

Manajemen Pelayanan Bidang Pendidikan sebagai Strategi dalam Menjaring Peserta Didik Baru di SMPN 3 Pagerwojo Kabupaten Tulungagung

Management of Education Services as a Strategy in Attracting New Students at SMPN 3 Pagerwojo Tulungagung Regency

Nunun Nurhajati

Universitas Tulungagung
Email: nununnurhajati@gmail.com

Artikel Info

Diterima:
8 Desember 2021
Disetujui:
7 Februari 2022
Diterbitkan:
23 Maret 2022

Hal. 44-51

Kata Kunci:

Manajemen Pelayanan Pendidikan; Strategi; Minat Peserta Didik Baru.

Keywords:

Education Service Management; Strategy; Interest of New Students.

ABSTRAK

Pendidikan saat ini tidak hanya fokus pada konteks dimensi populasi atau kuantitatif saja akan tetapi dimensi kualitatif atau mutu pendidikan sehingga baik proses ataupun produk diupayakan bisa menghasilkan sumber daya manusia yang mampu menerima tantangan di masa mendatang. Keadaan seperti inilah yang menjadikan ada persaingan di lembaga pendidikan untuk bisa menarik minat dari peserta didik baru yang berkualitas. Untuk mendapatkan gambaran yang nyata mengenai manajemen pelayanan bidang pendidikan dalam rangka menjaring peserta didik baru di SMPN 3 Pagerwojo maka data diambil dengan mengamati secara langsung pada obyek penelitian serta wawancara baik dengan pimpinan sekolah, guru dan panitia penerimaan peserta didik baru di SMPN 3 Pagerwojo. Hal tersebut dilaksanakan agar bisa mengetahui strategi manajemen pelayanan pendidikan yang dilakukan untuk menarik minat peserta didik baru di SMPN 3 Pagerwojo. Dengan didasari oleh hasil penelitian, maka sehingga dapat disimpulkan bahwasanya SMPN 3 Pagerwojo dalam meningkatkan jumlah peserta didik baru adalah dengan membuat program-program agar prestasi siswa dapat meningkat baik akademik ataupun non akademik, membagi menjadi kelas reguler dan unggulan, meningkatkan prestasi bidang non akademik salah satunya di bidang karawitan dan reog kendang. Strategi yang terpenting adalah memaksimalkan kinerja panitia penerimaan peserta didik baru.

ABSTRACT

Education currently does not only focus on the context of the population or quantitative dimensions, but also on the qualitative dimensions or quality of education so that both processes and products are sought to produce human resources who are able to accept future challenges. Circumstances like this make there is competition in educational institutions to attract new, qualified students. To get a real picture of the management of education services in order to attract new students at SMPN 3 Pagerwojo, the data was taken by observing directly on the object of research as well as interviews with school leaders, teachers and the admissions committee of new students at SMPN 3 Pagerwojo. This was carried out in order to find out the education service management strategy that was carried out to attract new students at SMPN 3 Pagerwojo.

Based on the results of the research, it can be concluded that SMPN 3 Pagerwojo in increasing the number of new students is to create programs so that student achievement can increase both academically and non-academicly, dividing into regular and superior classes, increasing achievement in non-academic fields. one in the field of musical and reog kendang. The most important strategy is to maximize the performance of the new student admissions committee.

PENDAHULUAN

Transformasi pengetahuan, nilai – nilai dan ketrampilan seseorang pada dasarnya adalah proses komunikasi dari pendidikan. Dimana proses ini berlangsung baik di dalam maupun di luar sekolah dan terjadi secara terus menerus turun-temurun dan berlaku sepanjang hayat. Disinilah peran dari pemerintahan daerah serta masyarakat untuk berpartisipasi aktif agar kesetaraan pendidikan dapat lekas tercapai.

Desentralisasi pendidikan diberlakukan dikarenakan pemerintah daerah lebih mengetahui apa yang dibutuhkan oleh masyarakat yang dilayani, selain itu memiliki kewenangan sepenuhnya untuk melakukan perencanaan, pembiayaan serta eksekusi dari apa yang telah direncanakan. Akan tetapi, akibat kekuatan daerah yang beragam, maka variasi akses pendidikan antar kabupaten dan kota di Indonesia yang telah berlangsung di awal terlaksananya desentralisasi akan kian berkembang (Tahir, 2014). Berbagai kebijakan oleh pemerintah telah dilakukan salah satu yang sampai saat ini menimbulkan pro dan kontra adalah kebijakan penerimaan peserta didik baru menggunakan sistem zonasi.

Pemerataan sebagai esensi utama memang harus diimbangi dengan kualitas lembaga pendidikan dan unsur pendukungnya. Sumber daya manusia khususnya guru serta sarana prasarana haruslah mendukung proses belajar mengajar yang mampu menghasilkan output maksimal mengatasi permasalahan masa mendatang. Pada umumnya yang menjadi landasan bagi pendidikan yaitu menyiapkan murid-muridnya agar dapat melaksanakan kehidupan tidak hanya sekedar menyiapkan murid-muridnya agar dapat bekerja (Kurniadin et al., 2013).

Kondisi ini mengakibatkan adanya persaingan di antara lembaga pendidikan, sulit bagi lembaga ataupun institusi pendidikan apabila belum mampu memperbaiki dirinya secara cepat serta memiliki kemampuan untuk berkembang diiringi dengan desakan *stakeholder*. Untuk itu diperlukan kesiapan pengelolaan manajemen pendidikan yang optimal untuk dapat memenangkan persaingan. Institusi pendidikan merupakan suatu sistem, sehingga bagian dari sistem yang selama ini butuh penanganan yaitu bagian manajemen atau pengelolaan. Komponen pengelolaan merupakan komponen yang penting untuk untuk mewujudkan institusi pendidikan yang produktif dan efektif (Suyuthy, 2017).

Disisi lain, kualitas pendidikan juga masih rendah serta belum dapat mencukupi kebutuhan para siswa terutama pada sisi pembangunan, dengan penyebab diantaranya: (1) kurangnya dan tidak merata pendidik serta sumber daya manusianya, baik secara jumlahnya ataupun mutunya; (2) kesiapan sarana prasaranan yang masih belum memadai khususnya buku pelajaran serta fasilitas yang mendukung seperti media pembelajaran; (3) sistem kendali mutu serta jaminan kualitas pendidikan yang belum berjalan; dan (4) belum terdapat biaya operasional yang dibutuhkan agar terlaksananya kegiatan pembelajaran yang bermutu (Mustari & Rahman, 2014).

Sistem pengendalian mutu serta jaminan kualitas pendidikan belum terlaksana secara optimal dikarenakan belum terdapat standarisasi layanan pendidikan dari sudut pandang masukan, proses dan luarannya. Selain itu, sistem evaluasi mutu pendidikan juga jauh dari kata sempurna. Pelaksanaan pendidikan yang diawali dari tingkat dasar sampai dengan tingkat universitas, sebaiknya memperhatikan kualitas pelayanan yang dialokasikan bagi peserta didik ataupun *stakeholders*.

Aktivitas pendidikan, tidak sekedar berorientasi pada hasil akhir proses pembelajaran yang

telah meluluskan peserta didiknya, akan tetapi juga harus berfokus pada kualitas pelayanan untuk melaksanakan aktivitas pembelajaran (Fadhli, 2017). Kualitas layanan pendidikan dibutuhkan tidak hanya karena memiliki pengaruh kepada hasil pendidikan, akan tetapi juga menjadi suatu hal yang esensial untuk diperhatikan dari perspektif persaingan antar institusi pelaksana pendidikan agar memperoleh murid baru. Menjadi suatu keyakinan bahwa kualitas pelayanan memiliki pengaruh terhadap minat masyarakat atau calon siswa.

Layanan jasa pada dunia pendidikan bisa berwujud layanan intelektual serta pengorganisasi karakter secara keseluruhan. Artinya, apabila institusi pendidikan menginginkan memiliki banyak peminat serta jumlah siswa yang banyak maka sewajarnya dapat memberikan layanan atau *service* yang memberikan rasa puas kepada masyarakat, sehingga kebutuhan akan pengelolaan pelayanan sekolah yang bisa memberikan rasa puas bagi masyarakat yang menjadi konsumen pada institusi pendidikan tersebut (Dwiyanto, 2018). Hal ini juga yang disadari oleh SMPN 3 Pagerwojo sebagai salah satu lembaga pendidikan dengan posisi sekolah yang berada didaerah pegunungan dapat diketahui dari survey pendahuluan bahwa jumlah murid di sekolah ini sangat terbatas.

Kondisi geografis dan demografi di Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung yang cenderung didataran tinggi memiliki tantangan yang berat dibandingkan sekolah yang ada di pusat kota. Beberapa faktor mulai budaya, sosial, ekonomi dan terbatasnya jumlah penduduk menjadi beberapa hal yang senantiasa menjadi permasalahan disetiap tahun ajaran baru khususnya penerimaan peserta didik baru.

METODE PENELITIAN

Mengetahui berbagai upaya yang akan dan telah dilakukan oleh pihak SMPN 3 Pagerwojo dalam menarik minat peserta didik baru peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif. Hal ini dipilih agar bisa menjelaskan dan memberi gambaran secara menyeluruh tentang strategi yang diambil oleh pihak SMPN 3 Pagerwojo. Dengan penelitian deskriptif kualitatif menurut Ghony dalam Purnawati (2020) diharapkan akan didapatkan tanggapan serta deskripsi secara komprehensif dari perspektif yang holistik berhubungan dengan strategi apa saja yang dilakukan oleh SMPN 3 Pagerwojo dalam menjangking minat peserta didik baru serta komponen-komponen yang memiliki pengaruh dalam melaksanakan strategi tersebut (Purnawati, 2020).

Teknik pengumpulan datanya lebih banyak pada observasi partisipan. Data primer penelitian ini didapat dari pengamatan langsung di tempat penelitian. (Arifin, 2020). Wawancara langsung dilakukan dengan pimpinan, guru serta pegawai di SMPN 3 Pagerwojo. Sampel penelitian ini sudah ditetapkan yaitu wawancara dengan Kepala Sekolah, Wakil Kepala Sekolah bidang Kurikulum (Waka Kurikulum), Waka Kesiswaan dan ketua komite SMPN 3 Pagerwojo Kabupaten Tulungagung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

SMPN 3 Pagerwojo berlokasi pada desa Penjor Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung. Secara geografis SMPN 3 Pagerwojo terletak di daerah pegunungan sehingga jauh dari pusat Kota Tulungagung. Kondisi ini yang membuat pihak sekolah harus bekerja ekstra keras dalam menjangking peserta didik baru. Manajemen pelayanan di bidang pendidikan yang merupakan strategi dalam meningkatkan minat peserta didik baru adalah sebagai berikut :

a. Perencanaan Manajemen Pelayanan Pendidikan

Pelayanan pendidikan menjadi permasalahan yang penting bagi institusi pendidikan, terutama ketika kebutuhan pengguna menginginkan peningkatan pada seluruh sektor sebagai modal dasar untuk mengembangkan institusi pendidikan yang dibawah kendalinya. Maka dari itu jika mengharapakan institusi pendidikan tersebut disukai oleh masyarakat maka butuh menyusun rencana pelayanan pendidikan yang bermutu. Berikut hasil wawancara bersama Kepala Sekolah SMPN 3 Pagerwojo,

“Rencana jangka pendek untuk satu tahun misalnya kelas 7 anak mengenal dan senang di sekolah, tahun berikutnya kelas 8 anak sudah dilatih kemandiriannya, dan

dilatih keberaniannya. Tahun berikutnya kelas 9 anak-anak dilatih keberaniannya untuk berkompetisi baik secara kelompok maupun pribadi. Siswa harus siap bertanding untuk mengasah kemampuan akademik maupun non akademik. Sehingga lulus dari sekolah ini siswa-siswi sudah mandiri, punya kecerdasan, keberanian dan berani bersaing” (Wawancara dengan media online WA Hari Senin 13 April 2021).

Layanan pendidikan sebagai layanan publik yang salah satunya adalah pengajaran, sedangkan pengajaran yang terdapat pada institusi pendidikan ialah pendidikan akademik ataupun pendidikan non-akademik. Maka, layanan pendidikan akademis maupun pelayanan pendidikan non-akademis di institusi pendidikan sewajarnya telah terencana dan terprogram dengan baik (Basri, 2011). Strategi-strategi jangka pendek ataupun jangka panjang menjadi salah satu tujuan yaitu agar dapat terjadi peningkatan prestasi siswa baik prestasi akademis ataupun prestasi non-akademis. Maka, Waka kurikulum sebagai pengemban tugas dalam mengembangkan kurikulum yang selanjutnya prestasi akademis juga sepatutnya memiliki rencana yang tersusun dengan baik agar dapat memberikan pelayanan kepada siswa/siswi pada bidang akademis.

Perencanaan pelayanan pendidikan yang berkualitas akan membuat minat masyarakat menjadi meningkat disamping pelayanan akademik pada SMPN 3 Pagerwojo juga di non-akademik memerlukan pelayanan yang baik. Hal ini agar dapat memberikan pelayanan serta pengembangan minat dan bakat siswa/siswi di SMPN 3 Pagerwojo. Program ekstra kurikuler unggulannya adalah pramuka dan reog kendang. Untuk mencapai mutu layanan pendidikan yang bermutu membutuhkan prosedur yang tidak ada akhirnya. Memperbaiki mutu membutuhkan tahapan yang berkelanjutan dan tidak hanya agenda yang sekali jalan. Sehingga, untuk program pengembangan diri dan ekstrakurikuler pada tahun-tahun ini masih meneruskan program-program kesiswaan sebelumnya, supaya perencanaan sebelumnya dapat terlaksana tersebut berjalan selaras dengan tujuan program kesiswaan yakni agar minat para siswa dapat ditingkatkan dan dikembangkan konsisten dengan tujuan dari Waka Kesiswaan (Mayasari et al., 2021).

Masyarakat sebagai pelanggan eksternal institusi pendidikan memiliki hak untuk mengetahui terkait program-program yang direncanakan pada sekolah dan strategi pengembangan serta ekstrakurikuler yang dijalankan sekolah, sehingga untuk melancarkan dan memperkenalkan sekolah tersebut agar diketahui oleh masyarakat maka bagian Humas memiliki peran yang krusial dalam institusi pendidikan yang tujuannya untuk mengenalkan sekolah pada masyarakat, selanjutnya akan menumbuhkan minat untuk memasukkan anaknya ke sekolah tersebut (Tahir, 2014). Berdasarkan hasil wawancara dengan pegawai bagian informasi diketahui bahwa pihak sekolah memanfaatkan publikasi melalui website sekolah, majalah, dan mengikutsertakan siswa dalam berbagai lomba-lomba sehingga masyarakat luas akan mudah mengetahui tentang SMPN 3 Pagerwojo.

Khusus dalam perencanaan terkait dengan strategi pemasaran di SMPN 3 Pagerwojo dalam meningkatkan peserta didik baru, maka dilakukan teknik-teknik dalam membentuk tim panitia PPDB tahun pelajaran 2020/2021. Panitia PPDB ini dibentuk berlandaskan pada kemampuan, berpengalaman dan domisili guru atau karyawan hal ini dikarenakan berhubungan pengetahuan dan menguasai wilayahnya masing-masing. Tidak hanya dari internal sekolah, pembentukan panitia melibatkan juga komite sekolah, tokoh masyarakat, tokoh agama, Kadus serta Kades di wilayah tersebut.

Pembagian tugas dalam panitia PPDB dipertimbangkan beberapa aspek, pertama kemampuan guru di dalam mengemban tugas, kedua pengalamannya di dalam menjalankan tugas-tugas yang tentu saja tidak hanya PPDB tetapi pengalaman lain dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawab, ketiga sikap dan perilaku atau citra. Sikap, perilaku dan citra guru dimata masyarakat itu penting karena ini akan menyangkut citra sekolah secara keseluruhan.

b. Pelaksanaan Manajemen Pelayanan Pendidikan

Institusi pendidikan merupakan pelaksana jasa pada sektor pendidikan pastinya berupaya untuk menghargai dan memberikan layanan masyarakat dengan maksimal. Terdapat parameter seperti iklash melayani serta kerelaan konsumen terhadap mutu pelayanan yang diberikan. Konsumen yang dimaksud yaitu pelanggan internal ataupun eksternal yang mempergunakan sekolah sebagai tempat mengembangkan prestasi putra-putrinya baik akademik ataupun non akademik.

Aktivitas-aktivitas yang terdapat pada institusi pendidikan akan mengikuti kemajuan zaman dari generasi ke generasi dan menjalankan sesuai aktivitas yang terdapat di masyarakat (Safroni, 2012). Pelanggan external yang dimaksud adalah pengguna yaitu orang tua atau wali siswa yang menginginkan layanan yang berkualitas. Satu dari beberapa keinginan masyarakat adalah agar putra-putri mereka mampu mendapatkan prestasi akademik yang meningkat, sehingga sekolah membagi kedalam dua kelas, yakni kelas regular dan kelas unggulan.

Pengimplementasian kurikulum di SMPN 3 Pagerwojo disusun berdasarkan kebutuhan masyarakat sebagai upaya untuk terpenuhinya keinginan orang tua / wali dan pihak sekolah sebagai institusi pendidikan sebagai upayanya untuk menarik minat masyarakat. Dalam pelaksanaan strategi pemasaran dalam proses PPDB tim/panitia PPDB SMPN 3 Pagerwojo melakukan 2 hal teknis yakni pemetaan wilayah dan target promosi PPDB. Hal ini bertujuan untuk dapat didapatkan secara dini mengenai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam upayanya penerimaan siswa baru di sekolah. Analisa SWOT diimplementasikan oleh Kepala Sekolah untuk didapatkan formula dan inovasi yang tepat untuk mempromosikan ataupun strategi yang akurat untuk penerimaan siswa baru. Kepala Sekolah sadar bahwanya kompetisi dalam PPDB sangat ketat, maka diperlukan adu strategi dengan sekolah yang lainnya pada satu kawasan dan tidak jarang muncul konflik maupun masalah diantar institusi pendidikan pada satu daerah.

Strategi lain dalam hal promosi yang dilakukan pihak sekolah adalah membangun kesadaran warga sekolah di bidang sosial masyarakat. Seringnya bertemu pada beberapa aktivitas yang terlaksana membuat terbukanya komunikasi, bekerjasama, keikutsertaan, persatuan dan kesatuan serta terbangunnya rasa tanggung jawab dari seluruh pihak untuk mengelola dan mengembangkan pendidikan (Umam, 2019). Hubungan sosial kemasyarakatan yang dilakukan antara lain menghadiri acara hari besar maupun peringatan hari nasional. Disamping itu, terdapat kegiatan seperti kerja bakti lingkungan masyarakat, hadir dalam takziah maupun menjenguk orang sakit dijalankan agar terbangun jalinan yang baik dengan masyarakat di sekitar sekolah.

Upaya mengimplementasikan promosi dan publikasi pendidikan di SMPN 3 Pagerwojo tersebut Kepala Sekolah SMPN 3 Pagerwojo menyampaikan pendekatan atau strategi yang diimplementasikan diantaranya penyebaran brosur, yaitu brosur terpasang di lokasi-lokasi yang strategis serta disebarakan pada masyarakat dan calon orang tua / wali murid. Pemasangan spanduk atau baner pada lokasi-lokasi yang strategis dan mudah terbaca oleh masyarakat. Panitia PPDB juga menyampaikan presentasinya dari pintu ke pintu rumah atau menjemput bola, diaman tujuannya adalah agar terjalin komunikasi dengan orang tua siswa supaya mendaftarkan putra-putrinya di SMPN 3 Pagerwojo.

Selain itu mengajukan proposal kerja sama dengan SD yang diberikan sebelum diadakan sosialisasi PPDB kepada kepsek SD di wilayah Kecamatan Pagerwojo. Menyelenggarakan kegiatan (pengajian, perlombaan, bakti sosial, pameran), yaitu kegiatan perlombaan yang terlenggarakan pada bulan April untuk penggalangan masa dan mempublikasikan sekolah. Membagiakan hadiah dan beasiswa serta bantuan untuk siswa tidak mampu, yaitu hadiah dan beasiswa diutamakan untuk siswa/siswi yang memiliki prestasi, sedangkan untuk bantuan diberikan untuk siswa yang terkendala di biaya. Hal ini juga salah satu wujud penerapan dari pengelolaan layanan pendidikan yang dilaksanakan oleh pihak SMPN 3 Pagerwojo.

c. Pengawasan dan Evaluasi Manajemen Pelayanan Pendidikan

Upaya sekolah dalam memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat merupakan tujuan utama. Maka dari itu ketika terjadi permasalahan yang berhubungan dengan layanan pendidikan baik dari sisi akademik ataupun non-akademik pihak sekolah bertanggung jawab dengan cara mengawasi, mengevaluasi dan memberikan arahan serta mengatur semua sistem yang sebagai upaya untuk tercapainya tujuan sekolah. Seperti yang dipaparkan oleh Kepala Sekolah SMPN 3 Pagerwojo,

“Di sekolah ada komponen kesiswaan, ada peningkatan siswa atau masalah Imurid, itu diposkan pada kesiswaan, kemudian di dalam masalah pembelajaran, kurikulum, jam mengajar itu diposkan kedalam waka kurikulum, ada juga waka sarpras. Untuk masalah secara psikologis maka diselesaikan di BK dan BP baik untuk tingkat bakat maupun menyelesaikannya”. (Wawancara dengan media online WA Hari Senin 13 April 2021).

Pelaksanaan strategi dalam pemasaran khususnya kinerja panitia PPDB dapat terlaksana dengan baik, maka kepala sekolah memiliki peran ganda termasuk dalam pengawasan dan evaluasi pelaksanaan program agar dapat berjalan baik. Kepala sekolah berperan untuk mengawasi dan membina, serta mengevaluasi terlaksananya PPDB di sekolah, maka dapat diperoleh tingkat berhasil atau tidaknya program serta permasalahan yang ditemui oleh sekolah. Tim Panitia PPDB menginstruksikan bahwasanya guru berkontribusi dan berperan dalam PPDB sehingga dapat mendukung untuk tercapainya kegiatan PPDB yang optimal.

Guru berperan sebagai panitia PPDB secara kolaborasi tersebut adalah representasi kesetiaan dan kredibilitas guru dalam bekerjasama sebagai tim di sekolah. Dari hasil implementasi pelaksanaan peningkatan manajemen pendidikan disertai strategi pemasaran di SMPN 3 Pagerwojo telah berjalan dengan baik. Pelaksanaan PPDB di SMPN 3 Pagerwojo tersebut memperlihatkan bahwasanya pendekatan dan strategi yang diterapkan untuk mempromosikan dan mempublikasikan pemasaran pendidikan sekolah.

Berdasarkan keseluruhan strategi yang terpilih serta diterapkan dalam kegiatan PPDB sekolah tahun ajaran 2020/2021 telah terlaksana dengan baik dan tercapai hasil yang maksimal. Dari strategi yang telah dilakukan oleh pihak SMPN 3 Pagerwojo berikut data perolehan peserta didik baru di SMPN 3 Pagerwojo selama 3 (tiga) tahun terakhir.

Tabel 1. Data Peserta Didik Baru Di SMPN 3 Pagerwojo Tiga (3) tahun terakhir

No	Tahun Ajaran	Kuota Rombel	Jumlah siswa baru	Keterangan
1	2018/2019	30	25	Tidak memenuhi kuota
2	2019/2020	30	35	Melebihi kuota
3	2020/2021	30	43	Melebihi kuota

Sumber : Arsip SMPN 3 Pagerwojo, 2021.

Ketiga strategi meliputi perencanaan manajemen pelayanan, pelaksanaan dan pengawasan/evaluasi manajemen pelayanan telah berjalan dengan baik. Tahapan manajemen melalui perencanaan dilaksanakan melalui rapat awal tentang kegiatan akademis dan non akademis, menyangkut kurikulum, kegiatan penunjang ekstrakurikuler dan pelayanan administrasi. Akan tetapi, memang ada beberapa hal yang mempengaruhi di dalam penjangkaran minat siswa baru, antara lain adalah :

1. Lokasi Sekolah Kurang Strategis

Letak SMPN 3 Pagerwojo adalah di Desa Penjor Kecamatan Pagerwojo. Kondisi wilayah ini adalah pegunungan, dan oleh sebab itu lokasi ini sangat didukung oleh kultur dan keadaan sosial masyarakat setempat. Dengan berbagai kondisi tersebut maka jumlah peserta didik di SMPN 3 Pagerwojo sangat terbatas. Untuk itu pihak

SMPN 3 Pagerwojo melakukan berbagai upaya startegi menarik minat peserta didik baru melalui peningkatan kualitas manajemen pendidikan untuk menjadi daya tarik tersendiri.

2. Persaingan dengan Sekolah Lain di Sekitar.

Dari hasil wawancara dan penelitian diatas diketahui bahwa dalam satu wilayah Kecamatan Pagerwojo terdapat 4 (empat) sekolah SMPN. Jumlah penduduk yang terbatas atau dapat dikatakan jumlah calon peserta didik baru dalam Kecamatan Pagerwojo menjadi ajang kompetisi keempat sekolah untuk memperoleh peserta didik setiap tahun ajaran baru. Kompetisi antar sekolah sebagai upaya untuk mendapatkan calon siswa baru sebenarnya dapat menjadi hal positif ketika strategi yang diterapkan pihak sekolah seperti SMPN 3 Pagerwojo dengan meningkatkan kualitas manajemen pelayanan pendidikan dapat berjalan baik. Meskipun demikian keadaan ini menuntut peningkatan kualitas yang konsisten dan mendapatkan persepsi dari masyarakat dalam menentukan pilihan sekolah untuk anaknya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Strategi SMPN 3 Pagerwojo dalam meningkatkan jumlah peserta didik baru menggunakan manajemen pelayanan pendidikan dilakukan melalui 3 (tiga) tahapan proses yaitu perencanaan manajemen pelayanan pendidikan. Program peningkatan pelayanan pendidikan meliputi jangka panjang dan jangka pendek dilakukan melalui musyawarah/rapat bersama Waka Bidang Kurikulum, Waka Bidang Kesiswaan, guru-guru, tenaga pendidikan serta Kepala Bagian Tata Usaha. Program-program bertujuan agar terjadi peningkatan terhadap prestasi siswa baik prestasi secara akademis ataupun non-akademis. Pelaksanaan manajemen pelayanan pendidikan untuk memperoleh prestasi akademis yang lebih maka SMPN 3 Pagerwojo membagi dua kelas yakni kelas reguler dan unggulan dengan mekanisme yang telah diatur dalam pedoman pendidikan.

Manajemen pelayanan pendidikan dilakukan melalui berbagai aktivitas akademik ataupun non-akademik di SMPN 3 Pagerwojo, khususnya dalam kegiatan non akademis /ekstrakurikuler SMPN 3 Pagerwojo memiliki unggulan seperti pramuka, reog kendang, singobarong, tari, karawitan dan lainnya. Dalam pelaksanaan startegi pemasaran dalam proses PPDB tim/panitia PPDB SMPN 3 Pagerwojo melakukan 2 hal teknis yakni pemetaan wilayah dan target promosi PPDB. Tahap pengawasan dan evaluasi pelaksanaan manajemen pelayanan pendidikan di SMPN 3 Pagerwojo dilakukan oleh Kepala Sekolah. Pelaksanaan strategi dalam pemasaran khususnya kinerja panitia PPDB telah berjalan baik.

Kegiatan strategi pemasaran dari rapat panitia, mensosialisasikannya, penyusunan administrasi, penyebaran brosur, pemasangan spanduk, banner, penyebaran informasi pada masyarakat mengenai pendidikan terbukti efektif dalam meningkatkan perolehan jumlah peserta didik baru. Didasari oleh kesimpulan yang telah dipaparkan, maka terdapat ada hal-hal yang dirasa dibutuhkan oleh pihak sekolah agar minat peserta didik baru meningkat, diantaranya: menambah sarana dan prasarana baik untuk kegiatan akademis maupun nonakademis, memperluas kerjasama dengan pihak luar sehingga nama sekolah bisa lebih dikenal masyarakat dan memberikan pembinaan kepada ekstrakurikuler unggulan yang banyak diminati dan bisa menarik antusias masyarakat seperti reog kendang dan singo barong.

REFERENSI

- Arifin, Z. (2020). Metodologi penelitian pendidikan. *Jurnal Al-Hikmah*, 1(1).
- Basri, M. (2011). Budaya Mutu Dalam Pelayanan Pendidikan. *Otoritas: Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 1(2).
- Dwiyanto, A. (2018). *Manajemen Pelayanan Publik: Peduli Inklusif Dan Kolaborasi*. UGM PRESS.
- Fadhli, M. (2017). Manajemen peningkatan mutu pendidikan. *Tadbir: Jurnal Studi Manajemen Pendidikan*, 1(2), 215–240.

- Kurniadin, D., Machali, I., & Sandra, M. (2013). *Manajemen pendidikan: konsep & prinsip pengelolaan pendidikan*.
- Mayasari, A., Supriani, Y., & Arifudin, O. (2021). Implementasi Sistem Informasi Manajemen Akademik Berbasis Teknologi Informasi dalam Meningkatkan Mutu Pelayanan Pembelajaran di SMK. *JHIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 4(5), 340–345.
- Mustari, M., & Rahman, M. T. (2014). *Manajemen pendidikan*. RajaGrafiKa Persada.
- Purnawati, L. (2020). Peranan Pemerintah Desa dalam Menangani Konflik Peternakan Ayam Broiler di Desa Pucanglaban Kabupaten Tulungagung. *Nakhoda: Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 19(2), 229–243. <https://doi.org/10.35967/njip.v19i2.117>
- Safroni, L. (2012). Manajemen dan Reformasi Pelayanan Publik dalam Konteks Birokrasi Indonesia. *Surabaya: Aditya Media Publishing*.
- Suyuthy, M. (2017). Problematika Sumber Daya Manusia dalam Manajemen Pendidikan Islam. *Jurnal At-Tarbiyah STAI Alghazali Bone*, 6(1), 49–73.
- Tahir, A. (2014). *Kebijakan publik dan transparansi penyelenggaraan pemerintahan daerah*. Penerbit Alfabeta.
- Umam, M. K. (2019). Peningkatan Mutu Pendidikan Melalui Manajemen Peserta Didik. *Al-Hikmah: Jurnal Kependidikan Dan Syariah*, 6(2), 62–76.