

## UPAYA KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN MINAT BERSEKOLAH BAGI CALON PESERTA DIDIK BARU DI SMPIT AL-RIDWAN

Lukmanul Hakim Ramdhani, Sya'roni Ma'shum, Saprialman

email : [1910631120045@student.unsika.ac.id](mailto:1910631120045@student.unsika.ac.id), [syaroni.mashum@fai.unsika.ac.id](mailto:syaroni.mashum@fai.unsika.ac.id),  
[saprialman@fai.unsika.ac.id](mailto:saprialman@fai.unsika.ac.id).

(Universitas Singa Perbangsa Karawang)

### Abstrak

*Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Upaya kepala sekolah dalam menghadapi persaingan untuk merekrut peserta didik baru, metode penelitian yang dilakukan dengan menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Peran kepala sekolah sebagai pemimpin di satuan pendidikan yang ada dituntut untuk melakukan berbagai inovasi dengan berbagai penyesuaian, sesuai dengan kebutuhan yang ada dan segala perencanaan yang matang. Sudah menjamurnya Lembaga Pendidikan yang berdiri membuat banyaknya pilihan bagi para peserta didik baru untuk bersekolah, sudah seharusnya kepala sekolah untuk bisa mengantisipasi itu semua, maka harus ada Upaya yang dilakukan oleh kepala sekolah dalam memikat hati para calon siswa baru tersebut, bisa dengan memiliki strategi promosi yang bagus, kerja sama dengan pihak lain ataupun yang lainnya.*

**Kata kunci:** kepala sekolah, peserta didik baru, promosi

### Abstract

*This study aims to find out how the school principal's efforts in dealing with competition to recruit new students, the research method used is descriptive qualitative research. The role of the school principal as a leader in an existing education unit is required to carry out various innovations with various adjustments, in accordance with existing needs and all careful planning. The mushrooming of educational institutions that have been established has made many choices for new students to go to school, the principal should be able to anticipate all of this, so there must be an effort made by the principal to win the hearts of these prospective new students, by having a promotion strategy. which is good, cooperation with other parties or others.*

**Keywords:** school principals, new students, promotions

### Pendahuluan

"Upaya memajukan pengetahuan dan kualitas hidup rakyat adalah salah satu agenda utama Negara Republik Indonesia. Oleh karena itu, setiap warga negara Indonesia berhak mendapatkan pendidikan berkualitas tanpa pandang bulu terhadap latar belakang maupun status sosial. Pemerintah diberi tanggung jawab oleh negara untuk secara aktif mendorong dan menyelenggarakan sistem pendidikan nasional yang tidak hanya meningkatkan keyakinan dan ketaatan kepada Tuhan Yang Maha Esa, tetapi juga mengembangkan budi pekerti yang luhur guna memajukan kehidupan bangsa." (Usman, 2015: 2).

Pendidikan memiliki peran penting dalam membimbing peserta didik untuk berkembang menjadi individu yang autentik, mengikuti potensi alamiah, kepribadian, ketrampilan, dan intuisi moral mereka secara holistik. Tujuan pendidikan bukanlah untuk menghasilkan peserta didik yang serupa dengan guru mereka (Mulyasana, 2011), melainkan untuk mengarah pada

pembentukan karakter yang berakar pada nilai-nilai etika (E. Hasanah, 2019), sehingga mereka dapat mencapai identitas diri yang positif (Hasanah, et al, 2019). Oleh karena itu, perlu disusun pendidikan sebagai proses yang menyeluruh, memungkinkan pengembangan emosional, kognitif, dan psikomotorik peserta didik, dalam upaya membantu generasi muda tumbuh menjadi individu yang utuh, memiliki moralitas, berpengetahuan luas, dan terampil dalam berbagai bidang, untuk memenuhi aspirasi masyarakat.

Sekolah sebagai lembaga pendidikan (Hammer, 2016) perlu memiliki kemampuan untuk mengoptimalkan kolaborasi antara bakat siswa, partisipasi orang tua, dan fungsi sekolah (Ainscow et al., 2006), guna menghasilkan hasil pendidikan yang unggul. Kualitas siswa yang keluar yang tinggi menjadi salah satu faktor menarik minat dan kepercayaan terhadap sekolah (Ferlie et al., 2010). Tambahan pula, kemampuan komunikasi publik sekolah perlu ditingkatkan untuk meningkatkan visibilitasnya di masyarakat (Wiyono et al., 2019). Semua aspek ini dapat berfungsi secara optimal jika kepemimpinan sekolah diemban oleh individu yang memiliki kapabilitas dalam memimpin. Terutama di tengah pandemi covid-19, kepala sekolah harus menunjukkan kreativitas yang lebih besar dalam meningkatkan standar pendidikan sekolah (Citra Resmi & Hasanah, 2020; Hasim & Hasanah, 2020), agar mampu menarik minat masyarakat dengan lebih efektif.

Tanggung jawab kepala sekolah sebagai pemimpin dalam lembaga pendidikan mengharuskan mereka untuk mengembangkan berbagai ide inovatif serta menyesuaikan strategi sesuai keperluan, termasuk perencanaan yang cermat. Dalam situasi seperti pandemi COVID-19, kepala sekolah memiliki peran penting dalam menjaga kelangsungan proses pendidikan dengan mengutamakan kesejahteraan dan keselamatan komunitas sekolah (Amini & Ginting, 2020).

Proses penerimaan calon siswa pada intinya merupakan suatu rangkaian tindakan untuk mencari, memilih, dan menetapkan individu yang akan menjadi anggota peserta didik di institusi pendidikan terkait. Dalam pelaksanaan upacara Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB), umumnya setiap lembaga pendidikan membentuk suatu tim khusus untuk mengurus penerimaan calon siswa baru. Tim ini melibatkan berbagai pihak seperti guru, staf administrasi, komite sekolah, dan juga melibatkan upaya untuk memperkenalkan informasi kepada sekolah-sekolah yang menjadi target penerimaan siswa baru. Pengumuman mengenai penerimaan siswa baru diumumkan secara terbuka, sehingga masyarakat bisa mendapatkan informasi yang komprehensif mengenai proses tersebut. Semua langkah yang diambil oleh pihak sekolah dalam pelaksanaan PPDB ini bertujuan untuk menarik minat masyarakat, sebagaimana dikemukakan oleh Ferlie et al. (2010). Walaupun pola pelaksanaan PPDB di setiap institusi pendidikan hampir

serupa, tetapi minat yang dihasilkan dari proses PPDB ini berbeda-beda di tiap tahunnya. Hal ini tergantung pada kemampuan manajemen sekolah dalam membangun kualitas pendidikan dan mempromosikannya kepada masyarakat, sebagaimana dikemukakan oleh Nawaz Khan & Qureshi (2010).

Penerimaan siswa baru menjadi salah satu faktor penting dalam memperoleh siswa yang berkualitas dan memiliki minat belajar yang tinggi. Oleh karena itu, kepala sekolah memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan minat bersekolah bagi peserta didik baru. Kepala sekolah bertanggung jawab untuk merancang dan mengimplementasikan kebijakan penerimaan siswa baru yang efektif dan efisien, serta melakukan koordinasi dengan seluruh elemen sekolah untuk memastikan bahwa proses penerimaan siswa baru berjalan dengan baik.

Namun, pada realitasnya, masih terdapat banyak lembaga pendidikan yang belum memiliki kapabilitas yang cukup dalam meningkatkan minat bersekolah bagi peserta didik baru. Berbagai faktor dapat menjadi penyebab masalah ini, seperti kurangnya informasi yang disampaikan kepada calon siswa dan keluarga, ketidakcocokan antara program pendidikan yang ditawarkan oleh sekolah dengan minat dan bakat siswa, serta kurangnya promosi dari pihak sekolah. Padahal Siswa/siswi memiliki peran krusial dalam pelaksanaan pendidikan di institusi sekolah, karena mereka berfungsi sebagai pelaku dan penerima dalam proses pembelajaran. Tidak mungkin lembaga pendidikan dapat beroperasi tanpa kehadiran siswa/siswi, maka penting untuk memberikan perhatian khusus pada keterlibatan mereka dalam lingkungan pendidikan.

Oleh karena itu kepala sekolah harus mempunyai cara ataupun strategi dalam memasarkan sekolahnya kepada Masyarakat luas itu dilakukan untuk menarik calon siswa baru untuk mendaftar di sekolah tersebut, banyak cara yang bisa dilakukan oleh kepala sekolah untuk memasarkan Lembaga pendidikannya diantaranya dengan memakai media sosial, memasarkan atau bekerja sama dengan Lembaga Pendidikan lain, membuat spanduk dll, tentu strategi setiap sekolah itu berbeda beda tergantung dari situasi dan kondisi sekolah tersebut.

Ketertarikan peserta didik baru adalah faktor kunci dalam memastikan keberhasilan sekolah dan pendidikan. Jika siswa baru tidak tertarik untuk bergabung dengan sekolah, maka jumlah siswa yang mendaftar di sekolah tersebut dapat menurun, mengakibatkan masalah seperti rendahnya anggaran, kurangnya tenaga pengajar dan fasilitas pendukung yang memadai. Oleh karena itu, meningkatkan ketertarikan peserta didik baru di sekolah sangat penting bagi kelangsungan hidup sekolah. Meningkatkan minat peserta didik baru dapat membantu meningkatkan jumlah siswa di sekolah, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan sekolah dan memberikan sumber daya tambahan untuk meningkatkan kualitas pendidikan.

## **Metodelogi Penelitian**

Penelitian ini merupakan studi kasus menggunakan pendekatan kualitatif yang berfokus kepada peran “Upaya Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Bersekolah Bagi Calon Peserta Didik Baru Di Smpit Al-Ridwan Metode pengumpulan data melibatkan pengamatan serta interaksi langsung dengan kepala sekolah. Proses analisis data meliputi langkah-langkah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dari data yang terhimpun (Miles dan Huberman, 1992: 91-93). Reduksi data dilakukan dengan mengolah informasi, menekankan pada penyederhanaan atau peningkatan data dalam bentuk narasi atau laporan terperinci. Penyajian data bertujuan untuk menggambarkan data secara keseluruhan atau sebagian, memudahkan pembacaan data, sehingga data yang telah disederhanakan akan digabungkan menjadi format yang lebih mudah dicerna dan dianalisis. Proses penarikan kesimpulan dilakukan untuk menggali makna dari data yang terkumpul melalui pembelajaran pola, persamaan, tema, perbedaan, dan pola yang muncul secara signifikan. Untuk tempat penelitiannya yaitu di SMPIT Al-Ridwan Karawang yang berlokasi di Perum Karaba Indah Blok GC 02, Wadas, Telukjambe Timur, Karawang, West Java 41361.

## **Pembahasan**

Menurut Pasal 1 ayat 1 Bab I Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, pendidikan merupakan tindakan yang disengaja dan direncanakan untuk menciptakan lingkungan belajar dan proses pembelajaran yang memungkinkan peserta didik untuk secara aktif mengembangkan potensi mereka, termasuk dalam hal kekuatan spiritual, kendali diri, karakter, kecerdasan, etika yang luhur, dan keterampilan yang diperlukan bagi perkembangan individu, masyarakat, bangsa, dan negara.

Pimpinan lembaga pendidikan formal adalah individu yang mengarahkan suatu entitas pendidikan resmi. Pengelolaan pendidikan memerlukan fokus utama, karena melalui manajemen yang efektif diharapkan akan menghasilkan individu-individu berpotensi di berbagai sektor sebagai intelektual, tenaga kerja yang pada akhirnya akan mengembangkan potensi sumber daya manusia yang unggul (Soebagio seperti dikutip dalam Suwar, 2000:2).

Dalam pandangan kebijakan pendidikan nasional yang tercantum dalam laporan Departemen Pendidikan Nasional tahun 2006, terdapat tujuh peranan inti yang diemban oleh kepala sekolah, meliputi peran sebagai: (1) pendidik; (2) pengelola; (3) administrator; (4) pengawas; (5) pemimpin; (6) pembentuk lingkungan kerja; dan (7) wirausahawan. Kepala sekolah

memiliki banyak peran yang harus dilaksanakan, salah satunya adalah berperan sebagai pemimpin. Dalam konteks teori kepemimpinan, dikenal dua gaya kepemimpinan utama, yakni orientasi pada tugas dan orientasi pada individu. Untuk meningkatkan kualifikasi guru, kepala sekolah bisa menerapkan kedua gaya kepemimpinan ini secara fleksibel dan sesuai dengan situasi serta kebutuhan yang ada. Karakter kepemimpinan seseorang erat kaitannya dengan kepribadiannya, dan sifat-sifat kepala sekolah sebagai pemimpin tercermin dalam ciri-ciri berikut: (1) kejujuran; (2) keyakinan diri; (3) tanggung jawab; (4) keterampilan mengambil risiko dan keputusan; (5) jiwa besar; (6) keseimbangan emosional; dan (7) teladan (E. Mulyasa, 2003).

Begitupun dalam hal penerimaan peserta didik baru, kepala sekolah sebagai leader harus berupaya untuk membuat sekolahnya ini menjadi menarik bagi para calon siswa baru, banyak hal yang perlu kepala sekolah upayakan agar sekolahnya menjadi menarik di mata calon siswa baru, yaitu bisa dengan memiliki strategi pemasaran atau promosi khusus, membangun branding sekolah ataupun menjalin kerja sama dengan pihak-pihak lain. Jiwa leadership seorang kepala sekolah saat penerimaan peserta didik baru tentu sangatlah dibutuhkan, andai saja sebuah sekolah tidak memiliki kepala sekolah yang mumpuni maka bagaimana sekolah tersebut dapat berjalan dengan baik, tentu langkah awal agar sekolah tersebut berjalan dengan baik yaitu dengan adanya peserta didik.

Hasil dari wawancara yang telah dilakukan dengan kepala sekolah smpit alridwan yaitu bahwa smpit alridwan ini semakin hari semakin baik dalam hal penerimaan peserta didik baru, itu terlihat dari jumlah siswa yang ada di sekolah tersebut. Smpit alridwan ini berbentuk boarding school atau pondok pesantren. Sistem pendidikan boarding school melibatkan asrama sebagai tempat tinggal bagi peserta didik, guru, dan staf sekolah selama jangka waktu tertentu, biasanya satu semester dengan istirahat satu bulan di antara. Semua siswa diharuskan tinggal bersama dalam asrama, yang memungkinkan pendidik untuk lebih efektif mengawasi perkembangan karakter peserta didik. Sekolah yang menggunakan sistem pesantren menempatkan skema yang menjauhkan siswa dari lingkungan sehari-harinya seperti keluarga, rumah, dan lingkungan permainannya. Namun apabila telah terbiasa dan merasa nyaman, lingkungan Pesantren pun akan dirasakan oleh siswa sebagai rumah serta lingkungan baru yang memberikan rasa aman, nyaman, serta jauh dari pengaruh buruk seperti lingkungan luar kebanyakan, notabene para siswa berasal dari kalangan yatim piatu dan dhuafa.

*Table 1. jumlah seluruh siswa 2 tahun terakhir*

Tahun 2021-2022	Laki laki/siswa (40)	Perempuan/siswa (40)	Total siswa/siswi(100)
Tahun 2022-2023	Laki laki/siswa (56)	Perempuan/siswa (78)	Total siswa/siswi(134)

Melihat data diatas bahwa semakin tahun sekolah semakin mendapat kepercayaan dari para calon siswa baru, itu terlihat dari jumlah siswa yang bertambah dalam 2 tahun terkahir ini, tentu itu semua berkat kerja keras seluruh civitas di smpit alridwan yang tentu itu semua berkat peran kepala sekolah sabagai leader. Kepala sekolah sebagai leader tentu harus membangun reputasi sekolah ataupun citra positif sekolah, Citra lembaga sekolah bukanlah hal yang pantas untuk diabaikan. Pentingnya menjaga citra sekolah ialah agar sekolah mampu mempertahankan eksistensinya sehingga sekolah dapat terus menjalankan program pendidikan sesuai sistem pendidikan nasional yang berlaku. Citra sekolah perlu dijaga agar mampu menarik minat masyarakat untuk mendaftarkan anak mereka sebagai calon peserta didik baru di sekolah dan sekolah dapat mencapai target yang telah ditentukan dalam lembaga.

Berdasarkan pendapat Hidayat dan Machali, citra merujuk pada kesan atau pandangan yang dimiliki oleh masyarakat mengenai suatu entitas seperti individu, organisasi, perusahaan, atau institusi. Sementara menurut Kotler, citra mengacu pada rangkaian keyakinan, konsepsi, dan pengaruh yang diambil seseorang dari suatu subjek, yang kemudian secara signifikan memengaruhi sikap dan perilaku individu terhadap subjek tersebut. Dalam konteks ini, citra mencerminkan kondisi yang kuat dari subjek, diiringi oleh persepsi yang relatif konsisten dan berkelanjutan dalam jangka panjang. Adapun Alifahmi juga menyatakan bahwa citra merupakan cerminan dari apa yang dipikirkan, emosi, dan persepsi seorang individu. Walaupun orang-orang melihat objek yang sama, namun pandangan dan persepsi mereka mengenai objek tersebut bisa berbeda-beda. Dalam hal inilah timbulnya suatu persepsi yang membentuk suatu citra yakni citra positif maupun citra negatif.

Peningkatan citra sekolah tidak hanya dilakukan oleh kepala sekolah saja, akan tetapi dapat dibantu juga oleh wakil kepala hubungan masyarakat. Selain itu, tenaga administrasi juga memiliki peranan yang tidak kalah penting dalam meningkatkan citra sekolah, karena pelayanan pendidikan yang telah diberikan kepada masyarakat juga sangat memengaruhi pandangan masyarakat terhadap kualitas sekolah dalam memberikan pelayanan pendidikan. Akan tetapi, puncak dalam peningkatan citra positif pada lembaga ialah berada di tangan kepala sekolah. Hal ini dikarenakan kepala sekolahlah yang mengarahkan serta mengawasi kinerja bawahannya termasuk waka humas, tenaga administrasi sekolah maupun stakeholder lainnya agar mampu bekerja secara optimal dan profesional dalam menjalankan tugasnya masing-masing, dan hal ini juga bisa dikatakan bahwa kepala sekolah perlu memiliki strategi dalam meningkatkan citra yang positif.

Hasil wawancara ada beberapa Upaya yang dilakukan oleh kepala sekolah smpit alridwan dalam membangun citra positif sekolah diantaranya menjalin komunikasi dengan puskesmas dan klinik setempat, menjalin hubungan dengan Lembaga Kesehatan seperti klinik, Langkah ini selain dalam peningkatan citra positif sekolah hal itu dilakukan untuk mengcover para siswa yang sedang sakit agar bisa ditangani oleh klinik tersebut dengan biaya yang rendah atau bisa saja gratis, tentu hal itu akan menjadi suatu kenyamanan untuk para siswa menempuh Pendidikan di smpit alridwan, selain itu kepala sekolah smpit alridwan ini membangun komunikasi dengan sekolah lain untuk di jenjang berikutnya yaitu SMA, sekolah pun sudah menjalin komunikasi dengan Quantum Idea Bekasi, Ponpes Ustman Bin Affan Jakarta, tentu kerja sama yang dibangun dengan sekolah terkait itu khusus untuk siswa yang berprestasi, karena nanti mereka di sekolah tersebut mendapatkan full beasiswa, jadi tidak semua para alumni smpit alridwan bisa masuk sekolah Quantum Idea Bekasi, Ponpes Ustman Bin Affan. Hal itu dilakukan selain dapat meningkatkan citra positif sekolah di kalangan Masyarakat tentu hal itu sebagai Langkah kepala sekolah smpit alridwan untuk memotivasi para siswanya untuk belajar dengan baik dan untuk membuktikan bahwasanya masyarakat kalangan bawah pun dalam hal Pendidikan bisa bersaing dengan yang lainnya. Menurut penulis itu menjadi suatu Langkah ataupun Upaya yang sangat baik, karena hal itu dapat memacu semangat belajar para siswa di sekolah tersebut untuk mendapatkan beasiswa di jenjang berikutnya.

Setelah membangun reputasi sekolah atau citra positif sekolah, kepala sekolah tentu harus tau apa itu yang namanya pemasaran, Menurut David, “Pemasaran dapat dijelaskan sebagai proses mengidentifikasi, meramalkan, menciptakan, dan memenuhi kebutuhan serta keinginan pelanggan terhadap produk dan layanan. William J. Stanton mendefinisikan konsep pemasaran sebagai falsafah bisnis yang menyatakan bahwa memenuhi kebutuhan pelanggan adalah prasyarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Konsep pemasaran berpendapat bahwa kunci mencapai tujuan organisasi adalah dengan mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta menyediakan produk dengan lebih efektif dan efisien dibandingkan pesaing. Berdasarkan berbagai definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pemasaran adalah proses menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai yang bertujuan untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan terhadap produk dan layanan, sehingga terjalin hubungan pelanggan yang menghasilkan peningkatan penjualan.

Dari hasil wawancara dengan kepala sekolah smpit alridwan pemasaran yang dilakukan sekolah berawal dari omongan ke omongan (dor to dor) terus broadcast via wa, membuat spanduk dan brosur dan akhir akhir ini sekolah sudah mulai melakukan promosi melalui media

sosial yaitu Instagram dan facebook, menurut kepala sekolah sejauh ini dari semua strategi promosi yang dilakukan ternyata promosi melalui alumni itu jauh lebih efektif, maksudnya seperti alumni smpit alridwan ini diterima di sma favorit ataupun alumni ini dulu pernah meraih prestasi saat bersekolah di smpit alridwan atau bisa juga alumni merekomendasikan kepada para kerabat dan keluarganya dll, tentu hal ini sangat baik sekali promosinya karena bukan hanya sekedar omong kosong belaka tetapi bisa dibuktikan dengan para alumni yang sudah terbukti.

Tentu semua orang sangat senang dan sangat ingin sekali dengan sesuatu yang sudah terbukti contoh kasus seperti para alumni smpit alridwan yang notabane para siswa dari menengah kebawahpun bisa bersaing dengan alumni diluar sana, dengan adanya bukti para alumni yang sudah diterima di sekolah yang mempunyai nama ataupun bergengsi itu tentu akan menjadi pemikat bagi calon siswa baru untuk mendaftarkan dirinya bersekolah di smpit alridwan, dengan system boarding school para alumni didikan dan diawasi selama 24 jam tentu hal itu dilakukan guna membangun karakter para siswa yang dimana nantinya saat mereka sudah menjadi alumni mereka tidak lupa dengan jasa para pendidik yang ada di smpit alridwan, dari didikan para guru di smpit alridwan itu lah yg membuat para alumni selalu menjaga nama baik smpit alridwan dimana dan kapan pun.

Dan juga Upaya kepala sekolah smpit alridwan dalam menghadapi persaingan antara Lembaga Pendidikan yaitu dengan sekolah harus punya daya jual yang bagus, dalam konteks Pendidikan yang di maksud daya jual adalah sesuatu yang di unggulkan sekolah yaitu bisa dengan Pendidikan karakter, sarana prasarana ataupun program unggulan dan banyak hal dimana sekolah harus punya daya jualnya masing masing, karena itu yang akan membedakan sekolah yang satu dengan yang lainnya itu bisa menjadi ciri khas untuk sekolah tersebut, ambil contoh tidak bisa dipungkiri bahwa sekolah nonis dalam hal kebersihan dan kedisiplinan mereka baik sekali dan itu yang menjadi PR untuk lembaga pendidikan islam lainnya, Adapun sesuatu yang diunggulkan dari smpit alridwan dari hasil wawancara dengan kepala sekolah yaitu dengan program unggul seperti Bahasa arab inggris dan tahfizh.

Para siswa akan diberikan skill berbahasa arab dan inggris dan juga tahfizh itu semua dilakukan supaya para santri yang sudah menjadi alumni mempunyai bekal untuk menempuh jenjang pendidikan berikutnya seperti visi misi smpit alridwan itu sendiri “Mencetak generasi berakhlakul karimah dan berintelektualitas” nantinya para santri bukan hanya berintelektualitas tetapi juga mempunyai akhlak ataupun perilaku yang baik.

## **Kesimpulan**

Saat ini sudah banyak sekali sekolah sekolah yang berdiri, menyebabkan persaingan yang ketat dalam mencari siswa, kepala sekolah pun harus bisa survive atau bertahan dalam menghadapi situasi dan kondisi saat ini dimana para calon siswa baru mendapatkan banyak sekali pilihan untuk dirinya mendaftarkan sekolah terutama di jenjang sekolah menengah pertama, tentu setiap kepala sekolah mempunyai cara ataupun strateginya masing masing dalam memikat hati para calon siswa baru, Adapun cara yang dilakukan oleh kepala sekolah smpit alridwan yaitu secara garis besar ada 3 cara, yaitu pertama dengan membranding sekolah, kedua promosi melalui alumni yaitu dengan testimoni alumni, ketiga membuat keunggulan disekolah tersebut yang akan menjadi jati diri di sekolahnya yaitu dengan program unggulan, Bahasa arab, inggris dan tahfizh.

### **Daftar Pustaka**

- Siswanto dkk. 2020. Upaya Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Siswa Memilih Smp Negeri 21 Rejang Lebong. *Andragogi 2 (2)*, 205-223
- Tarhid. 2018. Kepemimpinan Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Profesionalisme Guru. *Jurnal Kependidikan. JK 5 (2) (2017) 141-155.*
- Enung Hasanah dan Ari Nopriyani. 2021. Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Di Smp Muhammadiyah Al Mujahidin Gunungkidul. *Jurnal Ilmiah Indonesia. Vol. 6, No. 2.*
- Harsoyo dkk. 2022. Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Daya Saing Di MA Ma'arif Al-Mukarrom Kauman Ponorogo. *Edumanagerial. Vol. 1 No 2, Hal 249 – 263.*
- Huda N,M. 2020. Manajemen Pemasaran Sekolah. *Jurnal Prodi Manajemen Pendidikan Islam. Volume Viii Nomor 1, 24-43.*
- Mulyasa, E. 2015. Manajemen & Kepemimpinan Kepala Sekolah. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hasanah, E. (2019). Perkembangan Moral Siswa Sekolah Dasar Berdasarkan Teori Kohlberg. *JJournal UNY, 6(2), 131–145.*
- Firmansyah, Anang. Pemasaran (Dasar dan Konsep). Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media, 2019.