

## STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI UPTD SDN 42 GRESIK

Oleh:

**Dita Rahmania Widiastya<sup>1</sup>**

**Devina Oviana Dwi Agustin<sup>2</sup>**

**Sahrul Nizam<sup>3</sup>**

**Silvyulla Pusipita Ambasari<sup>4</sup>**

Universistas Trunojoyo Madura

Alamat: Jl. Raya Telang, Perumahan Telang Inda, Telang, Kec. Kamal, Kabupaten  
Bangkalan, Jawa Timur (69162).

Korespondensi Penulis: [220611100125@student.trunojoyo.ac.id](mailto:220611100125@student.trunojoyo.ac.id)

**Abstract.** *This article discusses the strategies employed by the school principal to attract new students at UPTD SDN 42 Gresik. A qualitative descriptive method was used in this research, focusing on the analysis of educational management functions, including planning, organizing, coordinating, and supervising. The planning process involved the school forming a committee to prepare for the pre-enrollment period. Organization was carried out with the established committee structure carrying out their respective tasks. Coordination involved the UPTD SDN 42 Gresik enrollment committee holding coordination meetings with the principal to report on the progress of the enrollment preparation. Supervision involved the principal of UPTD SDN 42 Gresik conducting direct supervision of the enrollment committee. The research results showed that the school used both direct and indirect promotion strategies. Direct strategies included door-to-door promotions and visits to kindergartens in the vicinity of the school, while indirect strategies included creating brochures and disseminating information through social media. This study highlights the importance of a structured and coordinated strategy in attracting potential new students, as well as the crucial role of social media in increasing the school's visibility.*

**Keywords:** *Management, Direct, Indirect.*

Received December 01, 2024; Revised December 08, 2024; December 15, 2024

\*Corresponding author: [220611100125@student.trunojoyo.ac.id](mailto:220611100125@student.trunojoyo.ac.id)

# STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI UPTD SDN 42 GRESIK

**Abstrak.** Artikel ini membahas strategi kepala sekolah dalam menarik minat peserta didik baru di UPTD SDN 42 Gresik. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan fokus pada analisis fungsi manajemen pendidikan, meliputi perencanaan, pengorganisasian, koordinasi, dan pengawasan. Prosesnya Perencanaan meliputi sekolah membentuk panitia yang mempersiapkan pra-PPDB, Pengorganisasian dilakukan dengan struktur panitia yang telah terbentuk melaksanakan tugasnya masing-masing. Koordinasi meliputi panitia PPDB UPTD SDN 42 Gresik melakukan rapat koordinasi dengan kepala sekolah untuk melaporkan sejauh mana persiapan PPDB yang telah dilakukan. pengawasan meliputi Di UPTD SDN 42 Gresik dilakukan oleh kepala sekolah yang melakukan pengawasan langsung pada panitia penyelenggara PPDB. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sekolah menggunakan strategi promosi langsung dan tidak langsung. Strategi langsung meliputi promosi dari rumah ke rumah dan ke TK di sekitar sekolah, sedangkan strategi tidak langsung meliputi pembuatan brosur dan penyebaran informasi melalui media sosial. Penelitian ini menyoroti pentingnya strategi yang terstruktur dan terkoordinasi dalam menarik minat calon peserta didik baru, serta peran penting media sosial dalam meningkatkan visibilitas sekolah.

**Kata Kunci:** Manajemen, Langsung, Tidak Langsung.

## LATAR BELAKANG

Sebuah lembaga pendidikan tidak terlepas dari unsur-unsur pendidikan. Menurut (Made et al., 2022) unsur-unsur pendidikan meliputi peserta didik, pendidik (guru), hubungan antara peserta didik dan pendidik yang mengarah pada interaksi yang bersifat edukatif, dan tujuan pendidikan. Dalam setiap tahun ajaran baru sangatlah penting untuk memenuhi batas minimal peserta didik dalam satu rombongan belajar (Rombel). Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Pasal 24 Ayat 1 Permendikbud Nomor 17 Tahun 2017 ditentukan aturan mengenai jumlah peserta didik dalam satu rombongan untuk sekolah dasar dalam satu kelas paling sedikit 20 peserta didik dan paling banyak 28 peserta didik. Maka, sekolah sangat penting untuk mendapatkan calon peserta didik yang sesuai dengan ketentuan rombongan belajar.

Melihat kondisi yang demikian kepala sekolah dituntut harus memiliki strategi untuk menarik minat calon peserta didik baru. Menurut (Made et al., 2022) salah satu strategi yang dapat digunakan kepala sekolah saat ketika Penerimaan Peserta Didik Baru

adalah dengan cara melakukan periklanan atau promosi baik secara langsung ataupun melalui media sosial. Selain itu juga dapat melakukan sosialisasi, melakukan kerja-sama dengan sekolah sasaran, menciptakan hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar sekolah.

Orang tua juga memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan sekolah yang tepat untuk anak. Menurut Kak Seto Mulyadi, selaku Psikolog dan pengamat pendidikan anak yang dikutip dari Kompas.com terdapat tujuh kriteria yang menjadi tolak ukur orang tua dalam memilih sekolah untuk anak-anak mereka yaitu: 1) visi dan misi yang jelas, 2) tenaga pengajar, 3) kondisi sekolah dan lingkungan, 4) jarak rumah dengan sekolah, 5) kesesuaian kebutuhan dan minat bakat anak, 6) lamanya waktu bersekolah, dan 7) kesiapan secara materi dari pihak orang tua. Menurut (Komarudin & Shofiyyah, 2023) fasilitas yang ditawarkan oleh sekolah, prestasi akademik, suasana belajar yang positif, lingkungan eksternal yang mendukung juga dapat menjadi bahan pertimbangan calon peserta didik untuk mendaftarkan dirinya di sekolah tersebut.

Usaha kepala sekolah dalam meningkatkan minat peserta didik baru melalui dua strategi, yaitu 1) secara langsung, meliputi melakukan promosi sekolah dari rumah-ke rumah, dan melakukan promosi ke setiap Taman Kanak-kanak (TK) di tempat sekitar sekolah. 2) secara tidak langsung, pihak sekolah juga membuat brosur yang nantinya disebar luaskan melalui media sosial (Instagram dan Facebook).

Hasil Studi Pendahuluan dari kegiatan observasi, wawancara kepala sekolah, pengamatan siswa yang dilakukan pada tanggal 2 November 2024 di UPT SDN 42 Gresik. Sumber data diperoleh dari hasil instrumen pertanyaan yang ditujukan kepada kepala sekolah, dokumentasi kegiatan observasi, serta pengamatan langsung terhadap peserta didik. Melalui wawancara kepala sekolah diperoleh hasil sebagai berikut 1) Guru berjumlah 9 orang pengajar mulai kelas 1 sampai dengan kelas 6. 2) Siswa berjumlah 27 anak dalam sekolah meliputi kelas 1 sampai dengan kelas 6. 3) Sekolah mengikuti kurikulum merdeka pada tahun ketiga. 4) Proses penerimaan peserta didik baru yang berlangsung di UPTD SDN 42 Gresik masih menggunakan sistem *offline*. 5) Penerimaan peserta didik baru melakukan promosi sekolah dari rumah-ke rumah, dan melakukan promosi ke setiap Taman Kanak-kanak (TK) di tempat sekitar sekolah. 6) Pihak sekolah juga membuat brosur yang nantinya disebar luaskan melalui media sosial (Instagram dan Faacebook). 7) Hasil dari penerimaan peserta didik baru pada tahun ajaran 2024/2025

## STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI UPTD SDN 42 GRESIK

sekolah hanya memperoleh sebanyak 4 murid saja untuk kelas 1. 8) Untuk mengembangkan kompetensi Guru kepala sekolah mengirim guru untuk mengikuti kegiatan *workshop* dan juga pelatihan.

Hasil pengamatan dan observasi yang di lakukan UPTD SDN 42 Gresik diperoleh hasil sebagai berikut : 1) Kipas angin di setiap kelas. 2) hanya memiliki 1 proyektor, *sound system, microphone*. 3) Buku untuk setiap siswa, meja dan kursi, alat hadrah (rebana), dan alat olahraga. 4) Ruang kelas sebanyak 6 ruangan, 1 kantor guru, 1 ruang komputer, 1 aula dan musholla sekolah, perpustakaan, toilet guru, toilet siswa, kantin, lapangan, dan tempat parkir.

Berdasarkan hasil dari tahap penerimaan peserta didik baru diketahui bahwa peserta didik yang diperoleh sekolah berjumlah 4 siswa pada tahun ajaran 2024/2025. Jumlah yang diperoleh sangat kurang dari target yang ditetapkan oleh sekolah. Hal ini dapat diatasi dengan meningkatkan promosi sekolah melalui media sosial dengan cara memposting kegiatan seru disekolah agar masyarakat sekitar mengetahui hal hal yang ada di sekolah secara keseluruhan. Misalnya kegiatan pembelajaran yang seru, ekstrakurikuler grup rebana dan pramuka, serta madrasah diniyah. Untuk promosi pada media sosial dapat melalui tiktok selain instagram.

Tujuan dari penelitian adalah mengetahui strategi kepala sekolah untuk meningkatkan jumlah calon peserta didik di UPT SDN 42 Gresik. Hal ini sangat penting untuk keberlangsungan sekolah. Maka dari itu, strategi yang dilakukan harus maksimal. Pentingnya mendapatkan calon peserta didik awal pada tahun ajaran baru untuk menjaga keberlangsungan keberadaan sekolah yang berkaitan dengan aturan negara memberi batas minimum peserta didik pada satu rombongan belajar (rombel).

### KAJIAN TEORITIS

Dalam menarik minat calon peserta didik baru dapat dikaitkan dengan penerapan fungsi manajemen peserta didik yang meliputi: *Planning* (Perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Coordinating* (Koordinasi), dan *Conttrolling* (Pengawasan), Setiawan (2021). *Planning* (Perencanaan) meliputi pemilihan salah satu guru yang akan mengurus PPDB. *Organizing* (pengorganisasian) meliputi membentuk struktur kepanitiaan yang menangani PPDB. *Organizing* (pengorganisasian) meliputi pemberian arahan oleh kepala sekolah kepada panitia PPDB. *Coordinating* (Koordinasi) meliputi melakukan rapat

bersama seluruh panitia PPDB. Dan *Controlling* (Pengawasan) yang dilakukan oleh kepala sekolah untuk mengawasi jalannya proses PPDB.

Penelitian yang dilakukan oleh (Arofatul dan Sheilatul 2023) membahas mengenai strategi kepala sekolah dalam meningkatkan kuantitas peserta didik baru di SMK Salafiah Kejayan Pasuruan menggunakan metode kualitatif berdasarkan hasil penelitiannya diperoleh hasil bahwa melakukan berbagai macam strategi sehingga bisa digolongkan pada strategi *promotion mix*. Setelah sekolah melakukan berbagai macam promosi, sekolah menganggap strategi *promotion mix* paling efektif untuk meningkatkan kuantitas peserta didik baru. *Promotion mix* terdiri dari beberapa tahapan yaitu 1) *advertising* (iklan). 2) *personal selling* (penjualan personal). 3) *sales promotions* (promosi penjualan). 4) *public relation* (publisitas). 5) *direct marketing* (pemasaran langsung). 6) *word of mouth* (testimoni pengguna).

Penelitian juga dilakukan dilakukan (Herni dan Dessy 2017) membahas mengenai manajemen strategis kepala sekolah dalam upaya menarik minat calon peserta didik di SMPIT Ar-Ridho Palembang dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa untuk menarik minat calon peserta didik dengan dua jenis kegiatan yaitu kegiatan tidak langsung berupa pemasangan spanduk di titik tertentu dan penyebaran brosur kepada calon peserta didik yang berisi visi dan misi sekolah, program tahfizd, fasilitas, informasi penerimaan peserta didik baru, dan persyaratan pendaftaran. Kegiatan langsung berupa tatap muka yaitu melakukan sosialisasi.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penggunaan penelitian kualitatif ini bertujuan untuk dapat mendeskripsikan strategi yang tepat untuk menarik minat calon peserta didik baru. Strategi yang digunakan yaitu fungsi manajemen mencakup perencanaan (*Planning*), Pengorganisasian (*Organizing*), Penggerak (*Motivating*), Pengawasan (*Controlling*), dan Penilaian (*Evaluation*) (Mubarok, 2021). Penelitian ini dilakukan di UPTD SDN 42 Gresik dengan cara melakukan pengamatan mendalam terhadap proses manajemen peserta didik. Sumber data dikumpulkan melalui observasi dan wawancara dengan kepala sekolah pada

## STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI UPTD SDN 42 GRESIK

tanggal 2 November 2024. Selain itu, dokumen-dokumen terkait juga dianalisis untuk memperoleh data pendukung.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan observasi, wawancara kepala sekolah, pengamatan siswa yang dilakukan pada tanggal 2 November 2024 di UPT SDN 42 Gresik. Sumber data diperoleh dari hasil instrumen pertanyaan yang ditujukan kepada kepala sekolah, dokumentasi kegiatan observasi, serta pengamatan langsung terhadap peserta didik. Melalui wawancara kepala sekolah diperoleh hasil sebagai berikut 1) Guru berjumlah 9 orang pengajar mulai kelas 1 sampai dengan kelas 6. 2) Siswa berjumlah 27 anak dalam sekolah meliputi kelas 1 sampai dengan kelas 6. 3) Sekolah mengikuti kurikulum merdeka pada tahun ketiga. 4) Proses penerimaan peserta didik baru yang berlangsung di UPTD SDN 42 Gresik masih menggunakan sistem *offline*. 5) Penerimaan peserta didik baru melakukan promosi sekolah dari rumah-ke rumah, dan melakukan promosi ke setiap Taman Kanak-kanak (TK) di tempat sekitar sekolah. 6) Pihak sekolah juga membuat brosur yang nantinya disebar luaskan melalui media sosial (Instagram dan Facebook). 7) Hasil dari penerimaan peserta didik baru pada tahun ajaran 2024/2025 sekolah hanya memperoleh sebanyak 4 murid saja untuk kelas 1. 8) Untuk mengembangkan kompetensi Guru kepala sekolah mengirim guru untuk mengikuti kegiatan *workshop* dan juga pelatihan.



(Gambar 1.1)

Hasil pengamatan dan observasi yang di lakukan UPTD SDN 42 Gresik diperoleh hasil sebagai berikut : 1) Kipas angin di setiap kelas. 2) hanya memiliki 1 proyektor, *sound system, microphone*. 3) Buku untuk setiap siswa, meja dan kursi, alat hadrah (rebana), dan alat olahraga. 4) Ruang kelas sebanyak 6 ruangan, 1 kantor guru, 1 ruang

komputer, 1 aula dan musholla sekolah, perpustakaan, toilet guru, toilet siswa, kantin, lapangan, dan tempat parkir.

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Arimbi Pamungkas1, 2022) dari hasil analisis SWOT untuk menarik minat peserta didik sekolah memiliki kekuatan (*Stenght*) diantaranya yaitu 1) lokasi sekolah, 2) mempunyai unik pendidikan di bawahnya, 3) mempunyai program ekstrakurikuler yang terfavorit, 4) mempunyai program beasiswa *full* bagi anak yatim, 5) memiliki hubungan yang baik dengan masyarakat sekitar.

Berdasarkan hasil dari tahap penerimaan peserta didik baru diketahui bahwa peserta didik yang diperoleh sekolah berjumlah 4 siswa pada tahun ajaran 2024/2025. Jumlah yang diperoleh sangat kurang dari target yang ditetapkan oleh sekolah. Hal ini dapat diatasi dengan meningkatkan promosi sekolah melalui media sosial dengan cara memposting kegiatan seru disekolah agar masyarakat sekitar mengetahui hal-hal yang ada di sekolah secara keseluruhan. Misalnya kegiatan pembelajaran yang seru, ekstrakurikuler grup rebana dan pramuka, serta madrasah diniyah. Untuk promosi pada media sosial dapat melalui tiktok selain instagram.

Usaha kepala sekolah dalam meningkatkan minat peserta didik baru melalui dua strategi, yaitu 1) secara langsung, meliputi melakukan promosi sekolah dari rumah-ke rumah, dan melakukan promosi ke setiap Taman Kanak-kanak (TK) di tempat sekitar sekolah. 2) secara tidak langsung, pihak sekolah juga membuat brosur yang nantinya disebar luaskan melalui media sosial (Instagram dan Facebook ).

Dari penelitian tersebut diketahui bahwa untuk menarik minat calon peserta didik baru dilakukan melalui dua jenis kegiatan, yaitu melakukan kegiatan secara langsung dan tindak langsung. Pelaksanaan kegiatan tersebut dilakukan dengan mengaitkan fungsi-fungsi yang terdapat pada manajemen pendidikan yang meliputi *Planning* (Perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Organizing* (pengorganisasian), *Coordinating* (Koordiasi), dan *Conttrolling* (Pengawasan). Berikut merupakan penjelasan terperinci dari masing-masing unsur-unsur manajemen pendidikan yang telah disebutkan:

### **1. Kegiatan langsung**

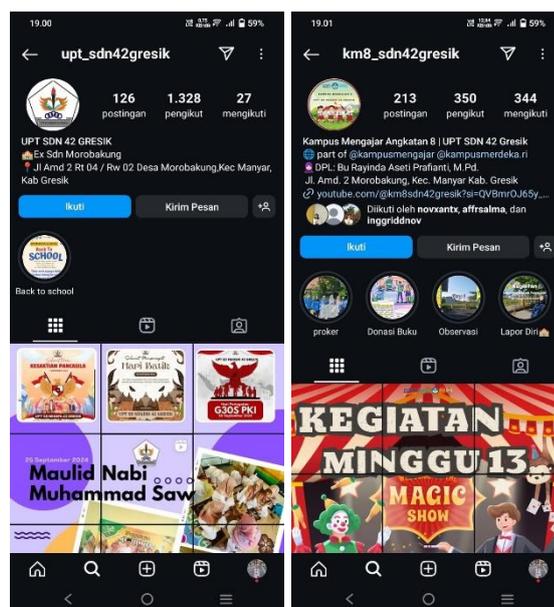
Kegiatan langsung adalah suatu kegiatan dengan tujuan pemasaran pendidikan yang dilakukan melalui suatu pertemuan dengan calon pendaftar atau pihak orang tua dari calon pendaftar (Shobri et al., 2022). Di UPTD SDN 42 Gresik melakukan

# STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI UPTD SDN 42 GRESIK

promosi sekolah dengan cara *Door to Door* dan melakukan promosi ke setiap Taman Kanak-kanak (TK) di tempat sekitar sekolah. *Door to Door* dilakukan oleh guru dengan cara mengunjungi setiap rumah calon peserta didik, atau setiap rumah yang memiliki anak dengan usia akan masuk ke jenjang sekolah dasar. Menurut (Budiyatmo & Iriani, 2022) strategi *Door to Door* sangat relevan untuk membantu mendapatkan calon peserta didik baru. Data calon peserta didik baru diperoleh dari TK sekitar kemudian anak yang terdata akan didatangi kemudian diberi informasi tentang kualitas dari UPTD SDN 42 Gresik. Pendaftaran peserta didik baru juga dapat dilakukan secara langsung dengan cara datang langsung ke sekolah dengan membawa berkas-berkas yang diperlukan.

## 2. Kegiatan Tidak Langsung

Kegiatan tidak langsung merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan masyarakat melibatkan peran suatu media tertentu, misalnya media cetak, televisi, radio, pameran, dan penerbitan majalah (Wahyunia et al., 2024). Secara tidak langsung, pihak sekolah juga membuat brosur yang nantinya disebar luaskan melalui media sosial (Instagram, dan Facebook). Dalam instagram UPTD SDN 42 Gresik juga berisikan kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh sekolah. Hal ini juga digunakan oleh sebagai promosi sekaligus digunakan untuk memperkenalkan kepada masyarakat tentang program-program sekolah.



(Gambar 2.1)

Dalam upaya menarik minat calon peserta didik baru melalui kegiatan langsung dan tidak langsung dilaksanakan dengan menggunakan strategi fungsi manajemen peserta didik. Hal ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

### 3. Fungsi Manajemen Peserta Didik

Menurut (Mariyah et al., 2021) dalam institusi pendidikan, pengorganisasian dilakukan dengan mengatur, mengalokasikan, dan mendistribusikan pekerjaan, wewenang, dan sumber daya diantaranya yaitu anggota organisasi untuk mencapai tujuan dari suatu organisasi. Dalam mewujudkan tujuan institusi pendidikan dibutuhkan fungsi manajemen untuk mencapai tujuan. Salah satu tujuan institusi pendidikan adalah memajemen peserta didik. Salah satunya dalam urusan penerimaan calon peserta didik baru. Menurut (Afroh Nailil Hikmah, 2023) fungsi manajemen peserta didik terdiri dari *planning, organizing, coordinating, controlling*. Di UPTD SD 42 Gresik kepala sekolah menerapkan strategi tersebut dalam menarik calon peserta didik baru. Berikut penjelasan secara rinci:

#### a) *Planning* (Perencanaan)

*Planning* (Perencanaan) merupakan alat bantu bagi pengelola pendidikan untuk menjadi menjadi lebih berdaya guna dalam melaksanakan tugas dan fungsinya (Ridwan, 2019). UPT SD 42 Gresik melaksanakan proses penerimaan peserta didik dimulai pada bulan Juni. Sebelum awal tahun ajaran baru dimulai. Beberapa bulan sebelum pendaftaran peserta didik baru, sekolah membentuk panitia yang mempersiapkan pra-PPDB berupa struktur organisasi dan penanggung jawab. Guru juga mempersiapkan formulir pendaftaran untuk calon peserta didik baru secara langsung dengan datang ke sekolah serta membawa dokumen persyaratan, dokumen persyaratan berupa kartu keluarga, akte kelahiran, ijazah TK, serta melengkapi formulir yang diberikan sekolah. Adapun secara tidak langsung melalui web PPDB UPT SDN 42 Gresik. Orang tua atau wali murid tidak perlu datang ke sekolah, persyaratan yang diwajibkan hanya perlu diunggah dalam web.

#### b) *Organizing* (Pengorganisasian)

*Organizing* (Pengorganisasian) merupakan tindakan mengusahakan suatu hubungan pekerjaan yang efektif antara orang-orang, sehingga dapat menjalin kerjasama secara efisien dan melaksanakan tugas-tugas tertentu untuk mencapai tujuan atau sasaran (Sinaga et al., 2022). Disini struktur panitia yang telah

## **STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI UPTD SDN 42 GRESIK**

terbentuk melaksanakan tugasnya masing-masing. Misalnya guru di UPTD SDN 42 Gresik yang mendapatkan tugas untuk menangani web PPDB memiliki tugas untuk memantau banyaknya siswa yang mendaftar secara *online*. Dan sebaliknya guru yang memiliki tugas untuk menangani pendaftar secara langsung juga akan menangani dokumen-dokumen terkait.

### *c) Coordinating (Koordinasi)*

Menurut (Siti Ulyani & Zohriah, 2023) *coordinating* (Koordinasi) merupakan suatu bentuk penggabungan, menyatukan, dan menyelaraskan pekerjaan bawahan sehingga terjadi kerjasama yang terarah dalam upaya mencapai suatu tujuan bersama atau tujuan dari suatu organisasi. Seluruh panitia PPDB UPTD SDN 42 Gresik melakukan rapat koordinasi dengan kepala sekolah untuk melaporkan sejauh mana persiapan PPDB yang telah dilakukan.

### *d) Controlling (Pengawasan)*

*Controlling* (Pengawasan) menurut (Saymsuddin, 2017) merupakan suatu proses pengawasan, pengamatan, terhadap suatu pelaksanaan kegiatan untuk menjamin agar semua pekerjaan yang sedang dilakukan dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Di UPTD SDN 42 Gresik dilakukan oleh kepala sekolah yang melakukan pengawasan langsung pada panitia penyelenggara PPDB.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Artikel ini mengkaji strategi kepala sekolah dalam menarik minat peserta didik baru di UPTD SDN 42 Gresik. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan fokus pada analisis fungsi manajemen pendidikan, meliputi perencanaan, pengorganisasian, koordinasi, dan pengawasan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sekolah menggunakan strategi promosi langsung dan tidak langsung. Strategi langsung meliputi promosi dari rumah ke rumah dan ke TK di sekitar sekolah, sedangkan strategi tidak langsung meliputi pembuatan brosur dan penyebaran informasi melalui media sosial. Penelitian ini menyoroti pentingnya strategi yang terstruktur dan terkoordinasi dalam menarik minat calon peserta didik baru, serta peran penting media sosial dalam meningkatkan pengenalan sekolah. Namun, meskipun upaya promosi telah dilakukan, jumlah siswa yang diterima masih rendah, menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan

belum optimal. Berdasarkan hasil penelitian ini, beberapa saran dapat diajukan untuk meningkatkan jumlah siswa yang diterima di UPTD SDN 42 Gresik. Pertama, sekolah perlu memperkuat strategi promosi, khususnya melalui media sosial, dengan konten yang lebih menarik dan interaktif. Kedua, sekolah perlu memanfaatkan platform digital seperti *website* dan aplikasi PPDB untuk mempermudah proses pendaftaran dan memberikan informasi yang lebih lengkap kepada calon peserta didik. Ketiga, sekolah perlu mengembangkan program unggulan yang dapat menarik minat calon peserta didik, seperti program ekstrakurikuler yang menarik, kegiatan pembelajaran yang inovatif, dan fasilitas yang mendukung. Keempat, sekolah perlu membangun hubungan yang lebih erat dengan masyarakat sekitar sekolah melalui kegiatan sosial, seminar, dan *workshop* untuk meningkatkan citra dan kepercayaan terhadap sekolah. Terakhir, sekolah perlu melakukan evaluasi berkala terhadap strategi promosi dan fungsi manajemen pendidikan yang diterapkan untuk mengidentifikasi kelemahan dan mencari solusi yang tepat. Penting untuk diingat bahwa keberhasilan dalam menarik minat calon peserta didik baru membutuhkan upaya yang terstruktur dan terkoordinasi. Sekolah perlu terus berinovasi dan beradaptasi dengan perkembangan zaman untuk memastikan keberlangsungan dan kemajuan pendidikan di masa depan.

## DAFTAR REFERENSI

- Afroh Nailil Hikmah, I. D. P. S. (2023). *Distrik Sorong Timur Kota Sorong Tahun. 5(1)*, 1–12.
- Arimbi Pamungkas1, A. T. (2022). Attractive : Innovative Education Journal. *Students' Difficulties at Elementary School in Increasing Literacy Ability*, 4(1), 1–12.
- Arsip, P., & Smk, D. I. (2022). *Strategi Kepala Sekolah Dalam*. 02(01), 1–11.
- Budiyatmo, B., & Iriani, A. (2022). Membangun Citra Sekolah Berdasarkan Marketing Mix untuk Meningkatkan Jumlah Peserta Didik. *Kelola: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 9(2), 238–252. <https://doi.org/10.24246/j.jk.2022.v9.i2.p238-252>
- Irmayani, H., & Wardiah, D. (2017). Manajemen Strategis Kepala Sekolah Dalam Upaya Menarik Minat Calon Peserta Didik Di Smpit Ar-Ridho Palembang. *JMKSP (Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, Dan Supervisi Pendidikan)*, 2(1), 33–45. <https://doi.org/10.31851/jmksp.v2i1.1152>
- Komarudin, T. S., & Shofiyyah, N. A. (2023). Model Pengembangan Sekolah Unggul.

## STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM UPAYA MENARIK MINAT PESERTA DIDIK BARU DI UPTD SDN 42 GRESIK

*INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 3(2), 3814–3824.

- Made, N., Cahyani, M., Wayan, N., & Damayanti, E. (2022). Unsur-Unsur Dan Filosofis Pendidikan. *Pedalitra: Prosiding Pedagogi, Lingustik, Dan Sastra*, 2(Pedalitra II), 111–116. <https://ojs.mahadewa.ac.id/index.php/pedalitra/article/view/2309>
- Mariyah, S., Hasibuan, L., Anwar, K., & Rizki, A. F. (2021). Perspektif Pengelolaan Pendidikan Fungsi Pengelolaan (Planning, Organizing, Actuating, Controlling). *Instructional Development Journal (IDJ)*, 4(3), 268–281. <http://ejournal.uin-suska.ac.id/index.php/IDJ>
- Mubarok, R. (2021). Pelaksanaan Fungsi-Fungsi Manajemen Dalam Peningkatan Mutu Lembaga Pendidikan Islam. *Al-Rabwah*, 13(01), 27–44. <https://doi.org/10.55799/jalr.v13i01.11>
- Ridwan, A. (2019). Implementasi Fungsi Planning di Sekolah dalam Kerangka Manajemen Pendidikan Islam. *Indonesian Journal of Islamic Educational Management*, 2(2), 71. <https://doi.org/10.24014/ijiem.v2i2.7932>
- Saymsuddin. (2017). 338000-Penerapan-Fungsi-Fungsi-Manajemen-Dalam-1B75Db75. *Jurnal Idaarah*, 1(1), 3–4.
- Shobri, M., Nisa', F., & Firdaus, J. (2022). Implementasi Manajemen Pemasaran Pendidikan dalam Meningkatkan Minat Peserta Didik Baru di Madrasah Ibtidaiyah. *Al Yazidiy Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 4(2), 12–22. <https://doi.org/10.55606/ay.v4i2.30>
- Sinaga, M. H. P., Qurrata, K., & Andini, V. (2022). Pola Pelaksanaan Manajemen Bimbingan dan Konseling di Sekolah Menengah Atas. *Bulletin of Counseling and Psychotherapy*, 4(1), 110–116. <https://doi.org/10.51214/bocp.v4i2.166>
- Siti Ulyani, A., & Zohriah, A. (2023). Implementasi Fungsi Manajemen Dalam Meningkatkan Kualitas Pendidikan Di Sekolah Dasar. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 8(1), 11–22. <https://doi.org/10.34125/jmp.v8i1.1151>
- Wahyunia, R., Ardiansyahb, M., & Mus, S. (2024). Peran Humas Dalam Meningkatkan Minat Calon Peserta Didik di SMK Negeri 3 Bone. *Jurnal Administrasi, Kebijakan, Dan Kepemimpinan Pendidikan*, 1(1), 1–13.