

Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru di Masa Pandemi Covid-19

Hafizh Jundu Muhammad, Zahrudin, Maftuhah

Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta
hafizh.jund@gmail.com
zahrudin@uinjkt.ac.id
maftuhah@uinjkt.ac.id

ABSTRACT

The current state of the COVID-19 pandemic which hampers the process of accepting new students, private schools are required to deploy innovative strategies so that private educational institutions can continue to exist to promote schools and attract parents. This study aims to obtain in-depth and comprehensive information related to the new student admissions strategy carried out at SMA 1 Perguruan Cikini. This research uses a qualitative approach with in-depth interview method. Based on the results of the interview, it was found that a strategy with a SWOT analysis was deployed to produce an appropriate strategy in accordance with pandemic conditions. Utilization of school land and cooperation in vaccination programs are the keys to successful promotion of new student admissions. A significant increase in the number of new student admissions over the last 3 years, even up to twice the number of admissions in the previous year. Even though 2020 and 2021 are quite difficult years to be able to promote schools because they are hampered by the pandemic that has hit the whole world, especially in Indonesia. Whereas other competitors, namely other private high schools in the south Jakarta area, in particular, there are more than 50 schools with an A accreditation score.

ABSTRAK

Kondisi pandemi COVID-19 seperti sekarang ini yang menghambat proses penerimaan peserta didik baru, sekolah swasta dituntut untuk mengerahkan strategi inovatifnya agar lembaga pendidikan swasta dapat terus eksis mempromosikan sekolah dan diminati orang tua. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan informasi secara mendalam dan menyeluruh terkait strategi penerimaan peserta didik baru yang dilakukan di SMA 1 Perguruan Cikini. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode *in-depth interview*. Berdasarkan hasil wawancara didapatkanlah bahwa strategi dengan analisis SWOT dikerahkan untuk menghasilkan sebuah strategi yang tepat guna sesuai dengan kondisi pandemi. Pemanfaatan luas lahan sekolah dan kerjasama dalam program vaksinasi menjadi kunci kesuksesan promosi penerimaan peserta didik baru. Peningkatan yang cukup signifikan terkait jumlah penerimaan peserta didik baru selama kurun waktu 3 tahun terakhir, bahkan hingga dua kali lipat jumlah penerimaan di tahun sebelumnya. Padahal tahun 2020 dan 2021 merupakan tahun yang cukup sulit untuk bisa melakukan promosi sekolah karena terhambat pandemi yang menimpa seluruh dunia khususnya di Indonesia. Padahal pesaing lainnya yakni SMA swasta lainnya yang ada di daerah Jakarta selatan khususnya terdapat lebih dari 50 sekolah dengan nilai akreditasi A.

Kata kunci: Strategi, PPDB, Promosi

A. PENDAHULUAN

Pendidikan menjadi pemegang peranan yang amat penting dalam peradaban di suatu bangsa. Pendidikan berasal dari kata “mendidik”, yakni memelihara dan memberi latihan mengenai akhlak serta kecerdasan pikiran. Definisi ini mengarah pada sebuah perubahan baik yang mendasar dan menyeluruh bagi peserta didik Tidak hanya perubahan dari tidak tahu menjadi tahu tetapi lebih dari itu perubahan segala aspek hidup manusia yang lebih baik. Sebagaimana tujuan pendidikan yaitu untuk memanusiakan manusia. (Indy Ryan, 2019)

Dampak dari tujuan pendidikan yang dapat terealisasi dengan baik tentu akan memberikan pengaruh secara signifikan dalam pembangunan dan peningkatan kualitas sumber daya manusia. Ini akan membuat masyarakat Indonesia akan berpotensi partisipasi aktif dalam persaingan dengan Negara lainnya di dunia. Tetapi sangat disayangkan, pendidikan di Indonesia belum menghasilkan *goals* seperti yang terdapat pada tujuan pendidikan tersebut. (Annur, 2018)

Pemerintah diharapkan dengan segala kewenangannya mampu menjalankan tugas dan fungsinya secara maksimal. Tugas dan fungsi yang dimaksud adalah memfasilitasi pengetahuan akademik dan non-akademik secara baik kepada peserta didik di setiap daerah di Indonesia. Memberikan pelayanan pendidikan secara berkualitas dan merata tentu bukan hal yang instan dan mudah di negeri dengan kondisi geografis dan termasuk Negara kepulauan terbesar dan salah satu penduduk terbanyak di dunia. (Dewi Ratna, 2019)

Demi mendukung upaya pemerataan pendidikan yang dibarengi dengan terjaminnya mutu pendidikan, perlu kebijakan baru, terobosan dan inovasi serta kerjasama dari berbagai pihak seperti meningkatkan sarana dan prasarana pendukung agar proses pendidikan dapat berjalan dengan baik dan maksimal maupun dengan proses penerimaan siswa baru dengan seleksi yang adil yang tidak hanya melihat dari nilai maupun dari berbagai aspek. (Suwartini Sri, 2017)

Masa penerimaan peserta didik baru selalu dilaksanakan setiap pertengahan tahun sekitar akhir bulan juni - juli. Momen ini merupakan waktu yang tepat untuk Mendapatkan pendidikan yang lebih baik. Apalagi bagi peserta didik yang ingin menimba ilmu di sekolah negeri maupun swasta yang ada di lingkungan sekitarnya. Kemdikbud telah merancang dan mensosialisasikan mengenai peraturan untuk penerimaan peserta didik di setiap daerah melalui

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). Setiap tahunnya, siswa yang lulus dan siap masuk SMA, tanpa menunggu proses pembangunan gedung sekolah.

Namun selama ini sekolah swasta yang diselenggarakan oleh masyarakat yang berbiaya rendah juga sangat berperan dalam membuka akses pendidikan, sehingga kemitraan dengan Dinas Pendidikan akan menjadi solusi yang baik bagi kedua belah pihak khususnya dalam penerimaan siswa baru. Dalam pelaksanaan PPDB melalui Jalur Zonasi yang sudah dilaksanakan sebelumnya, data menunjukkan bahwa jumlah daya tampung Sekolah Negeri tidak cukup untuk menerima seluruh siswa yang mendaftar pada Sekolah jenjang berikutnya melalui PPDB. Sekolah Swasta dapat menjadi alternatif dalam pemenuhan daya tampung, juga sebagai bentuk kolaborasi antara Pemerintah dengan masyarakat. Kolaborasi ini dapat diupayakan sembari pemenuhan pendidikan utamanya bagi yang tidak mampu dipenuhi oleh Pemerintah Daerah, dapat berupa subsidi biaya, bantuan operasional, maupun mekanisme lainnya.

Mengelola lembaga pendidikan swasta saat ini tidak semudah yang dibayangkan oleh kebanyakan orang, apalagi dikondisi pandemi seperti sekarang ini. Dibutuhkan kekuatan mental dan kemauan untuk terus mengasah pengetahuan dan keterampilan agar lembaga pendidikan swasta dapat terus eksis meski terhambat situasi pandemi. Pandemi COVID-19 merupakan musibah yang menimpa seluruh penduduk dunia, khususnya di Indonesia. Banyak sektor yang menerima dampak dari pandemi ini, salah satunya di sektor pendidikan. Banyak daerah memutuskan untuk menutup sekolah, perguruan tinggi maupun universitas. Menurut data UNESCO, setidaknya ada 290,5 juta siswa di seluruh dunia yang aktivitas belajarnya menjadi terganggu akibat sekolah yang ditutup. Saat ini di Indonesia, beberapa kampus dan sekolah mulai menerapkan kebijakan kegiatan pembelajaran jarak jauh (PJJ) (Agus Purwanto, 2020).

Dampak dari pandemi ini bukan hanya menghambat proses pembelajaran tatap muka tetapi juga menghambat proses penerimaan siswa baru bagi sekolah negeri apalagi dengan sekolah swasta. Hal ini yang membuat pemerintah berinovasi dan mencari jalan keluar dengan Penerimaan Peserta Didik Baru secara Online. Permasalahan umum yang selama ini mengemuka selain karena efek pandemi dalam mengelola lembaga pendidikan swasta di pedesaan maupun perkotaan, secara sederhana dapat dibedakan ke dalam dua aspek yaitu internal dan eksternal.

Secara internal permasalahan lembaga pendidikan swasta terdiri dari sumber daya manusia (SDM) dan dukungan keuangan (financial). Secara eksternal lembaga pendidikan berhadapan dengan masalah dukungan dinas (pemerintah), kultur pendidikan dan dukungan

masyarakat. Dalam hal ini permasalahan lembaga pendidikan swasta terletak pada bagaimana meningkatkan daya saing agar mampu menarik kepercayaan masyarakat. Daya saing tersebut ditunjukkan dengan kemampuan memberikan jaminan mutu kepada masyarakat, berupa kualitas pendidikan maupun kualitas pelayanan. Selain meningkatkan kemampuan internal sekolah, yayasan maupun lembaga terkait harus membuat strategi untuk mempromosikan sekolahnya agar masyarakat tertarik untuk menyekolahkan anak-anak mereka di sekolah tersebut.

Membahas strategi atau inovasi dalam penerimaan peserta didik baru (PPDB), menarik untuk dikaji dan diteliti lebih lanjut upaya yang telah dilakukan oleh pengelola lembaga pendidikan yayasan perguruan cikini. Hal menarik yang ditemukan pada observasi ini adalah kepiawaian para pengelola sekolah untuk menjaga ikatan emosional dengan para siswanya sehingga mereka tetap bertahan di lembaga pendidikan ini sampai menyelesaikan jenjang SMA. Selain itu bagaimana strategi yang diterapkan untuk menarik orang tua murid dalam mendaftarkan anak-anaknya di sekolah ini.

Berdasarkan studi dokumentasi, sekolah swasta yang dijadikan subyek penelitian ini mengalami penurunan jumlah peserta didik baru khususnya tiga tahun terakhir. Hal ini tampak dari hasil PPDB pada setiap tahun pelajaran. Beberapa tahun terakhir sekolah menyediakan 3 rombel dan terisi hanya 1 rombel. Bahkan pada tahun pelajaran 2019/2020 hanya terisi 30 peserta didik. Hal ini menginformasikan bahwa jumlah peserta didik baru di sekolah tersebut menurun dan belum mencapai kuota yang disediakan. Sekolah perlu mengevaluasi dan melakukan tindak lanjut terkait hal ini serta memaksimalkan keunggulan yang dimiliki dan mencari kesempatan untuk menentukan segmentasi pelanggan dan mengembangkan strategi pemasaran yang tepat.

Fakta yang cukup mengagumkan dari hasil bincang-bincang peneliti dengan Bapak Sarmawijaya selaku kepala sma perguruan cikini, beliau mengutarakan bahwa terdapat peningkatan yang cukup signifikan terkait jumlah penerimaan peserta didik baru selama kurun waktu 3 tahun terakhir, bahkan hingga dua kali lipat jumlah penerimaan di tahun sebelumnya. Padahal tahun 2020 dan 2021 merupakan tahun yang cukup sulit untuk bisa melakukan promosi sekolah karena terhambat pandemi yang menimpa seluruh dunia khususnya di Indonesia. Padahal pesaing lainnya yakni SMA swasta lainnya yang ada di daerah Jakarta selatan khususnya terdapat lebih dari 50 sekolah dengan nilai akreditasi A. Fakta di atas menarik bagi peneliti untuk mengeksplorasi lebih lanjut mengenai strategi promosi dalam penerimaan peserta didik baru di SMA 1 Perguruan Cikini dalam sebuah kegiatan penelitian.

Strategi menurut *kamus bahasa Indonesia* berarti cara. Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Didalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisiensi dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif.(Marjo, 1997) Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi aktivitas dalam kurun waktu tertentu.(Tim Prima Pena, 2010) Pelaksanaan gagasan, perencanaan dan eksekusi dalam lembaga sekolah yang dimaksud yaitu dari kepala sekolah terhadap seluruh sumber daya di sekolah.

Strategy is the discipline that seeks to explain why organisations do what they do and how can be changed to achieve a purpose (such as make profits or survive). Strategi adalah disiplin yang berupaya menjelaskan mengapa organisasi melakukan apa yang mereka lakukan dan bagaimana dapat diubah untuk mencapai tujuan (seperti membuat untung bertahan hidup).(Neil Thomson, 2010) Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.

Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetisi inti (*core competition*). (Umar Husein, 2018) begitupun juga dalam ranah pendidikan, dibutuhkan strategi yang baik dalam melaksanakan program penerimaan peserta didik baru agar para orang tua percaya dan yakin dalam menitipkan anaknya untuk menempuh pendidikan yang berkualitas di suatu lembaga pendidikan.

Penerimaan siswa baru merupakan suatu aktifitas yang dilakukan pertama-tama di dalam suatu lembaga pendidikan (Soetopo & Sumanto, 2013, hlm. 119). Tentunya aktifitas ini dilakukan melalui proses penyeleksian yang telah ditentukan oleh pihak lembaga pendidikan kepada calon peserta didik baru. Selanjutnya dengan persyaratan tertentu pengadaan siswa baru ini harus dilakukan secara terorganisir dan terencana sedemikian rupa, sehingga perekrutan terhadap calon peserta didik baru memenuhi kriteria yang telah ditentukan oleh lembaga pendidikan.

Dalam hal ini kepala sekolah sebagai pengatur strategi dalam rekrutmen peserta didik baru (PPDB) harus dapat memprediksi apa-apa yang nantinya akan diharapkan para peserta didik kedepannya, dari hasil peserta didik setelah melakukan kegiatan belajar-mengajar di sekolah tersebut. Visi dan misi sekolah dimasa mendatang harus memperhatikan aspek-aspek

kebutuhan para calon peserta didik. Sehingga akan timbul ketertarikan terhadap sekolah tersebut, serta dapat menghasilkan *output* yang diinginkan.

Pada umumnya suatu satuan pendidikan memiliki tujuan dan untuk mencapainya memerlukan strategi. Strategi merupakan kesatuan rencana yang luas dan terintegrasi yang menghubungkan antara kekuatan internal organisasi dengan peluang dan ancaman lingkungan eksternalnya. Strategi dirancang untuk memastikan tujuan organisasi dapat dicapai melalui implementasi yang tepat. Substansi strategi pada dasarnya merupakan rencana. Oleh karena itu strategi berkaitan dengan evaluasi dan pemilihan alternatif yang tersedia bagi suatu manajemen dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Buchari Alma, 2019).

B. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu memaparkan dan menggambarkan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah, namun dapat juga bermaksud sebagai upaya eksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial. Dalam hal ini peneliti berupaya mendapatkan gambaran dan keterangan-keterangan mengenai strategi kepala sekolah dalam rekrutmen penerimaan peserta didik baru di Sekolah Menengah Atas Perguruan Cikini. Sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data Primer yang didapatkan dari hasil wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan kepala sekolah, waka kurikulum, waka kesiswaan dan tim PPDB, pengamatan partisipatif (*participant observation*) dan juga dokumentasi (*documentation*). Wawancara yang dilakukan didesain untuk mengetahui perencanaan dalam promosi sekolah serta langkah-langkah yang harus dilakukan dalam mempersiapkan, melaksanakan dan evaluasi kegiatan promosi. Hal ini dilakukan untuk memusatkan perhatian pada kasus yang intensif dan mendetail melalui pengumpulan data, penyusunan data, analisis dan interpretasi data. Wawancara ini dilakukan lebih dari sekali untuk mendapatkan data yang mendalam dan lengkap.

C. HASIL PEMBAHASAN

Deskripsi Sederhana SMA 1 Perguruan Cikini

SMA 1 Perguruan Cikini merupakan sekolah swasta umum yang berada di daerah duren tiga bagian selatan Jakarta. Lokasi dari sekolah ini cukup berdekatan dengan pemukiman warga karena berada masuk ke dalam gang meskipun begitu, SMA 1 Perguruan Cikini terletak di daerah yang cukup strategis dan mudah untuk dijangkau oleh berbagai moda transportasi, seperti motor, mobil, maupun bus transjakarta. Selain itu luas tanah dan bangunan yang dimiliki oleh sekolah ini terbilang cukup besar yakni, 16.783 m² dengan luas bangunan 6000 m². Sarana dan prasarana yang dimiliki antara lain, Ruang kelas yang dilengkapi AC, Lab.

Bahasa, IPA, Komputer, perpustakaan, lapangan olah raga, parker yang sangat luas, kantin, masjid dan koneksi internet di setiap sisi sekolah.

Tenaga pendidik yang ada di sekolah ini memiliki pengalaman yang sudah cukup lama, berdedikasi tinggi, berakhlakul karimah, berkualitas dan berkompetensi sesuai bidang masing-masing. Mampu menampung sekitar 350-400 siswa dengan total kelas sebanyak 11 kelas. Akan tetapi di beberapa tahun kebelakang, jumlah siswa yang bersekolah disini selalu mengalami penyusutan. Ditambah lagi dengan kondisi pandemi yang menimpa Indonesia khususnya DKI Jakarta hal ini menjadi ancaman yang serius untuk kelangsungan berdirinya sekolah ini dengan minimnya peserta didik.

Hal ini menjadi tantangan yang berat bagi para pengelola yayasan perguruan cikini maupun kepala sekolah Bapak Sarmawijaya, S.Pd dan jajarannya untuk bisa bertahan dengan kondisi yang tidak pernah diduga sebelumnya. Meskipun begitu pimpinan dan para guru tidak tinggal diam dan meratapi keadaan tetapi mencari strategi yang paling tepat agar bisa beradaptasi dengan situasi kondisi dan bisa mendapatkan atensi dan minat dari warga masyarakat untuk menyekolahkan anak-anaknya di sekolah ini.

Visi dan Misi dari SMA 1 Perguruan Cikini adalah Mewujudkan generasi yang inovatif, kreatif, cerdas, berprestasi, dan berakhlak mulia dalam mempertahankan seni budaya lokal, serta mampu bersaing di era globalisasi melalui peningkatan penguasaan terhadap ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni pada jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Dari visi-misi tersebut terlihat jelas bahwa SMA 1 Perguruan Cikini ingin mewujudkan lulusan yang inovatif dan kreatif dari segi akademik namun juga secara akhlak. Melalui visi – misi serta segala keunggulan yang dimiliki, Kepala SMA 1 Perguruan Cikini beserta tim bekerja keras untuk dapat menemukan strategi yang inovatif terkait dengan promosi sekolah ini ke masyarakat karena waktu sudah mulai mendekati pembukaan penerimaan pesera didik baru (PPDB). Promosi yang dilakukan dapat berupa promosi langsung maupun tidak langsung.

Ketika membahas strategi atau inovasi Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), menarik untuk ditelaah dan mendalami upaya yang telah dicapai oleh direktur lembaga pendidikan Yayasan Perguruan Tinggi Cikini ini. Yang menarik dari pengamatan ini adalah kepiawaian kepala sekolah dalam menjaga hubungan emosional dengan siswanya agar tetap berada di lembaga hingga sekolah menengah pertama. Juga, bagaimana strategi yang digunakan untuk mendorong orang tua memasukkan anaknya ke sekolah ini.

Penerimaan peserta didik baru adalah kegiatan yang dilakukan terutama di dalam suatu lembaga pendidikan. Kegiatan ini tentunya dilakukan melalui proses seleksi yang telah ditentukan oleh pihak institusi untuk calon peserta didik baru. Selain itu, dengan persyaratan tertentu, penerimaan peserta didik baru harus dilakukan secara sistematis dan terencana, sehingga rekrutmen calon siswa baru memenuhi kriteria yang ditentukan oleh lembaga pendidikan.

Dalam hal ini kepala sekolah sebagai pengatur strategi dalam rekrutmen peserta didik baru (PPDB) harus dapat memprediksi apa-apa yang nantinya akan diharapkan para peserta didik kedepannya, dari hasil peserta didik setelah melakukan kegiatan belajar-mengajar di sekolah tersebut. Visi dan misi sekolah dimasa mendatang harus memperhatikan aspek-aspek kebutuhan para calon peserta didik. Sehingga akan timbul ketertarikan terhadap sekolah tersebut, serta dapat menghasilkan output yang diinginkan.

Fakta yang cukup mengagumkan dari hasil bincang-bincang penulis dengan Bapak Sarmawijaya selaku kepala SMA Perguruan Cikini, beliau mengutarakan bahwa pihaknya bekerjasama dengan tim guru menemukan kesempatan emas di momen pandemi covid-19 ini untuk merencanakan sebuah strategi jitu untuk menarik minat orang tua agar mempercayakan SMA Perguruan Cikin sebagai sekolah yang akan membina, mendidik, serta mengembangkan potensi anak-anak mereka. Berikut adalah paparan yang disampaikan oleh beliau.

Bapak Sarmawijaya menyatakan bahwasanya tim PPDB bersama beliau menganalisis terlebih dahulu mengenai strategi yang paling tepat untuk bisa diimplementasikan pada momen PPDB ini. dengan memanfaatkan analisis SWOT, yakni Strength dan opportunity tim berhasil menemukan formula terbaik dengan memanfaatkan kondisi pandemi covid-19 yang sedang melanda negeri dan luas tanah yang dimiliki oleh sekolah. Beliau bekerjasama dengan pihak pemerintah setempat agar memanfaatkan lahan luas sekolah untuk dijadikan sebagai salah satu tempat vaksinasi. selain memiliki lahan yang cukup luas, sekolah ini juga berada di lokasi yang cukup strategis karena terdapat di tengah-tengah warga yang mana mudah sekali dijangkau dengan berbagai moda transportasi. Maka dari itu momen ini sangat dimanfaatkan sebagai ajang promosi sekolah dengan memasang baliho serta spanduk pendaftaran peserta didik baru. Cara ini cukup efektif dilakukan karena setiap harinya warga hampir lebih dari 400 orang mengantri untuk mendapatkan vaksin dosis pertama ataupun kedua.

Alhasil terdapat peningkatan yang cukup signifikan terkait jumlah penerimaan peserta didik baru selama kurun waktu 3 tahun terakhir, bahkan hingga dua kali lipat jumlah penerimaan di tahun sebelumnya. Padahal tahun 2020 dan 2021 merupakan tahun yang cukup sulit untuk bisa melakukan promosi sekolah karena terhambat pandemi yang menimpa seluruh dunia khususnya di Indonesia. Padahal pesaing lainnya yakni SMA swasta lainnya yang ada di daerah Jakarta selatan khususnya terdapat lebih dari 50 sekolah dengan nilai akreditasi A.

Fakta di atas menarik bagi penulis bahwasanya tidak selamanya hal yang kita anggap buruk akan berakhir buruk, ternyata jika kita mampu melihat sebuah peluang dalam setiap kejadian baik ataupun buruk maka ini akan berdampak baik bagi kedepannya. Terus berusaha mencari cara untuk pengembangan diri karena keberuntungan akan datang bagi siapa saja yang siap dan memanfaatkan kesempatan emas yang ada.

D. KESIMPULAN

Bapak Sarmawijaya selaku kepala SMA Perguruan Cikini bersama dengan tim berhasil memanfaatkan situasi dan kondisi himpitan pandemi covid-19 menjadi suatu jalan untuk mempromosikan sekolah ke masyarakat melalui program vaksinasi. Tim berhasil menemukan formula terbaik dengan memanfaatkan kondisi pandemi covid-19 yang sedang melanda negeri dan luas tanah yang dimiliki oleh sekolah.

Beliau bekerjasama dengan pihak pemerintah setempat agar memanfaatkan lahan luas sekolah untuk dijadikan sebagai salah satu tempat vaksinasi. selain memiliki lahan yang cukup luas, sekolah ini juga berada di lokasi yang cukup strategis karena terdapat di tengah-tengah warga yang mana mudah sekali dijangkau dengan berbagai moda transportasi. Maka dari itu momen ini sangat dimanfaatkan sebagai ajang promosi sekolah dengan memasang baliho serta spanduk pendaftaran peserta didik baru.

Alhasil terdapat peningkatan yang cukup signifikan terkait jumlah penerimaan peserta didik baru selama kurun waktu 3 tahun terakhir, bahkan hingga dua kali lipat jumlah penerimaan di tahun sebelumnya. Padahal tahun 2020 dan 2021 merupakan tahun yang cukup sulit untuk bisa melakukan promosi sekolah.

DAFTAR PUSTAKA

- Annur Syubhan, dkk, 2018, Sustainable Development Goals (SDGs) dan Peningkatan Kualitas Pendidikan, *Seminar Nasional Pendidikan*, Banjarmasin
- Buchari Alma, 2019, *Manajemen dan Corporate Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus Pada Mutu dan Layanan Prima*, (Bandung: Alfabeta) Hlm. 64
- Dewi Ratna Sari, 2019, Pelayanan Publik dalam Pemerataan Pendidikan dan Sistem Zonasi, diakses pada <https://ombudsman.go.id/artikel/r/artikel--pelayanan-publik-dalam-pemerataan-pendidikan-dan-sistem-zonasi>, pada minggu, 27 Desember 2021, pukul 19:57
- Edward N. Luttwak. 2009, *The Grand Strategy Of Rhe Byzantine Empire*. (President and Follows Of Hervard College: United States Of America) hlm. 259
- Husein Umar, 2018, *Trategic Management in Action* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama,) hlm. 31
- Indy Ryan, dkk, 2019, Peran Pendidikan Dalam Proses Perubahan Sosial Di Desa Tumulung Kecamatan Kauditan Kabupaten Minahasa Utara, *Journal Of Social and Culture*, Vol. 12 No. 4 Oktober
- Kemendikbud, 2018. Sistem Zonasi Strategi Pemerataan Pendidikan yang Bermutu dan Berkeadilan. *Pusat Data & Statistik Pendidikan Dan Kebudayaan*
- Neil Thomson and Charles Baden Fuller. *Basic Strategy In Context*. (Jhond Willey and Sons: West Sussex, 2010)
- Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 14 Tahun 2018 tentang Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Taman Kanak- Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Sekolah Menengah Kejuruan, Atau Bentuk Lain Yang Sederajat
- Purwanto Agus, Dkk.2020. “Studi Explorative Dampak Pandemic Covid19 Terhadap Proses Pembelajaran Online Di Sekolah Dasar” *Jurnal Of Education, Psychology And Counseling* Vol 2 Nomor 1 2020 (hal 1-2).
- Suwartini Sri, 2017, Pendidikan Karakter Dan Pembangunan Sumber Daya Manusia Keberlanjutan, *Jurnal Pendidikan Ke-SD-an*, Vol.4 No.1, September
- Tim Prima Pena, 2010, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Gramedia) hlm. 287

YS. Marjo, 1997, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya: Beringin Jaya Surabaya),
h. 214