

STRATEGI PEMASARAN PENDIDIKAN DALAM MENGATASI PENURUNAN JUMLAH SISWA DI SDN 06 LASI MUDO KECAMATAN CANDUANG

¹Ali Mustopa Yakub Simbolon, ²Junaidi, ³Weni Sumarni, ⁴Sermal, ⁵Bashori

^{1,2,3}Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Indonesia

^{4,5}Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang, Indonesia

E-mail: alimustopa794@gmail.com

Received: 12 Agustus 2024

Revised: 4 September 2024

Aproved: 7 Oktober 2024

Abstract

This research focuses on SDN 06 Lasi Mudo, which has experienced a decline in new student enrollments. The conflict involves human factors, particularly human resource management, encompassing teachers, administrative staff, and students, with the school principal as the key leader. The research method employs a case study approach, analyzing human resource conflict, marketing strategies, improvement of educator quality, and infrastructure management at the school. Data were collected through interviews, observations, and documentation, with the research subjects involving SDN 06 Lasi Mudo. The research results indicate that marketing strategies, improvement of educator quality, and physical resource management can be solutions to address the conflict and the decline in new student enrollments. The effective implementation of conflict management is crucial in responding to differences in the school environment. This research provides a significant contribution to understanding the complexity of factors influencing the decrease in the number of new students in elementary schools. The implications include the development of more effective policies and strategies to enhance the quality of education at the elementary level. The success of SDN 06 Lasi Mudo demonstrates that the quality of education depends not only on physical facilities but also on human resource management and wise strategies.

Keywords: Human Resource Conflict, Decrease in Student Numbers.

Abstrak

Penelitian ini berfokus pada SDN 06 Lasi Mudo yang mengalami penurunan penerimaan siswa baru. Konflik ini melibatkan faktor manusia, khususnya manajemen sumber daya manusia, yang melibatkan guru, staf administratif, dan siswa dengan kepala sekolah sebagai pemimpin kunci. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan menganalisis konflik sumber daya manusia, strategi pemasaran, peningkatan mutu pendidik, dan manajemen sarana prasarana di sekolah tersebut. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, dengan subjek penelitian melibatkan SDN 06 Lasi Mudo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran, peningkatan mutu pendidik, dan manajemen sumber daya fisik dapat menjadi solusi untuk mengatasi konflik dan penurunan penerimaan siswa baru. Penerapan manajemen konflik yang efektif menjadi kunci dalam merespons perbedaan di lingkungan sekolah. Penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam memahami kompleksitas faktor-faktor yang memengaruhi penurunan jumlah siswa baru di sekolah dasar. Implikasinya mencakup pengembangan kebijakan dan strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan kualitas pendidikan di tingkat dasar. Keberhasilan SDN 06 Lasi Mudo menunjukkan bahwa mutu pendidikan tidak hanya bergantung pada fasilitas fisik, tetapi juga pada manajemen sumber daya manusia dan strategi yang bijaksana.

Kata Kunci: Konflik Sumber Daya, Penurunan Jumlah Siswa.

PENDAHULUAN

Setiap sekolah seharusnya bertanggung jawab untuk mengajarkan siswanya menjadi orang yang baik dan berguna dalam masyarakat. Sayangnya, terkadang pelajaran di sekolah tidak terkait dengan kehidupan sehari-hari. Rencana pelajaran hanya fokus pada mata pelajaran tertentu tanpa memberikan hubungan yang jelas dengan kehidupan praktis (Rantesalu, 2020). Seringkali, apa yang dipelajari hanya untuk ujian dan tidak membantu anak-anak menghadapi kehidupan sehari-hari atau memberikan manfaat bagi masyarakat.

Saat memilih sekolah, terdapat beberapa faktor yang perlu diperhatikan seperti kualitas guru, fasilitas, alat bantu, dan biaya (Simbolon et al., 2023).. Walaupun semua hal tersebut penting, namun tujuan pendidikan tidak akan tercapai dengan baik tanpa adanya manajemen pendidikan yang baik. Dalam hal ini, peran kepala sekolah dan guru sangatlah penting. Prestasi siswa, yang juga mencerminkan minat dan keputusan siswa, sangat dipengaruhi oleh tindakan mereka dan suasana di sekolah. Oleh karena itu, meskipun sumber daya pendidikan sudah ada, kepala sekolah dan guru yang berkualitas juga diperlukan agar pendidikan dapat berjalan dengan baik.

Di SDN 06 Lasi Mudo mengalami penurunan siswa baru dilihat dari grafik ini:



Grafik 1.1 Data Penerimaan Siswa Baru di SDN 06 Lasi Mudo Kecamatan Canduang.

Dari grafik diatas bahwasanya penerimaan siswa baru di SDN 06 Lasi Mudo mengalami penurunan sejak 2018-2022. Hal ini tentu menjadi konflik yang perlu diselesaikan. Dalam setiap situasi atau perbedaan pendapat, faktor manusia menjadi hal yang penting untuk diperhatikan. Di lingkungan sekolah, faktor Sumber Daya Manusia ini melibatkan guru, staf administratif, dan siswa. Masing-masing individu memiliki kepribadian yang berbeda, dengan sifat, kepentingan, sikap, dan kekhawatiran yang beragam. Perbedaan ini dapat menyebabkan interaksi yang unik di antara mereka, dan terkadang, perbedaan ini dapat menyebabkan konflik. Menurut Saadah et al., (2022) konflik biasanya timbul dari perilaku manusia, serta struktur organisasi dan komunikasi.

Hal ini adalah hal yang wajar karena setiap orang memiliki keinginan dan pendapatnya sendiri. Di dunia pendidikan, kualitas sumber daya manusia ini sangat mempengaruhi kepuasan siswa dalam memilih sekolah. Oleh karena itu, konflik dapat muncul ketika terdapat perbedaan keinginan dan pendapat di antara individu-individu tersebut.

Di sekolah, berbagai konflik bisa muncul antara berbagai pihak. Ada konflik internal, seperti antara murid, guru, atau karyawan sekolah. Ada juga konflik eksternal, misalnya antara sekolah dengan sekolah lain atau dengan masyarakat sekitar. Semua ini terjadi karena di sekolah, kita punya orang-orang dengan karakter, sifat, dan sikap yang berbeda. Mereka bertemu dan bersosialisasi di sekolah, sehingga memiliki pandangan dan pendapat yang beragam. Dalam menghadapi konflik ini, penting bagi setiap orang untuk menunjukkan sikap dan perilaku yang dapat memenuhi keinginan dan harapan mereka. Artinya, kita perlu berusaha untuk memahami pandangan orang lain dan mencari solusi yang baik untuk semua. Jadi, meskipun perbedaan itu wajar, kita bisa bekerja sama untuk menyelesaikan konflik dan menjadikan lingkungan sekolah lebih baik untuk semua orang (Dozan, 2021).

Sebuah sekolah yang berkualitas adalah sekolah yang mampu mengelola konflik dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa sekolah tersebut memiliki strategi yang efektif untuk menyelesaikan masalah yang mungkin muncul. Manajemen konflik melibatkan serangkaian tindakan yang dilakukan oleh semua pihak yang terlibat dalam konflik, baik itu dari internal maupun eksternal sekolah. Pendekatan manajemen konflik ini berfokus pada proses komunikasi, termasuk tingkah laku, dari orang-orang yang terlibat, dan bagaimana hal itu memengaruhi kepentingan dan pemahaman mereka. Oleh karena itu, sekolah yang mampu mengelola konflik dengan baik dapat mengantisipasi dan menangani konflik dengan efektif.

Pentingnya penerapan manajemen konflik dalam lingkungan institusi pendidikan tidak dapat diabaikan. Langkah awalnya dapat diambil dari pengalaman satu lembaga atau sekolah tertentu yang sedang menghadapi konflik, walaupun permasalahan tersebut tidak dapat mewakili secara keseluruhan kondisi di lembaga pendidikan lainnya. Meskipun bersifat tentatif, unsur-unsur yang serupa dapat dijadikan pedoman. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki lebih lanjut pola penyelesaian konflik internal dan usaha untuk mengatasi penurunan jumlah peserta didik baru di SDN 06 Lasi Mudo melalui penerapan manajemen konflik di lingkungan sekolah.

METODE

Pendekatan yaitu studi kasus terkait penyebab penurunan jumlah siswa baru di SDN 06 Lasi Mudo, Kecamatan Canduang. Pendekatan yang digunakan mencakup analisis konflik sumber daya manusia, strategi pemasaran, peningkatan mutu pendidik, dan manajemen sarana prasarana

(Suparyanto dan Rosad, 2020).

Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan kepala sekolah, staf pengajar, dan dewan pengawas. Data juga dikumpulkan melalui observasi terhadap kondisi fisik sekolah dan dokumentasi mengenai pengelolaan sumber daya manusia, strategi pemasaran, peningkatan mutu pendidik, serta manajemen sarana prasarana.

Subjek penelitian melibatkan SDN 06 Lasi Mudo, dengan partisipasi aktif dari kepala sekolah, staf pengajar, dan dewan pengawas. Analisis data dilakukan secara kualitatif dengan merinci temuan dari wawancara, observasi, dan dokumentasi (Maimun, 2020).

Keabsahan data dalam penelitian ini dapat diukur melalui konsistensi temuan dari berbagai sumber data, triangulasi data, serta validitas dan reliabilitas instrumen penelitian (Simbolon et al., 2022). Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam memahami kompleksitas faktor-faktor yang memengaruhi penurunan jumlah siswa baru di sekolah dasar, serta memberikan wawasan untuk pengembangan kebijakan dan strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan kualitas pendidikan di tingkat dasar.

HASIL/TEMUAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Pemasaran

Salah satu konsep yang penting dalam memastikan kesinambungan dalam persaingan perusahaan yang beroperasi di sektor barang maupun jasa adalah strategi pemasaran, seperti yang dijelaskan oleh Khasanah, (2015). Strategi pemasaran ini berfungsi sebagai panduan yang mencakup segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, positioning, serta bauran pemasaran. Dalam bauran pemasaran, yang juga dikenal sebagai *marketing mix*, terdapat empat elemen kunci, yaitu produk, harga, promosi, dan tempat.

Menurut penulis, strategi pemasaran dalam memenangkan persaingan yang berkesinambungan dalam bisnis, baik di sektor barang maupun jasa, sangatlah penting. Strategi pemasaran merupakan salah satu elemen utama dalam keberhasilan suatu pendidikan. Dalam dunia pendidikan yang kompetitif, strategi pemasaran adalah kunci untuk menarik perhatian pelanggan, memenangkan pangsa pasar, dan mempertahankan keunggulan kompetitif.

Pertama, strategi pemasaran memberikan arah yang jelas dalam mengidentifikasi target pasar. Dengan melakukan segmentasi pasar, perusahaan dapat lebih fokus pada kelompok konsumen yang memiliki kebutuhan dan preferensi yang serupa. Ini memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan produk atau layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan potensial.

Selanjutnya, *positioning* adalah elemen penting dalam strategi pemasaran. Perusahaan harus mampu menempatkan produk atau layanannya di pasar dengan cara yang membedakannya dari pesaing. Posisi yang kuat dalam benak konsumen akan membantu perusahaan memenangkan persaingan dan membangun citra merek yang kuat.

Bauran pemasaran (*marketing mix*) juga merupakan komponen penting dalam strategi pemasaran. Ini terdiri dari empat elemen utama: produk, harga, promosi, dan tempat. Memahami bagaimana mengelola dan mengintegrasikan elemen-elemen ini dengan baik adalah kunci kesuksesan dalam pemasaran (Nursuci dan Fadilla, 2022). Produk harus

memenuhi kebutuhan pelanggan, harga harus kompetitif, promosi harus efektif dalam menjangkau target pasar, dan tempat harus mudah diakses oleh konsumen.

Dalam lingkungan bisnis yang selalu berubah, strategi pemasaran harus fleksibel dan berkesinambungan. Perusahaan harus terus memantau tren pasar, mengidentifikasi peluang baru, dan merespons perubahan dalam perilaku konsumen. Selain itu, strategi pemasaran juga harus memperhatikan aspek berkelanjutan, seperti dampak lingkungan dan tanggung jawab sosial perusahaan.

Dalam rangka memenangkan persaingan yang berkesinambungan, perusahaan harus mampu beradaptasi dengan perubahan dan selalu meningkatkan strategi pemasaran mereka. Dengan demikian, strategi pemasaran bukan hanya tentang menciptakan keunggulan kompetitif saat ini, tetapi juga tentang memastikan kelangsungan bisnis jangka panjang melalui strategi yang relevan dan responsif terhadap perubahan pasar dan lingkungan.

Dengan merangkum pendapat di atas, strategi pemasaran dapat diartikan sebagai upaya atau pendekatan yang digunakan dalam mencapai keunggulan kompetitif dalam dunia bisnis yang terus berlanjut.

B. Peningkatan Mutu Pendidik

Kepemimpinan adalah suatu proses yang bertujuan untuk mempengaruhi individu atau kelompok dengan cara yang sadar dan harmonis agar mereka dapat bekerja bersama untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Pengakuan terhadap pentingnya strategi kepemimpinan dalam organisasi telah menjadi dasar utama dalam menganalisis peran dan fungsinya dalam meningkatkan kualitas kinerja bawahan. Kualitas kinerja sendiri merujuk pada standar kinerja yang telah disepakati bersama dalam sebuah organisasi, sering kali diwujudkan dalam Standar Operasional Prosedur (SOP) (Ulmadevi et al., 2023).

Para ilmuwan telah memberikan berbagai pengertian tentang kinerja, seperti hasil pekerjaan, proses kerja individu, prestasi kerja, dan rekam jejak hasil kerja pada tugas tertentu dalam periode waktu tertentu. Secara umum, kinerja mengacu pada kemampuan seseorang dalam melaksanakan tugasnya dengan kualitas dan kuantitas yang optimal sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Faktor-faktor yang memengaruhi kinerja termasuk kemampuan dan motivasi individu.

Dalam konteks kepemimpinan, strategi kepemimpinan yang efektif dapat berperan penting dalam meningkatkan kinerja individu atau kelompok dalam mencapai tujuan organisasi. Oleh karena itu, memahami beragam definisi dan aspek kinerja, serta bagaimana kepemimpinan dapat memengaruhi kinerja, menjadi hal yang krusial dalam pengelolaan organisasi.

Dalam konteks ini, pendapat yang disampaikan oleh Ulmadevi et al., (2023) mengemukakan bahwa terdapat faktor-faktor yang memengaruhi kinerja individu. Faktor pertama adalah motivasi, yang dipengaruhi oleh sikap individu terhadap situasi kerja. Motivasi adalah suatu kondisi yang memotivasi individu secara terarah untuk mencapai tujuan organisasi. Dengan motivasi yang tinggi, individu cenderung mencapai kinerja yang optimal.

Faktor kedua adalah kemampuan, yang memiliki aspek psikologis yang terdiri dari kemampuan potensial (IQ) dan kemampuan aktual (pengetahuan + keterampilan). Ini berarti bahwa individu yang memiliki IQ di atas rata-rata dan memiliki pendidikan serta keterampilan yang relevan dengan pekerjaannya, akan lebih mungkin mencapai kinerja yang diharapkan. Oleh karena itu, penting untuk menempatkan individu pada pekerjaan yang sesuai dengan keahlian mereka.

Dalam keseluruhan konteks ini, faktor-faktor motivasi dan kemampuan individu berperan penting dalam menentukan kinerja mereka dalam mencapai tujuan organisasi. Itu sebabnya, penting bagi manajemen sumber daya manusia untuk memahami dan memanfaatkan faktor-faktor ini dalam mengelola dan mengembangkan potensi karyawan.

Strategi manajerial kepala sekolah dalam meningkatkan kinerja pendidikan dan tenaga kependidikan, sebagaimana dijelaskan dalam tabel berikut:

1. Kepemimpinan Partisipatif

Kepala sekolah mengalokasikan waktu dan peluang untuk mendengarkan aspirasi bawahannya. Berfokus pada kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan. Membangun hubungan berbasis mitra dan sahabat dengan staf.

2. *Maximum Leadership*

Menggunakan berbagai pendekatan, termasuk strategi, aset manusia, keahlian, kontrol, dan perubahan.

3. *Principle Centered Leadership*

Berorientasi pada pelayanan pelanggan. Memprioritaskan pengembangan kapabilitas.

4. *Instant Leadership*

Menetapkan prioritas dalam tindakan. Mengintegrasikan pendekatan yang berbasis perubahan.

5. *Strategik Leadership*

Mengusung strategi yang berfokus pada pelanggan. Mendorong pemberdayaan individu dan tim. Mengelola risiko dalam upaya pencapaian tujuan.

Strategi-strategi manajemen kepemimpinan ini kemudian diimplementasikan dalam kebijakan peningkatan kualitas kinerja peserta didik. Proses implementasi strategi dapat melibatkan cara-cara berikut (Wijaya et al., 2023):

1. Mendengarkan : Kepala sekolah secara aktif mendengarkan masukan dari guru terkait kelemahan, kesulitan, dan masalah yang dihadapi.
2. Mengklarifikasi : Kepala sekolah membantu dalam memahami dengan lebih jelas apa yang dimaksudkan oleh guru dan mengklarifikasinya.
3. Mendorong :Kepala sekolah mendorong guru untuk lebih rinci dan jelas dalam menyampaikan pandangan mereka.
4. Mempresentasikan: Kepala sekolah menyajikan pandangan dan persepsinya sendiri mengenai permasalahan yang dibahas oleh guru.
5. Memecahkan Masalah: Kepala sekolah bekerja bersama guru untuk mencari solusi atas masalah-masalah yang dihadapi oleh guru.
6. Berunding: Kepala sekolah dan guru berunding untuk mencapai kesepakatan mengenai tugas-tugas yang harus dijalankan oleh masing-masing pihak.
7. Mendemonstrasikan: Kepala sekolah memberikan contoh dengan melakukan tindakan tertentu agar dapat diikuti oleh bawahan.
8. Mengarahkan: Kepala sekolah memberikan petunjuk kepada guru tentang langkah-langkah yang harus diambil.
9. Menstandarkan: Kepala sekolah berkolaborasi dengan guru untuk menstandarkan prosedur atau metode tertentu.
10. Memberikan Penguatan: Kepala sekolah memberikan penguatan positif dan menjelaskan manfaat dari upaya pembinaan guru.

Dalam keseluruhan konteks ini, strategi-strategi kepemimpinan dan metode implementasinya memainkan peran kunci dalam meningkatkan kinerja pendidikan dan tenaga kependidikan. Hal ini mencakup upaya kepala sekolah dalam mendengarkan, mengarahkan, mendemonstrasikan, dan bekerja sama dengan staf dalam mencapai tujuan pendidikan yang diinginkan.

Strategi manajemen pendidik dan tenaga kependidikan (SDM) merupakan suatu proses pendidikan yang berlangsung dalam rentang waktu yang cukup panjang guna mencapai tujuan pendidikan yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, proses ini harus melalui serangkaian tahapan berikut. Tahap pertama adalah perencanaan, yang dilaksanakan sesuai dengan kebutuhan, kemampuan, dan standar yang telah dirumuskan bersama oleh pihak sekolah, terutama kepala sekolah. Selanjutnya, tahap kedua adalah pengembangan dan pelaksanaan, yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas kinerja pendidik dan tenaga kependidikan. Tujuannya adalah agar mereka mampu melaksanakan tugasnya dengan efektif dan

berkompetisi dalam upaya memajukan pendidikan. Terakhir, tahap ketiga adalah evaluasi, di mana kinerja pendidik dan tenaga kependidikan dievaluasi untuk menilai prestasi kerja mereka, kecakapan dalam menjalankan tugas pokok dan fungsi, serta meningkatkan kemampuan mereka dalam bekerja. Hal ini bertujuan untuk memberikan manfaat bagi pengembangan sekolah secara keseluruhan.

Implikasi dari strategi manajemen kepemimpinan kepala sekolah dalam meningkatkan kualitas kinerja pendidik dan tenaga kependidikan dapat dirumuskan sebagai berikut (Husna, 2022). Pertama, kepala sekolah dapat efektif dan efisien dalam melaksanakan proses pendidikan sesuai dengan tujuan pendidikan secara umum. Kedua, kepala sekolah mampu mendapatkan sumber daya pendidik dan tenaga kependidikan yang memiliki kemampuan untuk membangun serta mewujudkan visi dan misi sekolah secara optimal. Ketiga, pendidik dan tenaga kependidikan akan memiliki kompetensi dan pengalaman yang baik dan luas, sehingga dapat dijadikan sebagai contoh yang mendidik bagi peserta didik. Terakhir, kegiatan evaluasi kinerja dapat digunakan sebagai tolok ukur untuk perbaikan diri bagi pendidik dan tenaga kependidikan, serta untuk meningkatkan proses pembelajaran di masa yang akan datang.

Dalam keseluruhan konteks ini, strategi manajemen pendidik dan tenaga kependidikan yang dipimpin oleh kepala sekolah memiliki dampak positif dalam meningkatkan kualitas pendidikan dan kinerja para pelaku utama dalam proses pendidikan tersebut.

C. Manajemen Sarana Prasarana

Perencanaan yang tepat merupakan langkah awal dalam manajemen sarana dan prasarana. Proses perencanaan ini dimulai dengan analisis kebutuhan fasilitas dan infrastruktur institusi pendidikan. Ini melibatkan penilaian sumber daya yang ada atau yang telah habis dan menentukan fasilitas dan infrastruktur baru yang diperlukan (Mustopa dan Iswanti, 2023). Berdasarkan wawancara dengan kepala sekolah, Bapak Ahmad Safingi, dan observasi terkait manajemen fasilitas dan infrastruktur, dapat disimpulkan bahwa perencanaan untuk sumber daya ini dibahas dalam pertemuan yang melibatkan staf pengajar sekolah dan dewan pengawas. Selama pertemuan ini, kebutuhan untuk barang-barang habis pakai dan tidak habis pakai dievaluasi dan dibahas. Proses perencanaan ini diperkuat oleh wakil kepala sekolah yang bertanggung jawab atas fasilitas dan infrastruktur, Bapak Khayun Muhtar Waluyo, yang menyatakan bahwa selama pertemuan perencanaan ini, ide dan usulan untuk memperoleh peralatan sekolah dikumpulkan. Hal kunci adalah sejajarkan kebutuhan sumber daya dengan anggaran sekolah yang tersedia.

Langkah berikutnya adalah pengadaan fasilitas dan infrastruktur. Berdasarkan wawancara dan observasi, terlihat bahwa di SDN 06 Lasi Mudo memperoleh sumber daya ini untuk memenuhi kebutuhan proses pendidikan dan meningkatkan kualitas pendidikan. Pengadaan fasilitas dan infrastruktur ini utamanya didanai melalui anggaran sekolah dan kontribusi dari komite sekolah. Proses pengadaan dimulai dengan fase perencanaan yang ditentukan selama pertemuan. Kemudian, kepala sekolah, dengan koordinasi bendahara, mengawasi pengadaan sesungguhnya. Guru-guru atau personel yang ditunjuk bertanggung jawab untuk memperoleh barang yang diperlukan sesuai dengan kebutuhan yang telah ditetapkan.

Langkah ketiga melibatkan pengelolaan fasilitas dan infrastruktur ini. Penting bagi sekolah untuk merawat dan memastikan fungsi yang benar dari sumber daya ini guna mendukung peningkatan kualitas pendidikan sekolah. Observasi yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa di SDN 06 Lasi Mudo mengelola fasilitas dan infrastruktur dengan mencatat secara sistematis semua aset dan secara teratur memperbarui daftar tersebut sesuai dengan peraturan yang berlaku. Praktik ini bertujuan untuk menjaga ketertiban administrasi dalam fasilitas dan infrastruktur sekolah, mengoptimalkan sumber daya finansial dari segi pengadaan dan pemeliharaan, menjadi acuan untuk menilai kekayaan material sekolah, dan memudahkan pengendalian atas sumber daya yang dimiliki sekolah.

Langkah terakhir adalah pemanfaatan fasilitas dan infrastruktur, yang merupakan tanggung jawab kepala sekolah, dibantu oleh wakil kepala sekolah yang bertanggung jawab atas fasilitas dan infrastruktur. Berdasarkan wawancara dan observasi, jelas bahwa penggunaan sumber daya di SDN 06 Lasi Mudo dibagi menjadi dua kategori: barang habis pakai dan tidak habis pakai. Barang habis pakai, seperti spidol untuk menulis di papan tulis atau listrik untuk pencahayaan, digunakan dengan efisien, sesuai dengan kebutuhan dan persyaratan. Misalnya, guru-guru diminta untuk mematikan kipas angin ketika tidak digunakan. Penggunaan listrik di laboratorium komputer dikelola dengan hati-hati. Barang tidak habis pakai, seperti meja dan bangku untuk siswa, digunakan sesuai jadwal, dan berbagai fasilitas seperti perpustakaan, area olahraga, dan laboratorium komputer juga dijadwalkan untuk penggunaannya (Muslimin dan Kartiko, 2021)

Seperti yang kita tahu, jika fasilitas dan kondisi lingkungan belajar kurang baik, bisa mengganggu pembelajaran dan mengakibatkan pendidikan yang kurang baik. Akan tetapi, di SDN 06 Lasi Mudo, meskipun fasilitasnya kurang memadai, mutu pendidikannya tetap baik. Ini menunjukkan bahwa mutu pendidikan tidak hanya tergantung pada fasilitas yang bagus. Malah, meski kurang fasilitas, mutu pendidikan bisa baik jika ada niat dan usaha keras, serta faktor lain seperti kecerdasan siswa atau budaya belajar yang positif di sekolah.

Situasi di SDN 06 Lasi Mudo ini mengungkapkan konsep-konsep penting dalam manajemen sumber daya dan mutu pendidikan. Faktualnya, sekolah tersebut telah berhasil dalam merencanakan, mengadaan, mengelola, dan memanfaatkan sumber daya mereka meskipun sarana dan prasarana yang tersedia mungkin terbatas. Ini menggaris bawahi pentingnya pengelolaan yang efisien dan komitmen dari berbagai pihak yang terlibat dalam proses ini. Dalam kerangka teoritis, situasi ini mencerminkan beberapa prinsip kunci dalam manajemen pendidikan dan mutu pendidikan.

Pertama, hal ini menggambarkan bahwa mutu pendidikan tidak hanya bergantung pada sarana dan prasarana yang memadai. Sebagai gantinya, kontribusi berbagai faktor lain dapat menjadi penentu penting. Sebagai contoh, kolaborasi antara staf pengajar, dewan pengawas, kepala sekolah, dan wakil kepala sekolah dalam perencanaan sumber daya memberikan fondasi kuat. Keterlibatan semua pihak ini dalam proses perencanaan mencerminkan prinsip-prinsip manajemen partisipatif yang mengarah pada pengambilan keputusan yang lebih baik dan berkelanjutan.

Kedua, manajemen efisien dalam pengadaan sumber daya adalah elemen penting. Proses perencanaan yang didefinisikan dengan jelas, pemantauan aktif oleh kepala sekolah dan bendahara, serta tanggung jawab individu untuk mendapatkan barang sesuai dengan kebutuhan menciptakan transparansi dan efisiensi. Konsep manajemen sumber daya ini sesuai dengan teori manajemen pendidikan yang menekankan pentingnya alokasi dana yang tepat dan penggunaan yang bijak.

Ketiga, pemanfaatan sumber daya dengan bijaksana adalah kunci. Terlepas dari keterbatasan fisik sarana dan prasarana, sekolah ini memastikan bahwa barang-barang habis pakai digunakan dengan efisiensi, seperti penghematan energi, dan barang-barang tidak habis pakai dijadwalkan untuk penggunaan yang optimal. Pendekatan ini mencerminkan prinsip manajemen sumber daya yang berkelanjutan dan efisiensi dalam penggunaan sumber daya.

Dalam keseluruhan analisis, situasi di SDN 06 Lasi Mudo menegaskan bahwa mutu pendidikan dapat dicapai meskipun dengan sumber daya yang kurang memadai melalui manajemen sumber daya yang bijaksana, komitmen kuat dari semua pihak terkait, dan pendekatan berorientasi hasil dalam manajemen pendidikan. Ini menciptakan sebuah gambaran yang inspiratif dan membuktikan bahwa pendidikan berkualitas adalah hasil dari berbagai faktor, bukan hanya sarana fisik semata.

D. Upaya Strategi Pemasaran pada Peningkatan Sarana Prasarana

Strategi pemasaran dalam dunia pendidikan tidak hanya berorientasi pada menarik minat siswa baru, tetapi juga mencakup upaya untuk meningkatkan kualitas layanan, termasuk

sarana dan prasarana sekolah. Hal ini selaras dengan pandangan Abrori, (2015) bahwa strategi pemasaran tidak hanya mencakup aspek promosi, tetapi juga integrasi antara produk, harga, tempat, dan promosi yang dikenal sebagai bauran pemasaran (*marketing mix*). Dalam konteks pendidikan, sarana dan prasarana merupakan bagian dari "produk" yang ditawarkan sekolah untuk memenuhi kebutuhan pendidikan yang berkualitas.

Dalam kerangka yuridis, pengelolaan sarana dan prasarana pendidikan diatur dalam Permendikbud No. 24 Tahun 2007 tentang Standar Sarana dan Prasarana Sekolah Dasar/Madrasah Ibtidaiyah, yang menetapkan standar minimal sarana dan prasarana yang harus dimiliki setiap sekolah. SDN 06 Lasi Mudo harus memastikan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan selaras dengan peraturan tersebut, misalnya dengan memperbaiki fasilitas belajar sesuai standar dan memenuhi kebutuhan aksesibilitas untuk semua siswa.

Pada konsep strategi pemasaran pentingnya observasi langsung dan pengumpulan data dalam memahami kebutuhan siswa, guru, dan masyarakat terhadap sarana dan prasarana. Menurut penelitian Mustopa dan Iswanti, (2023) keberhasilan peningkatan sarana dan prasarana tidak hanya ditentukan oleh besar kecilnya dana, tetapi juga oleh efektivitas pengelolaan sumber daya yang dimiliki. Di SDN 06 Lasi Mudo, pengamatan langsung terhadap kebutuhan fasilitas, survei kepada orang tua siswa, serta diskusi dengan komite sekolah dapat menjadi langkah awal dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif.

Menurut oleh Asri et al., (2024) pengelolaan sarana prasarana mencakup tiga tahapan utama: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Strategi pemasaran yang dilakukan SDN 06 Lasi Mudo perlu diselaraskan dengan tahapan-tahapan ini, seperti melakukan promosi berbasis kebutuhan, memperkuat citra sekolah melalui peningkatan fasilitas, dan menyampaikan hasil evaluasi kepada publik untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat.

1. Implementasi Strategi Pemasaran pada Sarana dan Prasarana

a. Segmentasi Pasar dan Target

Langkah awal strategi pemasaran adalah melakukan segmentasi pasar dan menentukan target. SDN 06 Lasi Mudo dapat mengidentifikasi segmen masyarakat yang mengutamakan pendidikan berbasis Islam dengan sarana yang memadai. Target pasar yang jelas akan membantu sekolah mengarahkan upaya pemasaran, seperti meningkatkan fasilitas laboratorium, ruang kelas yang nyaman, dan tempat ibadah yang representatif.

b. Positioning

Positioning sekolah dapat diperkuat dengan memperkenalkan keunggulan fasilitas sarana dan prasarana yang tersedia. SDN 06 Lasi Mudo dapat memosisikan diri sebagai lembaga pendidikan Islam yang modern dengan memanfaatkan media sosial, website resmi, dan brosur untuk menampilkan inovasi dalam penggunaan sarana seperti perpustakaan digital, fasilitas olahraga, dan ruang kelas multimedia.

c. Penggunaan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

- 1) Produk: Meningkatkan fasilitas sarana seperti perpustakaan, laboratorium, dan ruang kelas berbasis teknologi untuk menarik minat orang tua siswa.
- 2) Harga: Menawarkan biaya pendidikan yang kompetitif dengan skema pembayaran fleksibel sambil menunjukkan transparansi penggunaan dana untuk pengembangan fasilitas.
- 3) Promosi: Memanfaatkan kegiatan seperti open house, seminar pendidikan, dan kunjungan langsung orang tua siswa untuk melihat fasilitas sekolah.

- 4) Tempat: Meningkatkan aksesibilitas fasilitas sekolah, seperti menyediakan area parkir yang memadai dan lingkungan sekolah yang aman dan nyaman.

2. Tantangan dan Kendala dalam Implementasi Strategi

Beberapa tantangan yang dihadapi dalam strategi pemasaran untuk peningkatan sarana prasarana meliputi:

- a. Keterbatasan Dana: Dalam beberapa kasus, sekolah swasta menghadapi kesulitan pendanaan. Oleh karena itu, perlu strategi fundraising, seperti menjalin kerja sama dengan lembaga donator.
- b. Kompetisi dengan Sekolah Lain: Persaingan antar sekolah di wilayah setempat dapat memengaruhi daya tarik SDN 06 Lasi Mudo.
- c. Kesadaran Masyarakat: Masih banyak masyarakat yang kurang menyadari pentingnya sarana dan prasarana dalam mendukung pembelajaran.

3. Alternatif Strategi Pemasaran Berkelanjutan

- a. Kolaborasi dengan Komite Sekolah: Melibatkan orang tua siswa dalam perencanaan dan promosi fasilitas baru untuk menciptakan rasa memiliki terhadap sekolah.
- b. Peningkatan Digital Marketing: Memanfaatkan platform digital untuk menampilkan keunggulan sarana sekolah secara visual dan menarik.
- c. Evaluasi dan Laporan Transparan: Menyampaikan hasil peningkatan fasilitas melalui laporan tahunan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat dan mitra pendukung.

Strategi pemasaran dalam peningkatan sarana prasarana di SDN 06 Lasi Mudo harus melibatkan pendekatan terintegrasi antara teori yuridis, empiris, dan manajemen pendidikan. Dengan mengedepankan prinsip-prinsip transparansi, inovasi, dan kolaborasi, sekolah dapat menarik minat masyarakat dan membangun citra positif sebagai lembaga pendidikan Islam yang unggul.

PENUTUP

SDN 06 Lasi Mudo, terlihat bahwa penurunan jumlah siswa baru telah menjadi konflik yang perlu diatasi. Konflik tersebut melibatkan faktor sumber daya manusia, termasuk peran kepala sekolah dalam manajemen sekolah. Strategi kepemimpinan yang melibatkan partisipasi staf sekolah, pemecahan masalah, dan perencanaan yang cermat dapat membantu mengatasi konflik ini. Selain itu, manajemen sumber daya manusia yang efektif juga memainkan peran kunci dalam meningkatkan kinerja pendidikan dan tenaga kependidikan. Sumber daya fisik, seperti fasilitas dan infrastruktur, juga dikelola dengan baik untuk mendukung peningkatan mutu pendidikan. Oleh karena itu, di SDN 06 Lasi Mudo, perlu strategi kepemimpinan yang berfokus pada partisipasi, manajemen sumber daya manusia yang efektif, dan manajemen sumber daya fisik yang baik telah berkontribusi pada pemecahan konflik dan peningkatan mutu pendidikan meskipun dengan sumber daya yang terbatas.

REFERENSI

- Abrori, M. (2015). Strategi pemasaran lembaga pendidikan untuk meningkatkan jumlah peserta didik di PG/TK Samarinda. *SYAMIL: Jurnal Pendidikan Agama Islam (Journal of Islamic Education)*, 3(2), 227–245.
- Asri, R. W., Ilmi, D., Mulia, E., Simbolon, A. M. Y., Syafitri, A., & Pilbahri, S. (2024). Implementasi Program Pendidikan Karakter Model AIA KAWA di Kelas VI SDS Al-Azhar Bukittinggi. *Al-Qalam: Jurnal Kajian Islam Dan Pendidikan*, 16(1), 33–46.
- Dozan, W. (2021). Pengembangan Mutu dan Resolusi Konflik Melalui Total Quality Manajemen (TQM) Berbasis Pendidikan Islam. *Allm*, 3(1), 45–58.
- Husna, Z. N. (2022). Strategi Kepemimpinan Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Kinerja Dan Kesejahteraan Guru Di Mi Pas Baitul Qur'an Gontor Ponorogo. *Ulul Amri: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 1(2), 173–185. <https://doi.org/10.18860/uajmpi.v1i2.1525>
- Khasanah, A. (2015). Pemasaran jasa pendidikan sebagai strategi peningkatan mutu di SD Alam Baturraden. *El-Tarbawi*, 8(2), 161–176.
- Maimun, A. (2020). *Penelitian studi kasus bidang Pendidikan Islam*. UIN Maliki Press.
- Muslimin, T. A., & Kartiko, A. (2021). Pengaruh Sarana dan Prasarana Terhadap Mutu Pendidikan di Madrasah Bertaraf Internasional Nurul Ummah Pacet Mojokerto. *Munaddhomah: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 1(2), 75–87. <https://doi.org/10.31538/munaddhomah.v1i2.30>
- Mustopa, A. M. Y. S., & Iswantir, I. (2023). Pengembangan Manajemen Lembaga Pendidikan Islam di Era Disrupsi. *Al-Qalam: Jurnal Kajian Islam Dan Pendidikan*, 15(1), 1–12.
- Nursuci, J., & Fadilla, A. (2022). Pengaruh Bauran Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Jasa Pendidikan Terhadap Kepuasan Santri Pondok Pesantren Al-Mushlih Karawang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(16), 281–292.
- Rantesalu, S. B. (2020). Pemberlakuan Kurikulum Berbasis Nilai dan Karakter dalam Pembelajaran Pendidikan Agama Kristen Terhadap Kecerdasan Spiritual Siswa SMA Negeri Di Tana Toraja. *BLA': Jurnal Teologi Dan Pendidikan Kristen Kontekstual*, 3(2), 214–229. <https://doi.org/10.34307/b.v3i2.152>
- Saadah, M., Rahmayati, G. T., Saely, E., & Shaleh, S. (2022). Strategi Kepala Sekolah Dalam Manajemen Konflik Sebagai Upaya Mewujudkan Kinerja Teamwork Di Mi Nu Ii Pontianak. *Jurnal Kepemimpinan Dan Pengurusan Sekolah*, 7(4), 453–459.
- Simbolon, A. M. Y., Dzakir, S., Alkaf, R., Supriadi, S., & Bashori, B. (2023). Hubungan Kualitas Pelayanan Jasa Pendidikan Dengankepuasan Santri Pondok Pesantren Almanaar Batuhampar. *PRODU: Prokurasi Edukasi Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 5(1).
- Simbolon, A. M. Y., Sabri, A., & Sermal, S. (2022). Implementasi Manajemen Pelayanan Prima Di Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 13 Padang. *PRODU: Prokurasi Edukasi Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 4(2), 56–66.
- Suparyanto dan Rosad. (2020). Manajemen Lembaga Pendidikan Islam dalam Pengembanagn Sumber Daya Manusia di Era Disrupsi (Studi Kasus Pada SMA Al Hikmah Boarding School Batu). In *Suparyanto dan Rosad (2015)* (Vol. 5, Issue 3).
- Ulmadevi, U., Sesmiarni, Z., Asri, R. W., Sumarni, W., Mulia, E., & Simbolon, A. M. Y. (2023). Efektifitas Penggunaan E-Kinerja dalam Meningkatkan Disiplin Pendidik PAUD. *Murhum: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 4(2), 543–554.
- Wijaya, N. A. P., Junaidi, J., Simbolon, A. M. Y., Yanti, I., & Sumarni, W. (2023). Leadership Concepts in Educational Supervision. *GIC Proceeding*, 1, 219–227.