

**PENGELOLAAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU PADA SMP
NEGERI 2 WONOGIRI**



NASKAH PUBLIKASI ILMIAH

**Diajukan Kepada
Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Magister Manajemen Pendidikan**

Disusun Oleh :

**UNTUNG SUDRAJAD
NIM. Q. 100 130 064**

**MAGISTER MANAJEMEN PENDIDIKAN
PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2015**

LEMBARAN PENGESAHAN
PUBLIKASI ILMIAH
PENGELOLAAN PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU
PADA SMP NEGERI 2 WONOGIRI

Disusun Oleh :

UNTUNG SUDRAJAD
NIM. Q. 100 130 064

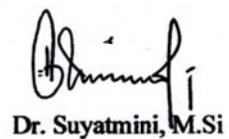
Telah disetujui oleh pembimbing tanggal 7 September 2015

Surakarta, 7 September 2015

Pembimbing I

Pembimbing II


Dr. Surwaji


Dr. Suyatmini, M.Si

PENGELOLAAN PENERIMAAN PESERETA DIDIK BARU PADA SMP NEGERI 2 WONOGIRI

Untung Sudrajat, Q 100 130 064. Revenue Management Students New At SMPN 2 Wonogiri. Thesis. Education Management. Graduate program. Muhammadiyah University of Surakarta. 2015.

The purpose of this study: 1) Describe the dissemination plan, 2) Describe the target setting, 3) Describe the socialization of school excellence, 4) Responding to concerns related to the school community paradigm shift from public school to school-based Islamic. Research location in SMP Negeri 2 Wonogiri. This type of research is qualitative research. Data collection techniques using observation, interviews, and document analysis method. Planning begins from the formation of the committee and the program plan.

Results of research on management efforts acceptance of new students in Junior High School 2 Wonogiri is as follows: 1. Management Procedures admission of new students to the school to plan socialization purposes, 2. Attempts setting a target to be achieved. 3. Efforts to socialize school excellence. 4. Efforts to form a moral and noble character is the local addition to religion classes, additional hours of religion and the addition of religious laboratories and increase the number of teachers who stratum 2 (S2).

Keywords: management, reception Learners, Junior High School

abstrak

Tujuan penelitian ini: 1) Mendeskripsikan rencana sosialisasi, 2) Mendeskripsikan penetapan target, 3) Mendeskripsikan sosialisasi keunggulan sekolah, 4) Menjawab kekhawatiran sekolah berkaitan dengan perubahan paradigma masyarakat dari sekolah umum ke sekolah berbasis islami. Lokasi penelitian di SMP Negeri 2 Wonogiri. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, wawancara mendalam, dan metode analisis dokumen. Perencanaan dimulai dari pembentukan panitia dan rencana program.

Hasil penelitian tentang upaya Pengelolaan penerimaan peserta didik baru di SMP Negeri 2 Wonogiri adalah sebagai berikut: 1. Upaya Pengelolaan penerimaan peserta didik baru dengan merencanakan sosialisasi ke sekolah tujuan, 2. Upaya penetapan target yang akan dicapai. 3. Upaya mensosialisasikan keunggulan sekolah. 4. Upaya membentuk moral dan akhlak yang mulia yaitu dengan penambahan lokal kelas untuk agama, penambahan jam agama dan penambahan laboratorium agama serta menambah jumlah guru yang strata 2 (S2).

Kata kunci: *Pengelolaan, penerimaan Peserta didik , Sekolah Menengah Pertama*

Pendahuluan

Lembaga pendidikan (sekolah) adalah tempat transfer ilmu pengetahuan dan budaya (peradaban). Melalui praktik pendidikan, peserta didik diajak untuk memahami bagaimana sejarah atau pengalaman budaya dapat ditransformasi dalam zaman kehidupan yang akan mereka alami serta mempersiapkan mereka dalam menghadapi tantangan dan tuntutan yang ada di dalamnya.

Berdasarkan tujuan sekolah tersebut, komponen kesiswaan keberadaannya sangat dibutuhkan, terlebih bahwa pelaksanaan kegiatan pendidikan di sekolah, siswa merupakan subyek sekaligus objek dalam proses transformasi ilmu pengetahuan dan ketrampilan yang diperlukan. Komponen siswa juga merupakan salah satu komponen keberhasilan dalam penyelenggaraan sekolah..

Administrasi kesiswaan khususnya Penerimaan Siswa baru menekankan pada hal-hal yang berhubungan dengan hak dan kewajiban siswa. Siswa perlu mendapatkan penanganan administrasi menurut hak dan kewajiban karena menjadi bagian penting dari sistem sekolah. Hal ini berlaku mulai sejak diterima sebagai siswa baru hingga tamat dan lulus dari sekolah.

Selain itu, siswa menjadi kepemilikan lingkungan masyarakat sehingga statusnya sebagai anggota masyarakat sekolah. Untuk itu, siswa memiliki hak memperoleh pendidikan, pengajaran, serta bimbingan. Bukan hanya sebatas itu, menggunakan segala fasilitas yang berada di sekolah menjadi hak dasar siswa. Selain hak, kewajiban siswa dalam melaksanakan rutinitas kegiatan di sekolah tidak dapat diabaikan. Contohnya, mengikuti kegiatan pembelajaran atau kegiatan ujian sesuai waktu yang ditentukan. Selain itu, situasi kondusif di sekolah dapat tercipta apabila siswa menjalankan kewajiban mematuhi tata tertib sekolah.

Dalam menghadapi garapan kesiswaan, sekolah dituntut untuk menumbuhkembangkan siswa melalui program tertentu. Dari program tersebut, harus memiliki *record* untuk lembaga yang berupa catatan-catatan identitas peserta didik dan mereka yang berkaitan dengan peserta didik. Berupa catatan dan laporan yang diberikan kepada orang tua siswa atau mereka yang membutuhkan (*stakeholder*) laporan tersebut (Satori & Suryadi, 2009: 166).

Dengan demikian, Penerimaan Peserta Didik baru bagi lembaga pendidikan sekolah sangat dibutuhkan untuk pemetaan jumlah siswa yang diterima, kualitas siswa serta sarana pendukung. sehingga memerlukan perencanaan, pemikiran, pengarah dan pengaturan serta mempergunakan atau mengikutsertakan semua potensi yang ada secara efektif dan efisien.

Mengingat bahwa Penerimaan Peserta Didik baru merupakan salah satu elemen penting dalam pendidikan, maka Penerimaan Peserta Didik Baru perlu dikelola agar kegiatan-kegiatan dalam bidang kesiswaan, kurikulum dan sarana prasarana dalam proses belajar mengajar ketika di sekolah dapat berjalan lancar, tertib dan teratur, dan tercapainya tujuan pendidikan di sekolah. Cakupan pengelolaan Penerimaan Peserta Didik Baru meliputi pengelolaan Perencanaan, Pelaksanaan, dan evaluasi, Pengelolaan penerimaan dan pengelolaan kelas, pengelolaan sarana dan prasarana serta pengelolaan data tentang siswa baru.

Tujuan dalam pengelolaan bidang kesiswaan adalah agar siswa-siswa dapat memanfaatkan semua kesempatan dan fasilitas di sekolah dalam kegiatan belajarnya, agar tujuan yang ingin dicapai di sekolah dapat diperoleh secara efektif dan efisien (Purnamasari, 2009: 4). Dalam hal ini kepala sekolah mempunyai tanggung jawab khusus terhadap pengembangan murid-muridnya di sekolah yang dipimpinnya.

SMP Negeri 2 Wonogiri merupakan salah satu sekolah menengah pertama unggulan di Wonogiri dan memiliki output yang berkualitas dalam melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi. Dalam jumlah siswa lulus tiap tahunnya hampir 90% diterima di SMA Negeri dan memiliki nilai yang cukup tinggi. Dalam 3 tahun terakhir, diketahui SMP N 2 Wonogiri ini merupakan salah satu SMP yang termasuk sekolah dengan lulusan 100% dari beberapa sekolah favorit di Wonogiri. Pada tahun 2012 SMP N 2 Wonogiri pernah meraih peringkat pertama nilai ujian nasional (UN) tingkat kabupaten Wonogiri. Hal ini merupakan prestasi yang patut dibanggakan sebagai kualitas sekolah tingkat menengah yaitu menjadikan peserta didik di Indonesia berkualitas dan mampu bersaing di jenjang pendidikan selanjutnya dalam mencapai tujuan pendidikan nasional.

Keberhasilan SMP Negeri 2 Wonogiri dalam menghasilkan lulusan yang memiliki daya saing tinggi tidak terlepas dari pengelolaan administrasi kependidikan. Salah satu pengelolaan tersebut adalah pengelolaan Penerimaan Peserta Didik Baru. Berdasarkan berbagai paparan tersebut maka penelitian ini dilaksanakan guna mendapatkan gambaran akan proses pengelolaan penerimaan peserta didik baru (PPDB) di SMP Negeri 2 Wonogiri.

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif, yaitu suatu penelitian yang menggunakan data deskriptif yang berupa kutipan data, gambar kata-kata tertulis atau lisan dari seseorang atau peristiwa yang diamati.

Desain penelitian ini adalah etnografi karena penelitian ini berhubungan dengan suatu grup atau kelompok masyarakat yang hidup bersama. Lokasi penelitian SMP Negeri 2 Wonogiri, kecamatan Wonogiri, kabupaten Wonogiri. Waktu penelitian 3 bulan, yaitu mulai bulan September 2014 sampai dengan Nopember 2014. Sumber Data Penelitian meliputi Informan, dokumen, dan tempat atau peristiwa. Informan yaitu Kepala Sekolah, Guru / panitia PPDB dan Siswa Smpn Negeri 2 Wonogiri, foto atau gambar wawancara dan rapat persiapan PPDB. Teknik pengumpulan data, yaitu observasi, wawancara mendalam, dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan situs tunggal dengan analisis kualitatif metode alir. Keabsahan data menggunakan triangulasi metode, pengecekan dengan anggota, penyusunan data base, dan penyusunan mata rantai semua bukti penelitian.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Perencanaan Sosialisasi Penerimaan Peserta Didik Baru di SMP

Kegiatan penerimaan siswa baru adalah kegiatan sekolah dalam mencari dan menentukan calon siswa yang akan bersekolah pada suatu sekolah dan merupakan hal penting dalam rangkaian kegiatan manajemen peserta didik, karena kegiatan ini menentukan apakah sekolah akan memperoleh jumlah siswa dalam kelas sesuai standar, serta siswa yang diterima memiliki kemampuan awal yang cukup untuk belajar, siswa yang diterima siap untuk belajar baik secara fisik maupun mental.

Penerimaan siswa baru merupakan gerbang awal yang harus dilalui peserta didik dan sekolah didalam penyaringan obyek-obyek pendidikan. Peristiwa penting bagi suatu sekolah, karena peristiwa ini merupakan titik awal yang menentukan kelancaran tugas suatu sekolah. Proses penerimaan siswa baru dapat menentukan sukses tidaknya usaha

pendidikan di sekolah yang bersangkutan. Penerimaan siswa baru dilakukan bukanlah hal yang ringan. Sekolah harus menyiapkan strategi-strategi pemasaran yang tepat dalam menjalankannya, supaya dapat menarik siswa-siswa yang berkualitas yang mana input sekolah juga bisa lebih baik sehingga proses belajar bisa maksimal dan kualitas sekolah meningkat. Hal ini sesuai dengan pendapat Rangkuti (2002: 11) bahwa strategi pemasaran adalah keseluruhan langkah untuk mencapai sasaran tertentu. Jadi strategi pemasaran merupakan cerminan pemikiran terbaik sekolah tentang hal-hal yang berkaitan dengan bagaimana sekolah memanfaatkan potensi sumberdaya manusia pada pasar yang paling menguntungkan.

Menjelang tahun ajaran baru proses penerimaan siswa baru harus sudah selesai. Manajemen dalam proses penerimaan siswa baru perlu diterapkan sekolah. Langkah awal dalam penerimaan siswa baru adalah menyusun perencanaan sosialisasi penerimaan siswa baru. Sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Sagala (2009: 56) bahwa perencanaan adalah proses memikirkan dan menetapkan kegiatan-kegiatan atau mata pelajaran-mata pelajaran yang akan dilakukan pada masa yang akan datang untuk mencapai tujuan tertentu. Tujuan dari perencanaan pemasaran sekolah ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Bunnell (2005) bahwa tujuan utama dari perencanaan pemasaran adalah untuk menarik lebih banyak siswa. Perencanaan dalam hal ini meliputi kegiatan menetapkan apa yang ingin dicapai, bagaimana mencapai, berapa lama waktu yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut, berapa orang personal yang diperlukan, dan berapa banyak biayanya.

Hasil penelitian ini menunjukkan penyusunan perencanaan sosialisasi penerimaan siswa baru dimulai dengan pertemuan kepala sekolah dengan beberapa guru yang relevan dengan tugas dan tanggung jawab untuk penerimaan siswa baru. Perencanaan sosialisasi penerimaan siswa baru juga mengadakan rapat dengan waka kesiswaan, waka sarpras,

guru BP, Koordinator mata pelajaran dan beberapa guru mapel. Pengadaan pertemuan dan rapat oleh kepala sekolah dan terhadap beberapa guru yang relevan untuk menerima tugas dan tanggung jawabnya ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Arifin & Wagiana (2007: 71) dalam salah satu fungsi manajemen yang menyatakan bahwa pengorganisasian adalah proses pembagian tugas, wewenang dan sumber daya di antara anggota organisasi untuk mencapai tujuan tertentu. Pembagian tugas dan tanggung jawab yang diberikan sesuai kemampuan masing-masing guru yang relevan.

Dalam proses perencanaan sosialisasi penerimaan siswa baru yang ditunjukkan dalam hasil penelitian menyesuaikan kuota siswa yang harus diterima di masing-masing mata pelajaran dan kuota untuk masing-masing mata pelajaran harus ditetapkan berdasarkan daya tampung di masing-masing mata pelajaran. Penyesuaian kuota siswa siswa ini didasarkan pada tujuan sekolah dalam penerimaan siswa baru. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Beneke (2011) bahwa sekolah atau lembaga pendidikan dapat merekrut siswa yang diinginkan dan tujuan strategis lembaga dapat tercapai.

Kepanitian sosialisasi penerimaan siswa baru perlu dibentuk dan disusun pada saat awal perencanaan dilakukan. Dalam hasil penelitian, sebagai pemimpin sekolah, kepala sekolah dapat menunjuk Waka Kesiswaan untuk menjadi ketua panitia dan guru yang relevan dengan sosialisasi penerimaan siswa baru. Penunjukkan Waka Kesiswaan dan guru yang relevan ini merupakan salah satu elemen personel (orang) dalam strategi pemasaran penerimaan siswa baru. Sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Alma (2005: 115-120) bahwa salah satu elemen dari strategi pemasaran adalah *people*, yaitu menyangkut perilaku unsur pimpinan dan karyawan/ tenaga edukatif pada sekolah, sebagai *service provide*. Penunjukan ketua panitia dan panitia sosialisasi penerimaan siswa baru dilakukan oleh kepala sekolah sebelum tahun ajaran berakhir. Panitia sosialisasi

penerimaan siswa baru sifatnya tidak tetap, dia akan dibubarkan jika tugasnya telah selesai.

Kepala sekolah dalam proses perencanaan sosialisasi penerimaan siswa dapat mengarahkan dan memberikan bimbingan media sosialisasi yang harus dilaksanakan ketua panitia sosialisasi penerimaan siswa baru. Hal ini sesuai dengan teori dari Gronroos (dalam Iemas, 2011: 5) bahwa pemasaran jasa tidak hanya membutuhkan pemasaran eksternal tetapi juga pemasaran internal, yaitu menggambarkan tugas yang diemban organisasi dalam rangka melatih dan memotivasi para guru, karyawan dan para murid sebagai asset utama organisasi agar dapat melayani para pelanggan dengan baik. Jadi kaitannya dengan perencanaan sosialisasi penerimaan siswa baru, kepala sekolah berperan dalam melatih dan membimbing panitia untuk menentukan media sosialisasi yang harus dilaksanakan oleh panitia sosialisasi penerimaan siswa baru. Aspek ini membangkitkan motivasi, moral kerja, rasa bangga, loyalitas, dan rasa memiliki panitia sosialisasi penerimaan baru, yang pada gilirannya dapat memberikan kontribusi besar bagi sekolah.

Kegiatan selanjutnya dalam perencanaan sosialisasi penerimaan siswa baru adalah mendata sekolah-sekolah yang berpotensi sebagai sasaran pemasaran. Teori yang disampaikan Oktavian (2005: 113-114) menyebutkan bahwa salah satu langkah kegiatan dalam mengelola pemasaran sekolah adalah penentuan target pasar. Dalam pasar yang sangat beragam karakternya, perlu ditentukan atribut-atribut apa yang menjadi kepentingan utama bagi pengguna pendidikan. Secara umum pasar dapat dipilah berdasarkan karakteristik demografi, geografi, psikografi maupun perilaku. Dengan demikian sekolah akan lebih mudah menentukan strategi pemasaran sehubungan dengan karakteristik dan kebutuhan pasar. Jadi penentuan sekolah-sekolah yang dijadikan sebagai segmentasi pasar merupakan hal penting untuk mengetahui karakter sekolah.

Kegiatan lain dalam strategi memasarkan SMP adalah penetapan target perolehan siswa baru. Penetapan target perolehan siswa baru dilaksanakan oleh kepala sekolah dengan melakukan koordinasi kepada kepala-kepala mata pelajaran. Kegiatan koordinasi ini sesuai dengan peran utama strategi pemasaran sekolah dalam penelitian yang dilakukan oleh Gajic (2012) bahwa peran utama strategi pemasaran adalah menggabungkan kompetensi dan strategi lain dari lembaga pendidikan, mengkoordinasi tantangan dan keterbatasan yang ditetapkan oleh lingkungannya dan menemukan cara terbaik untuk mencapai misi dan visinya. Jadi kegiatan koordinasi ini memiliki peran penting dalam kegiatan strategi memasarkan sekolah.

Temuan penelitian ini menunjukkan kepala sekolah dalam menetapkan target perolehan siswa baru di SMP dengan mengetahui persepsi masyarakat terhadap keunggulan masing-masing mata pelajaran. Keunggulan yang dimiliki oleh masing-masing mata pelajaran ini merupakan diferensiasi produk yang dimiliki oleh SMP. Hal ini sesuai dengan pendapat Octavian (2005: 113-114) bahwa salah satu langkah-langkah kegiatan dalam mengelola pemasaran sekolah adalah melakukan diferensiasi yaitu cara yang efektif dalam mencari perhatian pasar. Dari banyaknya sekolah yang ada, orangtua siswa akan kesulitan untuk memilih sekolah anaknya dikarenakan atribut-atribut kepentingan antar sekolah semakin standar. Sekolah hendaknya dapat memberikan tekanan yang berbeda dari sekolah lainnya dalam bentuk-bentuk kemasan yang menarik seperti logo dan slogan. Fasilitas internet mungkin akan menjadi standar, namun jaminan internet yang aman dan bersih akan menarik perhatian orangtua. Dapat disimpulkan keunggulan yang dimiliki SMP dari masing-masing mata pelajaran dapat menarik perhatian pasar bagi orang tua atau calon siswa yang akan masuk dalam penerimaan siswa baru.

Penerimaan siswa baru perlu dikelola sedemikian rupa mulai dari perencanaan penentuan daya tampung sekolah atau jumlah siswa baru yang akan diterima. Penetapan daya tampung ini dapat dilakukan dengan menghitung banyaknya bangku yang tersedia dikalikan dengan muatan bangku dihubungi siswa yang tinggal kelas. Kegiatan lain yang dilakukan dalam menentukan daya tampung adalah (1) merencanakan jumlah siswa yang akan diterima. Daya tampung siswa disesuaikan dengan jumlah kelas tersedia dengan rasio murid dan guru, (2) menyusun mata pelajaran kegiatan kesiswaan. Penyusunan mata pelajaran kegiatan bagi siswa harus didasarkan: (a) visi misi lembaga pendidikan, (b) minat dan bakat, (c) sarana dan prasarana, (d) anggaran yang tersedia, (e) tenaga kependidikan yang tersedia.

Untuk penerimaan siswa baru SLTP/SLTA khususnya SMP penentuan calon yang diterima disamping memperhatikan persyaratan pendaftaran dan daya tampung kelas, juga menggunakan sistem NEM. Apabila jumlah NEM yang hendak dijadikan standar, maka penentuan calon yang diterima dapat didasarkan pada urutan rangking (sistem rangking) sampai sebanyak calon yang ditargetkan sesuai dengan daya tampung kelas, bakat, minat, kreativitas, kewilayahan.

2. Penetapan Target Perolehan Siswa Baru di SMP

Penetapan target perolehan siswa baru di SMP yang dilakukan kepala sekolah selanjutnya adalah memiliki informasi kelengkapan sarana prasarana masing-masing mata pelajaran untuk keunggulan yang hendak ditawarkan. Salah satu elemen dalam menentukan banyaknya calon siswa baru yang berminat adalah kelengkapan sarana prasarana yang dimiliki sekolah. Seperti yang disampaikan oleh Alma (2005: 115-120) bahwa salah satu elemen dalam strategi pemasaran sekolah adalah *physical evidence* yaitu sarana fisik, lingkungan terjadinya penyampaian jasa, antara produsen dan konsumen berinteraksi dan setiap komponen lainnya yang memfasilitasi penampilan jasa yang

ditawarkan. Maka, dalam hal ini fasilitas pendukung pembelajaran untuk masing-masing mata pelajaran dikaji dan dievaluasi, sehingga memperoleh keunggulan untuk disesuaikan dengan minat dan pilihan calon siswa baru. Jadi semakin banyak kelengkapan fasilitas sarana prasarana yang dimiliki sekolah semakin banyak calon siswa yang berminat untuk masuk dalam sekolah tersebut.

Penetapan prioritas media sosialisasi yang akan dilaksanakan merupakan kegiatan selanjutnya dalam menetapkan target perolehan siswa baru. Penetapan media sosialisasi ini dilakukan kepala sekolah dengan ketua panitia sosialisasi penerimaan siswa baru. Dari hasil penelitian, strategi utama dari sosialisasi sekolah adalah dengan mengadakan latihan ujian akhir atau *try out* bagi siswa siswi SD. Dalam kegiatan *try out* ini, pihak sekolah bekerja sama dengan lembaga pendidikan sebagai mitra sekolah. Tugas dari lembaga pendidikan ini adalah menyediakan soal-soal latihan.

Strategi utama lainnya dalam sosialisasi penerimaan siswa baru yang sudah lama dilakukan sekolah adalah mengadakan sosialisasi langsung melalui kunjungan ke sekolah-sekolah. Penelitian yang dilakukan oleh Gajic (2012) memiliki kesimpulan yang sama yaitu instrumen yang paling efisien dalam komunikasi dengan target publik adalah presentasi di sekolah-sekolah dan dapat disimpulkan bahwa ini adalah cara terbaik dari propaganda persuasif yang menciptakan pendapat siswa dengan cara langsung. Pada masa-masa penerimaan siswa baru, ada kepanitian khusus dari panitia penerimaan siswa baru yang mendatangi sekolah target sekitar untuk memsosialisasikan SMP. Dalam kunjungannya ini, selain memperkenalkan SMP kepada tamatan SMP yang hendak mencari sekolah lanjutan, para petugas tersebut juga menyampaikan berbagai keunggulan SMP, syarat-syarat pendaftaran dan fasilitas yang disediakan bagi para siswa yang nantinya bersekolah di sana.

Dalam upaya menciptakan citra positif dari masyarakat, SMP memanfaatkan berbagai keunggulan sekolah dan memanfaatkan even-even tertentu serta menyusun mata pelajaran yang dapat menimbulkan kesan yang baik dari masyarakat sekaligus menarik minat masyarakat. Penelitian yang dilakukan oleh Nicolescu (2009) menyimpulkan citra kelembagaan dan reputasi merupakan hal yang penting dalam membangun merek dalam menarik siswa. Penggunaan media sosialisasi merupakan salah satu strategi sosialisasi sekolah yang unggul.

3. Keunggulan-Keunggulan Sosialisasi Sekolah yang Digunakan dalam Menjaring Siswa

Pelaksanaan sosialisasi sekolah yang unggul dalam menjaring siswa baru, sekolah mengambil kebijakan sosialisasi dengan bauran pemasaran. Kegiatan sosialisasi sosialisasi sekolah ini melalui beberapa metode dan media. Metode yang digunakan diantaranya sosialisasi langsung dan tidak langsung, untuk metode langsung sekolah mengunjungi calon siswa SMP secara langsung ke sekolah-sekolah. Metode tidak langsung yang digunakan adalah brosur, spanduk, poster, event pameran atau gelar budaya, dan *try out*. Adapun media sosialisasi yang digunakan adalah media cetak dan media elektronik. Strategi pemasaran sosialisasi sekolah ini bertujuan untuk memberikan citra positif dari SMP, Jadi dapat disimpulkan media sosialisasi yang digunakan sebagai sosialisasi penerimaan siswa baru dapat mempengaruhi persepsi masyarakat terutama orang tua terhadap citra yang disampaikan sekolah.

Media sosialisasi yang dianggap efektif dan efisien oleh SMP adalah brosur dan radio. Alasan dari pemilihan brosur ini karena media brosur memiliki keunggulan sebagai media sosialisasi yang sederhana, tanpa basa-basi, sesuai keinginan, murah dan mudah diingat. Brosur merupakan sebuah lembaran yang biasa digunakan menjadi alat untuk memperkenalkan sebuah lembaga. Begitupun SMP, sekolah juga biasa menggunakan

brostur untuk memsosialisasikan dan memperkenalkan SMP kepada masyarakat luas. Brosur yang biasanya diedarkan menjelang awal tahun pelajaran ini berisi tentang waktu dan prosedur pendaftaran penerimaan siswa baru, yang dilengkapi dengan informasi tentang fasilitas-fasilitas yang tersedia, muatan kurikulumnya, kegiatan ekstrakurikuler, kualitas tenaga pendidik, akreditasi sekolah dan berbagai keunggulan SMP dengan kemasan yang menarik. Sedangkan pemilihan radio sebagai media sosialisasi selanjutnya karena pihak SMP memiliki stasiun radio sendiri sehingga dapat dipertimbangkan untuk menekan biaya yang dikeluarkan sekolah dalam kegiatan sosialisasi penerimaan siswa baru. Diinformasikan berbagai mata pelajaran dan keunggulan SMP, serta waktu, syarat dan prosedur pendaftaran calon siswa baru di SMP tersebut.

Keunggulan sosialisasi penerimaan siswa baru di atas dengan mempertimbangkan sosialisasi yang digunakan agar tetap efisien dan efektif. Hal ini ditunjukkan dengan pertimbangan penghematan biaya sesuai tujuan, menarik, dan tidak mudah dilupakan. Seperti yang disampaikan oleh Sallis (2008: 227-228) bahwa ada tiga pilihan strategi pemasaran, salah satunya adalah strategi biaya rendah. Strategi ini menuntut sebuah organisasi untuk menjadi institusi yang memiliki biaya paling rendah dalam pasarnya. Hal ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan teknologi, penghematan waktu, kontrol yang ketat terhadap biaya, dan lain-lain.

Simpulan

Simpulan penelitian sebagai berikut :1. Hendaknya sekolah dalam merencanakan kegiatan promosi sekolah dapat melakukan koordinasi secara utuh dengan beberapa guru berdasarkan keahlian komunikasi yang dapat membantu mengenalkan sekolah kepada masyarakat bahwa sekolah tidak hanya mengunggulkan prestasi akademik saja akan tetapi moral dan akhlak juga dikedepankan.. 2. Hendaknya guru-guru yang berpendidikan strata 2 (S2) ditambah untuk mencapai hasil prestasi anak yang lebih memuaskan. 3. Hendaknya

masyarakat menerima sosialisasi dan promosi sekolah dengan melakukan konfirmasi faktual agar tidak mengalami kasus transaksi “kucing dalam karung”.

Upaya Pengelolaan penerimaan peserta didik baru adalah : 1. Upaya Pengelolaan penerimaan peserta didik baru dengan merencanakan sosialisasi ke sekolah tujuan, 2. Upaya penetapan target yang akan dicapai. 3. Upaya mensosialisasikan keunggulan sekolah. 4. Upaya membentuk moral dan akhlak yang mulia yaitu dengan penambahan lokal kelas untuk agama, penambahan jam agama dan penambahan laboratorium agama serta menambah jumlah guru yang strata 2 (S2)..

Daftar Pustaka

- Arikunto, Suharsimi & Yuliana, Lia. 2008. *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi. Jakarta: PT.Rineka Cipta
- Biro, Peter. 2008. "Student Admissions in Hungary as Gale and Shapley Envisaged". *Technical Report*. Glasgow: Department of Computing Science University of Glasgow.
- Fasasi, Yunus Adebunmi. 2008. "School Record Keeping: A Strategy For Management Of Nigerian Secondary Educational Institutions". *Ilorin Journal of Education*. Ilorin: University of Ilorin.
- Krishnaveni, R. dan Meenakumari, J. 2010. "Usage of ICT for Information Administration in Higher education Institutions – A study". *International Journal of Environmental Science and Development*, Vol. 1, No. 3, August 2010.
- Miles, B Matthew & A. Michael Huberman. 2008. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI Press.
- Moleong, Lexy Y. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Mulyono. 2008. *Manajemen Administrasi & Organisasi Pendidikan*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Ouma, Martha A; Simatwa, Enose M.W. & Serem, D.K. 2013. "Management of pupil discipline in Kenya: A Case Study of Kisumu Municipality". *Educational Research* (ISSN: 2141-5161) Vol. 4(5) pp. 374-386, May 2013.
- Prasertcharoensuk, Thanomwan & Chanprasert, Sirikarn. 2012. "The Administration of Student Support System in the Education Extended School under the Office of Khon Kaen Primary Educational Service Area 4". *The European Journal of Social & Behavioural Sciences* (eISSN: 2301-2218)
- Prodjowijono, Suharto. 2008. *Manajemen Gereja: Sebuah Alternatif*. Jakarta: PT. BPK Gunung Mulia.

- Purnamasari, No A. 2009. "Laporan Observasi ke MAN Cijeruk, Bogor". *Laporan*. Diakses dari <http://noaiiu.wordpress.com/2009/06/30/laporan-observasi-ke-man-cijeruk-bogor/>, diakses tanggal 30 September 2014.
- Purwanto, Ngalim. 2008. *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Ratminto & Winarsih, Atik Septi. 2009. *Manajemen Pelayanan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Riduwan. 2010. *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Rohiat. 2008. *Manajemen Sekolah*. Bandung: Reflika Aditama
- Satori, Djam'an & Suryadi. 2009. "Teori Administrasi Pendidikan". *Ilmu dan Aplikasi Pendidikan Bagian I: Ilmu Pendidikan Teoritis*. Tim Pengembang Ilmu Pendidikan (ed.). Jakarta: PT. Intima.
- Soetjipto & Kosasi, Rafli. 2004. *Profesi Keguruan*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Sukmadinata, Nana Syaodih. 2008. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sukwiaty; Jamal, Sudirman dan Sukamto, Slamet. 2009. *Ekonomi SMA Kelas XII*. Jakarta: Yudhistira.
- Sutama. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, PTK, R & D*. Surakarta: Fairuz Media.
- .