

Strategi Sekolah Dalam Menyukseskan Penerimaan Peserta Didik Baru (Studi Kasus di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik)

Andriawan Fajar Ramadhan
Universitas Ahmad Dahlan
2207046035@webmail.uad.ac.id

Ika Maryani
Universitas Ahmad Dahlan
ika.maryani@pgsd.uad.ac.id

ABSTRACT

Competition for new student admissions in schools across Indonesia has recently become a topic of considerable interest. A school's strategy in implementing the New Student Admission Program (PPDB) is one of the key factors determining the success of its marketing efforts. In reality, inadequate PPDB strategies often prove detrimental to some schools. SD Muhammadiyah 1 Ngaglik is one example of an elementary school that has successfully executed its PPDB with the right strategy. The purpose of this study is to describe and analyze the PPDB strategy at SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. This research employs a qualitative approach with a descriptive design. The study was conducted at SD Muhammadiyah 1 Ngaglik during the 2024 PPDB period. The research data sources include the school principal, the PPDB coordinator, three PPDB committee members, and three parents of new students. Data collection techniques involve interviews, observations, and documentation using interview guidelines, observation guides, and documentation checklists. The triangulation method applied includes data source triangulation reinforced by technique triangulation. The findings of this study reveal that: 1) The PPDB strategy at SD Muhammadiyah 1 Ngaglik begins with the planning stage, which includes environmental analysis, collaboration planning, determining the PPDB committee, and planning for printed and digital promotions as well as funding, 2) The implementation stage involves signing Memorandums of Understanding (MoUs) with kindergartens, organizing supporting activities, and promoting the program through print and digital media, 3) Monitoring the implementation of PPDB is carried out through regular meetings to discuss achievements, challenges, and solutions, 4) Evaluation is conducted to assess the success of the PPDB, including evaluation meetings, planning for the next year's PPDB, and follow-up actions.

Keywords: PPDB, Strategy, PPDB Success

Article Info

Received date: 12 Juli 2024

Revised date: 26 Agustus 2024

Accepted date: 13 Desember 2024

PENDAHULUAN

Persaingan pendidikan pada tiap-tiap sekolah di Indonesia saat ini menjadi sesuatu yang cukup hangat untuk diperhatikan. Fenomena mendapatkan peserta didik baru

sesuai dengan target menjadi salah satu tolok ukur dalam menentukan keberhasilan strategi pemasaran sekolah. Sampai saat ini jumlah peserta didik menjadi salah satu hal yang sangat penting bagi keberlangsung sekolah terutama

sekolah swasta. Pada pasal 24 Permendikbud No. 17 Tahun 2017 tertera bahwa sebuah sekolah idealnya memiliki setidaknya 20-28 peserta didik pada tiap kelasnya (Sonia, 2020). Oleh karena itu, sekolah perlu melaksanakan penerimaan peserta didik baru (PPDB) untuk mencapai hal tersebut. PPDB menurut Nopriyani & Hasanah (2021) merupakan sebuah agenda atau kegiatan rutin setiap tahun untuk menerima peserta didik baru di setiap jenjang sekolah. Pendapat lain oleh Sonia (2020) menyatakan bahwa PPDB merupakan suatu sistem yang dilaksanakan secara rutin dalam tiap tahun pembelajaran untuk pendaftaran peserta didik baru.

Sebuah sekolah dapat terlaksana jika gabungan komponen antara guru, karyawan, dan peserta didik telah terpenuhi persyaratannya (Hakim et al., 2022). Oleh karena itu PPDB merupakan hal penting untuk mendapatkan peserta didik baru. Bagi sekolah swasta PPDB merupakan salah satu langkah besar dalam mempertahankan agar sekolah tetap bisa berdiri (Hasbullah & Anam, 2019). Bagi sekolah negeri PPDB merupakan salah satu proses penting untuk mendapatkan jumlah peserta didik minimal agar proses pembelajaran bisa berjalan dengan maksimal (Salsabila & Rochim, 2022). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa PPDB merupakan sebuah kegiatan yang sangat penting bagi keberlangsung sebuah instansi pendidikan.

Strategi kepala sekolah menjadi salah satu faktor yang menentukan keberhasilan pemasaran sekolah di khalayak umum (Nopriyani & Hasanah, 2021). Sekolah swasta sebagian besar pemasukannya berasal dari uang pembayaran peserta didik tentunya harus memiliki strategi pemasaran yang lebih baik untuk menarik minat calon peserta didik (Zahrudin et al., 2018). Oleh karena itu, kesuksesan PPDB juga membutuhkan strategi kepala sekolah yang telah direncanakan secara matang dengan mengutamakan kelebihan yang dimiliki oleh sekolah (Setyaningsih &

Satyarini, 2021). Dengan strategi yang tepat, sekolah akan semakin dikenal dan akan semakin banyak calon peserta didik yang tertarik untuk mendaftar sebagai peserta didik di sekolah tersebut.

Pemilihan strategi PPDB yang tepat menjadi sebuah tantangan tersendiri terutama bagi kepala sekolah swasta yang notabene masih baru (Handoyo et al., 2020). Kepala sekolah dari sekolah muda tersebut diwajibkan memiliki banyak strategi agar kuota peserta didik dapat terpenuhi dengan maksimal (Khalik & Daulay, 2022). Kepala sekolah harus bisa memanfaatkan wewenangnya dalam mengatur, mengajak, memberikan perintah, dan memberikan motivasi kepada anggota sekolah untuk gencar dalam melaksanakan promosi sekolah (Ilahi & Taufiqurrahman, 2023). Strategi yang tepat terutama dalam menunjukkan kelebihan dan menekan kekurangan dari sekolah dapat menjadi sebuah pijakan dasar bagi warga sekolah untuk membawa keberhasilan PPDB yang dilaksanakan (Maslacha & Istikomah, 2023). Tentunya dalam perencanaan strategi perlu koordinasi antara pimpinan dan anggotanya agar promosi yang dilaksanakan sesuai dengan keadaan sekolah yang ada (Mamlu'atul Azizah et al., 2021). Pada tahap inilah visi dan misi sekolah dapat menjadi daya jual yang penting bagi sekolah. Visi misi dapat dimasukkan pada tahap promosi sekolah agar khalayak umum dapat melihat dan tertarik dengan visi serta misi yang diterapkan oleh sekolah (Sari & Dewi, 2023).

Pada kenyataannya, tidak jarang strategi PPDB yang tidak maksimal menjadi hal yang fatal bagi beberapa sekolah. Seperti terjadi pada beberapa kasus sekolah yang hanya mendapatkan peserta didik tidak lebih dari 25% daripada yang diharapkan (Hasbullah & Anam, 2019). Beberapa sekolah tentunya juga mengadopsi strategi kesuksesan PPDB sekolah lain namun karena beberapa faktor seperti ketidakcocokan dengan daerah sekolah juga

menjadikan strategi tersebut tidak efektif untuk diadopsi (Perdana & Suharni, 2021). Tentunya kepala sekolah harus banyak melakukan riset maupun membaca artikel terkait PPDB untuk mengambil keputusan yang tepat tentang strategi seperti apa yang harus dilaksanakan (Saputra et al., 2023).

Kepala sekolah dari sekolah yang baru berdiri biasanya memiliki rasa bimbang dan membutuhkan bantuan untuk mencari strategi yang tepat agar sekolahnya lebih diminati (Asidah et al., 2022). Beberapa kepala sekolah mencari jalan keluar dengan berdiskusi bersama guru-gurunya, komite, maupun mencari informasi terkait strategi yang tepat (Walean & Supit, 2023). Mulai dari analisis lingkungan sekitar, merencanakan strategi, melaksanakan strategi, atau bahkan evaluasi tetap membutuhkan kerjasama dari warga sekolah tersebut (Adji & Hidayatulloh, 2022). Namun demikian, beberapa strategi terkadang tidak berjalan sesuai dengan keinginan serta harapan dari sekolah. Pada kasus seperti ini terkadang sekolah dapat merujuk kepada strategi yang telah dijalankan dengan sukses oleh sekolah lain untuk diadopsi ke sekolahnya dengan harapan dapat membuahkan kesuksesan (A. L. Perdana & Suharni, 2021). Tentunya untuk mengetahui hal tersebut dibutuhkan riset atau hasil artikel terpercaya agar strategi tersebut bisa teradopsi secara maksimal dengan penyesuaian yang tepat.

Salah satu sekolah swasta di Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta yaitu SD Muhammadiyah 1 Ngaglik memiliki strateginya tersendiri untuk menarik minat peserta didik baru. Sekolah ini baru berdiri sekitar 7 tahun lalu atau lebih tepatnya tahun 2016. Sebagai salah satu sekolah muda di kawasan kota yang penuh dengan SD yang berkualitas tentunya SD Muhammadiyah 1 Ngaglik memerlukan strategi yang tepat agar PPDBnya berhasil. Melalui wawancara singkat bersama beberapa guru di SD tersebut diketahui bahwa pada tahun pertama sekolah didirikan,

mereka mengalami kesulitan yang cukup berarti untuk mendapatkan peserta didik. SD tersebut dipimpin oleh seorang Kepala Sekolah yang baru mendapatkan jabatannya di SD tersebut juga. Awalnya Kepala sekolah memiliki beberapa kendala karena sebagai sekolah baru masih belum banyak diketahui masyarakat. Hal ini membuat kepala sekolah cukup bimbang untuk menentukan strategi yang tepat bagi sekolahnya. Kepala sekolah menjelaskan bahwa kebimbangan tersebut sempat mempengaruhi pelaksanaan PPDB terutama dalam pemilihan promosi sekolah yang bisa menjadi daya jual sekolah. Selain itu, kepala sekolah juga menjelaskan bahwa kesulitan pelaksanaan PPDB sebenarnya juga dapat terpengaruh dari kurangnya monitoring serta evaluasi yang dilaksanakan. Kepala sekolah memberikan contoh pada tahun 2019 yang mana sekolah tidak serius dalam memonitoring kerusakan serta kehilangan *flyer* PPDB yang berakibat pada tidak tercapainya jumlah peserta didik yang diharapkan. Sekolah yang baru berdiri juga belum memiliki kompetensi lulusan yang biasanya menjadi poin utama dalam pelaksanaan PPDB di sekolah lain. Oleh karena itu, sekolah harus mencari opsi lain untuk menambahkan daya jual sekolah kepada masyarakat.

Warga sekolah akhirnya memilih beberapa opsi strategi yang sesuai dengan dikuatkan oleh pendapat dari guru-guru melalui sebuah rapat dan akhirnya berhasil mendapatkan peserta didik sebanyak 2 rombel. Hal ini terus berlanjut hingga saat ini, yang menjadikan SD Muhammadiyah 1 Ngaglik menjadi salah satu sekolah baru yang selalu memenuhi kuota peserta didik baru tiap tahunnya.

Jika kita melihat dari data Dinas Pendidikan Sleman pada tahun 2023/2024 terdapat 23 SD yang kekurangan peserta didik sampai hari penutupan PPDB (Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, 2023). Maka SD Muhammadiyah Ngaglik ini dapat dikatakan

menjadi salah satu SD yang sukses dalam pelaksanaan PPDBnya. Hal inilah yang menjadi keunikan tersendiri bagi SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Sebagai sekolah baru yang belum banyak dikenal dan lokasinya yang terbilang cukup tersembunyi, nyatanya sekolah ini mampu mencapai target peserta didik barunya pada tiap tahunnya. Hal ini tidak lepas dari pemilihan strategi yang tepat oleh kepala sekolah.

Beberapa guru juga menjelaskan bahwa selama 3 tahun terakhir ini terutama saat pandemi, SD Muhammadiyah 1 Ngaglik selalu menjadi salah satu SD swasta tercepat di daerah Sleman yang memenuhi kuota PPDBnya. Artinya bahwa selama masa PPDB belum usai, SD Muhammadiyah 1 Ngaglik telah mampu memenuhi kuota yang diharapkan. Bahkan beberapa guru menjelaskan bahwa tidak jarang jumlah peserta didik yang mendaftar melebihi kuota yang disediakan. Oleh karena itu, sekolah terpaksa melakukan seleksi mulai dari waktu mendaftar ataupun tes terbatas. Sayangnya sampai saat ini masih belum ada penelitian yang bisa menjabarkan strategi yang dipakai oleh Kepala Sekolah SD Muhammadiyah 1 Ngaglik sehingga bisa sukses sekarang. Penjabaran strategi tersebut tentunya bisa bermanfaat bagi kepala sekolah lain untuk bisa mengadopsi atau sekedar mendapatkan informasi terkait strategi yang tepat. Selain itu, penjabaran dari kesuksesan strategi yang diterapkan juga bisa menjadi salah satu acuan dalam menentukan tindakan ataupun keputusan terkait dengan PPDB sekolahnya. Hal ini tentunya menjadi hal yang penting ditengah persaingan sekolah yang semakin ketat saat ini. Pengambilan keputusan terkait strategi yang akan dipergunakan bisa saja menjadi pengaruh yang signifikan bagi keberhasilan PPDB di sekolah masing-masing. Berdasarkan latar belakang tersebut penulis ingin melaksanakan sebuah penelitian yang dapat menjabarkan strategi kepala sekolah dalam mensukseskan PPDB terutama pada sekolah baru seperti SD

Muhammadiyah 1 Ngaglik. Pemilihan sekolah ini tentunya didasarkan atas hasil wawancara awal serta didapatkannya data awal bahwa sekolah ini selalu berhasil memenuhi kuota PPDBnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah sebuah metode penelitian yang memanfaatkan data kualitatif dan dijabarkan sejarah deskriptif. Penelitian deskriptif kualitatif menampilkan data hasil penelitian dengan apa adanya tanpa ada proses manipulasi oleh peneliti maupun perlakuan lain yang dapat mengubah hasil penelitian. Metode penelitian yang dipergunakan adalah studi kasus. Metode penelitian studi kasus merupakan metode penelitian dimana peneliti melakukan eksplorasi secara mendalam terkait sebuah program, kegiatan, ataupun fenomena lainnya untuk mendapatkan jawaban terhadap satu atau lebih orang (Sugiyono, 2021).

Penelitian ini akan dilaksanakan di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik yang beralamatkan di Klidon, Sukoharjo, Ngaglik, Sleman Regency, Special Region of Yogyakarta 55581. Pemilihan tempat penelitian adalah berdasarkan pengamatan awal bahwa sekolah ini merupakan sekolah muda yang berhasil memenuhi kuota peserta didik barunya pada tiap tahun. Waktu penelitian akan dilaksanakan pada bulan Januari – Juli 2024.

Sumber data primer pada penelitian ini adalah hasil wawancara bersama dengan narasumber wawancara kepada orang tua dan observasi. Sedangkan, teknik sampling yang dipergunakan adalah *purposive sampling* yang merupakan teknik sampling yang ditentukan oleh peneliti terkait kriteria yang diperlukan dalam penelitian (Sugiyono, 2021). Sumber data sekunder pada penelitian ini adalah dokumentasi yang dilaksanakan terkait dengan strategi PPDB. Selain itu data sekunder juga didapatkan melalui dokumen pendukung PPDB

SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Data sekunder diperlukan untuk memperkuat data penelitian dengan bukti konkret dalam bentuk dokumen.

Guna memperoleh dan mengumpulkan data pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Keabsahan data pada penelitian ini akan menerapkan teknik pemeriksaan keabsahan data berupa triangulasi. Triangulasi merupakan cara yang paling sering dipergunakan untuk meningkatkan validitas data dalam penelitian kualitatif (Arikunto, 2020). Triangulasi teknik adalah usaha mengecek keabsahan data penelitian dengan menggunakan lebih dari satu teknik pengumpulan data yang bertujuan untuk memperoleh informasi yang sama. Triangulasi sumber juga dipergunakan untuk memperkuat data yang diperoleh dari hasil wawancara (Sugiyono, 2021). Teknik analisis data yang dipergunakan adalah teknik analisis data model Milles dan Hubberman yang terdiri dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pemilihan teknik analisis Milles dan Hubberman berkaitan dengan pelaksanaan penelitian yang dilaksanakan secara interaktif dan berkelanjutan sampai seluruh data didapatkan dengan tuntas atau mendapatkan data jenuh. Berdasarkan hal tersebut, maka penelitian ini akan menggunakan 3 tahap analisis data kualitatif yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Perencanaan PPDB

Strategi PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik dimulai dengan merencanakan kegiatan PPDB dengan baik. Perencanaan diawali dengan analisis lingkungan dan telaah hasil PPDB tahun sebelumnya. Analisis lingkungan untuk mengetahui potensi calon

peserta didik baru dari lingkungan sekitar. Analisis lingkungan tentunya penting untuk dilakukan agar strategi yang dilaksanakan dapat tepat sasaran. Hal ini sesuai dengan pendapat oleh Perdana (2019) yang dalam penelitiannya menyatakan bahwa analisis lingkungan perlu dilaksanakan agar strategi PPDB dapat dijalankan secara efisien. Selain itu, analisis lingkungan juga dapat mempermudah akses kepada calon peserta didik baru dalam kaitannya dengan promosi. Pendapat ini sesuai dengan hasil penelitian oleh Lailasari, (2022) yang mendapatkan hasil bahwa analisis lingkungan merupakan tahapan awal pada pelaksanaan PPDB, dengan adanya analisis lingkungan tersebut dapat membantu sekolah untuk memetakan daerah yang memiliki potensi peserta didik baru bagi sekolah. Analisis lingkungan juga dapat membantu sekolah untuk mengetahui kegiatan yang perlu dilaksanakan selama PPDB. Misalnya saja bagi TK yang cukup berdekatan dengan SD maka bisa diundang dan diprioritaskan dalam kegiatan *open house*. Hal ini juga sesuai dengan pendapat oleh Astar (2021) yang menjelaskan bahwa analisis lingkungan akan membuat perbedaan perlakuan berdasarkan hasil temuan. Perbedaan perlakuan tersebut perlu dilakukan agar program yang dilaksanakan dapat berjalan maksimal dan efisien.

Kegiatan yang selanjutnya dilakukan oleh SD Muhammadiyah 1 Ngaglik dalam perencanaan pelaksanaan PPDB adalah perencanaan kerjasama dengan pihak lain. Kerjasama dengan pihak lain dilakukan bersama dengan komite dan *stakeholder* sekolah. Pendapat oleh seluruh warga sekolah juga diperlukan untuk mengetahui potensi kerjasama dengan pihak yang tepat. Kerjasama dengan pihak lain tentunya akan mempermudah promosi bagi sekolah. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian oleh Sujari (2022) yang menyatakan bahwa kepala sekolah perlu untuk membangun kerjasama dengan pihak lain untuk meningkatkan kesuksesan dalam PPDBnya.

Salah satu pihak yang perlu dipertimbangkan adalah kerja sama dengan TK-TK di sekitar sekolah. Perencanaan tersebut meliputi pembuatan MoU atau perjanjian kesepakatan yang dapat memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. MoU diperlukan agar terjadi kesepahaman antara satu pihak dengan pihak lainnya. Selain itu, MoU tidak bersifat mengikat sehingga dapat memberikan keleluasaan bagi kedua belah pihak untuk melaksanakan kesepakatan tersebut. Hal ini juga diungkapkan oleh Anifa (2019) yang menyatakan bahwa MoU merupakan kesepakatan dua belah pihak dengan saling menguntungkan. MoU diperlukan untuk membuat sebuah kesepakatan sehingga isinya perlu dipikirkan dengan baik. Pada pelaksanaan PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik, MoU diperlukan untuk membuat kesepakatan promosi bersama TK yang berada disekitar sekolah. TK akan membantu promosi dan sekolah akan memberikan kenang-kenangan sesuai dengan jumlah peserta didik dari TK yang masuk ke SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Hal ini juga diungkapkan oleh Aminudin et al., (2023) yang pada penelitiannya juga mengungkapkan bahwa pelaksanaan kerjasama saling menguntungkan dengan TK akan membantu sekolah dasar untuk mendapatkan target peserta didiknya dengan lebih baik. Pelibatan komite dalam perencanaan PPDB juga diperlukan sehingga komite juga bisa melakukan beberapa kegiatan untuk PPDB seperti persiapan kegiatan pendamping PPDB, membantu menyebarkan *flyer*, serta membantu mencari sumber dana jika diperlukan. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian oleh Ulfaturrahmi et al., (2020) yang menyatakan bahwa komite harus berperan aktif pada kegiatan-kegiatan penting disekolah agar dapat menambah efektivitas program tersebut

Perencanaan lain yang dilaksanakan oleh SD Muhammadiyah 1 Ngaglik adalah perencanaan pengurus dari PPDB. Pendapat oleh Rahmawati & Supriyanto (2020)

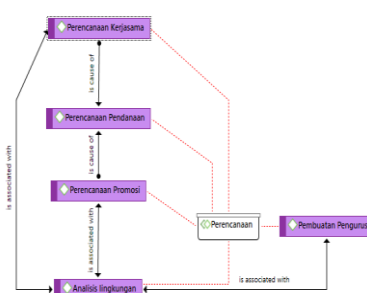
menyatakan bahwa sebuah program tidak akan berjalan dengan baik tanpa ada struktur manajemen yang jelas. Hal inilah yang dilaksanakan di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Kepala sekolah akan membentuk tim PPDB dengan bagian-bagian yang dapat membantu pelaksanaan kegiatan dengan lebih maksimal. Kepala sekolah akan menunjuk ketua PPDB, sekretaris dan bendahara PPDB kemudian ketua akan membagi guru lain pada bagian sesuai dengan kapasitasnya.

Perencanaan PPDB setelah panitia PPDB berhasil dibentuk tentunya adalah merencanakan tentang promosi yang akan dilaksanakan. Promosi PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik dilaksanakan dalam bentuk cetak dan digital. Panitia PPDB akan mempersiapkan bahan promosi mulai dari desain awal *flyer* dan konten dalam sosial media mereka. Promosi melalui *multiplatform* seperti itu memang memiliki dampak yang positif karena dapat menjangkau lebih banyak pembaca dan peminat. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian oleh Novitasari et al., (2022) yang menjelaskan bahwa di zaman modern seperti ini promosi PPDB tidak bisa hanya dengan *flyer* dan brosur namun juga membutuhkan promosi melalui sosial media agar lebih banyak calon peserta didik. Oleh karena itu persiapan PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik mempersiapkan bahan promosi untuk cetak dan digital.

Sebuah kegiatan tentunya tidak bisa lepas dari pendanaan. Hal ini juga terjadi pada pelaksanaan PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Pendanaan sudah direncanakan sejak awal terutama untuk promosi cetak dan kegiatan-kegiatan pendukung PPDB. Perencanaan pendanaan dilaksanakan oleh kepala sekolah, komite, dan *stakeholder* dari sekolah. Hal ini sesuai dengan pendapat oleh Khairani et al., (2023) yang menyatakan bahwa perencanaan keuangan harus dilaksanakan sejak awal bersama seluruh jajaran pemimpi sekolah. Perencanaan awal yang matang dapat

membantu sekolah untuk memperkirakan sumber dana termasuk tambahan jika diperlukan. Dengan adanya pendanaan yang

baik kegiatan juga dapat terlaksana secara maksimal. Hasil dari perencanaan PPDB dapat ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Hasil analisis perencanaan PPDB

Gambar tersebut menunjukkan hubungan antar tahapan dalam perencanaan PPDB. Perencanaan PPDB terfokus pada analisis lingkungan yang terasosiasi dengan perencanaan kerjasama karena dengan mengetahui lingkungan yang baik kerjasama dengan pihak lain juga dapat dilakukan dengan tepat. Analisis lingkungan juga berhubungan langsung dengan perencanaan promosi sehingga promosi yang dilaksanakan sesuai dengan kondisi lingkungan di sekitar sekolah. Pembuatan pengurus disesuaikan dengan analisis lingkungan agar dalam pelaksanaannya dapat berjalan dengan maksimal. Perencanaan kerjasama dan perencanaan promosi menyebabkan perencanaan pendanaan karena dalam pelaksanaannya nanti kerjasama dan promosi membutuhkan pendanaan yang jelas. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa setiap tahapan dalam perencanaan PPDB saling berhubungan dan mempengaruhi sehingga rencana yang dibuat dapat terstruktur dan menyeluruh.

Pelaksanaan PPDB

Pelaksanaan PPDB didasarkan atas perencanaan yang telah dibuat sebelumnya. Hal yang paling penting dalam pelaksanaan PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik menurut kepala sekolah adalah pembuatan MoU bersama dengan TK di sekitar sekolah. Pembuatan MoU didasarkan atas asas

kerjasama saling menguntungkan bagi kedua sekolah. Dengan adanya MoU tersebut TK dapat melaksanakan promosi terhadap peserta didiknya yang sudah siap untuk ke jenjang sekolah dasar. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian oleh Jamaludin et al., (2024) yang menyatakan bahwa perjanjian kerjasama antara TK dan SD akan memberikan keuntungan bagi keduanya. SD akan mendapatkan promosi kepada calon peserta didik yang tepat dan sesuai dengan usia masuk sekolah dasar, sedangkan TK dapat mendapatkan fasilitas sebagai pelengkap sarana prasarana sekolah. SD Muhammadiyah 1 Ngaglik juga melakukan hal yang serupa. Isi nyata dari MoU menang tidak bisa dipublikasikan kepada umum tetapi gambarnya sudah dijelaskan oleh kepala sekolah dan panitia PPDB. Gambaran tersebut menjelaskan bahwa perjanjian kerjasama yang dilaksanakan adalah pihak TK akan mempromosikan sekolah kepada wali murid pada kegiatan pertemuan wali murid ataupun membantuk menyebarkan *flyer* termasuk promo yang ada pada pendaftaran. Sedangkan, SD Muhammadiyah 1 Ngaglik akan memberikan timbal balik berupa fasilitas sekolah yang bisa dipergunakan untuk menunjang kegiatan belajar mengajar di TK seperti kipas angin, dispenser, buku, meja, dan sebagainya tergantung jumlah peserta didik yang mendaftar di SD. Hal ini sesuai dengan

pendapat oleh Mukmin (2020) yang menyatakan bahwa dalam PPDB jenjang sekolah sebelumnya dan jenjang sekolah selanjutnya sebaiknya memiliki hubungan kerja sama saling menguntungkan agar dapat berjalan dengan lebih efisien dan maksimal.

Kegiatan kedua yang dilaksanakan adalah *open house*. Kegiatan ini merupakan salah satu kegiatan rutin PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Pada kegiatan ini SD Muhammadiyah 1 Ngaglik akan mengundang kepala sekolah atau perwakilannya dari TK di daerah Sleman ditambah dengan orang tua wali murid yang memiliki ketertarikan dengan SD. Undangan disebar oleh Humas kepada kepala sekolah TK kemudian kepala sekolah TK juga akan mengumumkan kepada wali muridnya jika berkenan untuk hadir dalam kegiatan *open house* tersebut. Kegiatan *open house* diisi dengan penyampaian materi dari keunggulan sekolah, fasilitas sekolah, program PPDB, prestasi sekolah, dan informasi tentang kegiatan UBAH. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian oleh Handoyo et al., (2020) yang menyatakan bahwa penyampaian informasi PPDB kepada kepala sekolah jenjang sebelumnya merupakan hal penting yang harus dilaksanakan untuk memastikan kesuksesan PPDB. Kegiatan ini memang bertujuan untuk meningkatkan kesuksesan PPDB dengan adanya informasi yang lengkap dapat membantu kepala sekolah TK dalam menyampaikan informasi tersebut kepada wali muridnya. Informasi yang diberikan memang sebaiknya selengkap mungkin agar bisa menarik perhatian dari calon wali murid. Pendapat ini juga disampaikan oleh Mansyuri & Abidin (2023) yang menyatakan bahwa sekolah harus menyediakan waktu secara khusus untuk menyampaikan informasi tentang fasilitas dan kegiatan dalam kaitannya dengan PPDB kepada wali murid ataupun pimpinan sekolah pada jenjang sebelumnya. Oleh karena itulah, SD Muhammadiyah Ngaglik

melaksanakan kegiatan *open house* tersebut sehingga ada tanya jawab secara langsung yang bisa dilakukan agar informasi yang didapatkan lebih kredibel.

Kegiatan lain yang dilakukan oleh SD Muhammadiyah 1 Ngaglik untuk menarik minat dari calon peserta didik baru adalah Unjuk Bakat Anak Hebat atau yang sering disebut dengan UBAH. Kegiatan ini merupakan kegiatan andalan dari SD Muhammadiyah 1 Ngaglik dalam kaitannya dengan promosi sekolah. UBAH merupakan kegiatan tahunan yang memiliki konsep perlombaan antar peserta didik maksimal adalah 7 tahun yang terdaftar di TK seluruh Sleman. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah memperkenalkan lingkungan sekolah kepada calon peserta didik baru. Untuk menarik jumlah peserta lomba, sekolah juga menyediakan piala bergilir dari Bupati Sleman. UBAH dilaksanakan di lingkungan sekolah dan tahun ini sudah tahun ke-8 kegiatan tersebut dilaksanakan. Kegiatan semacam ini tentunya akan menarik bagi orang tua yang memiliki anak dengan kemampuan tertentu seperti menyanyi, menggambar, baca Al-Qur'an, dan sebagainya. Hal ini juga diungkapkan oleh Wakhudin et al., (2023) pada penelitiannya yang mendapatkan hasil bahwa kegiatan perlombaan cukup efektif dalam menarik minat calon peserta didik baru dengan cara yang positif dibandingkan harus saling menjatuhkan dengan sekolah lain. Kegiatan inilah yang dilaksanakan oleh SD Muhammadiyah 1 Ngaglik dengan memberikan undangan terbuka untuk para calon pendaftar kegiatan lomba melalui TK masing-masing.

UBAH juga memiliki konsep sebagai sebuah acara lengkap dengan pertunjukan oleh peserta didik dari SD Muhammadiyah 1 Ngaglik disertai dengan bazaar murah terutama untuk snack dan makanan. Tentunya kegiatan ini juga memiliki tujuan khusus seperti jajanan yang menarik bagi anak-anak dan pertunjukkan peserta didik dari SD Muhammadiyah 1

Ngaglik untuk memperlihatkan nilai tambah dari sekolah. Hal ini juga dibahas oleh Rosidi (2022) dalam penelitiannya yang mendapatkan hasil bahwa pertunjukkan kreativitas anak dapat menambah daya tarik promosi dari sekolah agar calon peserta didik lebih yakin untuk mendaftar. Pada kegiatan UBAH juga ditampilkan ketrampilan-ketrampilan dari ekstrakurikuler sekolah untuk ditunjukkan kepada calon peserta didik. Penampilan tersebut juga bisa membantu orang tua untuk memilih ekstrakurikuler anaknya kelak. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian oleh Setiyanti & Dwikurnaningsih (2023) yang menyatakan bahwa penampilan ketrampilan ekstrakurikuler akan menambah daya saing sekolah terutama untuk menunjukkan kualitasnya kepada calon peserta didik baru. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kegiatan UBAH merupakan kegiatan utama dari promosi PPDB SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Hal ini dikarenakan kegiatan ini merupakan sebuah program komplit yang menampilkan seluruh promosi dari sekolah. Mulai dari pengenalan lingkungan sekolah, menunjukkan kelebihan sekolah, bahkan sampai memperkenalkan ekstrakurikuler yang dapat diambil oleh peserta didik nantinya.

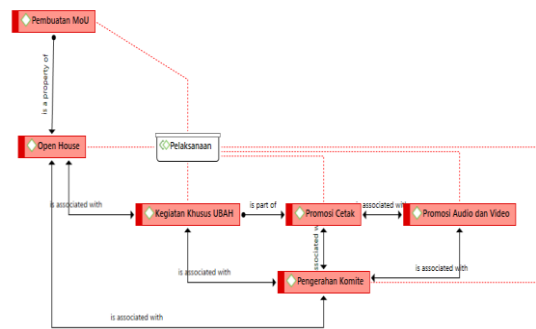
Promosi PPDB tentunya tidak cukup hanya dengan kegiatan yang dilaksanakan dalam jangka waktu pendek. Diperlukan cara lain untuk mempromosikan sekolah secara jangka panjang sehingga dapat diketahui oleh lebih banyak orang. Salah satunya adalah dengan menyebarkan promosi dalam bentuk cetak seperti *flyer*, brosur, dan menempelkan banner. Promosi cetak diperlukan untuk memberikan informasi kepada khalayak ramai tentang PPDB milik sekolah. Promosi cetak biasanya berisikan informasi secara lengkap ditambah dengan narahubung untuk membantu pembaca lebih mudah untuk memahami isi dari promosi tersebut. Hal ini juga diungkapkan oleh Putri et al., (2023) yang menyatakan bahwa promosi cetak sebuah sekolah harus

dibuat simpel tetapi memiliki informasi yang lengkap dan juga bentuk yang menarik untuk dilihat. Promosi cetak PPDB SD Muhammadiyah 1 Ngaglik juga didesain semenarik mungkin untuk menarik pembaca agar mau membaca dengan seksama. Isi dari promosi cetak haruslah dengan sepengetahuan kepala sekolah walaupun desainnya dibuat oleh panitia PPDB. Hal ini bertujuan untuk meminimalisir kesalahan informasi terutama tentang promo yang berlaku bagi calon peserta didik baru. Tindakan ini juga sejalan dengan hasil penelitian oleh Al-Amien & Santosa (2022) yang menyatakan bahwa promosi PPDB tetap harus atas pengetahuan kepala sekolah untuk menghindari kesalahan komunikasi pada promo yang diberikan.

Promosi digital juga perlu dilaksanakan dalam program PPDB karena zaman yang semakin modern. SD Muhammadiyah 1 Ngaglik juga melakukan hal tersebut dengan memanfaatkan sosial media yang dimiliki. Promosi PPDB SD Muhammadiyah 1 Ngaglik utamanya dilaksanakan pada *instagram* sekolah. Hal ini bertujuan agar wali murid lebih mudah untuk mengakses informasi terkait PPDB dan sekaligus mempromosikan prestasi serta kegiatan yang dilaksanakan oleh sekolah. Selain itu, seiring dengan perkembangan zaman maka orang tua calon peserta didik saat ini juga sangat dekat dengan sosial media. Hal ini juga diungkapkan oleh Habibah & Hidayati (2023) yang menyatakan bahwa pemanfaatan sosial media akan membantu sekolah swasta untuk berkompetisi dalam mendapatkan peserta didik baru. Adapun alasan lain menggunakan sosial media adalah strategi yang tepat adalah mengingat orang tua calon peserta didik kelas 1 saat ini sangat dengan dengan gawainya. Dengan pendekatan sosial media tersebut tentunya akan mempermudah calon orang tua peserta didik baru untuk melihat kelebihan yang dimiliki oleh SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Pendapat yang sama juga diungkapkan oleh Wati & Erkamim (2022) yang menyatakan

bahwa orang tua peserta didik kelas 1 saat ini mayoritas berada pada generasi Z yang artinya mereka lebih dekat dengan gawainya sehingga pendekatan berbasis *website* dan sosial media akan lebih efektif untuk dipergunakan. SD Muhammadiyah 1 Ngaglik memanfaatkan hal ini dengan menyebarkan prestasi, kegiatan, maupun informasi lainnya melalui *instagram*

dan *whatsapp story* milik guru, karyawan, dan komite. Dengan melakukan hal tersebut, tentunya akan lebih banyak orang yang melihat dan mengetahui potensi yang dimiliki oleh SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Hasil dari pelaksanaan PPDB dapat ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Hasil analisis pelaksanaan PPDB

Gambar 2 menjelaskan tentang hubungan dalam setiap tahap pelaksanaan PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Pada gambar tersebut terlihat bahwa pembuatan MoU merupakan bagian penting dari kegiatan *open house* karena penjelasan tentang MoU dan peserta *open house* memang sama serta dijelaskan lebih rinci pada kegiatan tersebut. *Open house* dan kegiatan khusus UBAH juga saling berhubungan karena *open house* merupakan awal dari promosi kegiatan UBAH mulai dari penjelasan kegiatan serta pelaksanaannya. UBAH merupakan salah satu bagian dari promosi cetak PPDB karena dalam setiap pamflet ataupun *flyer* UBAH selalu diselipkan dengan promosi PPDB. Promosi cetak dan promosi audiovideo memiliki hubungan saling menguatkan karena keduanya perlu dilaksanakan secara bersamaan untuk promosi yang lebih efektif. Pengerahan komite berhubungan langsung dengan seluruh kegiatan kecuali pembuatan MoU karena komite di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik memang berperan aktif dalam membantu pelaksanaan PPDB. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa setiap kegiatan pelaksanaan PPDB saling

menguatkan serta saling berhubungan dan jika salah satu kegiatan tersebut tidak terlaksana dengan baik dapat berpengaruh terhadap kegiatan lainnya.

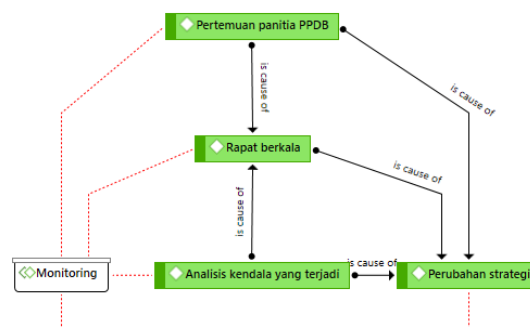
Monitoring PPDB

Monitoring merupakan kegiatan pengawasan terhadap program agar tetap berjalan sesuai dengan tujuan awal. Monitoring pelaksanaan PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik dilaksanakan dengan pertemuan berkala oleh panitia PPDB. Tiap-tiap bagian pelaksana PPDB memiliki koordinator yang bertanggung jawab untuk memastikan bahwa bagian yang mereka pimpin bekerja seperti seharusnya. Anggota dari setiap bagian akan melaporkan seluruh kegiatan dan kendala yang ditemui untuk menjadi catatan bagi koordinator untuk dibahas pada rapat bulanan. Dengan adanya struktur manajemen yang jelas seperti ini maka pelaksanaan PPDB SD Muhammadiyah 1 Ngaglik dapat dimonitor dengan lebih mudah. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian oleh Pangestu & Purnama (2024) yang mendapatkan hasil bahwa struktur manajemen yang jelas akan meningkatkan efektivitas dan efisiensi kinerja karena

mudahnya dalam melakukan monitoring. Setiap bagian akan memiliki wewenangnya masing-masing untuk menentukan tentang kendala ataupun kesuksesan yang terjadi. Dengan demikian koordinator tiap-tiap bagian tinggal menyampaikan hal tersebut pada rapat yang lebih besar untuk mendapatkan tanggapan dari pimpinan dalam hal ini adalah kepala sekolah. Koordinator tiap-tiap bagian juga memiliki hak untuk saling bertemu karena walaupun terpisah dalam tugasnya namun tetap satu kesatuan dalam berusaha untuk menyukseskan PPDB. Koordinator tiap bagian di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik melakukan pertemuan berkala untuk saling berkoordinasi satu dengan lainnya. Dengan koordinasi yang tepat, satu bagian dari PPDB bisa menutupi atau melengkapi bagian lainnya. Hal ini sesuai dengan pendapat oleh Nurjaningsih (2021) yang menjelaskan bahwa koordinasi pada tiap struktur manajemen harus dilakukan secara rutin untuk saling membantu dalam menghadapi permasalahan yang terjadi.

Pertemuan tiap-tiap panitia akan dibahas lebih lengkap dalam pertemuan rutin tiap bulannya untuk memastikan PPDB berjalan dengan baik. Rapat rutin tersebut dipimpin langsung oleh kepala sekolah dan dihadiri seluruh panitia PPDB. Pada rapat ini akan dibahas seluruh kejadian yang terjadi selama PPDB dilaksanakan. Salah satunya adalah penyampaian kendala yang ditemui. Kendala yang ditemui perlu dianalisis lebih lanjut bersama seluruh panitia dan kepala

sekolah. Hal ini bertujuan agar kendala yang dialami tidak menghalangi kesuksesan PPDB yang diharapkan. Hal ini sesuai dengan pendapat oleh Sugiarto et al., (2024) yang menjelaskan bahwa kendala kecil yang tidak ditangani dengan baik dapat menggagalkan seluruh rencana yang sudah disusun dengan baik. Inilah yang dilaksanakan oleh panitia PPDB SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Ketika kendala ditemukan, maka akan disampaikan dalam pertemuan koordinator yang kemudian dibahas dalam rapat rutin bulanan. Tidak jarang bahkan strategi yang sudah berjalan harus diubah agar bisa menghadapi kendala yang terjadi. Salah satu perubahan strategi yang dilakukan pada PPDB tahun ini di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik adalah menghilangkan *flyer* tempel karena mudah untuk dirusak oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. Hal ini juga diungkapkan oleh Zumrudah & Sukman (2023) yang dalam penelitiannya juga mengungkapkan bahwa perubahan strategi PPDB perlu untuk segera dilaksanakan jika memang diperlukan dalam menanggulangi kendala yang terjadi. Berdasarkan hal tersebut maka dapat diketahui bahwa monitoring PPDB di SD Muhammadiyah 1 Nggalik merupakan salah satu langkah penting agar program dapat berjalan dengan lancar. Monitoring dilakukan secara rutin berkala agar kendala-kendala yang terjadi dapat diatasi dengan baik. Hasil dari monitoring PPDB dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 3. Hasil analisis monitoring PPDB

Gambar tersebut menunjukkan hubungan antara seluruh tahapan kegiatan dalam monitoring pelaksanaan PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Pada gambar tersebut dapat dilihat bahwa monitoring pelaksanaan PPDB terfokus pada analisis kendala yang terjadi yang menyebabkan seluruh kegiatan lainnya karena dengan adanya analisis kendala tentunya pelaksanaan PPDB dapat berjalan dengan lebih baik. Analisis kendala juga dapat menyebabkan kegiatan rapat berkala karena kendala yang ditemui harus disampaikan pada kegiatan rapat tersebut. Kegiatan pertemuan khusus panitia PPDB juga bisa menyebabkan terjadinya rapat berkala karena pada pertemuan panitia terkadang menjelaskan permasalahan *urgent* yang harus segera diatasi. Seluruh kegiatan monitorin mulai dari analisis kendala, rapat berkala serta pertemuan PPDB dapat mengakibatkan perubahan strategi yang sudah berjalan agar kegiatan PPDB dapat berjalan dengan baik. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh tahapan PPDB memang saling berkaitan untuk memastikan PPDB berjalan dengan baik bahkan perubahan strategi juga diperlukan agar dapat mengatasi kendala yang terjadi.

Evaluasi PPDB

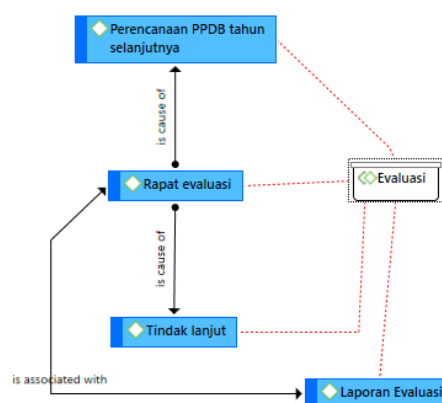
Tahap terakhir dari suatu program tentunya adalah sebuah evaluasi. Evaluasi diperlukan untuk mengetahui keberhasilan sebuah program dengan mengandalkan laporan dari panitia. SD Muhammadiyah 1 Ngaglik melakukan evaluasi program PPDB setelah seluruh rangkaian berhasil diselesaikan. Evaluasi dilaksanakan dengan sebuah rapat besar yang dihadiri oleh kepala sekolah, panitia PPDB, guru, karyawan, dan komite sekolah. Hal ini sesuai dengan pendapat oleh Arifudin (2022) yang menyatakan bahwa evaluasi perlu dilaksanakan untuk memperbaiki program kedepannya. Rapat evaluasi dilaksanakan dengan membahas seluruh program PPDB dengan lengkap. Setiap koordinator PPDB juga

diberikan waktu untuk menjabarkan tugas dan pencapaian selama melaksanakan tugasnya. Tentunya laporan tentang kendala yang ditemui juga perlu disampaikan sebagai bahan perbaikan program yang sama kedepannya. Pernyataan serupa juga disampaikan oleh Atika & Wirman (2019) yang menyatakan bahwa laporan evaluasi merupakan sesuatu yang sangat penting sebagai acuan perbaikan program yang sama selanjutnya. Hasil dari rapat evaluasi merupakan acuan bagi perencanaan PPDB tahun berikutnya. Hal ini juga diungkapkan kepala sekolah bahwa seluruh kekurangan yang terjadi pada PPDB tahun ini akan diusahakan untuk dihilangkan dan kelebihan yang ada akan dipertahankan bahkan ditingkatkan jika memungkinkan.

Rapat evaluasi juga mengarah kepada tindak lanjut yang harus segera dilakukan termasuk persiapan anak masuk sekolah. SD Muhammadiyah 1 Ngaglik melakukan tindak lanjut tersebut dengan mempersiapkan seragam dan alat sekolah peserta didik baru dengan lengkap. Sekolah memastikan bahwa peserta didik baru tidak perlu repot dan kebingungan dalam melengkapi keperluan sekolahnya. Hal ini sesuai dengan pendapat oleh Sugiarto et al., (2024) bahwa sekolah sebaiknya terus bertanggung jawab terhadap keperluan peserta didik barunya hingga masuk sekolah dengan nyaman. Selain mempersiapkan peralatan sekolah, tindak lanjut yang perlu dilakukan adalah pelaksanaan penjajakan awal bagi peserta didik baru. Penjajakan awal termasuk dalam asesmen kepada peserta didik dan bukan ujian masuk. Asesmen awal ini tentunya sejalan dengan pendapat oleh Safitri et al., (2022) yang menyatakan bahwa asesmen awal pada peserta didik merupakan hal penting pada pelaksanaan kurikulum merdeka. Hal inilah yang dilaksanakan oleh SD Muhammadiyah 1 Ngaglik. Setelah peserta didik resmi terdaftar maka bagian dapodik akan segera mendaftarkan nama-nama tersebut pada *website* dapodik dan asesmen awal segera

dilakukan untuk mengetahui kemampuan awal peserta didik termasuk dengan gaya belajarnya. Tindak lanjut lain yang perlu diselesaikan oleh sekolah adalah menyelesaikan kewajiban sesuai dengan MoU yang telah dibuat bersama TK diawal kegiatan. Sekolah perlu memetakan jumlah peserta didik yang masuk berdasarkan asal TK-nya. Walaupun MoU yang dibuat merupakan kesepakatan tertutup antara TK dan SD, namun sekolah tetap wajib untuk

menyelesaikan kesepakatan yang telah dibuat. Hal ini sesuai dengan pernyataan oleh Nasution & Harahap (2022) yang menjelaskan bahwa MoU merupakan surat kerjasama yang bisa memiliki kekuatan hukum dan tidak namun sebagai tindakan etis sebaiknya perjanjian yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak. Hasil dari evaluasi PPDB dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 4. Hasil analisis evaluasi PPDB

Gambar tersebut menunjukkan bahwa menunjukkan hubungan antar kegiatan dalam pelaksanaan evaluasi dan penutupan PPDB. Dari gambar tersebut diketahui bahwa evaluasi terfokus pada kegiatan rapat evaluasi. Rapat evaluasi menyebabkan perencanaan PPDB tahun selanjutnya karena dalam rapat evaluasi tersebut dijelaskan kekurangan serta kelebihan pelaksanaan PPDB tahun ini yang dapat menjadi pertimbangan pada pelaksanaan PPDB selanjutnya. Rapat evaluasi juga mengakibatkan tindak lanjut karena dari rapat evaluasi tersebut dapat diketahui hal-hal yang harus segera dilaksanakan. Rapat evaluasi dan laporan evaluasi saling berhubungan karena keduanya dilaksanakan dalam rangka mengetahui pelaksanaan PPDB secara keseluruhan. Berdasarkan hal tersebut dapat disimpulkan bahwa tahap evaluasi PPDB dilaksanakan dalam rangka mengetahui kelebihan serta kekurangan pelaksanaan PPDB yang telah usai sehingga dapat menjadi acuan

dalam pelaksanaan tindak lanjut serta perencanaan PPDB selanjutnya.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Strategi PPDB di SD Muhammadiyah 1 Ngaglik diawali dengan tahap perencanaan. Tahap perencanaan ini meliputi beberapa kegiatan untuk mempersiapkan PPDB secara maksimal. Perencanaan awal dilaksanakan dengan analisis lingkungan untuk mengetahui potensi promosi yang bisa dilaksanakan oleh sekolah. Perencanaan yang perlu dilaksanakan setelah itu adalah merencanakan kerjasama dan melibatkan komite dalam pelaksanaannya. Kerjasama dengan TK di sekitar sekolah menggunakan *Memorandum of Understanding* (MoU) yang tidak memberatkan namun memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Perencanaan selanjutnya adalah membuat panitia PPDB agar kegiatan terlaksana dengan maksimal. Perencanaan

selanjutnya adalah perencanaan promosi cetak, digital, dan pendanaan.

Tahap kedua adalah pelaksanaan PPDB. Pada tahap pelaksanaan PPDB hal yang paling penting untuk dilaksanakan adalah melakukan penandatanganan MoU bersama dengan TK agar dapat membantu promosi sekolah. Pelaksanaan kegiatan pendukung seperti *open house* dan UBAH juga dilaksanakan secara maksimal untuk menambah daya tarik dari sekolah. Pelaksanaan PPDB juga dilaksanakan dengan membagikan *flyer* ataupun brosur dengan informasi lengkap untuk membantu calon peserta didik untuk lebih mudah dalam mendaftar dan mengetahui kelebihan dari SD Muhammadiyah 1 Ngaglik.

Monitoring pelaksanaan PPDB dilaksanakan selama program berjalan. Monitoring dilakukan dengan pertemuan berkala oleh panitia PPDB untuk membahas ketercapaian dan kendala yang ditemui. Laporan tersebut dicatat dan dikumpulkan oleh koordinator tiap bagian untuk dibahas pada rapat evaluasi. Kendala yang tidak memungkinkan untuk diatasi dalam waktu singkat membutuhkan perubahan strategi agar PPDB tetap berjalan dengan lancar.

Tahap terakhir adalah evaluasi pelaksanaan PPDB. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar kesuksesan PPDB yang sudah dilaksanakan. Rapat evaluasi dilakukan secara menyeluruh sehingga dapat menjadi acuan pelaksanaan PPDB kedepannya. Selain rapat evaluasi, tahap ini juga dilakukan dengan melaksanakan tindak lanjut atas kegiatan yang sudah berjalan. Penyelesaian MoU dengan TK serta memberikan asesmen awal menjadi penutup bagi kegiatan PPDB.

Saran

Pelaksanaan PPDB dapat dilaksanakan lebih maksimal jika strategi yang direncanakan sudah memiliki alternatif strategi sejak awal. Hal ini ditujukan agar jika ada kendala maka sekolah sudah memiliki rencana untuk menutup permasalahan tersebut. Pemilihan panitia

PPDB juga sebaiknya disesuaikan dengan kapasitas dari guru agar dapat berjalan lebih maksimal. Konten sosial media juga sebaiknya diperbanyak karena di zaman ini, manusia lebih terbiasa dengan gawainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adji, A., & Hidayatulloh, H. (2022). Management of Education Quality Improvement in Junior High School. *Indonesian Journal of Education Methods Development*, 18. <https://doi.org/10.21070/ijemd.v18i.649>
- Al-Amien, M. M., & Santosa, A. B. (2022). Principal's strategy in managing new student admissions in vocational high schools. *Jurnal Pendidikan Teknologi Dan Kejuruan*, 28(2), 185–197. <https://doi.org/10.21831/jptk.v28i2.50639>
- Aminudin, F., Muthoharoh, N., Hafid, S. N., Chasanah, S. M., Muahmudah, S., Hasani, Y. El, Isnaeni, Z., & Sukataman. (2023). Manajemen Strategi Pemasaran Pendidikan di SD Ma'arif Nu Klirong. *IBTIDA: Jurnal Kajian Pendidikan Dasar*, 3(2), 179–192. http://link.springer.com/10.1007/978-3-319-59379-1_0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-420070-8.00002-7_0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.ab.2015.03.024_0Ahttps://doi.org/10.1080/07352689.2018.1441103_0Ahttp://www.chile.bmw-motorrad.cl/sync/showroom/lam/es/
- Anifa, N. (2019). Meningkatkan kompetensi pedagogik guru di sekolah dasar yayasan mutiara gambut. *Bahana Manajemen Pendidikan*, 2(1), 65–831.

- Arifudin, O. (2022). Optimalisasi Kegiatan Ekstrakurikuler dalam Membina Karakter Peserta Didik. *JIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(3), 829–837. <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i3.492>
- Arikunto, S. (2020). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asidah, N., Nurtantiani, N., Zahratunnisa, F., Rosyidah, I., & Risma Putri, D. (2022). Problematika Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) pada Masa Pandemi Covid-19 di SMP Negeri 1 Sangatta Utara. *Metta : Jurnal Ilmu Multidisiplin*, 2(3), 110–118. <https://doi.org/10.37329/metta.v2i3.1736>
- Astari, A. R. N. (2021). Analisis Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Pengorganisasian Dalam Lembaga Pendidikan Islam. *Al-Khair Journal : Management, Education, And Law*, 1(1), 30. <https://doi.org/10.29300/kh.v1i1.5447>
- Atika, R. S., & Wirman, A. (2019). Pengelolaan Kegiatan Agama dan Moral Di Taman Kanak-Kanak Telkom Schools Padang. *Indonesian Journal of Islamic Early Childhood Education*, 4(2), 109–116. <https://doi.org/10.51529/ijiece.v4i2.157>
- Habibah, A., & Hidayati, D. (2023). Pemanfaatan Media Sosial Dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Siswa Baru di SMA Swasta. *Academy of Education Journal*, 14(1), 107–123. <https://doi.org/10.47200/aoej.v14i1.1298>
- Hakim, M. A. W., Isjoni, I., & Azhar, A. (2022). Sistem Informasi PPDB Online di Yayasan Pendidikan Cendana Riau. *Jurnal Manajemen Pendidikan Penelitian Kualitatif*, 6(2), 39. <https://doi.org/10.31258/jmppk.6.2.p.39-44>
- Handoyo, M., Nurdyansyah, N., & Haryanto, B. (2020). Marketing Strategy of New Schools in the Selection of New Students at AL Zamzam Sukodono Islamic Elementary School. *Proceedings of The ICECRS*, 7. <https://doi.org/10.21070/icecrs2020367>
- Hasbullah, & Anam, S. (2019). Evaluasi Kebijakan Sistem Zonasi Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Di Tingkat Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) Di Kabupaten Pamekasan. *Reformasi*, 9(2), 112. <https://doi.org/10.33366/rfr.v9i2.1413>
- Ilahi, F. K., & Taufiqurrahman, T. (2023). Marketing Management of Islamic Educational Institutions. *Indonesian Journal of Education Methods Development*, 21. <https://doi.org/10.21070/ijemd.v21i.690>
- Jamaludin, J., Purwa Saputra, D., & Elisabeth, N. (2024). Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Penerimaan Peserta Didik Baru. *Journal of Comprehensive Science (JCS)*, 3(5), 7823–7830. <https://doi.org/10.59188/jcs.v3i5.694>
- Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, R. dan T. (2023). *Data Pokok Pendidikan Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini, Pendidikan Dasar dan Pendidikan Menengah*. <https://Dapo.Kemdikbud.Go.Id/Pd/2/040200>.
- Khairani, K., Azmi, F., Tambak, S. P., Syahputra, D., & Siregar, A. (2023). Perencanaan Keuangan (RAPBS) Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja Sekolah dalam Pengembangan Sekolah di Smk Al Washliyah 9 Perbaungan. *EduInovasi: Journal of Basic Educational Studies*, 4(1), 279–

292.
<https://doi.org/10.47467/edui.v4i1.4307>
- Khalik, I., & Daulay, H. (2022). Strategi Komunikasi Dalam Merekrut Peserta Didik Baru Di SMP Islam Al Abidin Surakarta. *As - S A B I Q U N :Jurnal Pendidikan Islam Anak Usia Dini*, 4(5), 1316–1330.
<https://doi.org/10.36088/assabiqun.v4i5.2250>
- Lailasari, I. (2022). Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) SMPIT Ibnu Khaldun Panambangan dengan menggunakan Blue Ocean Strategy. *Jurnal Impresi Indonesia*, 1(1), 7–17.
<https://doi.org/10.58344/jii.v1i1.3>
- Mamlu'atul Azizah, Sutansi, & Esti Untari. (2021). Strategi promosi PPDB berdasarkan zonasi di SD Negeri dan Swasta. *Wahana Sekolah Dasar*, 29(1), 15.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17977/um035v29i12021p15-26>
- Mansyuri, A., & Abidin, A. A. (2023). Contribution of Digital Branding for Improving Madrasah Tsanawiyah Quality Education's in the Pantura Area of Lamongan. *Journal of Islamic Education Research*, 4(01), 1–16.
<https://doi.org/10.35719/jier.v4i1.295>
- Maslacha, K. A., & Istikomah, I. (2023). Analysis of Strength and Weakness Management of Madrasah Aliyah Institutions. *Indonesian Journal of Education Methods Development*, 22.
<https://doi.org/10.21070/ijemd.v22i.734>
- Mukmin, B. (2020). Manajemen Pemasaran Jasa Sekolah Dasar Terpadu. *Jurnal Isema : Islamic Educational Management*, 5(1), 97–112.
<https://doi.org/10.15575/isema.v5i1.6076>
- Nasution, A., & Harahap, S. B. (2022). Keabsahan Perjanjian Jual Beli Pada Transaksi E-Commerce Ditinjau Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata. *Kalam Keadilan*, 10(1), 223–230.
- Nopriyani, A., & Hasanah, E. (2021). Kepemimpinan Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Di SMP Muhammadiyah Al Mujahidin Gunungkidul. *Syntax Literate ; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(2), 558.
<https://doi.org/10.36418/syntax-literate.v6i2.2159>
- Novitasari, N., Fitri, N. L., & Rohmah, A. N. (2022). Peran Manajemen Humas dalam Meningkatkan Kualitas Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru di TK Dharma Wanita Singgahan Tuban TP. 2021/2022. *JECED : Journal of Early Childhood Education and Development*, 4(2), 129–142.
<https://doi.org/10.15642/jeced.v4i2.2136>
- Nurjaningsih, S. (2021). Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Sistem Zonasi. *Jurnal Tata Kelola Pendidikan*, 1(2), 126–138.
<https://doi.org/10.17509/jtkp.v1i2.32544>
- Pangestu, A. G., & Purnama, P. H. (2024). Peran Struktur Organisasi dalam Kunci Sukses Kinerja dan Efisiensi karyawan Koperasi Laboratorium Bisnis Politeknik Negeri Bandung. *Indonesian Journal of Public Administration Review*, 1(3), 9.
<https://doi.org/10.47134/par.v1i3.2605>
- Perdana, A. L., & Suharni, S. (2021). Analisis Adopsi Inovasi Teknologi Informasi Menggunakan Innovation and Diffusion Theory (IDT) Pada PPDB Online SMKN 3 Gowa. *Jurnal Pendidikan Dan*

- Teknologi Indonesia*, 1(7), 269–274.
<https://doi.org/10.52436/1.jpti.57>
- Perdana, N. S. (2019). Implementasi Ppdb Zonasi Dalam Upaya Pemerataan Akses Dan Mutu Pendidikan. *Jurnal Pendidikan Glasser*, 3(1), 78.
<https://doi.org/10.32529/glasser.v3i1.186>
- Putri, H. R. D., Hijriah, & Depari, An. S. (2023). Pelatihan Penggunaan Warna Dan Tipografi Pada Media Poster PPDB Di Sekolah Nasional KPS Balikpapan. *LP3MKIL*, 3(1), 23–31.
<https://jurnal.lp3mkil.or.id/index.php/kml/article/view/462/400>
- Rahmawati, S. N. A., & Supriyanto, A. (2020). Pentingnya Kepemimpinan dan Kerjasama Tim Dalam Implemeentasi Manajemen Mutu Terpadu. *Jurnal Dinamika Manajemen Pendidikan*, 5(1), 1.
<https://doi.org/10.26740/jdmp.v5n1.p1-9>
- Rosidi, A. (2022). Inovasi Pengembangan Sekolah Dan Peningkatan Kualitas Pelayanan Dalam Manajemen Strategi Pemasaran di SD Muhammadiyah Kleco Kotagede Yogyakarta. *JIS: Journal Islamic Studies*, 1(1), 1–8.
<http://qjurnal.my.id/index.php/jis/article/view/116>
- Safitri, A., Wulandari, D., & Herlambang, Y. T. (2022). Proyek Penguatan Profil Pelajar Pancasila: Sebuah Orientasi Baru Pendidikan dalam Meningkatkan Karakter Siswa Indonesia. *Jurnal Basicedu*, 6(4), 7076–7086.
<https://doi.org/10.31004/basicedu.v6i4.3274>
- Salsabila, N. S., & Rochim, M. (2022). Hubungan Penggunaan Media Sosial Instagram dengan Pemenuhan Kebutuhan Informasi Mengenai Kegiatan PPDB Sistem Zonasi 2020/2021 pada Followers. *Bandung Conference Series: Communication Management*, 2(2), 612–619.
<https://doi.org/10.29313/bcscm.v2i2.3852>
- Saputra, H. Y., Hidayati, D., & Dahlan, A. (2023). *Strategi Kepala Sekolah Dalam Implementasi PPDB Daring (Online) Di SMA Muhammadiyah Pangkalpinang*. 18(1), 1–10.
<https://doi.org/10.23917/jmp.v18i1.21255>
- Sari, N., & Dewi, R. (2023). Implementasi Kebijakan Sistem Zonasi Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). *Journal of Social and Policy Issues*, 3(2), 50–56.
<https://doi.org/10.58835/jspi.v3i2.161>
- Setiyanti, D., & Dwikurnaningsih, Y. (2023). Pengembangan Strategi Bersaing untuk Meningkatkan Kualitas Sekolah Menengah Pertama. *Kelola: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 10(2), 198–209.
<https://doi.org/10.24246/j.jk.2023.v10.i2.p198-209>
- Setyaningsih, S., & Satyarini, M. D. (2021). Kebijakan Sistem Zonasi PPDB SMA di Kota Semarang. *Pawiyatan*, 28(2), 43–53.
<https://www.e-journal.ivet.ac.id/index.php/pawiyatan/article/view/1794>
- Sonia, N. R. (2020). Implementasi Sistem Informasi Manajemen Pendidikan (Simdik) dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan di Madrasah Aliyah Negeri 2 Ponorogo. *Southeast Asian Journal of Islamic Education Management*, 1(1), 94–104.
<https://doi.org/10.21154/sajiem.v1i1.18>
- Sugiarto, L., Hidayat, A., Muhammad, R., & Ananta, B. R. (2024). Analisis

- Efektivitas Kinerja Ombudsman RI Perwakilan Jateng dalam Penanganan Dugaan Maladministrasi PPDB 2023. *JATISWARA*, 39(1), 95–109. <https://doi.org/10.29303/jtsw.v39i1.603>
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D* (Sutopo (ed.); ke 3).
- Sujari. (2022). Manajemen Kepala Sekolah dalam Pelaksanaan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB). *Al-Miskawaih: Journal of Science Education*, 1(1), 1–26. <https://doi.org/10.56436/mijose.v1i1.82>
- Ulfaturrahmi, S., Ramdani, A., & Witono, A. H. (2020). Peran Komite Sekolah Terhadap Kepemimpinan Kepala Sekolah. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 4(4). <https://doi.org/10.58258/jisip.v4i4.1607>
- Wakhudin, W., Wijarnako, B., & Purbomartono, C. (2023). Memenangi Persaingan PPDB Dengan Meningkatkan Kualitas Sekolah Dan Memanfaatkan Media Sosial. *Ekalaya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia*, 2(1), 158–166. <https://doi.org/10.57254/eka.v2i1.35>
- Walean, R. H., & Supit, N. C. C. (2023). Analisis Penerapan Sistem Informasi PPDB Online Dengan Menggunakan Model Kesuksesan Delone Dan Mclean. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 6(2), 9. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v6i2.4248>
- Wati, V., & Erkamim, M. (2022). Pembuatan Website Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Man 3 Sragen. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (Abdira)*, 2(2), 121–126. <https://doi.org/10.31004/abdira.v2i2.15>
- Zahrudin, Arifin, Z., & Suhandi, A. (2018). Implementasi Penyusunan Rencana Anggaran Pendapatan Dan Belanja Sekolah (Rapbs) (Studi Kasus Di Smk Karya Bangsa Nusantara Solear Tangerang). *Jurnal Administrasi Pendidikan*, XXV(1), 1–13.
- Zumrudah, F. A., & Sukman, H. (2023). Implementasi Kebijakan Sistem PPDB SMP Negeri 1 Tulangan Kabupaten Sidoarjo. *Web of Scientist ...*, 1, 1–14. <https://webofscientist.pubmedia.id/index.php/WebofScientist/article/view/30%0Ahttps://webofscientist.pubmedia.id/index.php/WebofScientist/article/download/30/40>