

ARTIKEL

IMPLEMENTASI MANAJEMEN PROMOSI DAN PENGUATAN NETWORKING DALAM PENINGKATAN JUMLAH PESERTA DIDIK SMK SALAFIYAH DARUL FALAH BULUREJO PURWOHARJO BANYUWANGI

Ikon Malakut¹, Siti Aimah²

Prodi Manajemen Pendidikan Islam
 Institut Agama Islam Darussalam, Blokagung Banyuwangi
 e-mail: iconsenut92@gmail.com¹, sitiainmah1@iaida.ac.id²

ABSTRAK

Adanya pengembangan pesat kemajuan teknologi di berbagai bidang telah menimbulkan dampak positif dan negatif pada Manajemen Promosi, yang berupa persaingan dengan sekolah-sekolah lainnya semakin ketat yang mana akan mengakibatkan penurunan dalam jumlah siswa.

Lokasi penelitian di SMK Salafiyah Darul Falah, Metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Wawancara, Observasi, dan Dokumentasi. Subjek penelitian: Ketua Yayasan, Kepala Sekolah, dan WKS Sekolah. Jenis dan Sumber Data yang digunakan yaitu Data Primer dan Data Sekunder, Teknik pemeriksaan Data menggunakan Triangulasi data, Triangulasi Pengamat, Triangulasi Teori, Triangulasi Metode. Analisis data menggunakan Analisis SWOT, Analisis interaktif tiga model.

SMK Salafiyah Darul Falah memiliki Tenaga pendidik dan kependidikan 60% adalah alumni pondok pesantren sehingga tercipta nuansa *relegius* di lingkungan sekolah, serta Pelaksanaan kegiatan promosi sekolah melibatkan *stakeholder* internal dan eksternal untuk mengoptimalkan perencanaan dan pelaksanaan program dalam pencapaian peningkatan jumlah peserta didik,

Kata Kunci: Manajemen Promosi, Penguatan Networking, Peserta Didik.

ABSTRACT

The rapid development of technological advances in various fields has had a positive and negative impact on Promotion Management, in the form of increasingly fierce competition with other schools which will result in a decrease in the number of students.

The research location is at SMK Salafiyah Darul Falah. The method used is a qualitative method. Data collection techniques used are Interview, Observation, and Documentation. Research subjects: Head of Foundation, Principal, and School WKS. The types and sources of data used are Primary Data and Secondary Data, Data examination techniques use data triangulation, observer triangulation, theory triangulation, and method triangulation. Data analysis using SWOT analysis, interactive analysis of three models.

Salafiyah Darul Falah Vocational School has 60% of educators and education staff are alumni of Islamic boarding schools so that it creates a religious nuance in the school environment, as well as the implementation of school promotion activities involving internal and external stakeholders to optimize program planning and implementation in achieving an increase in the number of students,

Keywords: Promotion Management, Networking Strengthening, Students.

A. PENDAHULUAN

Kegiatan di lingkungan sekolah, kantor-kantor atau tempat-tempat lainnya bahkan di pasar pun memerlukan promosi, hal ini digunakan sebagai keuntungan dari sebuah rencana agar berhasil. Promosi termasuk dalam berdagang, tetapi beda tempat beda juga maknanya. Sedangkan di sekolah promosi dimaknai sebagai mempromosikan, memperkenalkan, memproses dalam suatu tujuan, berbeda dengan promosi di pasar yang dimaknai sebagai berdagang secara langsung atau bertatap muka.

Di dalam Islam berdagang mempunyai aturan-aturan yang sudah di atur dengan baik, Rasulullah Shallallahu'alaihi wa sallam telah mengajarkan pada umatnya untuk berdagang dengan menjunjung tinggi etika ke Islaman. Dalam beraktivitas ekonomi, umat Islam dilarang melakukan tindakan bathil. Namun harus melakukan kegiatan ekonomi yang dilakukan saling ridho, sebagaimana firman Allah Ta'ala dalam surah an Nisa' ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنِ تَرَاضٍ مِنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian di antara kalian dengan cara yang bathil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kalian membunuh diri-diri kalian, sesungguhnya Allah itu Maha Kasih Sayang kepada kalian “. (lajnah pentashih mushaf al Quran : 83).

Adanya pengembangan pesatnya kemajuan teknologi di berbagai bidang telah dan terus menimbulkan dampak positif maupun negatif pada strategi pemasaran, yang berupa persaingan dengan sekolah-sekolah lainnya semakin ketat yang mana akan mengakibatkan penurunan dalam jumlah siswa. Pemasaran akan banyaknya persaingan untuk saling meningkatkan jumlah siswa ditiap tahunnya, maka sekolah menerapkan strategi-strategi pemasaran jasa pendidikan.

Dengan adanya strategi pemasaran di sekolah maka kemungkinan kecil strategi dalam pemasaran tidak mengalami penurunan dengan cara menerapkan berbagai strategi-strategi yang sudah ditetapkan atau dibuat oleh pihak sekolah tersebut. Dalam upaya mempercepat pengembangan pemasaran di dalam dunia pendidikan khususnya jenjang pendidikan sekolah kejuruan, untuk terciptanya strategi-strategi pemasaran yang menghasilkan/menguntungkan di setiap sekolah.

SMK Salafiyah Darul Falah adalah sekolah yang di dirikan oleh yayasan pondok pesantren Darul Falah, pada tahun 2017. Dengan dilatar belakangi oleh adanya permintaan dari para alumni pondok pesantren darul falah agar yayasan membuat wadah bagi anak anak lulusan SMP Darul Falah yaitu salah satu lembaga pendidikan yang juga berada di bawah naungan Yayasan Pondok Pesantren Darul Falah, yang pada tahun 2017 sudah mulai memiliki lulusan pertama. Sehingga agar lulusan SMP ini tetap bisa berada di pesantren tanpa harus sekolah keluar pesantren. Pertumbuhan banyaknya

jumlah peserta didik dari tahun ke tahun terus bertambah walau peningkatannya masih terbilang sedikit namun peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah juga memiliki peserta didik yang berasal dari berbagai propinsi dari seluruh tanah air Indonesia.

Menurut keterangan dari Kepala SMK Salafiyah Darul Falah, menjelaskan data peningkatan jumlah siswa di SMK Salafiyah Darul Falah mulai dari tahun 2017 – 2020 terus mengalami peningkatan jumlah peserta didik. SMK Salafiyah Darul Falah pada awal tahun pendirian 2017 memiliki peserta didik 11 peserta didik, Pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebanyak 28 peserta didik, tahun 2019 peningkatan sebanyak 29 peserta didik, pada tahun 2020 mengalami peningkatan peserta didik sebanyak 36.

Dari pemaparan diatas ada beberapa permasalahan yang menarik perhatian peneliti untuk melakukan penelitian hal hal yang terkait dengan apa saja strategi promosi yang di lakukan oleh pihak sekolah, dan bentuk penguatan networking yang di terapkan oleh pihak sekolah dan alumni Pondok Pesantren Darul Falah dalam meningkatkan peserta didik.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini, membahas tentang Implementasi Manajemen promosi SMK Salafiyah Darul Falah Bulurejo Purwoharjo Banyuwangi, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang mana penelitian ini mengarah ke metode penelitian secara deskriptif artinya penelitian yang menggunakan kata-kata dan tulisan. Menurut Strauss dan Corbin (2007:1) dalam Nugrahani dalam bukunya yang berjudul metode penelitian kualitatif (2014:9) penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Dan lokasi penelitian bertempat di lembaga SMK Salafiyah Darul Falah di Desa Bulurejo, lembaga ini berlokasi di Jl. Ngadimulyo Dsn. Ngadirejo, Ds. Bulurejo, Kec. Purwoharjo. Kab. Banyuwangi dan terletak disebelah timur Pondok Pesantren Darul Falah. Dan dibawah naungan yayasan Darul Falah. Sumber Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data Primer dan data skunder. Sumber data primer yakni Ketua Yayasan, Kepala Sekolah dan WKS Sekolah. Sebagai nara sumber dan observasi langsung di lembaga untuk mendapatkan data dan informasi mengenai fokus masalah dalam penelitian. Sedangkan data skundernya yaitu di dapat dari berkas, arsip dokumen dan data pendukung lainnya. Dalam penelitian ini, peneliti sendiri sebagai salah satu guru pendidik, jadi data yang didapatkan semakin akurat dan dapat dipercaya. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah Wawancara, Observasi, dan Dokumentasi. Subjek penelitian: Ketua Yayasan, Kepala Sekolah, dan WKS Sekolah. Jenis dan Sumber Data yang digunakan yaitu Data Primer dan Data Skunder, Teknik pemeriksaan data menggunakan Triangulasi. Analisis data menggunakan Reduksi Data, Penyajian Data, dan Verifikasi Data.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini akan dibahas tentang fokus masalah yaitu mengenai ruang lingkup Penerapan manajemen promosi memuat beberapa tahapan terutama dalam mencetak *output* pendidikan yang berkualitas di tengah pesatnya persaingan pendidikan. Selain itu peran *stakeholder* dan kerja sama setiap karyawan di lembaga pendidikan harus berjalan secara sinergis.

Kondisi masyarakat sekitar SMK Salafiyah Darul Falah tepatnya di kelurahan Bulurejo kecamatan Purwoharjo adalah mayoritas beragama Islam dan sangat agamis dengan berbagai tingkat pekerjaan dan penghasilan yang diperoleh dari berbagai profesi seperti Pegawai Negeri Sipil, pedagang, buruh pabrik, dan pertanian. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan kepala Sekolah yang menyatakan bahwa keseluruhan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah menempati di pondok pesantren putra dan putri.

Nuansa agamis masyarakat sekitar SMK Salafiyah Darul Falah juga dibuktikan dengan pengamatan peneliti pada 24 juni 2021 dimana keseluruhan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah bertempat di pondok pesantren Darul Falah, khusus peserta didik putri SMK Salafiyah Darul Falah bertempat di asrama putri.

Dari gambaran tersebut dapat diketahui jika minat masyarakat terhadap SMK Salafiyah Darul Falah semakin meningkat jumlahnya. Hal ini dikarenakan adanya prestasi yang diperoleh SMK Salafiyah Darul Falah perkembangannya lebih baik setiap tahun, baik dalam bidang akademik maupun non akademik dan juga didukung nuansa agamis di lingkungan sekolah.

Implementasi Strategi Promosi dalam sebuah lembaga merupakan hal yang kompleks karena mencakup banyak hal dan terus berkaitan terutama dalam upaya mencetak Sekolah yang berkualitas. Adapun langkah manajemen Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah adalah sebagai berikut:

- a. Tenaga pendidik dan kependidikan 60% adalah alumni pondok pesantren sehingga tercipta nuansa *relegius* di lingkungan Sekolah seperti jabat tangan ketika datang ke sekolah, pembacaan al-Quran sebelum proses pembelajaran, sholat dhuha dan sholat berjamaah.

Kemajuan sebuah lembaga pendidikan dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas lembaganya tentu harus didukung dengan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkompeten di bidangnya. SMK Salafiyah Darul Falah dalam pengorganisasian dan pemberian tugas pendidik dan tenaga kependidikan disesuaikan dengan bidang keahlian masing-masing. Selain itu tenaga pendidik dan kependidikan di SMK Salafiyah Darul Falah merupakan lulusan pondok pesantren. Hal ini sesuai dengan yang diungkapkan kepala SMK Salafiyah Darul Falah :

“Implementasi Strategi Promosi merupakan hal yang kompleks karena menyangkut proses yang berkaitan dan terstruktur terutama dalam meningkatkan mutu pendidikan di Sekolah harus disusun mulai dari penempatan tenaga pendidik dan kependidikan sesuai dengan job descriptionnya, sehingga tenaga pendidik dan kependidikan dapat melaksanakan tugasnya dengan baik. Selain itu sebagian besar dari guru disini adalah

lulusan pesantren dan Alumni Pondok Pesantren Darul Falah sini sehingga tercipta nuansa agamis di lingkungan sekolah". (24 Juni 2021)

Informasi yang serupa juga disampaikan oleh WKS. Kurikulum SMK Salafiyah Darul Falah, yang mengatakan bahwa:

"Dalam pemberian tugas guru maupun karyawan di SMK Salafiyah Darul Falah disesuaikan dengan bidang keahlian masing-masing, faktor pendukung lainnya sebagian guru adalah alumni pesantren sehingga ada nuansa agamis tersendiri di lingkungan sekolah". (24 Juni 2021)

Wawancara tersebut sesuai dengan data yang diperoleh peneliti dari WKS. Kurikulum pada saat observasi dan data yang diperoleh oleh peneliti di SMK Salafiyah Darul Falah berupa data tenaga pendidik dan kependidikan sekaligus jadwal mengajar dan pendidikan terakhir yang ditempuh tenaga pendidikan dan kependidikan di SMK Salafiyah Darul Falah.

Berikut beberapa tahapan Strategi promosi di SMK Salafiyah Darul Falah :

- a. Perumusan visi, misi, dan tujuan SMK Salafiyah Darul Falah melibatkan *stakeholder* internal dan *stakeholder* eksternal

Tahapan pertama sebagai promosi yang diterapkan di SMK Salafiyah Darul Falah adalah perumusan visi, misi yang dirumuskan oleh kepala sekolah dan berbagai elemen sekolah diantaranya Ketua Tata Usaha, dewan komite, dan pihak-pihak yang berperan penting di madrasah seperti Wakil Kepala Sekolah (WKS) baik WKS kurikulum, kesiswaan, humasy dan berbasis pada kebutuhan siswa, sedangkan tujuan madrasah disesuaikan sebagaimana yang tertuang dalam UUD No. 20 tahun 2003 tentang sistem pendidikan nasional (SISDIKNAS).

- b. Beberapa langkah implementasi Manajemen Strategi Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah

Implementasi Strategi promosi pertama melalui pengelolaan Sekolah dengan pembagian tugas tenaga pendidik dan kependidikan sesuai dengan job descriptionnya. Kemudian sistem pendidikan dengan menggunakan 2 sistem kurikulum yaitu sistem pendidikan kementerian agama (KEMENAG) dan sistem pendidikan nasional (SISDIKNAS), terbangunnya sebuah manajemen melalui kebersamaan, pembiayaan pendidikan diperoleh dari Anggaran Dana BOS dan swadaya masyarakat.

- c. Evaluasi Strategi promosi di SMK Salafiyah Darul Falah oleh Kemenag. Evaluasi Strategi promosi dilakukan secara terus-menerus dan berjenjang atau berkelanjutan dan setiap saat karena K13 sekarang menggunakan evaluasi proses setiap kompetensi dasar (KD), untuk kemudian yakni pengkasifikasian tentang kemampuan peserta didik dengan mendapatkan pelayanan yang berbeda. Evaluasi yang dilakukan berbentuk evaluasi proses yaitu bukan hanya pemberian motivasi dan pengontrolan akan tetapi juga melalui pendampingan dalam setiap tugas yang dikerjakan oleh

setiap pendidik dan tenaga kependidikan di SMK Salafiyah Darul Falah oleh *stakeholder* dan elemen yang bertugas seperti Wakil Kepala Sekolah (WKS).

Data tentang Strategi Promosi yang diterapkan SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta Didik.

Setelah diklasifikasi faktor pendukung dan penghambat dari hasil temuan penelitian di rumuskan strategi Promosi yang tepat untuk meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah:

- 1) SMK Salafiyah Darul Falah menerapkan nilai-nilai islami, baik dalam pembelajaran maupun kehidupan sehari-hari dan memprioritaskan penguasaan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) serta Life Skill (Kecakapan Hidup)
 - 2) SMK Salafiyah Darul Falah ini memiliki 2 keunggulan, sebagai berikut. 1) Program wajib mondok; 2) Sarana prasarana yang cukup: yaitu mempunyai ruang kelas, ruang perpustakaan, ruang laboratorium komputer, laboratorium otomotif, Masjid, lapangan olahraga, kantin Sekolah. Hal ini membuat kesenjangan antara keunggulan yang dimiliki Sekolah dengan jumlah peserta didik yang ada. Keunggulan yang dimiliki Sekolah ternyata masih belum bisa menarik minat peserta didik untuk masuk ke Sekolah tersebut. Selain itu, Sekolah yang berstatus negeri berjarak jauh dari SMK Salafiyah Darul Falah ini. Sebenarnya hal tersebut bisa menjadi peluang bagi SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah peserta didiknya. SMK Salafiyah Darul Falah berupaya membangun kerjasama yang baik dengan seluruh pihak guna kemajuan Sekolah. Kerjasama yang intensif dibangun dengan orang tua/ wali murid melalui sumbangan yang diberikan ke Sekolah, dan juga dibangun dengan para alumni. Kerjasama dengan alumni sejauh ini sudah ada yang dibuktikan dengan penyelenggaraan terkumpul dana dan disumbangkan ke Sekolah.
- 1) Upaya yang dilakukan Sekolah selanjutnya agar tercapainya kondisi ideal adalah selalu berusaha memenuhi sarana dan prasarana serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada peserta didik, sehingga melalui pelayanan yang baik diharapkan menjadi media promosi yang efektif untuk SMK Salafiyah Darul Falah sebagai Sekolah pilihan. Memenuhi amanat Undang Undang tersebut di atas dan guna mencapai tujuan Pendidikan Nasional pada umumnya, serta tujuan pendidikan Sekolah khususnya, SMK Salafiyah Darul Falah sebagai lembaga pendidikan tingkat Kejuruan mencoba mengembangkan Kurikulum Kondisi riil untuk 8 Standar Nasional Pendidikan di SMK Salafiyah Darul Falah pada umumnya sudah sesuai dengan SNP namun untuk standar sarana dan prasarana masih tergantung dari dana BOS Sekolah, sementara peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah banyak dengan latar belakang ekonomi orang tua kebanyakan menengah ke bawah, maka sangat sulit untuk mendapat kondisi biaya Sekolah yang ideal. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan bapak Kepala SMK Salafiyah Darul Falah yaitu Bapak Bamabang sumariaji S.Pd, menjelaskan bahwa pada saat sekarang ini jumlah peserta didik kelas X adalah sebanyak 43 orang. Hal ini merupakan jumlah yang sangat minim dimiliki oleh SMK Salafiyah Darul Falah. Sebagaimana yang telah

peneliti paparkan diatas bahwa peminat SMK Salafiyah Darul Falah kebanyakan berasal dari keluarga menengah kebawah. Sekolah ini diharapkan mampu bersaing dengan Sekolah sekolah lain. Tentunya Sekolah harus selalu melakukan inovasi-inovasi baru terutama dalam peningkatan jumlah peserta didik. Ketika merekrut peserta didiknya, SMK Salafiyah Darul Falah menyediakan 4 kelas/rombel bagi calon peserta didik baru setiap tahunnya dengan kapasitas jumlah murid sekitar 18 sampai 20 orang perkelasnya.

Data tentang penguatan Networking SMK Salafiyah Darul Falah tahun pembelajaran 2020/2021

Tugas Kepala Sekolah sebagai manager (pengelola) dan juga sebagai leader (pemimpin) dalam organisasi sekolah, memiliki tugas di samping pengembangan akademik, juga pengembangan Networking sekolah. Dua tugas ini sangat penting dan saling mendukung satu dengan lain. Bahwa kegiatan akademik di sekolah terjadi sebagai proses sosial sehingga dibutuhkan Networking antara mereka yang terlibat dalam proses akademik. Di dalam proses akademik, dibutuhkan hubungan networking antara guru dan peserta didik, antara peserta didik dengan peserta didik lain, junior dengan senior, antara peserta didik dengan tenaga administratif. Kegiatan belajar pada dasarnya adalah saling bekerja sama dan saling membantu, sehingga hubungan Networking dalam kegiatan akademik sangat dibutuhkan dalam aktivitas belajar di sekolah. Pengembangan kehidupan sosial budaya sekolah adalah sebagai landasan penting untuk tumbuhnya kemitraan dalam kegiatan akademik. Pengembangan kemitraan sosial sekolah pada dasarnya adalah sangat penting bagi pengembangan karakter siswa seperti menghargai aktivitas belajar, jujur, hemat, bersih, dan kerja keras. Pembentukan karakter seseorang selalu terjadi atau terbentuk dalam proses dan konteks kebudayaan, dimana semua anggota-anggota kelompok ikut terlibat dalam mendukung penampilan nilai-nilai yang dianggap berharga. Sebagaimana telah disebutkan dua tugas utama kepala sekolah adalah manajemen dan kepemimpinan, dimana tugas manajemen terkait dengan proses dan struktur organisasi, sementara kepemimpinan terkait dengan tugas pengembangan nilai-nilai (budaya) yang dapat memberi dukungan terhadap proses atau aktivitas organisasi sekolah. Kepala sekolah memiliki tugas manajemen (pengelolaan) seperti merancang, mengorganisir, menggerakkan, mengevaluasi kegiatan belajar di kelas, perpustakaan, makan bersama di sekolah, hubungan sekolah dengan keluarga (orang tua siswa), hubungan sekolah dengan dunia kerja, hubungan sekolah dengan lembaga pendidikan lainnya dan lain lain. Di samping itu kepala sekolah juga memiliki tugas kepemimpinan yaitu menciptakan budaya kemitraan dalam kehidupan sekolah dan kemitraan dengan lembaga-lembaga di luar sekolah. Keberhasilan untuk membangun kemitraan sekolah adalah sangat ditentukan oleh peran kepala sekolah dalam melaksanakan tugas manajemen dan kepemimpinan pendidikan. Oleh karena itu Networking sekolah adalah menjadi tanggung jawab kepala sekolah untuk membangun

manajemen kemitraan internal dalam sekolah dan eksternal dengan lembaga di luar sekolah (dalam masyarakat), dan menciptakan budaya kemitraan internal dan eksternal.

Selain itu, keunggulan peserta didik dalam bidang akademik maupun non akademik dapat dibuktikan dengan hasil wawancara dan observasi peneliti terkait prestasi yang diraih oleh peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah.

a) Unggul dibidang akademik

Sesuai dengan visi dan misi SMK Salafiyah Darul Falah yang unggul dalam bidang akademik dapat dibuktikan dengan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi yang ditemukan oleh peneliti di lokasi penelitian. Adapun wawancara peneliti dengan kepala SMK Salafiyah Darul Falah sebagai berikut:

“Kami berupaya untuk terus meningkatkan keilmuan dan prestasi peserta didik dengan mengefektifkan proses KBM dan juga mengikutsertakan siswa-siswi dalam beberapa even perlombaan agar siswa mampu bersaing dan mengasah kemampuannya guna mencetak kader-kader atau output yang berkualitas dengan diterima di beberapa perguruan tinggi negeri maupun perguruan tinggi swasta yang bonafit”. (23 Juni 2021)

Informasi yang sama juga disampaikan oleh WKS Kurikulum sebagai berikut:

“Sebagai upaya untuk mencapai visi dan misi Sekolah tentu pengelola Sekolah tentunya Sekolah tidak hanya berpacu pada proses KBM tetapi juga mengasah kemampuan siswa melalui beberapa perlombaan sesuai dengan kompetensi yang dikuasai oleh siswa-siswi SMK dan sebagai upaya untuk meningkatkan kemampuan siswa-siswi SMK. Dan untuk harapan kedepannya output SMK Salafiyah Darul Falah dapat diterima di berbagai perguruan tinggi se Indonesia”. (23 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan pengamatan dan dokumentasi yang ditemukan oleh peneliti tentang beberapa kejuaraan yang diperoleh oleh peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah baik di bidang akademik berupa beberapa kejuaraan yang diperoleh oleh peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah seperti juara IV Desain iklan, tingkat kabupaten 2020. Dari kejuaraan tersebut dapat diketahui bahwa peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah unggul di bidang akademik.

b) Unggul di bidang non akademik

Selain unggul dalam bidang akademik pengelola SMK Salafiyah Darul Falah juga berupaya memenuhi kebutuhan siswa dan harapan wali peserta didik yang juga unggul di bidang non akademik. Untuk itu pengelola SMK Salafiyah Darul Falah terus berupaya untuk meningkatkan kemampuan peserta didik tidak hanya unggul dalam keilmuan tetapi juga pengembangan minat bakat peserta didik. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan kepala SMK Salafiyah Darul Falah berikut:

“Sebagai upaya peningkatan kemampuan siswa di bidang non akademik dan sebagai upaya mengasah minat bakat yang dimiliki oleh siswa, pengelola SMK Salafiyah Darul Falah juga mengikutsertakan pada berbagai cabang lomba non akademik. Dengan

harapan siswa mampu mengembangkan bakat dan tidak hanya unggul dibidang akademik tetapi juga non akademik”.(23 Juni 2021)

Informasi yang sama juga disampaikan oleh WKS. Kurikulum sebagai berikut:

“Untuk mengembangkan minat dan bakat siswa, selain berupaya mengembangkan minat dan bakat siswa, Sekolah juga mengikutsertakan pada berbagai even perlombaan”.(23 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan observasi dan dokumentasi yang ditemukan peneliti di lokasi penelitian berupa kejuaraan sepak bola persahabatan antar sekolah yang diraih peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah tingkat SMK dan sederajat Se-Kab. Banyuwangi tahun 2019. Dari prestasi yang diraih peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah tersebut menunjukkan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah tidak hanya unggul di bidang akademik akan tetapi juga non akedemik.

c) Unggul di bidang teknologi

Kelengkapan sarana dan prasarana merupakan salah satu faktor untuk menunjang kualitas peserta didik. Pendidikan yang terus mengalami perkembangan pesat setiap tahunnya tidak hanya menuntut siswa untuk unggul di bidang akademik tetapi juga teknologi. Untuk itu pengelola SMK Salafiyah Darul Falah berupaya untuk mengembangkan potensi siswa agar tidak hanya unggul dibidang akademik tetapi juga teknologi. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan kepala SMK Salafiyah Darul Falah berikut:

“Dalam upaya menunjang kemampuan siswa apalagi pada zaman sekarang, siswa tidak hanya dituntut untuk unggul dalam ilmu pengetahuan tetapi juga teknologi, untuk itu Sekolah menunjang Sekolah juga melengkapi fasilitas sekolah dibidang IT sesuai dengan kebutuhan siswa”. (23 Juni 2021)

Ungkapan yang serupa juga diungkapkan WKS. Kurikulum berikut:

“Beberapa fasilitas juga disediakan oleh Sekolah untuk menunjang kemampuan siswa termasuk dalam hal teknologi, Sekolah memfasilitasi beberapa laboratorium guna menunjang kemampuan siswa tidak hanya dalam materi tetapi juga penerapan”. (23 Juni 2021)

Hasil wawancara tersebut sesuai dengan observasi dan dokumentasi yang ditemukan peneliti dengan adanya ruang laboratorium yang ada di SMK Salafiyah Darul Falah. sebagai penunjang kebutuhan peserta didik terutama dalam ilmu pengetahuan serta proses KBM. Selain itu, dengan adanya laboratorium tersebut diharapkan peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah tidak hanya unggul di bidang akademik maupun non akademik tetapi juga diharapkan unggul dalam teknologi sesuai dengan kebutuhan siswa.

d) Penanaman iman dan taqwa pada peserta didik

Sesuai dengan visi dan misi SMK Salafiyah Darul Falah dalam upaya penerapan iman dan taqwa dalam kepribadian peserta didik selain melalui mata pelajaran keagamaan tetapi Sekolah juga membiasakan peserta didik untuk sholat Dhuha dan tadarus Al-Qur'an sebelum proses pembelajaran.

Setelah diklasifikasi faktor pendukung dan penghambat dari hasil temuan penelitian di rumuskan strategi Promosi yang tepat untuk meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah:

1) SMK Salafiyah Darul Falah menerapkan nilai-nilai islami, baik dalam pembelajaran maupun kehidupan sehari-hari dan memprioritaskan penguasaan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) serta Life Skill (Kecakapan Hidup);

2) SMK Salafiyah Darul Falah ini memiliki 2 keunggulan, sebagai berikut. 1) Program wajib mondok; 2) Sarana prasarana yang cukup: yaitu mempunyai ruang kelas, ruang perpustakaan, ruang laboratorium komputer, laboratorium otomotif, Masjid, lapangan olahraga, kantin Sekolah. Hal ini membuat kesenjangan antara keunggulan yang dimiliki Sekolah dengan jumlah peserta didik yang ada. Keunggulan yang dimiliki Sekolah ternyata masih belum bisa menarik minat peserta didik untuk masuk ke Sekolah tersebut. Selain itu, Sekolah yang berstatus negeri berjarak jauh dari SMK Salafiyah Darul Falah ini. Sebenarnya hal tersebut bisa menjadi peluang bagi SMK Salafiyah Darul Falah untuk meningkatkan jumlah pesertanya. SMK Salafiyah Darul Falah berupaya membangun kerjasama yang baik dengan seluruh pihak guna kemajuan Sekolah. Kerjasama yang intensif dibangun dengan orang tua/ wali murid melalui sumbangan yang diberikan ke Sekolah, dan juga dibangun dengan para alumni. Kerjasama dengan alumni sejauh ini sudah ada yang dibuktikan dengan penyelenggaraan terkumpul dana dan disumbangkan ke Sekolah.

3.) Upaya yang dilakukan Sekolah selanjutnya agar tercapainya kondisi ideal adalah selalu berusaha memenuhi sarana dan prasarana serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada peserta didik, sehingga melalui pelayanan yang baik diharapkan menjadi media promosi yang efektif untuk SMK Salafiyah Darul Falah sebagai Sekolah pilihan. Memenuhi amanat Undang Undang tersebut di atas dan guna mencapai tujuan Pendidikan Nasional pada umumnya, serta tujuan pendidikan Sekolah khususnya, SMK Salafiyah Darul Falah sebagai lembaga pendidikan tingkat Kejuruan mencoba mengembangkan Kurikulum Kondisi riil untuk 8 Standar Nasional Pendidikan di SMK Salafiyah Darul Falah pada umumnya sudah sesuai dengan SNP namun untuk standar sarana dan prasarana masih tergantung dari dana BOS Sekolah, sementara peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah banyak dengan latar belakang ekonomi orang tua kebanyakan menengah ke bawah, maka sangat sulit untuk mendapat kondisi biaya Sekolah yang ideal. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan bapak Kepala SMK Salafiyah Darul Falah yaitu Bapak Bamabang sumariaji S.Pd, menjelaskan bahwa pada saat sekarang ini jumlah peserta didik kelas X adalah sebanyak 43 orang. Hal ini merupakan jumlah yang sangat minim dimiliki oleh SMK Salafiyah Darul Falah. Sebagaimana yang telah peneliti paparkan diatas bahwa peminat SMK Salafiyah Darul Falah kebanyakan berasal dari keluarga menengah kebawah. Sekolah ini diharapkan

mampu bersaing dengan Sekolah sekolah lain. Tentunya Sekolah harus selalu melakukan inovasi-inovasi baru terutama dalam peningkatan jumlah peserta didik. Ketika merekrut peserta didiknya, SMK Salafiyah Darul Falah menyediakan 4 kelas/rombel bagi calon peserta didik baru setiap tahunnya dengan kapasitas jumlah murid sekitar 18 sampai 20 orang perkelasnya.

Dalam al Quran sudah di jelaskan mengenai Networking tepatnya dalam surah AL Hujuraat ayat 13 :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۗ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقْوَمُ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya : Hai manusia, Sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal. (049. AL Hujuraat : 13)

Networking di SMK Salafiyah Darul Falah yaitu adanya persahabatan, kerjasama, hubungan timbal balik yang saling membantu antara pihak sekolah dan masyarakat sekitar. Kehidupan yang produktif dan bersahabat membutuhkan adanya hubungan kemitraan, pertemanan, dan persaudaraan untuk mencapai kemajuan dan peningkatan jumlah peserta didik yang dapat dirasakan oleh SMK Salafiyah Darul Falah.

Sekolah sebagai masyarakat kecil untuk melaksanakan tugas proses pendidikan atau proses belajar bagi mereka yang belum siap melaksanakan peran sosial dalam masyarakat seharusnya dapat membangun kerjasama atau kemitraan dengan lembaga-lembaga lain dalam masyarakat. Adapun penguatan Networking di SMK Salafiyah Darul Falah diantaranya :

1. Menentukan tujuan bersama dengan jelas. Sebuah tim bagaikan sebuah kapal yang berlayar di lautan luas. Jika tim tidak memiliki tujuan atau arah yang jelas, tim tidak akan menghasilkan apa-apa. Tujuan merupakan pernyataan apa yang harus diraih oleh tim, dan memberikan daya memotivasi setiap anggota untuk bekerja. Contohnya, sekolah yang telah merumuskan visi dan misi sekolah hendaknya menjadi tujuan bersama.
2. Memperjelas keahlian dan tanggung jawab anggota. Setiap anggota tim harus menjadi pemain di dalam tim. Masing-masing bertanggung jawab terhadap suatu bidang atau jenis pekerjaan/tugas. Di lingkungan sekolah, para guru selain melaksanakan proses pembelajaran biasanya diberikan tugas-tugas tambahan, seperti menjadi wali kelas,

mengelola laboratorium, koperasi, dan lain-lain. Agar terbentuk kerja sama yang baik, maka pemberian tugas tambahan tersebut harus didasarkan pada keahlian mereka masing-masing.

3. Menyediakan waktu untuk menentukan cara bekerjasama. Meskipun setiap orang telah menyadari bahwa tujuan hanya bisa dicapai melalui kerja sama, namun bagaimana kerja sama itu harus dilakukan perlu adanya pedoman. Pedoman tersebut sebaiknya merupakan kesepakatan semua pihak yang terlibat. Pedoman dapat dituangkan secara tertulis atau sekedar sebagai konvensi.
4. Menghindari masalah yang bisa diprediksi. Artinya mengantisipasi masalah yang bisa terjadi. Seorang pemimpin yang baik harus dapat mengarahkan anak buahnya untuk mengantisipasi masalah yang akan muncul, bukan sekedar menyelesaikan masalah. Dengan mengantisipasi, apa lagi kalau dapat mengenali sumber-sumber masalah, maka organisasi tidak akan disibukkan kemunculan masalah yang silih berganti harus ditangani.
5. Menggunakan konstitusi atau aturan tim yang telah disepakati bersama. Peraturan tim akan banyak membantu mengendalikan tim dalam menyelesaikan pekerjaannya dan menyediakan petunjuk ketika ada hal yang salah. Selain itu perlu juga ada konsensus tim dalam mengerjakan satu pekerjaan.

D. KESIMPULAN

Pada bab yang terakhir ini pada kesimpulan, akan dijelaskan secara singkat tentang tiga pokok bahasan, yaitu mengenai :

1. Implementasi manajemen Promosi di SMK Salafiyah Darul Falah

Implementasi manajemen promosi di SMK Salafiyah Darul Falah meliputi: (1) Tenaga pendidik dan kependidikan 60% adalah alumni pondok pesantren sehingga tercipta nuansa *relegius* di lingkungan sekolah seperti jabat tangan ketika datang ke sekolah, pembacaan al-Quran sebelum proses pembelajaran, sholat dhuhur dan ashar berjamaah (2) 32% Kurikulum pendidikan bersumber dari Kemenag sebagai upaya penanaman iman dan taqwa peserta didik melalui pembelajaran (3) Pelaksanaan kegiatan melibatkan *stakeholder* internal dan eksternal untuk mengoptimalkan pelaksanaan program dalam pencapaian jumlah peserta didik (4) Evaluasi sesuai dengan kompetensi dasar (KD) semua mata pelajaran sehingga 87% *output* SMK Salafiyah Darul Falah banyak diterima di beberapa Perguruan Tinggi di seluruh Indonesia.

2. Manajemen Promosi yang di terapkan untuk meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah

Setelah diklasifikasi faktor pendukung dan penghambat dari hasil temuan penelitian dirumuskan strategi promosi yang tepat untuk meningkatkan jumlah peserta didik di SMK Salafiyah Darul Falah: (1) Perlu adanya totalitas pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dalam menumbuhkan kesadaran diri tenaga pendidik dan kependidikan dalam setiap kegiatan yang bernuansa *relegius* di lingkungan pendidik (2) Perlu adanya pencermatan lingkungan terkait perkembangan pendidikan di lingkungan sekitar baik melalui pencermatan internal maupun eksternal dengan melibatkan *stakeholder* internal dan *stakeholder* eksternal baik dalam proses perumusan visi, misi dan tujuan SMK Salafiyah Darul Falah maupun dalam pelaksanaan kegiatan sekolah.

3. Penguatan Networking SMK Salafiyah Darul Falah

Adapun penguatan Networking di SMK Salafiyah Darul Falah diantaranya Membangun jaringan alumni podok pesatren yang baik dan terus berkesinambungan sehingga dapat memperkuat pertahanan kelangsungan bertahan sebuah sekolah.

Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan tersebut di atas, disampaikan beberapa saran kepada pengelola SMK Salafiyah Darul Falah dan peneliti selanjutnya sebagai berikut:

1. Diharapkan pengelola SMK Salafiyah Darul Falah mampu meningkatkan manajemen strategi promosi dengan lebih baik lagi mulai dari tahap perumusan, implementasi maupun evaluasi strategi promosi baik di lingkungan internal maupun eksternal.
2. Diharapkan tenaga pendidik maupun kependidikan SMK Salafiyah Darul Falah mampu lebih meningkatkan mutu pendidikan guna mencapai visi, misi dan tujuan madrasah
3. Diharapkan memanfaatkan faktor pendukung berupa kekuatan dan peluang untuk meningkatkan jumlah peserta didik SMK Salafiyah Darul Falah semakin baik.

DAFTAR PUSTAKA

A. Daftar Buku

- Akdon. 2017. *Strategik Management for Education Manajement*. Bandung: Alfabeta.
- Faturrohman, Muhammad & Sulistyorini. 2012. *Implementasi Manajemen Peningkatan Mutu Pendidikan Islam*. Yogyakarta: Teras.
- Muhammad, Warsono. 2013. *Manajemen Strategik Alat dan Konsep Analisis*. Yogyakarta: Unit penerbitan dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Najib, Wiyani dan Sholichin. 2016. *Manajemen Strategik Pendidikan Karakter Bagi Anak Usia Dini*. Yogyakarta: GAVA MEDIA.
- Nata, Abuddin. 2018. *Manajemen Pendidikan*. Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP.
- Robbins, Stephen P & Coulter, Mary. 2010. *Manajemen*. Jakarta: Elangga
- Sabariah, Etika. 2016. *Manajemen Stategis*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Sallis, Edward. 2012. *Total Quality Manajemen in Education Manajemen (Mutu pendidikan)*. Jogjakarta: IRCiSoD
- Sallis, Edward. 2006. *Total Quality Manajemen in Education Manajemen Mutu pendidikan*. Jogjakarta: IRCiSoD
- Satibi, Imam. 2016. *Manajemen Strategik Pengembangan Unggulan Vocational School*. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Siagan, Sondang P. 2007. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Susanto. 2014. *Manajemen Strategik Komprehensif*. Jakarta: Erlangga.

B. Daftar Jurnal

- Banawati. 2018. *Manajemen Strategik Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Islam*. SD Muhamadiyyah “Al Bayyin” Tambakboyo Pedan Klaten.
- Hidayatuka Nur Baiti. 2017. *Pengaruh Penerapan Manajemen Strategik Terhadap Mutu Pendidikan*. MA Unggulan Mamba’ul Huda Krasak Tegalsari Banyuwangi
- Khoiruddin. 2012. *Manajemen Strategi Lembaga Pendidikan Islam Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan*. Studi Multi Kasus Mts N Kunir Blitar dan SMP Islamic Boording School Ar-Rahmah Malang.
- Santosa Imron. 2016. *Peran Kepemimpinan Kyai Islahul Umam Dalam Mengembangkan Pendidikan Pondok Pesantren Hidayatul Muta’alimin*. Setail Genteng Banyuwangi.
- Ulfah Irani,dkk. 2013. *Rendahnya Kualitas Pendidikan di Indonesia*. Volume 4, No.2, November 2014
- Yulia Nurul Maulida. 2018. *Manajemen Strategik Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan*. MTs Negeri Grobogan.