

Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di SMK YAPEMI Pagelaran

Nahdhiatul Munawaroh, Eri Purwanti, Apri Wahyudi

STIT Pringsewu, Indonesia
Email: nadhiamuna@gmail.com

Abstrak: Peserta didik merupakan komponen utama dalam pendidikan. Pada saat ini dunia pendidikan memiliki banyak persaingan untuk mendapatkan jumlah peserta didik, dan SMK YAPEMI Pagelaran masih memiliki peserta didik yang sedikit. Kepala sekolah sebagai pemimpin lembaga perlu mengadopsi strategi yang efektif untuk menarik minat calon peserta didik agar jumlah mereka terus bertambah. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang digunakan kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik di SMK YAPEMI Pagelaran, serta mengetahui kendala-kendala dalam melaksanakan strategi untuk meningkatkan peserta didik SMK YAPEMI Pagelaran. Jenis metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Lokasi penelitian di SMK YAPEMI Pagelaran, Pringsewu, Lampung. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah kepala sekolah, guru, dan siswa. Dengan pengumpulan data yang digunakan adalah observasi (pengamatan), metode *interview* (wawancara), dan metode dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah meningkatnya jumlah peserta didik dan meningkatnya kualitas peserta didik, menjadikan SMK YAPEMI Pagelaran mampu bersaing dengan ketat didunia pendidikan dan menjalin komunikasi yang baik dengan masyarakat.

Kata Kunci: Strategi Kepala Sekolah, Peserta Didik, Sekolah Menengah Kejuruan.

Abstract: Students are the main component in education. Currently, the world of education has a lot of competition for the number of students, and YAPEMI Pagelaran Vocational School still has a small number of students. The school principal, as the leader of the institution, needs to adopt effective strategies to attract prospective students' interest to ensure a continuous increase in their numbers. The purpose of this research is: to find out the strategies used by school principals in increasing the number of students at YAPEMI Pagelaran Vocational School; and to find out the obstacles in implementing strategies to increase students at YAPEMI Pagelaran Vocational School. The type of research method used is qualitative with a descriptive approach. The research location is YAPEMI Pagelaran Vocational School, Pringsewu, Lampung. The subjects in this research were school principals, teachers and students. The data collection used is observation, interview method and documentation method. The results of this research are an increase in the number of students and an increase in the quality of students, making YAPEMI Pagelaran Vocational School able to compete fiercely in the world of education and establish good communication with the community.

Keywords: Principal's Strategy, Students, Vocational High School.

Pendahuluan

Peserta didik merupakan seseorang yang mengembangkan potensinya melalui proses pendidikan, baik yang dilaksanakan di lembaga formal maupun informal. Sekolah dianggap sebagai lingkungan utama di mana proses pendidikan terjadi, karena sekolah berperan penting dalam proses penyelenggaraan pendidikan. Pendidikan memainkan peran utama dalam membentuk karakter manusia terutama pelajar. Peran pendidikan sangat signifikan dalam menentukan kualitas moral seseorang berdasarkan standar yang tidak bersifat matematis. Pemerintah menyadari pentingnya hal ini dan memberikan perhatian khusus terhadap pendidikan. Dengan sistem pendidikan yang efektif, diharapkan akan muncul generasi yang berkualitas sebagai pengganti generasi yang sekarang, kemudian siap untuk berpartisipasi dalam kehidupan masyarakat, negara, dan bangsa.¹

Sistem pendidikan nasional merujuk pada semua bagian dari pendidikan yang saling terhubung secara menyeluruh, dengan koordinasi yang baik untuk mencapai sasaran pendidikan nasional. Dalam kategori pendidikan yang formal, interaksi antara peserta didik dan proses pembelajaran merupakan bagian integral dari sistem tersebut. Oleh karena itu, peserta didik dianggap sebagai salah satu elemen penting dalam dunia dan sistem pendidikan.²

Pada masa globalisasi seperti sekarang, pendidikan memainkan peran yang sangat penting karena menjadi salah satu faktor kunci dalam menentukan kualitas dan kemampuan sumber daya manusia. Keunggulan suatu negara, termasuk Indonesia, tidak hanya bergantung pada kekayaan alamnya, tetapi juga pada kualitas sumber daya manusianya. Oleh karena itu, hubungan antara kualitas sumber daya manusia dengan kualitas pendidikan menjadi sangat penting. Kualitas pelatihan mencerminkan bahwa kondisi yang baik berpengaruh pada hasil dan semua aspek yang relevan harus dipertimbangkan dalam proses pelatihan. Komponen-komponen tersebut meliputi input, proses, output, tenaga pengajar, infrastruktur, dan biaya. Pendidikan adalah upaya yang disengaja dan terorganisir untuk menciptakan lingkungan belajar dan proses pembelajaran di mana siswa berperan aktif dalam pengembangan potensi mereka, memperkuat dimensi spiritual dan agamis, meningkatkan pemahaman diri, mengembangkan individualitas, kecerdasan, karakter, dan keterampilan yang luar biasa.

Kepemimpinan kepala sekolah merupakan kunci dalam menentukan keberhasilan sebuah lembaga pendidikan, dengan merumuskan strategi yang tepat untuk kemajuan institusi tersebut. Kepala sekolah memiliki kewenangan yang signifikan, dalam hal mengatur, menginspirasi, memberikan arahan, dan memotivasi

¹ Sri Astuti, "Analisis Bauran Promosi dalam Peningkatan Jumlah Mahasiswa Baru di FKIP UHAMKA Jakarta," *Jurnal Utilitas* 1, no. 1 (April 2015).

² Oemar Hamalik, *Kurikulum dan Pembelajaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), 67.

stafnya guna mencapai tujuan pendidikan yang ditetapkan. Inti dari kepemimpinan kepala sekolah meliputi dua aspek utama, yaitu pengaruh yang dimilikinya serta pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.³ Kepala sekolah selalu menekankan peningkatan jumlah peserta didik sebagai salah satu tujuan utama. Untuk mencapainya, mereka perlu merancang berbagai strategi yang beragam untuk menarik minat calon peserta didik baru, sehingga kuota penerimaan siswa dapat terpenuhi dengan baik. Strategi atau adalah rencana yang dipersiapkan oleh kepemimpinan tertinggi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Strategi-strategi yang dirancang oleh kepala sekolah menjadi landasan untuk mengarahkan lembaga menuju pencapaian tujuan yang telah ditetapkan⁴. Sehingga dalam perencanaannya, kepala sekolah perlu bekerjasama dengan anggota lainnya untuk memastikan bahwa strategi yang dirancang dapat menyesuaikan diri dengan situasi yang ada dan menghasilkan hasil yang diinginkan.

Strategi dapat didefinisikan sebagai langkah-langkah yang direncanakan oleh manajemen puncak untuk mencapai tujuan utama, yang dalam konteks Kepala Sekolah adalah meningkatkan jumlah peserta didik. Oleh karena itu, diperlukan berbagai strategi untuk menjaring calon peserta didik baru. Rencana-rencana ini harus komprehensif dan terintegrasi, memberikan panduan bagi upaya kerja dan perjuangan untuk menghadapi kompetisi yang semakin sengit di dunia pendidikan saat ini. Dalam era yang semakin profesional, pengelolaan pendidikan harus dilakukan dengan profesionalisme. Persaingan yang ketat mengharuskan lembaga pendidikan untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas pendidikan mereka. Proses pembelajaran di sekolah tidak pernah tetap, tetapi selalu berubah dan berkembang seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang cepat. Oleh karena itu, lembaga pendidikan harus terus meningkatkan kualitas sesuai dengan perkembangan zaman.⁵

Lembaga pendidikan dengan penilaian yang baik dimata rakyat akan membawa dampak positif bagi sekolah tersebut. Sebagai contoh adalah jumlah pendaftar yang melebihi kuota yang ditetapkan. Ini merupakan bukti bahwa sekolah tersebut telah memperoleh kepercayaan dari masyarakat. Untuk mencapai status tersebut, kepala sekolah perlu menggunakan berbagai jenis strategi agar sekolah yang dipimpinnya menjadi unggulan.⁶ Hal ini dapat terjadi, dengan adanya pemikiran yang maju ke

³ Novianty Djafri, *Manajemen Kepemimpinan Kepala Sekolah: Pengetahuan Manajemen, Efektivitas, Kemandirian Keunggulan Bersaing dan Kecerdasan Emosi* (Yogyakarta: Deepublish, 2017), 3.

⁴ Sesra Budio, "Strategi Manajemen Sekolah," *Jurnal Menata* 2, no. 2 (2019): 60.

⁵ Abdurahman Soleh, "Manajemen Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiyah Kholid Bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember," (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Siddiq Jember, 2022).

⁶ Ardiyanto Wardhana, "Strategi Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru (Study Kasus SMK Kesehatan Cipta Bakti Husada Yogyakarta)," *Channel: Jurnal Komunikasi* 6. no. 1 (2018): 102-103.

depan dengan memperhatikan perkembangan untuk melakukan inovasi dan berfikir kreatif.

Sesuai dengan latar belakang di atas, peneliti merasakan dorongan untuk meneliti strategi yang digunakan kepala sekolah SMK YAPEMI Pagelaran dalam meningkatkan jumlah peserta didik. SMK YAPEMI Pagelaran merupakan institusi pendidikan yang memiliki jumlah peserta didik yang minim dibandingkan dengan lembaga pendidikan yang ada dilingkungan sekitar. Lembaga Pendidikan SMK YAPEMI adalah suatu lembaga pendidikan yang bernaungan di pondok pesantren berlokasi di Jalan Gumuk Rejo, Kec. Pegelaran. Kab. Pringsewu, di mana sekolah dengan nuansa keagamaan namun kurangnya antusias dari masyarakat sekitar. Sebagaimana hasil wawancara dengan narasumber, yaitu Ibu Sofi Anjani, S.Pd, yang memaparkan bahwa peminat yang masuk ke lembaga pendidikan ini pada umumnya bukan berasal dari masyarakat sekitar, seperti berasal dari Kabupaten Pesisir Barat, Lampung Barat, Pesawaran, dan hanya sebagian kecil yang berasal dari Pringsewu. Sehingga dilihat dari data jumlah peserta didik di SMK YAPEMI Pagelaran kurang stabil bahkan adanya penurunan jumlah peserta didik yang masuk. Oleh karena itu peneliti berharap dapat mengetahui kendala yang dihadapi oleh SMK YAPEMI Pagelaran.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain berupa jenis kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Analisis hasil data yang akan dilakukan tidak melibatkan perhitungan angka atau kuantitas. Lokasi penelitian di SMK YAPEMI Pagelaran Pringsewu Lampung. Sumber untuk mendapatkan keterangan dan informasi merupakan subjek dalam penelitian. Adapun subjek dalam penelitian ini adalah kepala sekolah, guru, dan siswa/i. Teknik pengumpulan data dalam Penelitian ini yang digunakan ada tiga. Pertama, metode observasi (pengamatan), peneliti akan melakukan observasi dengan cara terlibat langsung dalam objek yang sedang diteliti. Kedua, metode *interview* (wawancara), peneliti akan melakukan wawancara dengan subjek penelitian, dengan catatan pokok agar tetap sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan. Wawancara dilakukan kepada subjek dalam penelitian ini. Ketiga, metode dokumentasi, data yang diperoleh dari metode ini berupa informasi mengenai strategi yang digunakan oleh SMK YAPEMI Pagelaran dalam meningkatkan jumlah siswa.

Hasil Penelitian

Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik

Pada lembaga pendidikan, strategi yang baik sangat penting untuk mencapai tujuan tertentu, termasuk meningkatkan jumlah peserta didik setiap tahunnya. Setiap sekolah memiliki strategi unik mereka sendiri dalam program meningkatkan jumlah

peserta didik baru. Sehingga, pemahaman pemimpin sekolah dalam hal kebutuhan di lingkungan lembaganya dan apa yang menjadi kebutuhan dari calon peserta didik mereka perlu difikirkan. Hasil pengamatan peneliti SMK YAPEMI Pagelaran merupakan salah satu sekolah yang berdiri dengan banyak pesaing dikarenakan di dalam lingkungannya terdapat beberapa sekolah sederajat, yakni ada MAN 1 Pringsewu, SMA 1 Pagelaran, SMK YADIKA, SMA YADIKA, dan SMK Muhammadiyah Pagelaran, sedangkan untuk lembaga SMP hanya ada dua sekolah di lingkungan tersebut. Oleh karena itu SMK YAPEMI Pagelaran harus menggunakan strategi yang menarik dalam meningkatkan jumlah peserta juga didiknya. Peneliti juga telah melakukan wawancara dengan narasumber yaitu salah satu guru pendidikan di sekolah SMK YAPEMI Pagelaran. Dari hasil observasi tersebut dapat disimpulkan bahwa SMK YAPEMI Pagelaran dalam mengatasi persaingan tersebut salah satunya menggunakan strategi promosi sekolah, di mana lembaga ini merupakan sekolah yang bernaungan di pondok pesantren, maka hal ini dijadikan salah satu keunggulan. Dengan meyakinkan masyarakat jika siswa yang mendaftar di sekolah SMK YAPEMI akan didekatkan dengan keagamaan, maka orang tua akan merasa tenang jika mau sekolah kan anaknya di sini.

Terlepas dari hasil wawancara tersebut peneliti telah menemukan beberapa strategi yang telah digunakan oleh SMK YAPEMI Pagelaran dan dengan hasil yang dicapai. Pertama, SMK YAPEMI Pagelaran melakukan promosi yang menarik yaitu dengan pembuatan brosur, pemberian *souvenir* gantungan kunci kepada SMP di sekitar, bersosialisasi ke sekolah SMP atau MTS terdekat, pemasangan *banner*, promosi melalui kalender dan promosi melalui sosial media yang hasil yang didapat dari strategi yang sudah dilakukan SMK YAPEMI melalui promosi diatas membuat daya tarik calon peserta didik yang akan masuk ke lembaga SMK YAPEMI Pagelaran khususnya untuk jurusan TKJ (Teknik Komputer dan Jaringan). Kedua, memberikan beasiswa, dengan strategi ini SMK YAPEMI mendapatkan peluang besar untuk mendapatkan peserta didik karena melihat bagi siswa yang memiliki hidup berkecukupan ataupun mempunyai prestasi, karena dari wawancara siswa mereka sangat terbantu dengan adanya beasiswa ini. Strategi yang ketiga yaitu meningkatkan kualitas peserta didik atau siswa, meningkatkan kedisiplinan guru karyawan dan siswa, dengan adanya strategi ini SMA YAPEMI akan memiliki sikap disiplin dan akan mempermudah kepala sekolah dalam menjalankan rencana yang sudah dibuat.

Dari strategi yang sudah diterapkan SMK YAPEMI pagelaran mampu menghasilkan dari yang sebelumnya hanya satu jurusan yaitu TKJ sekarang mampu membuat fasilitas baru dengan jurusan baru yaitu TBSM (Teknik Bisnis dan Sepeda Motor). Hal ini tentu akan mempermudah SMK YAPEMI dalam mencari peserta didik khususnya bagi laki-laki.

Berikut data jumlah peserta didik di SMK YAPEMI Pagelaran dari yang hanya jurusan TKJ sampai adanya jurusan TBSM.

Tabel 1
Data Pendaftar

Tahun Ajaran	Jumlah Peserta Didik Yang Mendaftar	
	TKJ	TBSM
2016	21	
2017	23	
2018	28	
2019	25	10
2020	26	15
2021	30	17
2022	41	12
2023	45	16
2024	48	19

Dari data tabel diatas SMK YAPEMI mendapatkan peningkatan jumlah peserta didik dari adanya jurusan baru, hal ini tentu dilakukan dengan strategi yang membuat calon peserta didik minat masuk ke SMK YAPEMI Pagelaran.

Indikator minat menurut Sukarti terdiri dari beberapa faktor. Pertama, perasaan senang, calon peserta didik akan merasa senang jika lembaga pendidikan yang dituju adalah lembaga yang mereka inginkan. Oleh karena itu, SMK YAPEMI Pagelaran perlu membuat lingkungan yang menyenangkan bagi calon peserta didik, seperti dengan memberikan beasiswa atau keringanan biaya, serta menyediakan jurusan yang diminati oleh mereka. Kedua, ketertarikan, ketika calon peserta didik merasa tertarik, maka sudah dipastikan akan tertuju untuk mendaftarkan dirinya, hal ini yang perlu SMK YAPEMI Pagelaran perbaiki kedepannya yaitu perlu adanya peningkatan pada mutu kelulusan dengan cara tingkatkan kualitas peserta didik yang sudah ada sehingga ketika mereka lulus akan membuat daya tarik calon peserta didik bahwa lulusan SMK YAPEMI Pagelaran sangat bermutu. Kemudian Perlu adanya perbaikan gedung dan kelengkapan fasilitas kerana setiap calon peserta didik akan mencari sebuah lembaga yang menurutnya bagus dan nyaman untuk belajar. Ketiga, perhatian, menjadikan peserta didik menjadi sasaran pada proses promosi dengan tujuan supaya peserta didik akan terpicat perhatiannya pada objek yang dianggapnya menarik. Pada hal ini SMK YAPEMI Pagelaran terus menjadikan lembaganya sebuah objek yang menarik perhatian calon pesertadidik dengan berbagai cara yaitu

membuat promosi yang semenarik mungkin seperti membuat film pendek yang berkaitan dengan promosi sekolah, membuat video singkat mengenai apa saja yang terdapat di SMK YAPEMI Pagelaran, menyebarkan pamflet yang menarik ke sosial media, dan membuat program unggulan yang membuat daya tarik peserta didik yakni seperti pencak silat, desain grafis, dan lain lain.

Kendala SMK YAPEMI Pagelaran dalam Menjalankan Strategi

Strategi ialah proses perencanaan yang dilakukan oleh pemimpin, dalam konteks ini adalah kepala sekolah, untuk mencapai tujuan tertentu. Setiap sekolah selalu menghadapi perubahan yang memerlukan adaptasi, oleh karena itu strategi diperlukan untuk menghadapinya. Pemilihan strategi yang sesuai akan memiliki dampak besar terhadap keberhasilan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Meskipun SMK YAPEMI Pagelaran telah menerapkan strategi yang meningkatkan jumlah peserta didik, namun pengamatan penulis menunjukkan bahwa jumlah peserta didik di sekolah tersebut masih sedikit jika dibandingkan dengan sekolah sederajat di sekitarnya. Hasil wawancara dengan kepala sekolah SMK YAPEMI Pagelaran juga mengungkapkan beberapa kendala yang dihadapi di sekolah ini, seperti persaingan yang ketat dan minimnya jumlah lulusan dari lingkungan sekitar. Dari penjelasan ini, dapat disimpulkan bahwa walaupun strategi telah diterapkan dan memberikan hasil yang positif, masih terdapat ruang untuk perbaikan dan penyesuaian strategi agar lebih efektif dalam meningkatkan jumlah peserta didik.

Strategi yang diperlukan SMK YAPEMI Pagelaran

Dari kendala yang dialami oleh SMK YAPEMI Pagelaran, diperlukan beberapa strategi untuk mengatasi masalah tersebut. Pertama, meningkatkan kualitas peserta, SMK YAPEMI perlu fokus pada peningkatan kualitas peserta didiknya. Prestasi akademik dan kemampuan peserta didik dalam bersaing untuk melanjutkan ke perguruan tinggi atau dunia kerja merupakan indikator penting. Untuk mencapai hal ini, perlu adanya semangat inovasi dari para guru dalam mengembangkan metode pembelajaran yang efektif. Diperlukan upaya untuk terus meningkatkan prestasi peserta didik dari tahun ke tahun. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, didapat simpulan bahwa SMK YAPEMI belum meningkatkan kualitas peserta didiknya, terlihat dari jumlah piala yang masih sedikit didapat.

Kedua, perbaikan sarana dan prasarana sekolah, kelancaran kegiatan belajar dan mengajar menjadi salah satu faktor dalam menarik minat masyarakat terhadap institusi tersebut. Sarana dan prasarana yang memadai merupakan faktor penting dalam menarik minat masyarakat terhadap suatu lembaga pendidikan. SMK YAPEMI perlu memperbaiki fasilitas sekolahnya untuk mendukung kelancaran proses belajar

mengajar. Program sarana prasarana juga menjadi bagian dari rencana untuk memperbanyak jumlah peserta didik dengan menyediakan fasilitas yang mendukung kelancaran kegiatan belajar mengajar serta pengembangan potensi siswa. Kesimpulan dari hasil wawancara dengan salah satu siswa di SMK YAPEMI Pagelaran, yaitu mereka terkadang masih kurang mendapatkan fasilitas yang memadai saat pembelajaran seperti yang dicontohkan oleh mereka yaitu gantian dalam penggunaan proyektor. Kelengkapan dan kelayakan sarana prasarana juga menjadi pertimbangan utama ketika memilih sekolah. Oleh karena itu, promosi sekolah ke calon peserta didik baru harus menekankan pada kelengkapan fasilitas yang tersedia.

Pembahasan

Strategi Kepala Sekolah untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di SMK YAPEMI Pagelaran

Strategi merujuk pada pendekatan menyeluruh yang melibatkan penerapan ide, perencanaan, dan eksekusi dalam waktu khusus. Dalam konteks lembaga sekolah, ini melibatkan kepala sekolah dan seluruh anggota sekolah dalam pengelolaan sumber daya sekolah. Mulyasa menyatakan dalam bukunya, *Strategi Pendidikan*: “Strategi adalah upaya yang sistematis dan terkoordinasi.” perbaikan kualitas layanan, yang terfokus dan ditujukan untuk pelanggan, dalam hal ini siswa, orang tua peserta siswa, lulusan, guru, staf, otoritas dan masyarakat.⁷

Strategi dalam konteks pendidikan dapat diartikan sebagai pendekatan menyeluruh berupa implementasi gagasan, perencanaan, dan eksekusi dalam jangka waktu tertentu. Hal ini terutama berlaku dalam konteks lembaga pendidikan seperti sekolah, di mana kepala sekolah dan seluruh anggota komunitas sekolah terlibat dalam pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi terhadap sumber daya sekolah.⁸ Mulyasa menyatakan dalam bukunya, *Strategi Pendidikan*: “Strategi adalah upaya yang sistematis dan terkoordinasi.” Peningkatan kualitas layanan adalah tujuan dari strategi ini, yang difokuskan dan ditujukan kepada berbagai pemangku kepentingan, termasuk siswa, orang tua siswa, lulusan, guru, staf, otoritas pendidikan, dan masyarakat secara keseluruhan.⁹

Salah satu tujuan strategi di dalam lembaga pendidikan adalah untuk meningkatkan jumlah peserta didik atau siswa. Menurut Tri Wulan Hasibuan dalam Buchari, strategi adalah instrumen yang direncanakan untuk memastikan pencapaian tujuan organisasi melalui implementasi yang sesuai. Secara esensial, strategi adalah

⁷ Tri Wahyu Ningsih, M. Athoiful Fanan, “Strategi Kepala Madrasah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Madrasah Tsanawiyah Yayasan Pendidikan Sosial dan Ma’arif 2 Sidoarjo,” *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 1, no. 2 (2023): 99.

⁸ Tri Wulan Hasibuan, Fitri Hayati, dan Nasrul Syakur Chaniago, “Strategi Rekrutmen Peserta Didik di SMP Karya Bunda,” *Al-Tarbiyah: Jurnal Ilmu Pendidikan Islam* 1, no. 4 (Oktober 2023).

⁹ E. Mulyasa, *Sreategi Pendidikan* (Jakarta: Pustaka, 2006), 216.

rencana. Karena itu, strategi terkait erat dengan evaluasi dan pemilihan opsi alternatif yang tersedia bagi manajemen dalam mencapai tujuan yang telah diinginkan.¹⁰ Kepala sekolah memegang peran penting dalam memimpin sekolah menuju pencapaian tujuan tersebut. Kepiawaian seorang kepala sekolah dapat dilihat dari seberapa aktifnya ia dalam merancang dan menentukan strategi yang dibutuhkan oleh sekolah untuk menarik minat para peserta didik baru. Dengan kepemimpinan yang efektif dan proaktif, kepala sekolah dapat memastikan bahwa strategi yang dirancang dapat diimplementasikan dengan tepat demi tercapainya *goal* pendidikan yang direncanakan.

Peserta didik atau siswa memegang peranan penting dalam lembaga pendidikan, menjadi fokus utama dalam penyelenggaraan pendidikan. Peserta didik mencakup individu-individu yang sedang belajar, baik itu di tingkat sekolah dasar, menengah pertama, menengah atas, hingga perguruan tinggi, serta pada lembaga nonformal lainnya. Menurut Hadari Nawawi, peserta didik merupakan orang yang sedang mengalami proses pertumbuhan serta perkembangan dalam beberapa segi, termasuk fisik, psikologis, sosial, dan religius. Mereka sedang menjalani perjalanan kehidupan mereka baik di dunia maupun di akhirat.¹¹ Peserta didik memang merupakan individu yang sedang dalam proses meninggalkan lingkungan yang dikenalnya, seperti lingkungan keluarga, dan memasuki lingkungan baru, yaitu lingkungan pendidikan. Dengan begitu, peserta didik akan membentuk kepribadian sesuai yang dipilihnya sehingga akan mampu mempertanggung jawabkan perbuatan pada lingkungan tersebut.¹²

Strategi yang digunakan oleh Kepala Sekolah untuk meningkatkan jumlah peserta didik baru penting untuk mendukung pelaksanaan program-program sesuai visi misi sekolah atau yayasan pendidikan. Dalam pelaksanaan strategi yang dilakukan oleh Kepala Sekolah tersebut yaitu dengan promosi ke Sekolah Menengah Pertama atau sederajat yang dilakukan secara tidak langsung ataupun langsung. Strategi promosi secara langsung dilakukan dengan cara bekerja sama dengan SMP ISLAM YAPEMI Pagelaran yang juga masih satu yayasan dengan SMK YAPEMI.

Kepala sekolah merupakan salah satu pemimpin dalam mengelola organisasi, dan kepemimpinan sekolah harus searah dengan visi dan misi institusi tersebut. Selain memimpin organisasi, kepala sekolah juga bertanggung jawab atas

¹⁰ Hasibuan, dkk, "Strategi Rekrutmen Peserta Didik."

¹¹ Kamaliah Kamaliah, "Hakikat Peserta Didik," *Educational Journal: General and Specific Research* 1, no. 1 (2021): 1–55.

¹² Deden Daud Surahman, "Strategi Branding Teknologi Digital dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di Madrasah Tsanawiyah Pesantren Al Amin Mojokerto," *Bhinneka: Jurnal Bintang Pendidikan dan Bahasa* 1, no. 4 (Oktober 2021).

pengelolaan sebuah lembaga atau organisasi, yang dalam konteks sekolah merupakan tempat belajar bagi peserta didik untuk memperoleh pendidikan formal.¹³

Seorang guru atau kepala sekolah dapat diberi tugas tambahan untuk mengelola dan memimpin organisasi atau lembaga pendidikan. Hal ini ditegaskan dalam Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2018 tentang Pengangkatan Guru Sebagai Kepala Sekolah yang di mana guru yang telah diberi tugas untuk mengelola dan memimpin lembaga pendidikan.¹⁴ Dalam hal pengelolaan ini salah satu tugasnya adalah untuk meningkatkan jumlah peserta didik baru setiap tahunnya. Bertambahnya minat peserta didik baru setiap tahun menunjukkan bahwa lembaga pendidikan atau sekolah tersebut dianggap memiliki kualitas yang baik. Keberhasilan tersebut juga mencerminkan kepala sekolah yang berhasil dalam memimpin sekolah dan mencapai visi serta misinya.

Menurut Faizatun Nisa dan Ahmad Musaddad, strategi kepala sekolah dalam menarik minat masyarakat untuk menyekolahkan anaknya dapat meliputi berbagai pendekatan. Pertama, berkomunikasi dengan lembaga lain. Kepala sekolah wajib membuat susunan rencana strategis terkait promosi institusi pendidikan. Dalam upaya ini, kepala sekolah mengadakan pertemuan bersama staf pendidik untuk merancang strategi pemasaran. Dalam pertemuan ini, mereka merumuskan rencana termasuk menetapkan sasaran promosi dan jadwal pelaksanaannya. Selain mengadakan promosi, kepala sekolah juga memberikan insentif berupa kaos kaki sekolah. Langkah ini bertujuan untuk menarik minat masyarakat dan memperkenalkan lembaga secara lebih efektif.

Kedua, pendekatan kepada masyarakat. Bukan hanya, sosialisasi langsung, namun kepala sekolah juga harus melakukan pendekatan kepada masyarakat. Dengan tujuan untuk menarik perhatian masyarakat secara langsung. Hal ini termasuk memperkenalkan lembaga kepada tokoh-tokoh masyarakat dan menjalin kolaborasi dengan para alumni. Dengan strategi ini, diharapkan akan terjadi peningkatan dalam input, output, dan pendapatan (*income*) bagi sekolah.

Ketiga, program unggulan. Ketika berada di zona pendidikan, penting untuk memiliki program khusus yang berbeda dengan lainnya, agar menjadi daya tarik bagi masyarakatnya. Sebagai kepala sekolah, sudah menjadi tugas dan tanggung jawab untuk berperan sebagai inovator dengan memberikan inovasi baru dalam program-program sekolah. Ini menjadi sorotan tersebut memberikan jaminan kepada masyarakat bahwa standar pembelajaran yang ditetapkan pemerintah tidak hanya dipenuhi, tetapi juga dilampaui, dengan menyediakan lingkungan yang sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan zaman saat ini.

¹³ Donni Juni Priansa dan Rismi Somad, *Manajemen Supervisi dan Kepemimpinan Kepala Sekolah* (Bandung: Alfabeta, 2014), 49.

¹⁴ Kemdikbud, Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2018 Tentang Penugasan Guru Sebagai Kepala Sekolah.

Keempat, promosi sekolah. Promosi sekolah adalah upaya untuk memperkenalkan lembaga pendidikan kepada masyarakat dengan tujuan menarik minat mereka. Dalam proses promosi ini, lembaga menggunakan berbagai strategi, termasuk menyebarkan brosur melalui media sosial maupun secara tradisional, mendokumentasikan aktivitas siswa di situs web dan menampilkan bakat siswa pada acara peringatan hari Islam adalah cara untuk memperlihatkan kepada masyarakat potensi yang dimiliki sekolah tersebut.

Kelima, peningkatan kualitas sekolah. Kualitas pendidikan adalah upaya untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan pelanggan dalam menciptakan lingkungan belajar dengan menciptakan lingkungan belajar yang efektif, melalui tahapan input, proses, dan output yang diharapkan. Mutu juga menjadi salah satu faktor penentu yang penting bagi masyarakat dalam menentukan pilihan mereka. Dengan demikian, lembaga pendidikan harus menyajikan standar mutu yang tinggi agar mampu memikat minat calon siswa/i-nya.

Dari teori di atas strategi dalam meningkatkan minat peserta didik untuk masuk ke lembaga pendidikan kita, pasti akan ada faktor yang mendukung dan faktor penghambat. Peneliti pun telah melakukan wawancara terkait faktor pendukung dan faktor penghambat SMK YAPEMI Pagelaran dalam meningkatkan peserta didik.

Faktor pendukung adalah kerjasama dengan berbagai entitas, seperti yayasan yang memberikan dukungan finansial, serta kolaborasi dengan dinas pendidikan dan MKKS SMP swasta, menjadi faktor kunci dalam menjalankan strategi yang telah dirancang oleh kepala sekolah. Faktor penghambat adalah ketidaktersediaan sarana dan prasarana yang memadai untuk setiap instansi menyebabkan pertentangan dalam penggunaannya. Selain itu, kekurangan dana untuk mendukung program-program kegiatan dan kekurangan tenaga kependidikan yang cukup menyebabkan peran ganda bagi para guru, yang harus mengajar sambil mengurus administrasi sekolah. Hal ini berpotensi mengurangi kinerja sekolah menjadi kurang optimal.

Dengan adanya faktor pendukung serta penghambat yang terjadi, maka berikut adalah strategi intern yang akan meningkatkan peserta didik di SMK YAPEMI Pagelaran. Pertama, meningkatkan kualitas pendidik dan peserta didik. Meningkatkan mutu pendidik dan peserta didik adalah langkah penting bagi sekolah untuk menarik minat calon peserta didik baru. Sekolah yang berhasil menciptakan lingkungan belajar yang berkualitas dan memiliki siswa yang meraih prestasi akan menjadi daya tarik bagi calon peserta didik.

Prestasi peserta didik sering kali tercermin dalam pencapaian akademik dan non-akademik mereka. Hal ini dapat dilihat dari seberapa banyak lulusan dari SMK YAPEMI Pagelaran yang berhasil melanjutkan ke perguruan tinggi atau memasuki dunia kerja. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa upaya meningkatkan kualitas peserta didik oleh pihak sekolah tidak hanya berdampak pada peningkatan jumlah

peserta didik, tetapi juga mendorong semangat para guru untuk terus berinovasi dalam mengembangkan pola pembelajaran yang terbaik. Bukti dari hal tersebut adalah rangkaian penghargaan yang diberikan kepada beberapa guru, seperti gelar guru terfavorit dan guru terkreatif.

Semangat inovasi dari para guru dapat membangkitkan semangat dan prestasi belajar siswa. Kreativitas dalam pengajaran menjadi kunci untuk membentuk semangat belajar siswa. Sekolah dengan mutu pendidikan yang tinggi dan karakteristik pendidikan yang baik akan lebih mudah dalam menarik minat siswa baru dan meningkatkan jumlah siswa. Sekolah yang dianggap favorit memiliki peluang lebih besar untuk menarik peserta didik, yang biasanya didukung oleh kualitas pendidik yang baik, kualitas peserta didik, dan fasilitas yang memadai untuk mendukung pembelajaran siswa.

Data tentang strategi dari kepala sekolah sebagai upaya peningkatan jumlah peserta didik di SMK YAPEMI Pagelaran dari internal sekolah sebagai berikut: meningkatkan kualitas pendidik dan kepala sekolah; pengembangan karakter berbasis kompetensi; meningkatkan mutu profesionalisme pendidik; mengedepankan akhlakul karimah; meningkatkan kualitas pelatihan penilaian; perbaikan kurikulum.

Kedua, memperbaiki sarana dan prasarana sekolah. Fasilitas yang memadai menjadi faktor penting dalam menentukan kualitas sebuah lembaga pendidikan. Selain mendukung proses pembelajaran, fasilitas yang baik juga dapat membuat calon peserta didik berminat untuk mendaftar di institusi pendidikan tersebut.

Menurut Mulyasa, Sarana pendidikan mencakup semua peralatan dan perlengkapan yang mendukung langsung proses pembelajaran, terutama dalam kegiatan belajar-mengajar, seperti gedung, ruang kelas, bangku dan meja, serta berbagai alat dan media pengajaran. Sementara itu, prasarana pendidikan merujuk pada fasilitas yang tidak secara langsung terlibat dalam proses pendidikan atau pengajaran, namun mendukung kelancaran jalannya proses tersebut.¹⁵

Ketersediaan dan kualitas sarana prasarana sekolah menjadi faktor utama yang dipertimbangkan oleh wali murid saat memilih institusi pendidikan untuk anak-anak mereka. Keberhasilan kegiatan belajar mengajar tidak dapat dipisahkan dari kondisi sarana prasarana yang memadai untuk mendukung proses pendidikan di sekolah. Oleh karena itu, fokus utama dalam menyebarkan informasi sekolah kepada calon peserta didik baru adalah memastikan lengkapnya dan kualitas fasilitas lembaga sekolah yang ada.¹⁶

¹⁵ Isnawardatul Bararah, "Pengelolaan Sarana dan Prasarana Pendidikan dalam Meningkatkan Kualitas Pembelajaran," *Jurnal Mudarrisuna* 10, no. 2 (April-Juni 2020): 358.

¹⁶ Usup Usup, Dewi Utami, dan Dadan Mardani, "Strategi Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di Madrasah Ibtidaiyah Mathlaul Anwar Bogor," *Student Scientific Creativity Journal (SSCJ)* 1, no. 1 (Januari 2023).

Ketiga, beasiswa untuk siswa berprestasi dan kurang mampu. Beasiswa merupakan pemberian berupa tunjangan keuangan dengan maksud untuk mendukung kelangsungan pendidikan pelajar. Dalam konteks siswa yang berprestasi, beasiswa adalah bentuk apresiasi dari sekolah kepada siswa yang telah menunjukkan prestasi dalam kegiatan belajar. Sedangkan beasiswa untuk siswa kurang mampu adalah upaya sekolah untuk memberikan bantuan kepada siswa atau calon siswa agar tetap dapat melanjutkan pendidikan. Kedua jenis beasiswa ini telah diterapkan oleh SMK YAPEMI Pagelaran. Selain sebagai bentuk apresiasi dan dukungan, pemberian beasiswa juga menjadi salah satu strategi sekolah dalam menarik minat orang tua untuk menyekolahkan anaknya.

Kemudian, strategi yang sama pentingnya yang harus dilakukan oleh Kepala Sekolah adalah strategi ekstern. Pertama, promosi. Promosi merupakan komponen penting dalam strategi pemasaran pendidikan. Melalui promosi, baik langsung atau tidak langsung, dapat memberikan dampak positif terhadap peningkatan jumlah peserta didik. Promosi merupakan sarana yang efektif untuk memperkenalkan lembaga pendidikan kepada masyarakat luas. Bentuk promosi ini meliputi pemasangan banner, distribusi brosur, penyebaran kalender sekolah, serta interaksi dengan alumni, semuanya bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang lembaga tersebut. Selain itu, promosi memakai media sosial, saat ini menjadi saluran informasi yang paling efektif.

Media sosial memiliki cakupan yang luas dan dapat diakses oleh berbagai kalangan. Dengan mengandalkan media sosial, promosi sekolah dapat mencapai partisipan yang lebih luas dan bervariasi. Pemanfaatan media sosial untuk promosi sekolah melalui brosur atau video yang inovatif menjadi salah satu daya tarik tersendiri, sehingga hal ini perlu dimanfaatkan secara optimal.

Kedua, membuat program unggulan. Setiap lembaga pendidikan atau lembaga sekolah pasti memiliki program unggulannya masing-masing tak terkecuali SMK YAPEMI Pagelaran. Program unggulan tidak hanya dirancang untuk memaksimalkan potensi siswa, tetapi juga sebagai strategi untuk menarik minat masyarakat. Program unggulan yang ada di SMK YAPEMI Pagelaran ada dua, yaitu ekstrakurikuler desain grafis dan pencak silat.

Ketiga, *Branding school*. *Branding school* merupakan upaya untuk memberikan identitas atau citra khusus kepada lembaga pendidikan, dengan maksud untuk menjanjikan kelebihan dan keunikan yang dimiliki oleh lembaga tersebut. Salah satu keunggulan *branding school* yang telah ditanamkan dalam SMK YAPEMI Pagelaran adalah aspek religiusitas atau kepatuhan pada agama. Sebagai bagian dari pondok pesantren, SMK YAPEMI Pagelaran dikenal karena fokusnya pada nilai-nilai keagamaan Islam.

Pendidikan agama yang diselenggarakan di sekolah telah menjadi faktor penting yang dipertimbangkan oleh para orang tua ketika memilih sekolah untuk anak-anak mereka. Banyak dari mereka yang menginginkan pendidikan formal yang disandingkan dengan pendidikan agama. Ini merupakan salah satu faktor yang menjadikan orang tua memilih SMK YAPEMI Pagelaran untuk pendidikan anak mereka. Promosi yang efektif tentang kelebihan sekolah, baik secara langsung maupun tidak langsung, dapat memberikan dampak positif dalam meningkatkan jumlah siswa baru setiap tahunnya. Hal tersebut sudah terbukti dari penelitian yang menunjukkan bahwa strategi promosi keunggulan sekolah yang dilakukan oleh kepala sekolah telah berhasil menarik minat orang tua dan calon siswa.

Persaingan semakin ketat terutama di dunia pendidikan, penting bagi lembaga pendidikan untuk dikelola dengan profesionalisme. Kurangnya pengelolaan yang baik dapat menyebabkan konsumen atau masyarakat meninggalkan lembaga tersebut. Sebagai penyedia jasa pendidikan, sekolah harus berinovasi dan mengelola sumber daya dengan baik untuk memberikan layanan terbaik kepada siswa dan orang tua mereka. Jika tidak, konsumen atau orang tua siswa mungkin akan mencari sekolah lain yang dianggap lebih berkualitas untuk perkembangan masa mendatang bagi anaknya. Dengan demikian, penting bagi sekolah untuk mengadopsi strategi yang efektif guna mempertahankan eksistensinya dan memenangkan persaingan.

Penelitian yang dilaksanakan ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Tri Wahyu Ningsih, M. Athoiful Fanan dan penelitian yang dilakukan oleh Usup, Dewi Utami, Dadan Mardani yang menunjukan hasil positif bahwa strategi yang dilakukan sekolah atau kepala sekolah dapat meningkatkan jumlah peserta didik baru.

Kesimpulan

Kepala Sekolah SMK YAPEMI Pagelaran mengimplementasikan dua strategi untuk meningkatkan jumlah peserta didik baru, yaitu strategi internal dan eksternal sekolah. Dua strategi ini diterapkan dengan tujuan mencapai hasil optimal dalam peningkatan jumlah peserta didik baru di SMK YAPEMI Pagelaran.

Strategi internal dilakukan melalui dua langkah. Pertama, meningkatkan kualitas peserta didik dalam program kejuruan, kegiatan ekstrakurikuler, dan keagamaan dengan kolaborasi antara tenaga pendidik (guru) dan kepala sekolah untuk menjalankan program-program yang mendukung peningkatan jumlah peserta didik. Kedua, melakukan perbaikan pada sarana dan prasarana. Dengan memiliki fasilitas yang lengkap dan memadai, diharapkan dapat meningkatkan minat siswa untuk bersekolah di SMK YAPEMI Pagelaran. Strategi ekstern dilakukan dengan promosi seperti dengan menyebarkan brosur, sosialisasi ke sekolah-sekolah, membagikan souvenir yang menarik, pemasangan banner di tempat umum, promosi

melalui kalender, promosi melalui sosial media dengan memberikan beasiswa atau keringan biaya bagi siswa kurang mampu, membangun jaringan mitra masyarakat, kunjungan dan silaturahmi ke guru dan ke Sekolah Menengah Pertama dan sekolah sasaran, selain itu juga melaksanakan dan melakukan promosi langsung dan membangun hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar dan melakukan sosialisasi langsung kepada calon peserta didik, serta menyampaikan informasi secara lisan kepada penerima layanan pendidikan, merupakan strategi utama dalam menjaring peserta didik.

SMK YAPEMI Pagelaran menghadapi beberapa kendala dalam meningkatkan jumlah peserta didik baru. Salah satunya adalah persaingan yang ketat dengan sekolah menengah kejuruan lainnya serta sekolah sederajat. Selain itu, minimnya jumlah lulusan dari Sekolah Menengah Pertama yang berasal dari lingkungan sekitar juga menjadi tantangan. Akibatnya, meskipun telah menerapkan strategi tertentu, hasilnya belum optimal.[]

Daftar Pustaka

- Astuti, Sri. “Analisis Bauran Promosi dalam Peningkatan Jumlah Mahasiswa Baru di FKIP UHAMKA Jakarta.” *Jurnal Utilitas* 1, no. 1 (April 2015).
- Bararah, Isnawardatul. “Pengelolaan Sarana dan Prasarana Pendidikan dalam Meningkatkan Kualitas Pembelajaran.” *Jurnal Mudarrisuna* 10, no. 2 (April-Juni 2020).
- Budio, Sesra. “Strategi Manajemen Sekolah.” *Jurnal Menata* 2, no. 2 (2019).
- Djafri, Novianty. *Manajemen Kepemimpinan Kepala Sekolah: Pengetahuan Manajemen, Efektivitas, Kemandirian Keunggulan Bersaing dan Kecerdasan Emosi*. Yogyakarta: Deepublish, 2017.
- Hamalik, Oemar. *Kurikulum dan Pembelajaran*. Jakarta: Bumi Aksara, 2015.
- Hasibuan, Tri Wulan, Fitri Hayati, dan Nasrul Syakur Chaniago. “Strategi Rekrutmen Peserta Didik di SMP Karya Bunda.” *Al-Tarbiyah: Jurnal Ilmu Pendidikan Islam* 1, no. 4 (Oktober 2023).
- Kamaliah, Kamaliah. “Hakikat Peserta Didik.” *Educational Journal: General and Specific Research* 1, no. 1 (2021): 1–55.
- Kemdikbud. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2018 Tentang Penugasan Guru Sebagai Kepala Sekolah.
- Mulyasa, E. *Sreategi Pendidikan*. Jakarta: Pustaka, 2006.
- Ningsih, Tri Wahyu, M. Athoiful Fanan. “Strategi Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Madrasah Tsanawiyah Yayasan Pendidikan Sosial dan Ma’arif 2 Sidoarjo.” *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 1, no. 2 (2023).

- Priansa, Donni Juni, dan Rismi Somad. *Manajemen Supervisi dan Kepemimpinan Kepala Sekolah*. Bandung: Alfabeta, 2014.
- Soleh, Abdurahman. “Manajemen Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiyah Kholid Bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember.” (Universitas Islam Negri Kiai Haji Ahmad Siddiq Jember, 2022).
- Surahman, Deden Daud. “Strategi Branding Teknologi Digital dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di Madrasah Tsanawiyah Pesantren Al Amin Mojokerto.” *Bhinneka: Jurnal Bintang Pendidikan dan Bahasa* 1, no. 4 (Oktober 2021).
- Usup, Usup, Dewi Utami, dan Dadan Mardani. “Strategi Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik di Madrasah Ibtidaiyah Mathlaul Anwar Bogor.” *Student Scientific Creativity Journal (SSCJ)* 1, no. 1 (Januari 2023).
- Wardhana, Ardiyanto. “Strategi Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru (Study Kasus SMK Kesehatan Cipta Bakti Husada Yogyakarta).” *Channel: Jurnal Komunikasi* 6. no. 1 (2018): 102-103.