembelajaran yang berkualitas juga dapat dilihat dari ketersediaan guru yang memenuhi kualifikasi. Guru yang kompeten tentunya memudahkan peserta didik dalam proses mencerna atau mentransfer ilmu pengetahuan selama proses pembelajaran.

c. Sudah terintegrasi dengan TIK

Tidak dapat dipungkiri di era globalisasi yang terus berjalan saat ini merupakan salah satu dampak perkembangan teknologi yang pesat. Sehingga sudah banyak sekolah-sekolah yang seharusnya sudah menerapkan TIK dalam proses pembelajarannya. Pembelajaran berbasis tik ini akan mendidik peserta didik dalam menggunakan tik secara positif, karena memang perkembangan teknologi yang pesat ini memiliki dampak negative yang cukup besar jika salah Dalam penggunaannya.

Jadi kesimpulannya adalah bahwa kualitas sekolah juga dapat dipengaruhi oleh beberapa indikator diatas sehingga hal ini memiliki pengaruh terhadap kemampuan yang dimiliki oleh peserta didik. Maka dari itu banyak orang tua yang mempertimbangkan serta mencari informasi akurat tentang sekolah dengan kualitas yang baik dengan tujuan untuk mendaftarkan anaknya di sekolah tersebut agar anak dapat dengan nyaman mencari potensinya masing-masing di sekolah yang tepat.

3.3 Dampak Penerapan Strategi

Setelah SMP Labschool Unesa 1 membuat strategi serta menerapkannya, tentu sekolah merasakan adanya dampak yang terjadi. Hal ini dibenarkan oleh narasumber yang telah diwawancari oleh peneliti yaitu Bapak Mohammad Miftahul Arif, S.Si sebagai kepala sekolah di SMP Labschool Unesa 1 beliau mengungkapkan bahwa “Dampak dari upaya yang kami lakukan itu adalah yang pertama sekolah dikenal lebih luas oleh masyarakat, kemudian dari siswa-siswinya juga setelah kami lihat nilai raportnya itu bagus-bagus. Setelah ditanyakan kenapa mendaftar di sini padahal nilainya bagus, jawabannya adalah karena persentasi jalur prestasi raport sangat kecil, dan Lokasi Alamat kartu keluarganya jauh dari tempat tinggal saat ini”

Pendapat dari narasumber lain yaitu Ibu Noer Azizah, S.Pd sebagai staff guru di SMP Labschool Unesa 1 mengungkapkan bahwa “selain dampak saat pendaftaran peserta didik baru, strategi sekolah ini juga berdampak untuk keberlangsungan proses belajar mengajar kami. Dimana yang dulunya kami kesulitan mengajari siswa-siswi. Sekarang jauh lebih mudah karena potensi mereka yang sangat besar. Mereka lebih aktif dan kreatif dibandingkan siswa-siswi sebelumnya. Selain itu juga lebih banyak prestasi yang diraih oleh siswa-siswi saat ini. Membuat sekolah mendapatkan banyak penghargaan sehingga nama sekolah menjadi jauh lebih baik dari sebelumnya.”

Kedua pendapat dari narasumber membuktikan bahwa ada 2 dampak yang dirasakan oleh sekolah, yang pertama yaitu pada saat penerimaan peserta didik baru seperti :

- a. Sekolah SMP Labschool Unesa 1 Surabaya menjadi dikenal lebih luas oleh masyarakat.
- b. Bertambahnya jumlah siswa yang signifikan setelah mengalami penurunan jumlah siswa yang sangat drastis, meskipun jumlah kenaikan ini tidak sebanding dengan sebelum adanya sistem zonasi dan pandemi covid 19.
- c. Mendapatkan siswa-siswi yang nilainya jauh lebih baik dibandingkan sebelum adanya sistem zonasi.

Adapun dampak yang kedua pada saat proses belajar mengajar telah dilaksanakan yaitu:

- a. Siswa-siswi yang didapatkan oleh sekolah ini adalah siswa-siswi yang sudah sejak awal memiliki bakat dan kualitas yang baik, sehingga fasilitas yang telah disediakan oleh sekolah dapat menjadi wadah yang tepat untuk siswa-siswi dalam mengembangkan potensinya baik dari segi akademik maupun non akademik.
- b. Sekolah menjadi lebih baik dan lebih berkualitas karena banyak prestasi serta penghargaan yang diraih oleh siswa-siswi, sehingga hal ini dapat membawa nama baik Sekolah.

Dari dampak tersebut dapat disimpulkan bahwa bentuk strategi sekolah yang di terapkan ternyata efektif bagi sekolah SMP Labschool Unesa 1. Sehingga hal ini membuat sekolah merasakan dampak dari upaya meningkatkan peserta didik baru Tak hanya meningkatkan jumlah siswa, tetapi setelah berjalannya proses belajar mengajar sekolah juga mendapatkan siswa yang kualitasnya cukup baik.

4. KESIMPULAN

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penelitian ini “menggunakan Dua bentuk strategi. Pertama adalah strategi promosi dengan menggunakan Teknik promosi offline (konvensional) dan teknik promosi online (kontemporer). Kedua adalah strategi branding yang diantaranya adalah memiliki sarana dan prasarana yang memadai, memiliki tenaga pengajar yang kompeten, dan sudah terintegrasi dengan TIK.” Kedua Strategi ini ternyata terbukti efektif bagi sekolah dalam mengatasi perubahan kebijakan penerimaan peserta didik baru terkait sistem zonasi yang terjadi.

Adapun dampak yang dirasakan oleh sekolah setelah menerapkan kedua strategi tersebut yaitu : “sekolah mengalami kenaikan jumlah siswa meskipun tidak sebanding dengan jumlah siswa sebelum adanya system zonasi dan pandemi, kualitas penerimaan siswa lebih tinggi, sekolah menjadi dikenal oleh Masyarakat lebih luas.” Sekolah menjadi lebih baik karena mendapatkan siswa yang berpotensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arinda Firdianti, M. (2018). *Implementasi Manajemen Berbasis Sekolah Dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Siswa*. Gre Publishing.
- Brown, C. (2007). Developing a marketing strategy to increase enrollment. *Issues in Information Systems*, 8(2), 1-6.
- David, F. R. (2009). *Manajemen Strategis Konsep*. Salemba Empat.
- Faizal, A. (2023, 07 18). *PT. Kompas Cyber Media (Kompas Gramedia Digital Group)*. Retrieved from Kompas.com:
<https://surabaya.kompas.com/read/2023/07/18/185739478/smp-swasta-di-surabaya-hanya-dapat-dua-siswa-baru-satu-mengundurkan-diri>
- Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia. (2022). *Kemdikbudristek*. Retrieved from Merdeka Mengajar:
<https://pusatinformasi.guru.kemdikbud.go.id/hc/enus/articles/6824331505561-Latar-Belakang-Kurikulum-Merdeka>
- Kementrian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. (2023). *Badan Standar, Kurikulum, dan Asesmen Pendidikan*. Retrieved from Kurikulum Merdeka:
<https://kurikulum.kemdikbud.go.id/kurikulum-darurat>
- Widiyana, E. (2023, July 21). *detikJatim*. Retrieved from detik.com:
<https://www.detik.com/jatim/berita/d-6834160/90-persen-smp-swasta-di-surabaya-disebut-belum-penuhi-pagu>
- Kusuma, M. H. (2016). Strategi pemasaran penerimaan peserta didik baru di SMK Muhammadiyah 2 Jatinom Klaten (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Murniati A.R., M. (2008). *Manajemen Stratejik: Peran Kepala Sekolah Dalam Pemberdayaan*. Perdana Publishing.
- Pananrangi, A. R. (2017). *Manajemen Pendidikan*. CELEBES MEDIA PERKASA.
- Purwanti, D. (2022). *Efektivitas Perubahan Kebijakan*. CV. AZKA PUSTAKA.
- Thoha, M. M. (2018). *KONTROVERSI PENERAPAN SISTEM ZONASI DALAM PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU*. Jakad Media Publishing.
- Tumbrl, F. M., & Rukmana, M. (2023). *Manajemen Sekolah*. Selat Media.
- Sulasmi, E. (2021). *Manajemen dan Kepemimpinan*. PT RajaGrafindo Persada.
- Shinta, A. (2011). *Manajemen Pemasaran*. Universitas Brawijaya Press.