



M Hafizh Eliansyah¹
 Anisa Thowiyah²
 Dian Herdiana
 Utama³

PENDEKATAN PEDAGOGIK DALAM MENINGKATKAN POPULARITAS SEKOLAH : PERAN KEPEMIMPINAN PEDAGOGIS KEPALA SEKOLAH DI SMA NURUL HUDA TEMPILANG

Abstrak

SMA Nurul Huda Tempilang menghadapi kendala dalam memasarkan sekolahnya, sehingga masyarakat kurang mengenal dan jumlah pendaftar calon siswa masih sedikit. Faktor pendukung rekrutmen siswa baru mencakup sarana dan prasarana yang memadai serta dukungan dari pihak sekolah. Terdapat hambatan seperti rendahnya minat calon siswa dan pemanfaatan website yang belum optimal. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan menggunakan teori Miles dan Huberman (1992 :16), yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Kepala sekolah sebagai informan kunci, serta bidang Humas dan Panitia PPDB sebagai informan pendukung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi rekrutmen siswa baru sudah baik, dengan perumusan visi, misi, dan tujuan yang jelas. Langkah-langkah untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan rekrutmen juga sudah dilakukan. Meski demikian, tantangan masih ada dalam meningkatkan efektivitas rekrutmen dan memperkenalkan sekolah lebih luas. Pendekatan pedagogik mempunyai peran penting dalam meningkatkan popularitas SMA Nurul Huda Tempilang melalui penciptaan lingkungan belajar yang inspiratif, pengembangan kurikulum yang relevan, fasilitasi pengembangan profesional guru, dan pembangunan kemitraan dengan masyarakat, kepala sekolah dapat mengarahkan sekolah menuju prestasi yang gemilang dan citra yang positif di mata masyarakat.

Kata Kunci: Promosi Sekolah, Strategi, Kepala Sekolah

Abstract

Nurul Huda Tempilang High School faces obstacles in marketing its school, so the public does not know much about it and the number of prospective student registrations is still small. Supporting factors for new student recruitment include adequate facilities and infrastructure as well as support from the school. However, there are obstacles such as low interest from prospective students and suboptimal use of the website. This research uses a qualitative descriptive method with data collection techniques through observation, interviews and documentation. Data analysis was carried out using the theory of Miles and Huberman (1992: 16), which includes data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The school principal as key informant, as well as the Public Relations sector and the PPDB Committee as support informants. The research results show that the new student recruitment strategy is good, with a clear vision, mission and goals. Steps to identify recruitment strengths and weaknesses have also been taken. However, challenges still remain in improving recruitment effectiveness and introducing wider schools. The pedagogical approach plays an important role in increasing the popularity of SMA Nurul Huda Tempilang through creating an inspiring learning environment, developing a relevant curriculum, facilitating teacher professional development, and building partnerships with the community, the principal can direct the school towards brilliant achievements and a positive image in the eyes of public.

Keywords: Promotion, Strategy, Principal

^{1,2,3}Management Magister, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pendidikan Indonesia
 email : mhafizheliansyahh@upi.edu, anissathowiyahalhamidi@gmail.com, dian.herdiana@upi.edu

PENDAHULUAN

Syafril (2017) pendidikan merupakan sistem yang melibatkan seluruh komponen di dalam pendidikan dan harus bekerja sama dengan baik untuk mencapai suatu tujuan yang baik. Pendidikan harus mencetak lulusan yang berkualitas bukan saja dari segi intelektual tetapi juga dari segi spritual dan sosial. UUD tentang Sistem Pendidikan (UUSPN) Nomor 20 Tahun 2003 merumuskan fungsi dan tujuan pendidikan nasional yaitu: pendidikan nasional berfungsi mengembangkan kemampuan dan membentuk watak serta peradaban bangsa yang bermatabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa bertujuan untuk mengembangkan potensi peserta didik, agar menjadi manusia yang bertakwa kepada Allah, berakhlak mulia, dan menjadi warga negara yang bertanggung jawab.

Persaingan dalam dunia pendidikan menjadi tidak dapat terelakan lagi, banyak lembaga pendidikan yang ditinggalkan oleh pelangganya, sehingga banyak terjadi penggabungan dari beberapa lembaga pendidikan. Dalam memperhatikan eksistensinya sekolah dituntut untuk dapat memasarkan sekolah, karena mempromosikan secara maksimal akan berdampak pada jumlah siswa. Pemasaran hal yang mutlak dilakukan oleh pihak sekolah, selain ditujukan untuk memperkenalkan pemasaran berfungsi untuk membentuk citra positif sekolah dan menarik minat calon siswa.

Strategi secara umum merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri atas kegiatan penting yang diperlukan untuk mencapai suatu sasaran, tanpa adanya strategi maka tidak bisa mencapai tujuan untuk sekolah maupun perusahaan. Menurut Jauck dan Glueck (2000), Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengabaikan ke unggulan strategi. Sedangkan menurut Hadi Handoko (2012), strategi adalah program umum untuk mencapai tujuan organisasi dalam melaksanakan misi.

Penerimaan siswa baru merupakan suatu aktivitas yang dilakukan pertama kali di lembaga pendidikan, tentunya dilakukan melalui proses penyeleksian yang telah dilakukan pihak sekolah kepada calon siswa. Selanjutnya dengan persyaratan tertentu pengadaan siswa baru ini harus dilakukan secara terorganisir dan terencana, sehingga perekrutan calon peserta didik baru memenuhi kriteria yang sudah ditentukan oleh lembaga pendidikan.

Strategi promosi adalah salah satu kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran. Strategi promosi yang dimaksud di sini adalah setiap langkah yang di ambil oleh sekolah untuk berkomunikasi dengan masyarakat dengan tujuan dapat mencapai target atau sasaran yang sudah ditetapkan sekolah dalam hal ini promosi akan menjelaskan mengenai kegiatan lembaga pendidikan memperkenalkan sekolahnya.

Setiap orang tua memang seharusnya mencari sekolah yang terbaik atau sekolah yang berkualitas bagi anak-anaknya. Sekolah yang berkuliatas memenuhi standar nasional pendidikan. Dalam sebuah lembaga pendidikan, peserta didik adalah bagian yang terpenting dalam sebuah lembaga pendidikan tersebut. Peserta didik mempunyai hak untuk mengembangkan potensi yang ada di dalam dirinya. Di dalam lembaga pendidikan terutama pada pendidikan formal, ada pusat layanan di sekolah ada pada peserta didik ialah mengurus semua kegiatan di sekolah mulai dari manajemen pengajaran, keuangan, sarana dan prasarana diarahkan agar peserta didik mendapatkan layanan yang baik.

Keberhasilan sekolah sebagai organisasi tidak terlepas dari kepemimpinan didalamnya yakni kepala sekolah. Tugas kepala sekolah adalah bertanggung jawab terhadap semua kegiatan sekolah dan menyusun rencana strategis. Kegiatan meliputi mulai dari administrasi pendidikan, lintas program sampai dengan daya guna sumber-sumber yang ada di sekolah agar tujuan pendidikan tercapai secara efektif dan efesien. Menyusun rencana strategis dianggap sebagai instrument dalam melakukan kompetisi antar sekolah, maka alat ini juga digunakan sebagai manajemen strategik. Strategi eksternal mempromosikan sekolah yakni membuat kegiatan prestasi siswa, brosur, spanduk, mengadakan berbagai jenis kunjungan ke masyarakat serta menginformasikan sekolah melalui radio, koran, majalah, dan sosmed.

Visi dan misi sekolah serta strategi yang dilakukan oleh kepala sekolah dalam melaksanakan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), belum dapat memberikan daya tarik terhadap sebgaiian siswa yang berada di wilayah terdekat, sehingga beberapa siswa menentukan pilihannya. Selain itu dengan tidak adanya jalur lingkungan dalam proses rekrutmen siswa baru membuat peluang siswa dan kesempatan mendaftarkan sebagai calon siswa berkurang. Pada latar belakang masalah diatas penulis tertarik akan melakukan penelitian dengan mengangkat

judul “Strategi Kepala Sekolah dalam Mempromosikan Sekolah di SMA Nurul Huda Tempilang” Salah satu aspek penting dalam mencapai tujuan tersebut adalah popularitas sekolah. Popularitas sekolah tidak hanya mencerminkan citra positif di mata masyarakat, tetapi juga dapat mempengaruhi minat orang tua dalam memilih sekolah untuk anak-anak mereka. Dalam konteks ini, pendekatan pedagogik yang diterapkan oleh kepala sekolah memiliki peran yang sangat penting.

METODE

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif artinya pendekatan yang dilakukan dengan menjelaskan, menerangkan, dan menguraikan pokok permasalahan yang hendak dibahas dalam penelitian ini kemudian ditarik kesimpulan secara deduktif. Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang paling dasar. Ditujukan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena yang bersifat alamiah maupun rekayasa manusia. Penelitian deskriptif (*descriptive research*) adalah suatu metode penelitian yang di tujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada yang berlangsung pada saat ini atau saat yang lampau. Penelitian deskriptif, bisa mendeskripsikan suatu keadaan saja, tetapi bisa juga mendeskripsikan keadaan dalam tahapan-tahapan perkembangannya.

2. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini terbagi menjadi sumber data primer dan sekunder. Sumber data primer merupakan sumber data yang dikumpulkan langsung dari tangan pertama. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah kepala sekolah, bidang kehumasan, dan panitia PPDB di SMA Nurul Huda Tempilang. Sumber data sekunder Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, tapi juga karya orang lain yang berkaitan dengan penelitian ini Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah buku, literatur-literatur yang berkaitan dengan tema yang dibahas dalam penelitian, jurnal dan referensi lainnya.

3. Informan Penelitian

Informasi dalam penelitian ini yaitu key informan dan informan pendukung. Key informan, yaitu orang yang memiliki informasi pokok yang akan diteliti, yang mana dalam penelitian ini orang yang dituju sebagai key informan yaitu Kepala Sekolah SMA Nurul Huda Tempilang. Informan pendukung, yaitu orang-orang yang dianggap mengetahui permasalahan yang akan di teliti, yang mana dalam penelitian ini orang yang dituju yaitu bidang humas, panitia PPDB SMA Nurul Huda Tempilang, dan masyarakat.

4. Teknik Pengumpulan Data

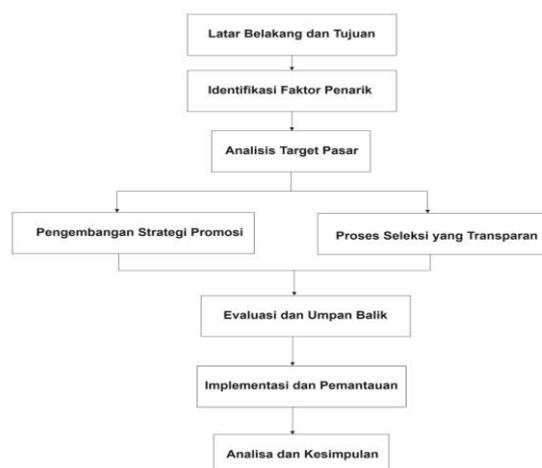
Terdapat dua hal utama yang mempengaruhi kualitas data hasil penelitian, yaitu kualitas instrumen penelitian, dan kualitas pengumpulan data, kualitas instrumen penelitian berkenaan dengan ketetapan cara-cara yang digunakan untuk pengumpulan data-data. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif dengan model Miler & Huberman (1992:16), yaitu dilakukan dengan empat langkah meliputi data collection (pengumpulan data), data display (penyajian data), data reduction (mereduksi data), dan conclusions: drawing/ verifying (verifikasi data dan menyimpulkan).

6. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir pada penelitian ini terdiri dari latar belakang dan tujuan, indentifikasi factor, analisis target pasar, pengembangan strategi promosi proses seleksi yang transparan, evaluasi dan umpan balik, implementasi dan pemantauan dan Analisa dan kesimpulan.



Gambar 1. Kerangka Berpikir

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peneliti akan mengemukakan uraian data yang diperoleh dari hasil wawancara yang telah didapatkan dari hasil lapangan, sekaligus jawaban terhadap permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya. Data yang telah diperoleh akan dilakukan analisis tersebut dapat menjawab permasalahan-permasalahan penelitian yang berkaitan dengan Strategi Rekrutmen Siswa Baru di SMA Nurul Huda Tempilang dan faktor apa saja mendukung dan menghambat sekolah dalam meningkatkan Rekrutmen Siswa Baru di SMA Nurul Huda Tempilang.

Strategi Rekrutmen Siswa Baru di SMA Nurul Huda Tempilang

Pada bagian ini peneliti akan menggali dan menganalisis bagaimana Strategi Sekolah Dalam meningkatkan Strategi Rekrutmen Siswa Baru di SMA Nurul Huda Tempilang yang dapat dilihat dari beberapa aspek tahapan dalam strategi yaitu perumusan strategi, implementasi strategi, evaluasi strategi.

Perumusan Strategi

Perumusan strategi adalah proses penyusunan langkah-langkah kedepan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategi, memahami adanya peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan dan kelemahan secara internal, menghasilkan strategi alternatif dan memilih strategi untuk dilaksanakan.

a. Mempersiapkan Kegiatan (PPDB)

Perumusan strategi ialah proses penyusunan langkah-langkah kedepan yang dimaksudkan untuk membangun persiapan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SMA Nurul Huda Tempilang dilakukan dengan perencanaan dengan melibatkan seluruh pihak terkait. Berdasarkan hasil wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi, terlihat bahwa persiapan PPDB dimulai dengan mengadakan rapat yang melibatkan kepala sekolah, semua dewan guru, dan komite sekolah. Rapat ini bertujuan untuk merancang strategi dan membagi tugas kepada masing-masing tim.

Dalam pelaksanaannya, kepala sekolah membentuk tim khusus yang bertanggung jawab untuk mensosialisasikan kegiatan PPDB. Sosialisasi ini dilakukan melalui berbagai metode, termasuk pembagian brosur, pemasangan spanduk, dan pendekatan door to door kepada calon siswa. Pendekatan yang terstruktur dan kolaboratif ini menunjukkan bahwa pihak sekolah memiliki komitmen tinggi untuk memastikan kelancaran dan keberhasilan proses PPDB. Strategi yang diterapkan tidak hanya efektif dalam menjaring calon siswa, tetapi juga mencerminkan koordinasi yang baik antara kepala sekolah, dewan guru, dan komite sekolah.

b. Menyusun Langkah-Langkah Membangun Visi, Misi dan Tujuan

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah untuk membangun visi, misi, dan tujuan dalam kegiatan rekrutmen siswa di SMA Nurul Huda Tempilang meliputi beberapa tahap penting. Langkah-langkah tersebut adalah:

1. Menentukan Nila-Nilai Lembaga Sekolah : SMA Nurul Huda Tempilang mengidentifikasi dan menetapkan 18 nilai karakter sebagai fondasi utama. Nilai-nilai ini

mencakup aspek moral, etika, dan profesionalisme yang diharapkan dapat tercermin dalam perilaku siswa dan seluruh warga sekolah.

2. Menentukan Target yang Jelas: Sekolah menetapkan target yang spesifik dan terukur untuk proses rekrutmen siswa. Mengetahui secara jelas siapa yang menjadi target utama membantu dalam merancang strategi yang tepat untuk menarik calon siswa yang sesuai dengan visi dan misi sekolah.
3. Berpikir ke Depan untuk Mencapai Tujuan: Sekolah selalu berpikir jangka panjang dalam menyusun visi dan misi. Langkah ini melibatkan perencanaan strategis yang berfokus pada tujuan akhir, yaitu mencetak generasi muda yang shaleh/shalehah, cerdas, dan profesional.

proses perumusan dan implementasi visi dan misi di SMA Nurul Huda Tempilang melibatkan koordinasi yang baik antar berbagai pihak terkait, termasuk kepala sekolah, dewan guru, komite sekolah, dan panitia PPDB. Strategi yang diterapkan memastikan bahwa sekolah mampu menarik siswa yang sesuai dengan nilai-nilai yang dipegang teguh oleh lembaga, sehingga dapat mencapai tujuan jangka panjang yang telah ditetapkan.

Kekuatan dan Kelemahan PPDB

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, dapat disimpulkan bahwa kegiatan rekrutmen siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang memiliki kekuatan dan kelemahan yang signifikan. Kekuatan yang dimiliki program PPDB antara lain :

1. Sumber Daya Manusia yang Bertanggung Jawab dan Antusias: Semua staf berkontribusi secara aktif dalam pelaksanaan kegiatan PPDB. Motivasi dan pengarahan dari kepala sekolah menjadi faktor penting dalam menjaga semangat dan komitmen seluruh tim.
2. Fasilitas dan Media yang Mendukung: Tersedianya sarana dan prasarana yang memadai serta penggunaan media dalam proses rekrutmen membantu memperlancar kegiatan.
3. Motivasi dan Pengarahan dari Pimpinan: Kepala sekolah memberikan arahan dan motivasi yang efektif kepada seluruh panitia, yang menjadi kunci dalam menjaga koordinasi dan semangat tim.

Berdasarkan kegiatan rekrutmen terdapat beberapa kelemahan yang dihadapi antara lain :

1. Lokasi Sekolah yang Terpencil: Letak sekolah yang jauh dari perkotaan mengakibatkan akses yang kurang diketahui oleh masyarakat luas, sehingga menyulitkan dalam menarik calon siswa.
2. Kurangnya Kegiatan Kunjungan Masyarakat: Kurangnya kegiatan sosialisasi secara langsung kepada masyarakat mengakibatkan informasi tentang sekolah belum tersebar luas.

Kegiatan rekrutmen siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang didukung oleh sumber daya manusia yang antusias dan fasilitas yang memadai, serta motivasi dari kepala sekolah. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah lokasi sekolah yang terpencil dan kurangnya sosialisasi langsung kepada masyarakat. Untuk meningkatkan efektivitas rekrutmen, perlu adanya strategi tambahan dalam menyebarkan informasi dan memperkenalkan sekolah kepada masyarakat yang lebih luas.

Tabel 1. Kekuatan dan Kelemahan PPDB

Aspek	Kekuatan	Kelemahan
Sumber Daya Manusia	Semua staf bertanggung jawab dan berkontribusi aktif dalam kegiatan PPDB	-
Motivasi dan Pengarahan	Motivasi dan pengarahan yang efektif dari kepala sekolah	-
Fasilitas dan Media	Fasilitas yang memadai dan penggunaan media yang membantu dalam proses rekrutmen	-
Lokasi Sekolah	-	Letak sekolah terpencil dan jauh dari perkotaan
Sosialisasi Masyarakat	-	Kurangnya kunjungan dan sosialisasi langsung kepada

		masyarakat
--	--	------------

Memilih Strategi Untuk Meningkatkan Minat Siswa Baru

Terdapat strategi untuk meningkatkan minat siswa baru antara lain dengan melakukan strategi-strategi yang meliputi, penyebaran informasi secara langsung yang dilakukan dengan membagikan brosur, memasang spanduk di area strategis, kegiatan door-to-door untuk menyampaikan informasi langsung kepada masyarakat. Strategi pemanfaatan media social dan online dengan menggunakan platform seperti Facebook, YouTube, Instagram, dan situs web sekolah untuk menyebarkan informasi serta menghubungi kontak siswa secara langsung untuk memberikan informasi lebih detail tentang sekolah. Strategi-strategi tersebut bertujuan untuk meningkatkan visibilitas sekolah dan menarik minat calon siswa melalui berbagai saluran komunikasi yang efektif. Implementasi kombinasi strategi ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah pendaftar dan memperluas jangkauan informasi mengenai SMA Nurul Huda Tempilang.

Penerapan Strategi

Strategi merupakan proses dimana manajemen mewujudkan strategi dan kebijakan dalam tindakan melalui program, anggaran dan prosedur. Pada dasarnya penerapan strategi adalah tindakan strategi yang telah disusun ke dalam alokasi sumber daya secara optimal. Pada penerapan strategi, di SMA Nurul Huda Tempilang terbagi menjadi tiga indikator yaitu: pembagian kelompok, tahapan pembagian waktu dan tempat dan dana anggaran kegiatan PPDB.

Membentuk Panitia Promosi Sekolah

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, pembentukan kelompok panitia dalam mempromosikan sekolah di SMA Nurul Huda Tempilang dilakukan dengan perencanaan yang matang. Langkah-langkah yang diambil adalah:

1. Pembentukan Kelompok Panitia : Kepala sekolah membagi tim melalui rapat dengan melibatkan semua stakeholder dan Kelompok atau panitia dibentuk untuk menyebarkan informasi tentang sekolah secara lebih efisien.
2. Tugas dan Tanggung Jawab : Panitia bertugas untuk mengunjungi Sekolah Menengah Pertama (SMP) guna menarik minat siswa kelas 9 dan Penyebaran informasi dilakukan melalui berbagai metode, seperti kunjungan langsung, penyebaran brosur, dan pemasangan spanduk.
3. Koordinasi dan Efektivitas : Pembagian tugas dilakukan dengan tujuan agar tidak terjadi tumpang tindih dan agar informasi dapat disebar dengan cepat dan efektif dan Panitia bekerja sama untuk memastikan semua target tercapai sesuai dengan rencana yang telah disusun dalam rapat.

Menyiapkan Anggaran Pelaksanaan Kegiatan PPDB

Peneliti melakukan observasi langsung dan melihat bahwa anggaran yang digunakan untuk pelaksanaan PPDB memang berasal dari dana BOS dan Anggaran ini cukup baik untuk mendukung kegiatan PPDB, meskipun belum sepenuhnya terpenuhi karena kondisi keuangan sekolah. Persiapan anggaran untuk kegiatan rekrutmen siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang dilakukan dengan mengandalkan dana BOS. Meskipun dana yang tersedia cukup baik untuk mendukung kegiatan tersebut, masih terdapat beberapa keterbatasan yang harus dihadapi oleh sekolah terkait kondisi keuangan.

Evaluasi Strategi

Evaluasi strategi adalah usaha-usaha untuk memonitor hasil-hasil dari perumusan (formulasi) dan penerapan (implementasi) strategi termasuk mengukur kinerja organisasi, pelaporan dan pertanggung jawaban, serta mengambil langkah-langkah perbaikan jika diperlukan. Jika proses ini dilakukan secara berkala, maka implementasi strategi akan berjalan sesuai dengan strategi yang ingin dicapai, karena strategi evaluasi juga meminimalisir selahan-kesalahan ataupun problematika dalam implementasi strategi yang telah diformulasikan. penilaian kinerja strategi untuk meningkatkan minat siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang dilakukan melalui: Laporan jumlah peserta didik baru yang mendaftar, kekompakan tim dan pelaksanaan program sesuai laporan dan pencapaian target kunjungan ke sekolah lain untuk promosi. endekatan ini memastikan bahwa seluruh proses PPDB berjalan efektif dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Pendekatan Pendukung Strategi Rekrutmen Siswa Baru di SMA Nurul Huda Tempilang

Dalam strategi rekrutmen siswa baru tentu ada faktor pendukung dan penghambat, berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti faktor pendukung dan penghambat strategi rekrutmen siswa baru di uraikan sebagai berikut:

Dukungan Pihak Sekolah

Dukungan dari pihak sekolah, terutama dari kepala sekolah, merupakan faktor kunci dalam pelaksanaan rekrutmen siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang. Dukungan ini diberikan dalam bentuk motivasi, pengarahan, dan koordinasi, yang sangat penting untuk meningkatkan semangat dan kerjasama panitia PPDB.

1. Motivasi dan Pengarahan : Kepala sekolah, mengarahkan dan mengkoordinir semua anggota panitia PPDB melalui diskusi dan pembahasan program kegiatan.
2. Semangat dan Kerjasama : Dukungan sangat diperlukan agar semua panitia PPDB bersemangat dalam kegiatan rekrutmen siswa baru.

Fasilitas

Keberhasilan strategi rekrutmen siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang didukung oleh dua faktor utama: fasilitas yang lengkap dan dukungan penuh dari pihak sekolah. Kedua faktor ini bekerja sama untuk memastikan bahwa proses rekrutmen berjalan dengan lancar dan mencapai target yang diinginkan. Pentingnya fasilitas antara lain seperti meja, kursi, komputer, perlengkapan administrasi, dan media lainnya sangat penting dan mendukung pelaksanaan kegiatan PPDB dan fasilitas yang memadai memastikan kegiatan rekrutmen dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Faktor Penghambat Strategi Rekrutmen Siswa Baru di SMA Nurul Huda Tempilang

Terdapat beberapa factor penghambat strategi rekrutmen siswa antara lain :

a. Kurang Minat Calon Siswa Baru

Kurangnya minat calon siswa baru menjadi faktor penghambat dalam strategi rekrutmen siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang. Kepala sekolah, panitia PPDB, dan Bidang Humas sekolah sepakat bahwa kurangnya pemahaman dan pengetahuan tentang sekolah menjadi alasan utama di balik kurangnya minat calon siswa. Strategi untuk mengatasi masalah ini meliputi peningkatan promosi sekolah agar lebih dikenal oleh calon siswa dan orang tua. Untuk membantu meningkatkan minat siswa/siswi SMP untuk melanjutkan pendidikan di SMA Nurul Huda Tempilang. Melalui strategi yang telah direncanakan, sekolah bertujuan untuk menarik minat siswa baru dengan menyebarkan informasi secara luas dan efektif. Pentingnya meningkatkan promosi sekolah dan memperkenalkan informasi tentang SMA Nurul Huda Tempilang kepada calon siswa baru. Dengan strategi yang tepat dan efektif, diharapkan sekolah dapat mengatasi tantangan kurangnya minat calon siswa dan meningkatkan jumlah pendaftar yang berkualitas.

b. Sarana Website Belum ada

Kepala sekolah, panitia PPDB, dan Bidang Humas sekolah sepakat bahwa pengelolaan website sekolah belum optimal, sehingga pendaftaran siswa masih dilakukan secara mandiri dengan datang langsung ke sekolah. Kurangnya pemanfaatan website sekolah sebagai sarana untuk proses pendaftaran secara online menjadi faktor penghambat dalam strategi rekrutmen siswa baru. Meskipun website telah tersedia, namun belum digunakan secara maksimal untuk memfasilitasi proses pendaftaran secara efisien dan praktis bagi calon siswa dan orang tua.

1. Mengembangkan Kurikulum yang Relevan

Kepemimpinan pedagogis juga mencakup pengembangan kurikulum yang relevan dengan kebutuhan dan perkembangan siswa. Kepala sekolah yang efektif akan terlibat secara aktif dalam merancang kurikulum yang tidak hanya memenuhi standar pendidikan nasional, tetapi juga memberikan ruang bagi pengembangan keterampilan dan minat individu siswa. Dengan adanya kurikulum yang relevan, SMA Nurul Huda Tempilang dapat menarik perhatian orang tua yang mencari sekolah yang memberikan pendidikan berkualitas dan sesuai dengan perkembangan zaman.

2. Peran Kepemimpinan Pedagogis

Kepemimpinan pedagogis mengacu pada kemampuan kepala sekolah dalam memimpin proses pembelajaran secara efektif, meningkatkan kualitas pengajaran, dan menciptakan lingkungan belajar yang kondusif. Di SMA Nurul Huda Tempilang, peran kepemimpinan pedagogis kepala sekolah menjadi kunci dalam meningkatkan popularitas sekolah.

SIMPULAN

Dalam meningkatkan popularitas sekolah, peran kepemimpinan pedagogis kepala sekolah sangatlah penting. Menciptakan lingkungan belajar yang inspiratif, mengembangkan kurikulum yang relevan, memfasilitasi pengembangan profesional guru, dan membangun kemitraan dengan masyarakat, kepala sekolah dapat membawa SMA Nurul Huda Tempilang menuju prestasi yang gemilang dan citra yang positif di mata masyarakat. Kesuksesan dalam meningkatkan popularitas sekolah tidak terlepas dari peran penting kepemimpinan pedagogis yang dimiliki oleh Kepala Sekolah dengan visi yang jelas dan komitmen yang kuat terhadap pendidikan yang berkualitas, Kepala Sekolah telah memimpin dengan pendekatan pedagogik yang inovatif dan berorientasi pada pembelajaran.

Kepemimpinan pedagogis yang dipimpin oleh Kepala Sekolah memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan popularitas SMA Nurul Huda Tempilang. Melalui kualitas pendidikan, pemberdayaan guru, dan pengembangan citra positif sekolah. Berdasarkan pendekatan pedagogik pada hasil penelitian tentang strategi rekrutmen siswa baru di SMA Nurul Huda Tempilang, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi Rekrutmen Siswa Baru Di SMA Nurul Huda Tempilang:
 - a. Perumusan strategi dilakukan dengan baik, termasuk pembangunan visi, misi, dan tujuan rekrutmen siswa baru, serta pemilihan strategi seperti sosialisasi ke SMP/MTs terdekat dan strategi door to door.
 - b. Penerapan strategi mencakup penetapan sasaran, strategi, dan tujuan program PPDB, pembagian kelompok untuk mempromosikan sekolah, pengalokasian anggaran, serta sosialisasi prestasi, fasilitas, kegiatan ekstrakurikuler, dan beasiswa.
 - c. Evaluasi strategi dilakukan melalui pengukuran kinerja dan pelaporan PPDB, dengan penilaian kinerja panitia PPDB berdasarkan laporan yang disajikan.
2. Pendukung dan Penghambat Strategi Rekrutmen Siswa Baru Di SMA Nurul Huda Tempilang:
 - a. Faktor pendukung strategi rekrutmen siswa baru meliputi dukungan dari pihak sekolah dan fasilitas yang lengkap untuk mendukung pelaksanaan kegiatan PPDB.
 - b. Faktor penghambat strategi rekrutmen siswa baru termasuk kurangnya minat calon siswa dan kurangnya pemanfaatan maksimal sarana website SMA Nurul Huda Tempilang dalam proses rekrutmen siswa baru.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi (2013) *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Teori dan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta
- Ara Hidayat dan Imam Machali, (2010), "Pengelolaan Pendidikan: Konsep, Prinsip dan Aplikasi dalam Mengelola Sekolah", Bandung: Pustaka Educa.
- Ahmad, (2020), *Manajemen Strategi*, Makassar: CV. Nas Media Pustaka
- Arbangi, Dkk, (2016), *Manajemen Mutu Pendidikan Jakarta : Kencana*
- Fullan, M. (2003). *The Moral Imperative of School Leadership*. Thousand Oaks, CA: Corwin Press.
- Goleman, D. (2000). *Leadership That Gets Results*. *Harvard Business Review*, 78(2), 78-90.
- Sumanto, (2013) "Pengantar Operasional Administrasi Pendidikan", Surabaya: Usaha Nasional
- Nia Deniyati, (2017), "Manajemen Rekrutmen Peserta Didik", *jurnal Islamic Education Manajemen* Vol. 2 No. 2.
- Prihatin, Eka, (2014), *Manajemen Peserta Didik*, Bandung: Alfabeta
- Tim Dosen Administrasi Pendidikan Universitas Pendidikan Indonesia, (2011), "Manajemen Pendidikan", Bandung: Alfabeta.
- Margono, (2014), *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Widya Astuti Permana, (2020), *Manajemen Rekrutmen Peserta Didik Dalam Meningkatkan Mutu Lulusan*, *Jurnal Islamic Education Manajemen*, Vol.5, No.1.