

STRATEGI SEKOLAH DALAM PENINGKATAN PESERTA DIDIK BARU (STUDI KASUS SMA LABSCHOOL UNESA 1)

Ramadhan Maruta Pradana¹, Murtadlo², Bambang Sigit Widodo³
e-mail: ramadhan.21040@mhs.unesa.ac.id¹, murtadlo@unesa.ac.id², bambangsigit@unesa.ac.id³
¹²Manajemen Pendidikan, Fakultas Ilmu Pendidikan, ³Pendidikan Geografi, Fakultas Ilmu
Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Surabaya,
Jawa Timur, Indonesia

Abstrak

Kemunculan sekolah swasta di perkotaan untuk mengisi kurangnya ketersediaan sekolah Negeri karena jumlah penduduk yang tidak seimbang dengan jumlah sekolah. Menjamurnya sekolah swasta memunculkan permasalahan baru dalam mendapatkan peserta didik di kondisi yang tidak menentu. Banyak sekolah swasta yang tidak mendapatkan peserta didik atau tidak sesuai rombongan yang membuat sekolah swasta tersebut harus ditutup. SMA LabSchool UNESA 1 memiliki strategi yang digunakan dalam meningkatkan jumlah peserta didik di setiap tahun ajaran baru. Tujuan dari penelitian ini untuk melihat bagaimana upaya sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik di tahun ajaran baru. Pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif studi kasus, Teknik pengambilan data yang digunakan dengan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala sekolah, Wakil Kepala Sekolah, Guru, dan wali murid. Teknik analisis data dengan kondensasi data, Penyajian data, dan penyimpulan data yang ditampilkan. Hasil pada penelitian ini memiliki tiga tema utama yaitu strategi internal sekolah dalam memperbaiki sistem internal sekolah, Strategi Eksternal berkaitan dengan hubungan kerja sama dan komunikasi yang dilakukan oleh stakeholder sekolah, serta hambatan yang dialami dapat menjadi acuan evaluasi kedepannya dalam meningkatkan strategi sekolah. Kesimpulan strategi yang dilakukan oleh SMA LabSchhol dengan meningkatkan kualitas internal sekolah, meningkatkan hubungan Kerjasama dengan eksternal, serta memperhatikan hambatan yang terjadi selama proses penerapan strategi dalam meningkatkan jumlah peserta didik di tahun ajaran baru.

Kata Kunci: Strategi sekolah, Peserta didik baru, Studi Kasus

Abstract

The emergence of private schools in urban areas is to fill the lack of availability of public schools because the population is not balanced with the number of schools. The mushrooming of private schools raises new problems in getting students in uncertain conditions. Many private schools do not get students or do not fit the class, which makes these private schools have to be closed. SMA Lab School UNESA 1 has a strategy used to increase the number of students in each new school year. The purpose of this research is to see how the school's efforts to increase the number of students in the new school year. In this study using a qualitative case study method, data collection techniques were used by interviews, observation, and documentation studies. The subjects in this study were the school principal, vice principal, teacher, and student guardians. Data analysis techniques with data condensation, data presentation, and data conclusions are displayed. The results of this research have three main themes, namely the school's internal strategy in improving the school's internal system, external strategies related to cooperative relations and communication carried out by school stakeholders, and the obstacles experienced can be used as a reference for future evaluations in improving school strategies. The conclusion of the strategy carried out by SMA Lab School is to improve the internal quality of the school, improve cooperative relations with externals, and pay attention to the obstacles that occur during the process of implementing the strategy in increasing the number of students in the new school year.

Keyword: School Strategy, New Students, Case Study

Info Artikel : Diterima Mei 2023 | Disetujui Juni 2023 | Dipublikasikan Juni 2023

Pendahuluan

Globalisasi memiliki dampak yang sangat besar bagi keberlangsungan hidup manusia tidak luput dari dampaknya dunia pendidikan terus berbenah untuk memperbaiki kualitas sumber daya manusia. Dampak tersebut harus bisa diupayakan untuk terbentuk komunitas yang saling kerja sama dalam rangka memajukan pengetahuan Dunia. Kemunculan peran Pendidikan di era globalisasi ini dapat terlihat Kerjasama yang baik antar negara meskipun memiliki Bahasa keseharian yang berbeda masih bisa berkomunikasi dalam Bahasa internasional. Kolaborasi antar komunitas di berbagai dunia akan menghasilkan sebuah inovatif yang baru, dalam konteks pendidikan cikal bakal munculnya embrio Globalisasi terlihat adanya sekolah yang bertaraf internasional, selain itu adanya pertukaran pelajar dan mahasiswa memperkuat lajur arus globalisasi dalam pendidikan (Wayong, 2017).

Persatuan Bangsa-bangsa secara serentak untuk mendeklarasikan dalam peningkatan mutu Pendidikan warga dunia dengan membentuk organisasi yang berfokus meningkatkan mutu Pendidikan. SDGs (Sustainable Development Goals) sendiri untuk memastikan jalannya pendidikan di Indonesia berfokus pada kualitas kesetaraan pendidikan, inklusif, kesempatan belajar yang sama, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat bidang pendidikan (Humaida et al., 2020). Upaya peningkatan Pendidikan yang dilakukan di Indonesia sebagai bentuk komitmen Bersama menciptakan kualitas sumber daya manusia yang memiliki daya saing tingkat internasional. Upaya peningkatan tersebut perlu kolaborasi yang baik antara pemerintah dengan masyarakat untuk mendukung penuh terciptanya kepedulian terhadap Pendidikan setiap warga negara. Persoalan Pendidikan di Indonesia adalah kurangnya pemerataan Pendidikan atau ketersediaan fasilitas Pendidikan di beberapa wilayah di Indonesia, sehingga beberapa masyarakat Indonesia belum menerima Pendidikan karena keterbatasan tersebut. Kemendikbud perlu memperluas pemerataan di sekolah yang memiliki kekurangan dalam meningkatkan pendidikan di masing-masing daerah (Azzahra, 2020).

Sebaran penduduk di Indonesia dengan sebaran fasilitas Pendidikan dirasa masih kurang memadai dan kurang merata. Berdasarkan badan pusat statistik sebaran jumlah sekolah yang ada di Indonesia dari tahun ajaran 2020-2021 mencapai 217.283 sekolah Jumlah terbanyak adalah sekolah swasta dengan persentase 50,24% dari total SMA Negeri di Indonesia. Populasi jumlah sekolah swasta lebih banyak daripada sekolah negeri yang di bawah naungan langsung pemerintah. Menjamurnya sekolah swasta di Indonesia bukan tanpa alasan faktor kurangnya layanan Pendidikan serta besarnya peluang keuntungan yang dihasilkan membuat banyak sekolah swasta berlomba-lomba menciptakan sekolah yang berkualitas dalam pelayanan Pendidikan.

Peningkatan kualitas sekolah memerlukan banyak sekali anggaran dana yang cukup besar. Sekolah swasta berbeda dengan negeri, dalam pengelolaan keuangan mereka menjalankan secara mandiri dibawah naungan Yayasan. Persoalan dalam menampilkan kualitas sekolah swasta kepada masyarakat umum bukan suatu hal yang mudah, mengingat besarnya biaya dalam upaya untuk meningkatkan kualitas sekolah swasta sangat berpengaruh (Fattah, 2012). Permasalahan keterbatasan dana yang dialami sekolah swasta akan menimbulkan kurangnya minat peserta didik, perlu memperbaiki kualitas pendidikannya untuk menyeimbangkan kualitas dan jumlah peserta didik. Perbaikan kualitas Pendidikan juga ditinjau dari bagaimana sekolah swasta memiliki sumber daya pengajar yang berkualitas serta mengembangkan kompetensi yang dimiliki oleh tenaga pengajar.

Pendidikan di jepang berorientasi terhadap kualitas pengajar dengan memberikan pelatihan dan kompetensi khusus untuk menciptakan siswa yang kompeten dan berdaya saing di tingkat dunia. Berbanding terbalik jika dibandingkan dengan potret pendidikan yang ada di Indonesia masih memerlukan upaya tinggi dalam meningkatkan kompetensi guru (Uno & Nina Lamatenggo, 2016). Perlunya peningkatan kompetensi guru ini perlu diperbaiki dalam menciptakan sekolah yang berkualitas. Kualitas sekolah yang baik akan memunculkan daya Tarik bagi peserta didik.

Perbedaan antara sekolah swasta dan negeri di Indonesia memiliki perbedaan dalam administrasi meskipun sekolah swasta diberikan hak wewenang dalam mengatur Pendidikan tetapi mereka masih terikat oleh peraturan pemerintah mengenai penyelarasan kurikulum Pendidikan. Selaras dengan yang terjadi di Amerika Serikat Setiap Negara bagiannya tergantung pada undang-undang

negara bagian tertentu, sekolah Swasta bisa berwenang, diatur, dikelola oleh kelompok dan organisasi swasta (Baker, 2012). Meskipun berstatus swasta bukan berarti mereka memiliki wewenang penuh terhadap pengelolaan Pendidikan. Terdapat batasan yang jelas dalam pelaksanaannya, Negara memberikan perhatian khusus dalam peningkatan kualitas masyarakat. Persamaan regulasi yang ditetapkan Negara akan tetapi terdapat wewenang lain yang membuat sekolah swasta memiliki nilai daya tarik sendiri terhadap peserta didik.

Menurunnya daya tarik peserta didik yang akan berdampak jumlah peserta didik yang mendaftar di tahun ajaran baru. Berkurangnya tersebut berdampak pada operasional sekolah sehingga memicu menurunkan tingkat kualitas sekolah. Menurut Jubelina & Supramono (2013) Persaingan antar lembaga pendidikan membuat beberapa sekolah yang memiliki kemampuan untuk bertahan menjadikan sekolah yang unggul, akan tetapi berbanding terbalik jika sekolah tersebut tidak mampu untuk bertahan maka akan mengalami penurunan. Persaingan ini bukan tanpa alasan mengingat jumlah sekolah swasta di daerah Surabaya jumlahnya lebih banyak daripada sekolah negeri sehingga persaingan antar sekolah pun semakin meningkat. Kualitas sekolah menjadi pertimbangan untuk calon wali murid dalam menyekolahkan anaknya di sekolah yang terbaik.

Kualitas sekolah yang baik berdampak terhadap administrasi pembiayaan sekolah yang akan dibayarkan oleh peserta didik kepada sekolah. Pembiayaan tersebut memiliki pengaruh dengan kondisi perekonomian masyarakat Surabaya yang memiliki penghasilan tinggi hingga penghasilan terendah. Realitanya banyak calon peserta didik menginginkan masuk di sekolah swasta karena memiliki latar belakang perekonomian kelas menengah dan kebawah (Davis, 2013). Kondisi penghasilan yang tidak sama para orangtua memiliki keinginan supaya anaknya dapat bersekolah di sekolah yang berkualitas sehingga memiliki kemampuan sebagai penunjang kehidupan di masa mendatang.

Kondisi perekonomian kelas menengah dan kebawah bukan berarti mereka tidak mencari kualitas sekolah yang baik untuk anaknya. Orangtua akan selektif memilih sekolah yang terbaik untuk anaknya. Berdasarkan studi pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti beberapa sekolah menawarkan potongan harga khusus dengan menyertakan fasilitas dan kualitas sekolah yang unggul daripada sekolah lainnya. Penawaran tersebut yang membuat sekolah swasta terdorong untuk berlomba dalam meningkatkan kualitas yang dimilikinya untuk mempertahankan jumlah peserta didik yang miliknya di setiap tahun ajaran baru. Pemilihan sekolah swasta juga perlu mempertimbangkan kualitas yang dimiliki (Abbott-Chapman et al., 2022). Banyaknya jumlah sekolah swasta di Surabaya dengan berbagai macam penawaran yang dilakukan terus meningkatkan daya saing dan memerlukan strategi khusus untuk mempertahankan kualitas sekolahnya dalam meningkatkan jumlah peserta didik.

Persaingan harga dan fasilitas yang ditawarkan sekolah swasta di Surabaya haruslah berdasarkan proporsi yang seimbang agar tidak menimbulkan kerugian yang besar bagi sekolah. Kesalahan dalam penetapan kebijakan strategi harga yang salah mengakibatkan menurunnya operasional sekolah. Sekolah perlu membuat strategi kebijakan dalam mempertimbangkan harga supaya saat ini dan kedepannya sekolah tidak mengalami kerugian akibat kesalahan dalam menetapkan harga (Lubis, 2004). Penetapan harga yang bisa menjamah di berbagai sektor penghasilan masyarakat serta tawaran fasilitas yang bagus akan menjadi nilai tambah sekolah tersebut dalam mendapatkan peserta didik.

Strategi yang ditetapkan tidak hanya berdasarkan strategi kebijakan pembiayaan saja melainkan aspek pembelajaran juga harus dipikirkan secara matang. Capaian pembelajaran yang sudah diatur oleh pemerintah akan diberikan wewenang kepada sekolah untuk mengemas sebuah pembelajaran secara efektif dan tersampaikan dengan baik bagi peserta didik. Metode pembelajaran yang berbeda ini juga berdampak terhadap daya ingat dan pemahaman peserta didik dengan materi yang diajarkan. Faktor penunjang keberhasilan sekolah menerapkan strategi disebabkan kemampuan dalam menerapkan kurikulum dan program yang sudah ditetapkan, peningkatan fasilitas untuk mempermudah akses, pelayanan pendidikan yang bagus (Purwanto, 2015). Pelayanan yang berkualitas serta pembelajaran yang menyenangkan akan membentuk citra positif bagi sekolah yang berdampak terhadap peningkatan

jumlah peserta didik

Strategi yang tepat akan menghasilkan regulasi yang bagus dalam menciptakan sekolah berkualitas. Studi pendahuluan yang dilakukan oleh peneliti melihat salah satu sekolah swasta yang di bawah naungan Yayasan DWP UNESA memiliki perbedaan dari sekolah lainnya dimana sekolah ini menerapkan pembelajaran berbasis digital dalam penerapan pembelajarannya. Setiap tahunnya sekolah ini selalu memenuhi pagu yang sudah ditetapkan berdasarkan proporsi rombongan belajar bahkan sebelum PPDB sekolah Negeri di buka SMA Labschool UNESA 1 ini sudah menutup pendaftarannya. Pemenuhan pagu peserta didik di tahun ajaran baru mengindikasikan strategi yang digunakan oleh sekolah ini berhasil diterapkan, sehingga peneliti tertarik dengan bagaimana strategi sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik ini berhasil diterapkan.

Metode

Penelitian ini menggunakan metodologi kualitatif deskriptif studi kasus. Menurut Sugiyono (2013:7) Metodologi Kualitatif sebuah model riset yang berpacu pada filsafah Postpositive, dengan tujuan melihat sebagaimana kondisi sebuah objek ini secara alamiah sebagaimana mestinya. Penelitian ini untuk melihat secara fakta bukti-bukti di lapangan mengenai suatu kasus secara mendalam pada kasus yang ada di lapangan. Penelitian ini dilakukan untuk melihat fakta empiris di lapangan bagaimana sebuah kejadian di lihat sesuai faktanya. Menurut Arikunto (2019) penelitian kualitatif untuk pengumpulan segala informasi mengenai sebuah kondisi status terhadap gejala yang ada, gejala tersebut akan terlihat seperti apa adanya. Subjek dalam penelitian ini adalah Kepala Sekolah, Wakil Kepala Sekolah, dan perwakilan dari guru di SMA LabSchool Unesa 1 Pengambilan data di lapangan menggunakan Teknik wawancara, observasi dan studi dokumentasi untuk memperkuat hasil penelitian dibutuhkan ketiga metode tersebut. Setelah data diambil akan dilakukan Teknik analisis data yang dilakukan dengan kondensasi data untuk menyederhanakan data dan mentransformasikan catatan di lapangan menjadi transkrip wawancara, penyajian data mempermudah peneliti menyajikan data dalam bentuk kalimat singkat, Menyimpulkan dari data yang terkumpul untuk disajikan (Miles, M.B, Huberman, A.M, & Saldana, 2014).

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil didapat di lapangan yang dilakukan oleh peneliti memiliki tiga tema utama yaitu strategi internal, strategi eksternal, dan faktor penghambat dalam melaksanakan strategi yang dibuat.

a. Strategi Internal

Penerapan strategi yang dilakukan oleh SMA Labschool UNESA 1 dengan meningkatkan mutu Sumber daya manusia. Pelatihan yang diberikan sesuai perkembangan zaman bekerja sama dengan Universitas negeri Surabaya yang memberikan fasilitator pelatihan pengembangan pengetahuan yang dimiliki oleh guru. Pemberian pelatihan pada guru ini selain pengembangan kurikulum media pembelajaran sekaligus dalam pengelolaan media digital dalam meningkatkan kualitas sekolah. Guru dan warga sekolah memiliki kewajiban untuk mempromosikan sekolah dengan cara menyebarkan pamflet secara digital melalui media sosial yang dimiliki seperti whatsapp, Instagram, tik-tok, dan Facebook. Menurut Nabila (2020) media Sosial adalah alat komunikasi dengan teman-teman yang mereka kenal di dunia nyata dan dunia maya untuk membentuk ikatan secara virtual. Ikatan teman-teman nyata dan virtual ini memiliki fungsi mengenal sekolah lebih dekat dan informasi mengenai sekolah dapat tersampaikan secara meluas. Dampak yang ditimbulkan akibat dari sebaran informasi mengenai sekolah menambah citra sekolah semakin positif di mata masyarakat.

Masyarakat memiliki pandangan terhadap sekolah yang berkualitas dimulai dari fasilitas yang dimiliki. SMA LabSchool unesa 1 pada umumnya memiliki fasilitas Gedung kemudian terdapat fasilitas penunjang seperti bangku, papan tulis, proyektor, AC, Laboratorium, dan Lapangan. Keunggulan sekolah ini dapat meminjam fasilitas Universitas Negeri Surabaya sebagai penunjang bakat minat seperti lapangan dan Gedung pertunjukan. Keberhasilan program pendidikan sangat dipengaruhi oleh kondisi sarana dan prasarana yang dimiliki sekolah untuk menunjang optimalisasi pengelolaan dan pemanfaatannya (Fuad & Nurhattati, 2016). Sarana dan prasarana yang memadai

dapat dijadikan citra positif sekolah sehingga dalam memasarkan sekolah dapat menambah daya tarik calon peserta didik.

Fasilitas Penunjang dapat membentuk citra pertama sekolah sekaligus mengetahui bagaimana penerapan pembelajaran yang dilakukan oleh guru kepada peserta didik di sekolah tersebut. Sekolah ini memiliki program akselerasi 2 tahun yang sudah diakui oleh Dinas Pendidikan dan menjadi sekolah swasta satu-satunya di Surabaya yang memiliki program tersebut. Program akselerasi ini memiliki keunggulan siapapun siswa dapat mengikuti dan mendaftar jika siswa tersebut memiliki kemampuan dan bakat minat yang dimiliki maka mereka bisa lolos seleksi sesuai dengan peraturan pemerintah. Program ini hanya menyaring beberapa murid saja serta memberikan kelas khusus kepada siswa yang mendapatkan program akselerasi. Program ini di percaya memiliki daya tarik bagi calon wali murid yang memiliki keinginan agar anaknya lulus program akselerasi 2 tahun sehingga mereka memiliki efisiensi biaya Pendidikan serta mengkategorisasi anaknya cerdas berbakat istimewa. Selain itu sekolah ini juga menjadi lokomotif sekolah penggerak dan ramah anak sehingga memiliki banyak keunggulan berkaitan dengan akademik.

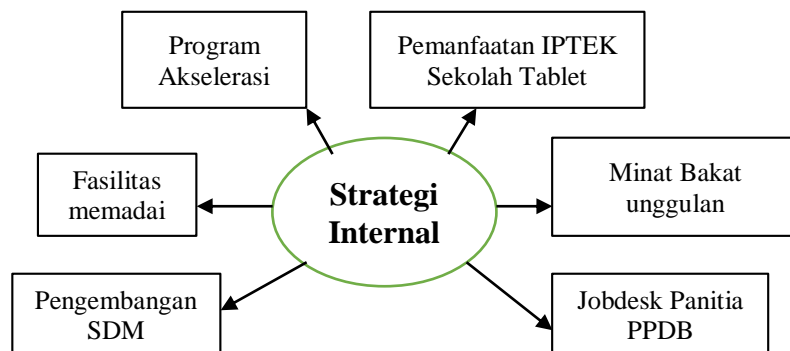
Keunggulan dalam bidang akademik ini berkaitan dengan Karakteristik pengguna kurikulum, yang meliputi pengetahuan, keterampilan, nilai dan sikap guru terhadap kurikulum serta kemampuannya bagi merealisasikan kurikulum dalam pembelajaran (Rusman, 2009). Implementatif ini juga didukung adanya usaha sadar dari warga sekolah terutama guru dalam memberikan dan menyampaikan materi yang disampaikan kepada peserta didik. Keunggulan sekolah ini memberikan supervisi dan evaluasi langsung dari pimpinan serta memberikan testimoni pembelajaran terhadap peserta didik mengenai metode pembelajaran yang disampaikan oleh guru. Sehingga menghasilkan kualitas layanan Pendidikan yang dirasakan oleh peserta didik dapat diterima dengan baik, kepuasan ini menjadi bukti konkrit pelayanan yang diberikan sekolah sudah bagus.

Pembelajaran program utama dalam sebuah Pendidikan akan tetapi sekolah memiliki wewenang dalam mengembangkan minat dan bakat peserta didiknya. Pembentukan minat dan bakat yang dimiliki oleh sekolah pada umumnya akan tetapi yang membedakan adalah pengembangan bakat di bidang digital sekolah ini memiliki ekstrakurikuler broadcasting yang dilatih langsung oleh expert ahli di bidangnya sehingga siswa merasakan banyak sekali pengalaman yang dimiliki dalam dunia pertelevisian. Pengembangan minat bakat yang dimiliki oleh sekolah juga berbau agama seperti memberikan pembelajaran al-quran dengan metode mudah membaca serta untuk beragama lain mendatangkan guru agama yang expert di bidangnya sehingga anak bisa memiliki keyakinan dan perilaku yang positif serta meningkatkan jiwa toleransi antar umat beragama. Memperkuat minat bahkan agama juga akan memiliki dampak besar terhadap karakter yang dimiliki oleh anak tidak hanya sebuah pelajaran saja melainkan memperdalam ajarannya melainkan di praktikkan dalam kehidupan sehari-hari menjadi pribadi dengan karakter yang kuat. Ektrakurikuler ini menjadi unggulan dan akan berdampak kepada peserta didik, sehingga terbentuk mutu sekolah yang berkarakter. Kepercayaan terhadap citra sekolah, impresi seseorang terhadap objek tertentu yang dibentuk berdasarkan pengalaman yang dialami seseorang tersebut. Citra merupakan persepsi seseorang dalam benak pikirannya terhadap suatu objek (Muhaimin & Listyo Prabowo, 2012). Peserta didik mendapatkan pengalaman langsung dari program yang diterapkan oleh sekolah. Program tersebut melekat dan terbawa oleh peserta didik ketika berada di lingkungan masyarakat, secara perlahan akan menjadi media promosi gratis hasil peserta didik SMA Labschool unesa berkualitas Ketika terjun masyarakat langsung.

Kekuatan strategi sekolah secara internal tidak hanya dalam fasilitas, pembelajaran, dan pengembangan minat bakat akan tetapi sebuah pembaharuan dimana sekolah lain tidak memilikinya. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi terus bersamaan sehingga revolusi teknologi sudah merambah di dunia Pendidikan, Sekolah ini menggabungkan perkembangan pendidikan dengan Perkembangan IPTEK. Perkembangan tersebut dapat dilihat pembelajaran yang dilakukan di sekolah ini semuanya menggunakan Tablet atau Laptop sehingga sudah tidak menggunakan kertas lagi untuk pembelajaran di dalam kelas. Revolusi tersebut menumbuhkan cinta lingkungan dengan mengurangi penggunaan kertas yang berdampak pada ekosistem dunia. Manfaat yang dihasilkan selain memberikan dampak positif di lingkungan sekaligus memberikan pembekalan dan membiasakan dekat dengan

teknologi yang bermanfaat di era globalisasi ini. julukan sekolah tablet. Strategi yang dipakai oleh lembaga dalam memaksimalkan pemakaian media digital sebagai sarana promosi (Subakat Tatwa, 2021). Pemanfaatan teknologi dalam pembelajaran akan menghasilkan nilai prestise tersendiri yang membuat menarik calon peserta didik. Pemanfaatan teknologi ini selain digunakan untuk pembelajaran yang efisiensi juga melatih anak dalam memberikan informasi ke masyarakat umum yang berdampak terhadap mutu sekolah.

Kekuatan strategi internal adalah bagaimana sekolah memberikan kualitas yang bagus sebagai keunggulan yang dimiliki. Keunggulan yang dimiliki SMA LabSchool Unesa ini selain tempat yang strategis, fasilitas memadai, serta kualitas Pendidikan yang terbaik sehingga memiliki mutu yang bagus untuk di perkenalkan di masyarakat umum. Kekuatan yang dimiliki sekolah harus bisa tersampaikan dengan baik kepada masyarakat umum mengenai sekolah. Penyampaian ini membutuhkan komitmen seluruh warga sekolah dalam menciptakan citra positif masyarakat. Sekolah membuat panitia PPDB yang akan d komandoi oleh ketua pelaksana dan seksi bidangnya. Pembentukan ini bertujuan agar mengetahui tugas dan tanggung jawab yang sudah diberikan oleh sekolah untuk menggerakkan warga sekolah dalam rangka memberikan informasi kepada masyarakat umum. Ketua pelaksana PPDB pada setiap tahunnya di sistim bergantian dan saling bekerja sama dengan baik dalam rangka memberikan informasi kepada masyarakat mengenai sekolah sekaligus promosi ke sekolah. Menurut (2008, p. 24) menyatakan, bahwa manajemen sumber daya manusia adalah sebuah fungsi khusus dalam bidang administrasi pendidikan yang lebih luas. Sebuah sekolah yang bagus akan terbentuk struktur berdasarkan tugas yang diberikan. Struktur yang diberikan kepala sekolah dalam kepanitiaan PPDB ini dirasa efektif dari tahun ketahun karena koordinasi dan focus lebih mudah dalam menjalankan strategi pemasaran, serta panitia paham tugas apa yang harus dilakukan serta capaian apa yang harus di lakukan untuk meningkatkan jumlah peserta didik setiap tahunnya.

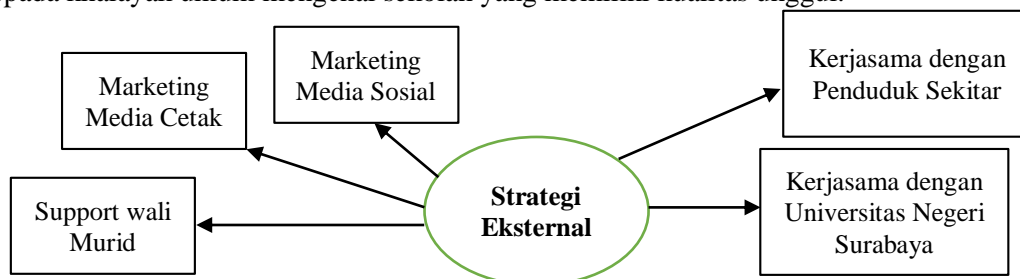


Gambar 1. Gambaran Strategi Internal SMA LabSchool Unesa 1

b. Strategi Eksternal

Pelaksanaan strategi secara eksternal berpacu pada hubungan yang terjalin antara penyedia jasa Pendidikan dan pengguna jasa Pendidikan atau masyarakat sekitar. Peran wali murid sebagai pengguna jasa Pendidikan perlu terjalin dengan baik karena mereka yang merasakan dampak langsung yang dihasilkan dari proses pendidikan yang dilakukan oleh sekolah. Keterlibatan wali murid di beberapa kegiatan sekolah menghasilkan komunikasi dan hubungan positif yang terjalin antara sekolah dengan wali murid. Peran wali murid dalam kegiatan sekolah sangat aktif hal ini dibuktikan orang tua yang kooperatif saat memberi bantuan pembinaan untuk anaknya agar di sekolah dan di rumah mereka mendapatkan Pendidikan sesuai proporsinya serta seimbang. Selain itu orang tua memberikan sponsor pada kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh sekolah ini membuktikan bahwa orang tua ikut berperan serta dalam pelaksanaan yang dilakukan oleh sekolah sehingga menghasilkan kepercayaan dari orang tua. Kepuasan orangtua terhadap sekolah menimbulkan dampak positif karena kepuasan tersebut akan disampaikan ke orang terdekatnya dari sinilah sebuah promosi mulut ke mulut terjadi dan lebih efektif. Testimoni yang terbaik adalah dari konsumen, pelanggan ini akan memberikan informasi kepada orang di sekitarnya apa

yang didapatkan Ketika bersekolah dan bentuk yang dihasilkan oleh sekolah tersebut lebih akurat kepercayaan yang diterima oleh masyarakat. Adding Value (Menambah Nilai) adalah fungsi promosi dengan cara mempromosikan dengan memperlihatkan produk jasa yang unggul contohnya seperti memberikan program-program sekolah yang masih sedikit dimiliki sekolah lain Marit (2021). Pemaparan keunggulan sekolah akan lebih bagus penyampaianya berdasarkan testimoni dari wali murid yang merasakan secara langsung. Strategi eksternal ini sangat efektif dalam mempromosikan kepada khalayak umum mengenai sekolah yang memiliki kualitas unggul.



Gambar 2. Gambaran Strategi Internal SMA Lab School Unesa 1

Pemasaran Pendidikan yang dilakukan oleh sekolah selain menggunakan brosur untuk mengenalkan sekolah sekaligus memberikan penawaran harga juga dilakukan seperti sekolah swasta pada umumnya yang membedakan dan menjadi kekuatan pada sekolah Lab school unesa 1 adalah sudah merambah ke sosial media. Pemanfaatan sosial media sebagai media promosi terus dilakukan pemanfaatannya antara lain flyer kegiatan yang dilakukan sekolah di Instagram, tiktok, youtube, dan facebook. Pemanfaatan media sosial ini diharapkan memperluas pasar calon peserta didik dengan biaya Pendidikan yang tidak begitu mahal tetapi di tawarkan fasilitas yang banyak dan menarik menambah daya tarik sendiri terhadap sekolah. mengelola lembaga juga dibutuhkan berbagai manajemen yang baik, diantaranya dalam bidang pemasaran sehingga pelanggan dapat mengetahui kualitas yang ditawarkan dari jasa pendidikan (Shobri & Ansharuddin, 2022). Aktifitas yang di publish kepada masyarakat umum melalui sosial media diharapkan menjadi promosi awal mengenai kelebihan yang di miliki sekolah dapat tersampaikan kepada masyarakat secara umum. Selain itu sekolah juga melakukan kerja sama dengan SMP terdekat untuk memberikan sosialisasi kepada para siswa mengenai keberadaan sekolah labschool unesa sebagai sekolah unggulan yang memiliki jargon sekolah Tab karena dalam proses pembelajarannya menggunakan tablet atau laptop sehingga mengurangi penggunaan kertas dan dirasa lebih murah ketimbang membeli kertas.

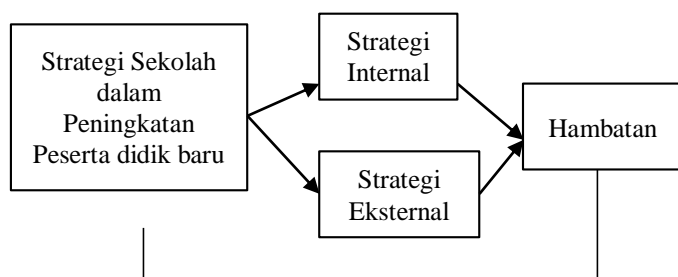
Sekolah berada di kompleks kampus universitas negeri Surabaya meskipun berada dalam kompleks tetap memiliki tanggung jawab untuk melakukan komunikasi dan kerja sama dengan masyarakat sekitar, Kerjasama dilakukan dengan warga terdekat dari kampus peminjaman fasilitas yang dimiliki warga sekitar kampus menghasilkan kerjasama yang positif sehingga masyarakat sekitar mulai mengenal bahwa terdapat sekolah yang berdiri dalam naungan Yayasan dhrma Wanita persatuan unesa. Sekolah tersebut banyak mendapatkan label mahal dari masyarakat sekitar karena Gedung yang megah dan berada dalam naungan unesa membuat harganya mahal. Sekolah membuat upaya untuk mengenalkan kepada masyarakat untuk mematahkan stigma harga yang mahal tersebut setelah diberikan informasi pada akhirnya masyarakat mengetahui antara biaya Pendidikan dan kualitas di tawarkan sepadan bahkan dirasa murah dari pada sekolah unggulan lain akan tetapi kualitas tingkat keatas. Pembentukan kepercayaan dari masyarakat diharapkan membangun citra positif untuk sekolah.

c. Faktor penghambat

Keunggulan yang dimiliki sekolah bukan berarti tidak memiliki hambatan dalam penerapan strategi baik secara internal maupun secara eksternal. Permasalahan yang dihadapi dalam penerimaan peserta didik baru pada setiap tahunnya selalu dilakukan evaluasi. Evaluasi dilakukan untuk menemukan kekurangan dan kelebihan agar menjadi sempurna di kemudian hari dalam penerapannya. Hasil evaluasi dari tahun ke tahun terkait PPDB mengharuskan formula khusus untuk pendaftaran secara online karena kondisi website yang belum bisa di operasikan secara optimal dan

membutuhkan waktu untuk mengaktivasi penggunaannya mengingat banyak sekali yang ingin mendaftar secara online. Pendaftaran secara online memang masih pembahasan khusus. Meskipun pendaftaran dilakukan secara online sekolah memiliki standar kriteria kepada calon peserta didiknya sehingga sebelum membeli formulir sekolah harus mengetahui karakteristik peserta didiknya dengan wawancara terlebih dahulu. Untuk mencapai suatu keunggulan maka, masukan (input), proses pendidikan, guru dan tenaga kependidikan, manajemen, layanan pendidikan, serta sarana penunjangnya harus diarahkan untuk menunjang tercapainya tujuan tersebut (Buchari, 2016)

Hambatan tersebut akan diupayakan pada PPDB selanjutnya untuk optimalisasi website dilakukan agar bisa mempermudah calon peserta didik yang berada diluar kota. Hambatan yang dihadapi oleh sekolah harus segera dilakukan agar terciptanya strategi sekolah dalam penerimaan peserta didik baru secara optimal. Strategi untuk bagaimana menyeimbangkan dua jenis kritik dalam manajemen pembelajaran dan pendidikan (Wallo et al., 2022). Kritikan digunakan sebagai bahan evaluasi karena kritikan tersebut dapat menjadi pondasi dalam menetapkan strategi sekolah untuk kedepannya sehingga permasalahan dan ancaman kedepannya dapat diminimalisir dengan baik



Gambar 3 Gambaran Strategi SMA LabSchool

Simpulan (Penutup)

Daya saing sekolah swasta di Surabaya seiring berkembangnya zaman semakin ketat, beberapa sekolah mulai menerapkan strategi yang milikinya untuk bisa bertahan dalam kompetitif mendapatkan calon peserta didik persaingan yang dihadapi tidak hanya dari sekolah negeri saja melainkan dari sekolah swasta yang memiliki kualitas bagus dan terkontrol. Sebuah sekolah swasta di bawah naungan Yayasan harus memiliki strategi untuk mempertahankan peserta didik supaya mutu dan kualitas yang dimiliki dapat bertahan dan meningkat bagus. Regulasi strategi harus dilakukan untuk mempertahankan jumlah peserta didik baru atau bahkan meningkat. Peningkatan tersebut harus dilakukan secara bersamaan antara perbaikan kualitas internal dan kualitas pemasarannya. Strategi internal tersebut berkaitan dengan sekolah yang memiliki program dan fasilitas unggulan dimana sekolah lain tidak memiliki program tersebut perbaikan secara internal akan menghasilkan mutu dan citra sekolah yang bagus, namun memerlukan strategi secara eksternal yang berkaitan komunikasi dan kerja sama dengan pihak eksternal. Pihak eksternal bisa dari wali murid dan masyarakat sekitar upaya tersebut dibangun supaya masyarakat secara umum mengetahui kondisi sekolah yang nantinya akan berdampak terhadap pembentukan citra sekolah di masyarakat umum. Perlu diketahui strategi internal dan eksternal harus dilakukan upaya untuk perbaikan hambatan yang terjadi dalam pelaksanaannya supaya meminimalisir terjadinya kesalahan dan meningkatkan efektifitas strategi yang sudah dibentuk.

Ucapan Terima Kasih (Jika Ada)

Terimakasih kepada sekolah yang memberikan fasilitas dan informasi yang memadai mengenai strategi yang dilakukan sekolah untuk upaya meningkatkan peserta didik, informasi yang diberikan cukup memadai serta memiliki dampak positif bagi peneliti. Terimakasih juga kepada ketua Yayasan Dharma Wanita Persatuan UNESA yang senantiasa memberikan dukungan terlaksananya penelitian ini.

Daftar Pustaka

Abbott-Chapman, J., Johnston, R., & Jetson, T. (2022). Rural Parents' School Choices: Affective, Instrumental and Structural Influences. *Australian and International Journal of*

- Rural Education*, 27(3), 126–141. <https://doi.org/10.47381/aijre.v27i3.142>
- Arikunto, S. (2019). *Prosedur Penelitian*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Azzahra, N. F. (2020). Ringkasan Kebijakan | Mengkaji Hambatan Pembelajaran Jarak Jauh di Indonesia di Masa Covid-19. *CIPS Indonesia*, 19(2), 1–9.
- Baker, B. D. (2012). *Charter Schools Are ... [Public ? Private ? Neither ? Both ?]*. 1–6.
- Buchari. (2016). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Alfabeta. Alfabeta.
- Davis, T. (2013). Charter School Competition, Organization, and Achievement in Traditional Public Schools. *Education Policy Analysis Archives*, 21, 1–25. <http://epaa.asu.edu/ojs/article/view/1044>
- Fattah, N. (2012). *Ekonomi dan Pembiayaan Pendidikan*. PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Fuad, M., & Nurhattati. (2016). *Manajemen Sarana dan Prasarana Pendidikan: Konsep dan Aplikasinya*. PT Rajagrafindo.
- Humaida, N., Aula Sa'adah, M., Huriyah, H., & Hasanatun Nida, N. (2020). Pembangunan Berkelanjutan Berwawasan Lingkungan (Sustainable Development Goals) Dalam Perspektif Islam. *Khazanah: Jurnal Studi Islam Dan Humaniora*, 18(1), 131. <https://doi.org/10.18592/khazanah.v18i1.3483>
- Jones, J.J. & Walters, D. L. (2008). *Human resource management in education*. QMedia.
- Jubelina, J., & Supramono, S. (2013). Strategi Bersaing Sekolah Kristen Lentera Ambarawa. *Satya Widya*, 29(2), 73. <https://doi.org/10.24246/j.sw.2013.v29.i2.p73-82>
- Lubis, A. (2004). *Strategi Pemasaran dalam Persaingan Basnis*. Fakultas Ekonomi Manajemen.
- Marit, D. (2021). *PENGANTAR ILMU EKONOMI* (A. Karim (Ed.)). Yayasan Kita Menulis.
- Miles, M.B, Huberman, A.M, & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook* (T. Rohindi Rohidi (Ed.)). Sage Publication.
- Muhaimin, S., & Listyo Prabowo, S. (2012). *Manajemen Pendidikan: Aplikasinya dalam Penyusunan Rencana Pengembangan Sekolah/Madrasah*. Prenada Media Group.
- Purwanto, N. A. (2015). Strategi Bersaing Dalam Bisnis Pendidikan. *Jurnal Manajemen Pendidikan UNY*, 01, 113658. <https://www.neliti.com/publications/113658/>
- Rusman. (2009). *Manajemen Kurikulum* (2nd ed.). Rajawali Press.
- Shobri, M., & Ansharuddin, M. (2022). Pelatihan Membuat dan Mengelola Website Madrasah se-KKMA dan KKMTs Sangkapura. *DEDICATE: Journal of Community Engagement in Education*, 1(1), 28–37.
- Subakat Tatwa, G. (2021). *Peran Public Relations Dalam Pengoptimalan Penggunaan Media Digital di Masa Pandemi*. 84–92.
- Uno, H. B., & Nina Lamatenggo. (2016). *Tugas guru dalam pembelajaran : aspek yang mempengaruhi/ Hamzah B. Uno, Nina Lamatenggo*. 197.
- Wallo, A., Martin, J., Sparrhoff, G., & Kock, H. (2022). Balancing “Critique for Improvement” With “Critique for Emancipation” in Management Learning and Education. *Journal of Management Education*, 46(3), 506–530. <https://doi.org/10.1177/10525629211044720>
- Wayong, M. (2017). MENUJU ERA GLOBALISASI PENDIDIKAN: Tantangan dan Harapan bagi Perguruan Tinggi di Tanah Air. *Inspiratif Pendidikan*, 6(2), 219. <https://doi.org/10.24252/ip.v6i2.5223>