

## **STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN DAYA TARIK SEKOLAH DAN JUMLAH PESERTA DIDIK BARU DI SMP SWT YAYASAN PERGURUAN UTAMA**

<sup>1)</sup>Lilis Astika, <sup>2)</sup>M Solih, <sup>3)</sup>Nurul Anjani Daulay

<sup>123)</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

e-mail: <sup>1)</sup>[lilisastika88@gmail.com](mailto:lilisastika88@gmail.com) <sup>2)</sup>[msolih@gmail.com](mailto:msolih@gmail.com) <sup>3)</sup>[anjaninurul11@gmail.com](mailto:anjaninurul11@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi kepala sekolah dalam meningkatkan daya tarik sekolah dan jumlah peserta didik baru di SMP SWT Perguruan Utama. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu pendekatan penelitian yang berfokus pada pemahaman fenomena berdasarkan perspektif subjek yang diteliti. Penelitian ini menggunakan teknik observasi dan wawancara. Adapun hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi utama yang digunakan untuk meningkatkan daya tarik sekolah dan jumlah siswa baru melibatkan promosi aktif dan perbaikan fisik sekolah. Promosi dilakukan secara langsung dengan mengunjungi rumah-rumah lulusan SD dan menggunakan media sosial secara intensif. Selain itu, upaya perbaikan fasilitas sekolah juga dianggap penting untuk menarik minat siswa baru.

**Kata kunci :** *Strategi Kepala Sekolah, Daya Tarik Sekolah, Jumlah Peserta Didik Baru.*

### **ABSTRAT**

*This research was conducted to find out the principal's strategy in increasing the attractiveness of the school and the number of new students at SWT Primary School Middle School. This research uses a qualitative method, namely a research approach that focuses on understanding phenomena based on the perspective of the subject being studied. This research uses observation and interview techniques. The results of this research show that the main strategy used to increase the school's attractiveness and the number of new students involves active promotion and physical improvement of the school. Promotion is carried out directly by visiting the homes of elementary school graduates and using social media intensively. Apart from that, efforts to improve school facilities are also considered important to attract new students.*

**Keywords:** *Principal Strategy, School Attractiveness, Number of New Students.*

### **1. PENDAHULUAN**

Sebuah rencana yang dibuat oleh manajemen tingkat atas untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan dapat dipahami sebagai sebuah strategi. Rencana tindakan yang dibuat oleh kepala sekolah akan menjadi landasan untuk memajukan dan membimbing lembaga menuju tujuan yang telah ditentukan. Kepala sekolah harus berkolaborasi dengan pemangku kepentingan lainnya saat mengembangkan rencana untuk memastikan bahwa

rencana tersebut disesuaikan dengan kondisi spesifik yang ada (Sesra Budio, 2019).

Kepemimpinan kepala sekolah sangat penting bagi keberhasilan pendidikan karena ia memandu perkembangan institusi. Kepala sekolah mempunyai kekuasaan untuk memerintahkan, mengatur, mengundang, dan menginspirasi stafnya untuk mencapai tujuan akademik. Pada dasarnya ada dua komponen kepemimpinan kepala sekolah dalam situasi ini: pencapaian tujuan dan dampak. Selama tujuannya ada dan merupakan tujuan bersama, maka

proses mempengaruhi dapat terjadi dimana saja (Novianty Djafri, 2017).

Minat seseorang merupakan prasyarat krusial untuk dapat melaksanakan tugas dengan baik. Dari segi psikologi, minat tidak hanya mempengaruhi perilaku tetapi juga memotivasi individu untuk terus berusaha dan berhasil. Kepala sekolah sering menggunakan taktik berikut untuk menarik siswa: memetakan calon siswa, mengiklankan sekolah secara online dan offline, menjangkau calon sekolah, menjalin kemitraan dengan mereka, dan membina hubungan positif dengan pemangku kepentingan dan komunitas lokal (Ardiyanto Wardhana, 2018).

Dalam buku yang diterbitkan Onisimus Omtu tahun 2011, individu seperti pelajar, orang tua, dan masyarakat mempunyai kebebasan memilih lembaga yang menjamin masa depan anak-anaknya. Orang tua mempunyai tanggung jawab yang besar terhadap anak-anak mereka; oleh karena itu, mereka akan memilih sekolah yang memenuhi harapan mereka atau berkualitas tinggi (Lukman dan Mukhtar Hakim, 2018).

Untuk mendorong calon pelanggan agar memiliki barang yang ditawarkan, pemasaran adalah proses transaksional yang bertujuan untuk meningkatkan kebutuhan, keinginan, dan harapan mereka. Namun ternyata masih banyak kepala sekolah yang kurang baik dalam mengatur dan melaksanakan upaya kepala sekolah untuk menarik siswa baru. Hal ini mencakup kurangnya sosialisasi pada lembaga pendidikan, kurangnya komunikasi masyarakat, kurangnya materi promosi pendidikan, seperti pamflet, dan kegagalan memperkenalkan teknologi melalui media (Ardiyanto Wardhana, 2018).

Penjelasan ini dapat diartikan bahwa meskipun sekolah berupaya mengelola hubungan dengan baik sehingga mereka dapat berkolaborasi secara efektif, masyarakat dan sekolah juga mempunyai kaitan erat dengan peningkatan standar pendidikan itu sendiri. Pemerintah menuntut agar orang tua, masyarakat, dan pemerintah semuanya bertanggung jawab terhadap pendidikan.

## 2. LANDASAN TEORI

### A. Konsep Dasar Strategi Kepala Sekolah

Istilah Yunani *strategos*, yang menggabungkan kata *stratos*, yang berarti prajurit, dan *ego*, atau pemimpin, adalah asal mula kata strategi. Strategi didasarkan pada rencana atau skema untuk mencapai hasil yang diinginkan. Dengan kata lain, strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Seni strategi adalah memanfaatkan kemampuan dan aset organisasi untuk mencapai tujuan melalui interaksi yang efisien dengan lingkungan dalam keadaan yang paling menguntungkan (Syafi'i Antonio, 2001).

Makna strategi secara istilah dikemukakan oleh beberapa ahli diantaranya sebagai berikut:

1. Menurut Cravens, strategi adalah rencana terpadu yang menghubungkan keunggulan yang dimiliki dan dicapai bisnis dengan eksekusi yang tepat. Manajemen sumber daya yang efektif oleh suatu organisasi digunakan untuk menerapkan strategi dalam lingkungan yang dinamis (Nur Kholis, 2014).
2. Clausewitz seorang prusis yang dikenal sosok yang intelektual di bidang perang menjelaskan bahwa *strategy is concerned with drafting the plan of war and shaping the individual campaigns, and within these, deciding on the individual engagements*. Seni strategi adalah menggunakan pertempuran untuk memenangkan perang. Strategi adalah rencana jangka panjang yang digunakan dan dilaksanakan untuk mencapai tujuan. Ini terdiri dari kegiatan untuk mencapai tujuan tersebut (Falih Suaedi, 2020).

Beberapa definisi telah dikemukakan oleh para ahli, sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu sarana untuk mencapai tujuan organisasi dan strategi tidak hanya sekedar menyusun rencana tetapi mengintegrasikan rencana tersebut dengan hal-hal yang berkaitan dengan organisasi baik internal maupun eksternal.

Kepala sekolah diartikan sebagai guru fungsional yang diberi tugas memimpin sekolah tempat berlangsungnya proses belajar mengajar. Kepala Sekolah terdiri dari dua kata yaitu "kepala" dan "sekolah". Kata "kepala" dapat diartikan sebagai "ketua" atau "pemimpin" dalam suatu organisasi atau lembaga pendidikan. Sedangkan "sekolah" adalah

lembaga yang menjadi tempat menerima dan memberi pelajaran.

Kepala sekolah hendaknya mampu menjalankan fungsi-fungsi berikut dalam kepemimpinannya. Fungsi-fungsi ini adalah:

#### 1. Perencanaan (planning)

Kepala sekolah harus mampu menciptakan strategi yang baik. Perencanaan adalah proses mempertimbangkan secara cermat dan mengambil keputusan tentang masa depan dengan tujuan mencapai tujuan yang telah ditentukan.

#### 2. Pengorganisasian (organizing)

Struktur organisasi yang telah tercipta dengan pembagian kerja yang baik, pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang baik, serta prinsip pengorganisasian yang ditingkatkan diikuti oleh kepala sekolah agar dapat melaksanakan pembagian kerja yang jelas terhadap guru.

#### 3. Memotivasi (motivation)

Sebagai seorang pemimpin, prinsip tersebut perlu terus menginspirasi anggota staf atau instruktur untuk terus berkembang. Pengusaha dimotivasi oleh pemimpin efektif yang menggunakan kekuasaan, memberi contoh, mendorong rasa percaya diri, menciptakan tantangan dengan menentukan tujuan, menetapkan tugas, dan mengelola penghargaan dan hukuman.

#### 4. Mengarahkan

Memberi perintah, memberikan petunjuk atau keteladanan, meningkatkan etos kerja, menegakkan disiplin, dan melakukan berbagai upaya lain agar pegawai dapat melaksanakan tugasnya sesuai dengan pedoman, aturan, atau petunjuk yang telah ditetapkan merupakan kegiatan mengarahkan atau memberi perintah kepada karyawan.

#### 5. Mengkordinasikan

Memberi perintah, memberikan petunjuk atau keteladanan, meningkatkan etos kerja, menegakkan disiplin, dan melakukan berbagai upaya lain agar pegawai dapat melaksanakan tugasnya sesuai dengan pedoman, aturan, atau petunjuk yang telah ditetapkan merupakan kegiatan mengarahkan atau memberi perintah kepada karyawan.

#### 6. Mengelola informasi

Aspek dari tanggung jawab dan aktifitas pemimpin selalu berkaitan dengan mengelola informasi. Pemimpin banyak melakukan pengujian dan pemantauan umpan balik, perencanaan, pengorganisasian dan pengambilan keputusan merupakan bagian dari mengelola informasi.

#### 7. Mengawasi

Seorang kepala sekolah yang kompeten harus mampu mengawasi pelaksanaan tugas dan hasil kerja bawahannya sesuai dengan rencana, arahan, pedoman, dan pedoman lainnya yang telah ditetapkan. Untuk mengambil tindakan perbaikan apabila terjadi kecurangan atau penyimpangan, kegiatan pengawasan dapat meliputi pemeriksaan, pengecekan, dan tindakan untuk mencegah kesalahan yang mungkin timbul (Nasir, 2021).

### **B. Meningkatkan Daya Tarik Sekolah dan Jumlah Peserta Didik**

Citra sekolah adalah salah satunya untuk meraih minat dan menjadi daya tarik bagi pengguna jasa pendidikan. Citra sekolah yang telah dikelasnya efektif untuk menarik calon didik perlu. Citra sekolah merupakan sarana yang digunakan orang tua dalam mendidik anaknya. Institusi pendidikan yang berwawasan positif akan selalu diutamakan. Sebaliknya, sekolah dengan citra yang sedikit baik cenderung kurang dikenal, sehingga berdampak buruk pada jumlah siswa yang kurang terlibat. Menurut Alma (2009), iklim sekolah yang positif dapat membantu siswa dalam mengembangkan kemauan untuk mendaftarkan saudaranya di sekolah tersebut. Jika tidak mendaftar, mereka akan menjadi bagian dari upaya memajukan sekolah. Wijaya (2016), setidaknya, mengemukakan bahwa prestasi siswa dapat menjadi salah satu pembeda utama yang membedakan suatu sekolah dengan sekolah lain.

Reputasi positif sangat penting dan menjadi aset berharga bagi suatu institusi atau organisasi dalam menciptakan kesuksesan jangka panjang dan berkelanjutan, klaim Soemirat dan Ardianto (2017). Oleh karena itu, citra tersebut harus dikonstruksi secara cermat agar memiliki nilai positif. Menentukan image seperti apa yang ingin ditampilkan suatu organisasi atau lembaga di mata masyarakat adalah tugasnya.

Menurut Hidayat dan Machali (2012), mendidik klien tentang layanan yang ditawarkan dapat membantu mereka mengembangkan opini yang baik terhadap institusi. Perasaan mempengaruhi perkembangan sikap mental yang dapat dijadikan landasan penilaian terhadap pendidikan. Jika sekolah ingin diminati, harus memikirkan bagaimana cara untuk menarik perhatian mereka melalui pencitraan-pencitraan yang berkesan dan menarik. Membangun citra sekolah yang baik agar diketahui sekaligus diminati masyarakat dan berdampak pada peningkatan jumlah peserta didik yang mendaftar di sekolah tersebut, diperlukan cara yang tepat (Budiyatmo & Iriani, 2022).

Menurut Alisuf Sabri, minat adalah kecenderungan untuk secara konsisten memperhatikan dan mengingat sesuatu. Minat ini dapat dikatakan muncul dari sikap senang terhadap suatu hal, yang membuatnya terikat erat dengan sentimen, khususnya sensasi bahagia. Individu yang menunjukkan minat pada sesuatu menunjukkan bahwa mereka menganggapnya menyenangkan (Alisuf Sabri, 2007).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional mengartikan peserta didik atau peserta didik sebagai anggota masyarakat yang berusaha mengembangkan potensi dirinya melalui proses pembelajaran yang tersedia pada jalur, jenjang, dan jenis pendidikan tertentu. Oleh karena itu, peserta didik adalah individu yang mempunyai kebebasan untuk mengejar ilmu pengetahuan sesuai dengan nilai-nilai yang dianutnya.

Menurut Oemar Hamalik, peserta didik memasuki sistem pendidikan sebagai masukan yang diolah untuk membantunya berkembang menjadi manusia unggul sejalan dengan tujuan pendidikan nasional. Abu Ahmadi menyatakan bahwa murid adalah manusia seutuhnya, baik sebagai individu maupun pribadi. Menurut definisinya, individu adalah “seseorang yang mempunyai sifat dan keinginan sendiri serta tidak bergantung pada orang lain, dalam artian ia benar-benar orang yang menentukan dirinya sendiri dan tidak dipaksa dari luar” (Tim Dosen Administrasi Pendidikan UPI, 2009).

Menurut pengertian di atas, peserta didik adalah orang atau perseorangan yang mendapat pelayanan

pendidikan sesuai dengan bakat, minat, dan kemampuannya agar dapat tumbuh dan berkembang dengan baik serta merasa puas terhadap pelajaran yang diajarkan.

Untuk meningkatkan minat dan jumlah peserta didik baru seorang pemimpin kepala sekolah perlu melakukan sebuah strategi yang mana akan berpengaruh terhadap lembaga pendidikan. Seseorang yang menunjukkan kepemimpinan memandu tindakan kelompok menuju pencapaian tujuan yang telah ditentukan. Upaya yang dilakukan prinsipal dalam menjalankan program untuk memenuhi tujuan institusi yang dicanangkan dikenal dengan strategi kepala sekolah. Oleh karena itu, kepala sekolah mempunyai peranan yang besar dalam menjalankan sekolah.

### **C. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Strategi Kepala Sekolah**

Dalam melaksanakan strategi untuk menarik minat peserta didik ada beberapa faktor yang mempengaruhinya yaitu:

#### **1. Fasilitas**

Sekolah telah mengalami sejumlah perkembangan fisik yang patut dicatat. Keterlibatan siswa dalam proses belajar mengajar akan tumbuh dengan adanya fasilitas yang memadai, khususnya dalam kegiatan ekstrakurikuler.

#### **2. Kepala Sekolah**

Terkait dengan pemenuhan kebutuhan guru, orang tua, dan siswa khususnya terkait dengan pengembangan sekolah kepala sekolah telah menciptakan ruang dimana suara-suara tersebut dapat bebas berekspresi. agar perkembangan sekolah menjadi lebih canggih dan memenuhi persyaratan akademik yang diperlukan.

#### **3. Guru**

Guru yang lebih muda dan lebih berpengalaman akan memberikan peluang untuk menarik siswa. Selain itu, pendidik harus mengambil peran lebih aktif dalam membantu anak-anak belajar. Untuk mencapai tingkat mutu pendidikan yang sesuai, disiplin guru juga diperlukan. Siswa yang mencari pengembangan

sekolah lebih maju akan tertarik pada guru yang disiplin dan profesional.

#### 4. Peserta didik

Peserta didik yang lulus dari sekolah berkualitas tinggi memperoleh nilai yang lebih tinggi dan kemampuan untuk menerapkan pengetahuan mereka di luar kelas, menjadikan mereka anggota masyarakat yang berharga.

#### 5. Hubungan Masyarakat

Upaya sekolah dalam menjalin kerjasama dengan masyarakat akan memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan dan kemajuan sekolah. Hasilnya, masyarakat menyetujui reformasi sekolah tersebut. Kerjasama masyarakat, orang tua, dan pendidik membuat semakin banyak masyarakat yang ingin menyekolahkan anaknya.

### 3. METODE PENELITIAN

Jenis data yang terdapat dalam penelitian ini adalah data kualitatif melalui pengumpulan data yang didapatkan melalui hasil observasi atau wawancara yang dilakukan dengan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan merupakan salah satu analisis data. Menurut Moleong data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain (Moleong, 2006).

Pengambilan data melalui observasi dan wawancara secara langsung dimaksudkan agar data yang diperoleh peneliti berasal dari sumbernya langsung, jadi data yang diperoleh akan lebih dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan. Observasi yaitu mengadakan pengamatan secara intensif selama penelitian dan riset lapangan berlangsung. Pengamatan ini dilakukan untuk membuktikan kebenaran dan menguji data yang diambil dari hasil wawancara.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Daya Tarik Sekolah dan Jumlah Peserta Didik Baru di SMP Swasta Perguruan Utama

Strategi merupakan upaya untuk mencapai hasil yang diinginkan dengan cara menyesuaikan diri

dengan kondisi saat ini dan membangun koneksi yang menguntungkan. Setiap sekolah harus memiliki rencana karena penting untuk membantu siswa mencapai tujuan pembelajaran mereka.

Pada awal setiap semester, setiap sekolah perlu memiliki rencana yang jelas untuk meningkatkan prestasi siswa. Strategi yang solid harus ada di setiap sekolah karena pelaksanaan PPDB merupakan kegiatan wajib. Pilihan yang dibuat oleh kepala sekolah untuk menerapkan suatu strategi mempunyai pengaruh yang besar terhadap hasil yang dicapai. Karena kepala sekolah adalah pencipta sekolah, maka mereka bertanggung jawab atas semua kegiatan yang berlangsung di lembaga pendidikan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Swasta Yayasan Perguruan Utama Medan yaitu bapak Ifan Solihin, S.Pd menyampaikan bahwa:

*“Strategi yang kita gunakan itu adalah promosi baik dengan media sosial maupun dengan orang tua. Strategi promosi di sini itu adalah gratis SPP 6 bulan untuk SMP untuk 10 pendaftar pertama gitu, tidak di pungut uang pembangunan itulah promosi yang dilakukan untuk menarik siswa. Jadi kita kuotanya itu kalau bisa sebanyak-banyaknya tetapi sekarang ini kita hanya mendapat 1 lokal saja untuk SMP. Selain itu orangtua setiap kelulusan akan datang untuk melihat anaknya kita akan membagi-bagikan brosur secara langsung sehingga sekolah kita ini akan banyak dikenal orang dengan harapan akan meningkatkan jumlah peserta didik baru.”*

Lebih lanjut beliau menyampaikan bahwa:

*“Untuk memperkenalkan keunggulan sekolah kita ini, langkahnya ada banyak seperti melakukan kegiatan setiap pagi itu mulai dari hari senin sampai sabtu itu full menggunakan toak, hal ini dilakukan supaya masyarakat dengar bahwa hari senin ada upacara, ada lagu makrs utma yang lagunya luar biasa di dengarkan tentang bagaimana pembelajaran itu, di hari selasa kita hari tau gak sih, jadi hari tau gak sih ini tentang informasi baik sains maupun non sains baik yang ilmu luar bebas yang penting siswa dapat menyampaikannya dengan tidak menggunakan teks, hari rabu menggunakan pidato bahasa Inggris bahasa Indonesia dan kalau bisa bahasa*

*arab. Hari Kamis ada kegiatan ekspresi seperti menyanyikan lagu bahasa Inggris dan sekaligus dance, hari Jumat kultum kuliah 7 menit, baca Al-Quran setelah itu kultum ada MC, hari Sabtu senam, kita mengadakan senam, itulah yang kami lakukan supaya masyarakat mengetahui keunggulan-keunggulan sekolah ini, dan nanti kegiatan kami juga kami ekspos di media sosial juga.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Swasta Yayasan Perguruan Utama menunjukkan bahwa Sekolah menerapkan berbagai strategi promosi untuk meningkatkan daya tarik dan jumlah peserta didik baru. Strategi ini meliputi penggunaan media sosial dan melibatkan orang tua, dengan promosi khusus seperti pemberian gratis SPP selama 6 bulan untuk 10 pendaftar pertama di jenjang SMP serta pembebasan biaya pembangunan. Selain itu, sekolah juga membagikan brosur secara langsung kepada orang tua siswa pada setiap acara kelulusan untuk meningkatkan kesadaran dan mengenalkan sekolah kepada masyarakat luas. Kegiatan harian yang menonjolkan keunggulan sekolah dilakukan setiap hari dari Senin hingga Sabtu, mencakup upacara, penyampaian informasi sains dan non-sains, pidato dalam berbagai bahasa, kegiatan ekspresi seni, kuliah tujuh menit (kultum), serta senam pagi. Semua kegiatan ini juga diekspos di media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Melalui kombinasi strategi ini, sekolah berupaya meningkatkan visibilitas dan daya tariknya di mata masyarakat, dengan harapan dapat menarik lebih banyak siswa baru.

## 2. Penggunaan Teknologi dalam Meningkatkan Daya Tarik Sekolah dan Jumlah Peserta Didik di SMP Swasta Yayasan Perguruan Utama

Penggunaan teknologi dalam pendidikan sangat penting untuk meningkatkan daya tarik sekolah dan jumlah peserta didik baru. Teknologi memungkinkan akses ke berbagai sumber belajar digital dan metode pembelajaran interaktif, yang dapat membuat proses belajar lebih menarik bagi siswa. Selain itu, sistem manajemen sekolah berbasis teknologi meningkatkan efisiensi operasional dan komunikasi antara guru, siswa, dan orang tua.

Kehadiran sekolah di dunia digital melalui website dan media sosial juga membantu membangun citra dan brand sekolah, memudahkan calon siswa dan orang tua mendapatkan informasi yang mereka butuhkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Ifan Solihin, S. Pd sebagai Kepala Sekolah SMP Swasta Yayasan Perguruan Utama menyampaikan bahwa:

*“Teknologi sangat penting artinya tanpa teknologi kita tidak bisa informasi jarak jauh oleh karena itu dengan adanya teknologi sangat membantu contoh facebook yang kami gunakan sebagai tempat mempromosikan sekolah selain itu ada instagram dan tiktok, bahkan kalau di internet kita punya website sekolah dan jika dilihat dari website rating sekolah kita nomor satu.”*

Dari hasil wawancara diketahui bahwa sekolah sudah memanfaatkan teknologi aplikasi media sosial sebagai tempat promosi untuk menarik peserta didik baru. Sekolah juga memiliki website untuk memenuhi kebutuhan informasi bagi peserta didik.

## 3. Faktor Penghambat dalam Meningkatkan Daya Tarik Sekolah dan Jumlah Peserta Didik Baru di SMP Swasta Yayasan Perguruan Utama

Faktor penghambat merupakan hal yang sangat mudah terjadi dalam menerapkan sebuah strategi. Faktor penghambat bisa muncul dari mana saja. Kepala sekolah sebagai pemimpin harus bertanggungjawab dalam mengatasi faktor penghambat tersebut. Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Sekolah SMP Swasta Yayasan Perguruan Utama menyampaikan bahwa:

*“Faktor penghambat kita kalah dengan sekolah negeri, karena sekolah negeri itu semuanya gratis. Sedangkan kita harus membayar SPP disitulah kita kalah. Oleh karena itu orang tua lebih memilih anaknya sekolah negeri saja. Apalagi dengan adanya zonasi, dan sekolah kita ini banyak dikelilingi sekolah negeri seperti SMP 27 dan SMP 35. Selain itu dengan jumlah siswa yang sedikit Bantuan Siswa Miskin (BSM) juga kurang disekolah kita ini sehingga daya tarik sekolah kita ini bisa menurun.”*

Lebih lanjut beliau menyampaikan bahwa:

*“Selain itu juga ada yang menjadi faktor penghambat lainnya adalah dana. Dana kita tipis, contoh kita mau renovasi sekolah, tidak bisa rehab berat, harus rehab ringan, dari dana bos itu sedangkan dana bos kita untuk buku saja kita 20% dana bos, untuk listrik, untuk ATK sehingga kita ujian tidak bayar, padahal photocopy soal dan gaji guru yang mengoreksi hasil ujian kita bayar, ngoreksi perlembar itu tidak murah 1.500 perlembar. Jadi banyak yang bisa menjadi faktor penghambat dalam meningkatkan sekolah.”*

Dari hasil wawancara dapat diketahui bahwa sekolah swasta kalah bersaing dengan sekolah negeri karena biaya pendidikan di sekolah negeri gratis sementara di sekolah swasta harus membayar SPP. Kebijakan zonasi dan banyaknya sekolah negeri di sekitar juga mengurangi daya tarik sekolah swasta. Selain itu, keterbatasan dana menghambat perbaikan fasilitas dan operasi sekolah, sehingga daya tarik sekolah swasta menurun.

Namun dengan banyaknya faktor penghambat tersebut kepala sekolah dituntut untuk bisa menyelesaikannya demi keberlangsungan sekolah agar selalu beroperasi. Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Sekolah menyampaikan bahwa:

*“Solusinya itu kita banyak promosi, rumah ke rumah, bahkan siswa ke siswa, ayo kita datang yang tamat SD kerumahnya, kita cerita kita promosikan sekolah kita, supaya tertarik untuk masuk. Memang awalnya itu tidak maksimal kita usahakan terus. Cara mengatasinya lagi kita memperbaiki sekolah supaya sekolah itu lebih cantik, selain itu penggunaan media sosial harus lebih kita tingkatkan lagi. Walaupun memang banyak cobaan, banyaknya hambatan, pasti kita tetap berusaha, itulah yang kita usahakan keguru-guru juga supaya kompak dan terus bekerja keras dalam meningkatkan daya tarik sekolah supaya sekolah kita tidak tutup.”*

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa strategi utama yang digunakan untuk meningkatkan daya tarik sekolah dan jumlah siswa baru melibatkan promosi aktif dan perbaikan fisik sekolah. Promosi dilakukan secara langsung dengan mengunjungi rumah-rumah lulusan SD dan menggunakan media sosial secara intensif. Selain itu,

upaya perbaikan fasilitas sekolah juga dianggap penting untuk menarik minat siswa baru. Meskipun banyak menghadapi tantangan dan hambatan, semangat untuk bekerja keras dan kebersamaan guru-guru menjadi kunci dalam meningkatkan daya tarik sekolah agar tetap eksis.

## **5. KESIMPULAN DAN SARAN**

Bentuk strategi yang dilakukan SMP Swasta Yayasan Perguruan Utama untuk meningkatkan daya tarik sekolah dan jumlah peserta didik baru melalui strategi promosi. Strategi ini meliputi penggunaan media sosial dan melibatkan orang tua, dengan promosi khusus seperti pemberian gratis SPP selama 6 bulan untuk 10 pendaftar pertama di jenjang SMP serta pembebasan biaya pembangunan. Selain itu, sekolah juga membagikan brosur secara langsung kepada orang tua siswa pada setiap acara kelulusan untuk meningkatkan kesadaran dan mengenalkan sekolah kepada masyarakat luas.

Promosi juga dilakukan secara langsung dengan mengunjungi rumah-rumah lulusan SD dan menggunakan media sosial secara intensif. Selain itu, upaya perbaikan fasilitas sekolah juga dianggap penting untuk menarik minat siswa baru. Meskipun banyak menghadapi tantangan dan hambatan, semangat untuk bekerja keras dan kebersamaan guru-guru menjadi kunci dalam meningkatkan daya tarik sekolah agar tetap eksis.

Kepala sekolah dan guru-guru diharapkan untuk selalu mengembangkan strategi-strategi terbaru untuk meningkatkan jumlah peserta didik sehingga sekolah dapat terus beropersi dan menghasilkan lulusan yang berkualitas.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Alisuf Sabri. (2007). *Psikologi Pendidikan*. Jakarta: Pedoman Ilmu Jaya.
- Ardiyanto Wardhana. (2018). Strategi Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru (Studi Kasus SMK Kesehatan Cipta Bhakti Husada Yogyakarta). *Jurnal Komunikasi*, 6(1).
- Budiyatmo, B., & Iriani, A. (2022). Membangun Citra Sekolah Berdasarkan Marketing Mix untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik. *Kelola*:

- Jurnal Manajemen Pendidikan*, 9(2), 238–252.  
doi: 10.24246/j.jk.2022.v9.i2.p238-252
- Falih Suaedi. (2020). *Dinamika Manajemen Strategis Sektor Publik Di Era Perubahan*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Lukman dan Mukhtar Hakim. (2018). *Dasar Dasar Manajemen Pendidikan*. Jambi: Timur Laut Aksara.
- Moleong, L. J. (2006). *Metodolgi Penelitian Kualitatif*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Nasir, M. D. (2021). Tipe Kepemimpinan Demokratis Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Kompetensi Profesional Guru. *Journal of Islamic Education Management*, 6.
- Novianty Djafri. (2017). *Manajemen Kepemimpinan Kepala Sekolah: Pengetahuan Manajemen, Efektivitas, Kemandirian Keunggulan Bersaing dan Kecerdasan Emosi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Nur Kholis. (2014). *Manajemen Strategi Pendidikan – Formulasi, Implementasi Dan Pengawasan*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press.
- Sesra Budio. (2019). Strategi Manajemen Sekolah. *Jurnal Menata*, 2(2).
- Syafii Antonio. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (1st ed.). Jakarta: GemaInsani.
- Tim Dosen Administrasi Pendidikan UPI. (2009). *Manajemen Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.