

STRATEGI PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU (PPDB) PADA MASA PANDEMI COVID-19 DI TK KHADIJAH PANDEGILING SURABAYA

Andini Hardiningrum¹, Pance Mariati², Jauharotur Rihlah³

¹Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya ² Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya ³

Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya

Email : andinihardiningrum@unusa.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana strategi Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di TK Khadijah Pandegiling Surabaya dan dapat memberikan informasi bagi sekolah lain dalam melakukan strategi Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di masa pandemi Covid-19. Jenis penelitian adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif perspektif naturalistik (*naturalistic inquiry*) serta penyajian analisis data non statistik. Penelitian ini berlangsung di TK Khadijah Pandegiling Surabaya. Disamping itu juga karena kemudahan akses untuk melakukan penelitian. Pengumpulan data menggunakan tiga teknik, yaitu: (1) Wawancara (2) Observasi dan (3) Studi dokumentasi (*study of documentation*). Hasil dari penelitian ini dapat mengambil garis besar bahwa strategi yang dilakukan sekolah dalam proses Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di masa pandemi Covid-19 adalah sebagai berikut : 1. Konsep *trial class* yaitu kegiatan bermain secara online melalui aplikasi Zoom yang dapat diikuti oleh calon peserta didik bersama orangtua di rumah dengan alat dan bahan kegiatan yang sederhana, 2. Ngobrol Bareng yaitu melakukan percakapan dengan wali murid di sekolah tersebut melalui video siaran langsung pada aplikasi Instagram yang dapat dilihat secara langsung, 3. Main Bareng (Mabar) yaitu kegiatan demonstrasi permainan sederhana dari guru yang langsung disiarkan melalui aplikasi Instagram, 4. Video animasi pembelajaran yang di sebarakan melalui media sosial yaitu Instagram, *facebook*, *youtube*, dll. 5. Kegiatan pembagian brosur melalui jum'at berkah, yaitu guru membagikan nasi bungkus setiap hari jum'at dan di dalam kresk nasi bungkus tersebut di selipkan brosur sekolah dan 6. Memberikan diskon pembayaran sekolah dan memberikan kesempatan untuk membayar beberapa kali selama jangka waktu yang ditentukan oleh pihak sekolah.

Kata Kunci: strategi, penerimaam peserta didik baru, anak usia dini, pandemi covid-19

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out how the New Student Admissions (PPDB) strategy at TK Khadijah Pandegiling Surabaya and can provide information for other schools in implementing the New Student Admissions strategy (PPDB) during the Covid-19 pandemic. This type of research is field research with a qualitative approach with a naturalistic perspective (*naturalistic inquiry*) and the presentation of non-statistical data analysis. This research took place at TK Khadijah Pandegiling Surabaya. Besides that, it is also because of the ease of access to conduct research. Data collection used three techniques, namely: (1) Interview (2) Observation and (3) Study of documentation. The results of this study can outline that the strategies implemented by schools in the New Student Admissions process (PPDB) during the Covid-19 pandemic are as follows: 1. The concept of trial class is online play activities through the Zoom application that candidates can participate in. students with parents at home with simple tools and activity materials, 2. Chat together, namely having conversations with the guardians of students at the school through live video broadcasts on the Instagram application that can be seen directly, 3. Playing Together (Mabar), namely a game demonstration activity simple from the teacher which is broadcast directly through the Instagram application, 4. Animated learning videos that are distributed through social media, namely

Instagram, Facebook, YouTube, etc. 5. Brochure distribution activities through Friday blessings, where the teacher distributes packaged rice every Friday and inside the packaged rice crackle are tucked in school brochures and 6. Give discounts on school payments and gives the opportunity to pay several times over a period of time. determined by the school.

Keywords: strategy, acceptance of new students, early childhood, covid-19 pandemic.

PENDAHULUAN

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) merupakan program yang dicanangkan oleh tiap-tiap sekolah. Beberapa cara melakukan program PPDB di masa pandemi Covid-19 banyak dilakukan dengan cara sosialisasi publikasi media cetak, dan publikasi secara *online* ataupun penerimaan secara langsung di area sekolah dengan menerapkan protokol Kesehatan yang ketat. Setiap tahun biasanya sekolah melakukan dengan memasang banner, spanduk, pamflet, dan stiker promosi setiap sekolah. Tujuannya adalah mencari peserta didik dan mempromoskan sekolah (Subbeh, 2018). Mungkin di tahun ini agak berbeda dengan tahun sebelumnya. Menurut (PP, 2010) Pelaksanaan penerimaan peserta didik baru (PPDB) secara umum mendasarkan pada Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan. Produk hukum tersebut mengatur penerimaan peserta didik mulai dari tingkat usia dini,

SD, SMP, SMA, hingga tingkat perguruan tinggi.

Proses penerimaan peserta didik baru idealnya melalui beberapa Langkah-langkah yang harus dilakukan. Langkah-langkah kegiatan tersebut adalah: a. Membentuk panitia penerimaan peserta didik baru yang melibatkan semua unsur guru, pegawai TU (Tata Usaha), dan dewan sekolah/komite sekolah; b. Pembuatan dan pemasangan pengumuman penerimaan peserta didik baru yang dilakukan secara terbuka. Informasi yang harus ada dalam pengumuman tersebut adalah gambaran singkat lembaga, persyaratan pendaftaran peserta didik baru (syarat umum dan syarat khusus), cara pendaftaran, waktu pendaftaran, tempat pendaftaran, biaya pendaftaran, waktu dan tempat seleksi, dan pengumuman hasil seleksi (Badrudin, 2014: 32). Dari Langkah yang sudah dijelaskan diatas ada beberapa hal yang mungkin tidak dapat dilakukan yaitu proses promosi sekolah yang dilakukan secara langsung, mengingat kondisi pandemi. Maka dapat dilaksanakan secara online dan proses promosinya dapat

dilihat oleh lebih banyak orang daripada secara langsung.

Menurut Imron (2011: 21) mengemukakan bahwa “perencanaan peserta didik adalah suatu aktivitas memikirkan di muka tentang hal-hal yang harus dilakukan berkenaan dengan peserta didik di sekolah, baik sejak peserta didik akan memasuki sekolah maupun mereka akan lulus dari sekolah” dari hal tersebut maka dapat dilihat bahwa proses penerimaan peserta didik baru akan membawa arah tujuan Pendidikan yang ada di sekolah tersebut dan menentukan kuantitas dan kualitas sekolah. Penerimaan peserta didik baru merupakan gerbang awal yang harus dilalui peserta didik dan sekolah dalam penyaringan objek-objek pendidikan. Peristiwa penting bagi suatu sekolah, karena peristiwa ini merupakan titik awal yang menentukan kelancaran tugas suatu sekolah. Perlu adanya perencanaan yang lebih matang dan jelas dalam proses penerimaan peserta didik baru sehingga dapat memperoleh peserta didik yang tidak jauh berbeda jumlahnya dengan tahun sebelum-sebelumnya. Menurut Sagala (2013) menyatakan bahwa “perencanaan meliputi kegiatan menetapkan apa yang ingin dicapai, bagaimana mencapainya, berapa

lama, berapa orang yang diperlukan dan berapa banyak biaya yang dibutuhkan”.

Fenomena yang terjadi di beberapa sekolah di Surabaya hampir semua mengalami penurunan jumlah calon peserta didik di tahun ajaran 2021/2022 secara signifikan. Biasanya di tahun-tahun sebelumnya hampir tidak pernah mengalami penurunan peserta didik namun pada tahun ini semua mengalami masalah yang hampir sama. Perlu diperhatikan bagaimana sekolah dapat membayar gaji gurunya sedangkan peserta didiknya tidak memenuhi kuota. Saat di observasi banyak orangtua yang menunda anak bersekolah tahun ini dengan alasan sekolah menggunakan pembelajaran daring yang dirasa kurang efektif dan masih juga harus membayar sekolah dengan biaya yang mahal. Terlebih pada orangtua yang terkena PHK atau pekerjaan yang lebih sedikit sehingga menyebabkan perekonomian keluarga juga terganggu juga merupakan factor kendala.

Idealnya sekolah favorit seperti TK Khadijah Pandegiling Surabaya ini memiliki jumlah murid yang banyak setiap tahun, tetapi berbeda dengan tahun pandemi ini sekolah cukup harus berjuang keras dalam mencari peserta didik baru.

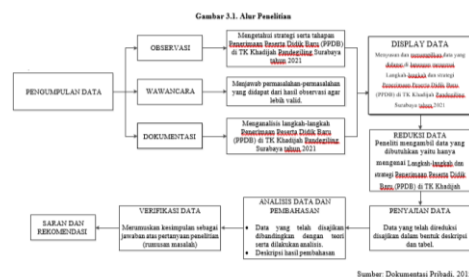
Guru-guru di TK Khadijah Pandegiling sudah memiliki strategi khusus untuk mencari sebanyak-banyaknya murid agar kuota sekolah terpenuhi. Strategi yang digunakan cukup *up to date* dan beragam. Salah satunya saat ini media sosial. Sekolah lebih sering mengupload segala rutinitas dan aktifitas sekolah selama pandemic. Melakukan strategi marketing dengan memberi diskon dan masih banyak lagi. Diharapkan usaha yang dilakukan sekolah TK Khadijah Pandegiling Surabaya dapat menginspirasi sekolah lain untuk mendapatkan calon peserta didik baru lebih banyak. Maka peneliti sangat tertarik untuk melihat bagaimana strategi yang dapat dilakukan untuk mendapatkan peserta didik baru di masa pandemi covid-19.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif yang diartikan sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif mengenai kata-kata lisan maupun tertulis dan tingkah laku yang dapat diamati dari orang yang diteliti (Susanto, dkk, 2005).

Subjek penelitian yang dipakai sebanyak kepala sekolah dan guru di TK Khadijah Pandegiling Surabaya. Prosedur penelitian dalam penelitian ini

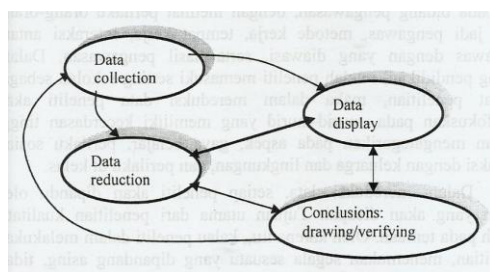
adalah : 1. Tahap pra penelitian, 2. Tahap Pelaksanaan Penelitian, 3. Tahap Analisis Data Data-data yang diperoleh selama proses penelitian dianalisis dengan teknik yang diterapkan Miles and Huberman (dalam Sujiono, 2011:246-253), yaitu sebagai berikut: a. Melakukan reduksi data atau memilah data yang penting dengan data yang tidak penting kemudian diringkas menjadi sebuah informasi, b. Mendisplay data atau menuangkan data dalam bentuk narasi dengan bahasa baku, c. Melakukan verifikasi data yaitu mendiskusikan dengan informan untuk mendapatkan kesepakatan, 4. Tahap Penulisan Laporan. Waktu penelitian kurang lebih pada bulan April-Mei 2021. Instrumen penelitian berupa lembar observasi, dan lembar wawancara. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi.



Dalam penelitian ini, teknik analisis data dibagi menjadi tiga proses, yaitu 1. Analisis data sebelum di

lapangan. Analisis data ini dilakukan peneliti sebelum masuk ke lapangan. Analisis dilakukan terhadap data hasil studi pendahuluan, atau data sekunder yang akan digunakan untuk menentukan fokus penelitian. 2. Analisis data selama di lapangan, Analisis data selama di lapangan dilakukan ketika pengumpulan data berlangsung. Dalam penelitian ini, analisis data di lapangan yang digunakan adalah model Miles and Huberman. Teknik analisis data model Miles and

Huberman dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, hingga datanya jenuh. Aktivitas dalam pengumpulan data model Miles and Huberman yaitu data *reduction*, data *display*, dan *conclusion drawing verification* dan 3. Analisis data setelah di lapangan Analisis data setelah di lapangan digunakan untuk membuat kesimpulan akhir dari proses penelitian.



Gambar 3.2. Komponen dalam Analisis Data

Sumber: Sugiyono, 2014.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

Strategi yang digunakan pada TK Khadijah Pandegiling ini dilakukan berdasarkan pengetahuan guru dan solusi dari kondisi pandemi seperti saat ini serta karakteristik sasaran peserta didik. Sebelum adanya pandemic Covid-19 ini sekolah selalu mendapatkan peserta didik yang memadai. Bahkan tanpa ada strategi khusus yang disiapkan masyarakat tetap mempercayakan anaknya untuk sekolah di TK Khadijah Pandegiling meskipun dengan biaya yang relatif mahal untuk kalangan menengah kebawah. Namun setelah datang pandemi Covid-19 TK Khadijah Pandegiling merasakan dampak yang sangat signifikan yaitu dengan berkurangnya minat wali murid untuk mengajak anaknya bersekolah, terlebih dengan biaya yang mahal. Namun di TK Khadijah Pandegiling ini tidak begitu saja menyerah. Pihak sekolah tetap bersemangat dalam mencari peserta didik dan melakukan usahanya secara online maupun offline. Guru selalu belajar dalam kemampuan

mengenai pengajaran secara online melalui banyak aplikasi yang disediakan oleh pemerintah maupun mendownload di *google*. Saat ketua panitia peneliti wawancara menyampaikan bahwa peserta didik saat ini sangat jauh jumlahnya dengan tahun-tahun sebelumnya.

“Jumlah anak kami sangat jauh berkurang dari tahun sebelumnya, terlebih ini adalah dampak pandemi yang berkepanjangan membuat minat orangtua walimurid menurun. Bahkan kami harus memutar otak dalam mengatur strategi yang dapat memancing minat orangtua dan yang sering dilihat yaitu melalui media sosial” (ucap AI selaku ketua panitia sekolah) Beberapa strategi yang digunakan :

1. Trial Class

Konsep *trial class* yaitu kegiatan bermain secara online melalui aplikasi *Zoom* yang dapat diikuti oleh calon peserta didik bersama orangtua di rumah dengan alat dan bahan kegiatan yang sederhana. Dari hasil observasi yang dilakukan pada tanggal 15 Maret 2021 peneliti melihat

kegiatan *Trial Class* dilakukan sekali dalam seminggu dan dilakukan hari sabtu.

Hasil wawancara dengan kepala sekolah bu SA *“kegiatan trial Class dilakukan 1 minggu sekali yaitu hari sabtu dengan pertimbangan banyak wali murid yang libur di hari sabtu dan akan sering membuka media sosial saat di rumah dan guru-guru saya juga sudah tidak disibukkan dengan kegiatan pembelajaran daring”* selanjutnya dari hasil observasi pada tanggal 20 maret 2021 saat kegiatan *Trial Class* dilaksanakan bahwa ditemukan ada banyak calon wali murid yang ikut bergabung secara virtual melalui aplikasi *zoom* dan banyak juga yang mengajukan pertanyaan terlebih pada bagian pembiayaan yang dapat diskon dan dapat dicicil.

2. Ngobrol Bareng

Yaitu melakukan percakapan antara guru dengan wali murid di sekolah tersebut melalui video siaran langsung pada aplikasi *Instagram* yang dapat ditayangkan secara langsung.

Hasil wawancara dengan ketua panitia bu AI adalah “*Kegiatan ngobrol bareng secara virtual dengan wali murid ini dilakukan satu kali juga dalam seminggu yaitu setiap hari selasa dengan memilih wali murid yang anaknya aktif dan orangtua juga aktif terlebih lagi kalau banyak followersnya akan kami ajak ngobrol supaya bisa dilihat banyak orang*” selanjutnya menurut ketua panitia Bu AI mengatakan bahwa “*Tujuan kami adakan ngobrol bareng dengan wali murid selain untuk menjalin silaturahmi dan juga mencari peserta didik baru melalui mama-mama dan papa-papa yang banyak followersnya untuk diajak ngobrol seputar parenting, tips-tips menjadi orangtua dan hal-hal yang ada hubungannya dengan pola pengasuhan dan Pendidikan untuk anak*”.

Kegiatan ini mendapat respon positif dari wali murid dan masyarakat luas yang melihat tayangan secara *live* di aplikasi Instagram.

3. Main Bareng (Mabar)

Yaitu kegiatan demonstrasi permainan sederhana dari guru yang langsung disiarkan melalui aplikasi Instagram. Hasil wawancara dengan ketua panitia Bu AI mengatakan bahwa “*kegiatan ini dilakukan bisa 1 atau 2x dalam seminggu tergantung kesibukan guru. Kegiatannya guru mendemonstrasikan suatu kegiatan/permainan sederhana dengan bahan yang mudah didapat dirumah lalu disiarkan secara live di instagram*” hasil wawancara dengan kepala sekolah bu SA mengatakan bahwa “*ya hampir sama dengan ngobrol bareng hanya saja tanpa ada obrolan dengan siapapun, guru hanya mendemonstrasikan permainan/kegiatan trus disiarkan live, hampir sama seperti sekolah tatap muka namun tidak ada murid yang tampak*”

4. Video animasi pembelajaran

Video ini dibuat oleh guru dengan mendemonstrasikan lalu direkam dan di upload melalui media sosial yaitu Instagram, facebook, youtube, dll. Hasil observasi pada tanggal 17 Maret

2021 diperoleh data dari aplikasi youtube yang di akses menemukan bahwa kegiatan yang didemonstrasikan menyenangkan, mudah dan murah, sehingga sangat memungkinkan wali murid mempraktekkan dirumah bersama anak serta dapat diakses oleh siapa saja dan kapan saja. Selanjutnya menurut kepala sekolah bu SA *“semua kegiatan pembelajaran yang dilakukan guru sangat diusahakan supaya bisa direkam semua dan di upload di youtube, Instagram, facebook dan medsos lain agar semakin banyak dilihat masyarakat”*

5. Kegiatan pembagian brosur dan nasi bungkus

Dilakukan guru setiap hari Jum'at dengan membagikan nasi bungkus dan di dalam kresek nasi bungkus tersebut di selipkan brosur sekolah dengan pertimbangan banyak orang akan menerima nasi bungkus itu dan membaca brosur sekolah. Menurut ketua panitia Bu AI mengatakan bahwa *“kegiatan ini merupakan ikhtiar kami secara rohani dalam mencari peserta didik. Menjadi*

kegiatan amal dan menjadi rutinitas kalau bisa” lalu menurut kepala sekolah Bu SA mengatakan bahwa *“kegiatan jum'at berkah merupakan usaha lain kami untuk mencari siswa dan sebagai ladang pahala kami insyallah. Jadi kegiatannya bagi-bagi nasi bungkus lalu di dalam kresek nasi bungkus tersebut diselipkan brosur sekolah agar dapat dibaca seluruh orang”*

6. Memberikan diskon pembayaran sekolah dan memberikan kesempatan untuk membayar beberapa kali selama jangka waktu yang ditentukan oleh pihak sekolah.

Kegiatan ini merupakan kebijakan dari Yayasan Khadijah untuk menarik minat calon wali murid dan peserta didik. *“pastinya banyak yang tertarik dengan yang namanya diskon maka kami gunakan ini sebagai alternatif menadapatkan siswa lebih banyak”* ujar bu SA selaku kepala sekolah. Sekolah memberikan diskon hingga 50% dan juga keringanan biaya yang dapat

diangsur beberapa kali selama satu tahun pembelajaran.

B. PEMBAHASAN

1. Strategi

TK Khadijah Pandegiling melakukan beberapa upaya dalam mencari peserta didik dengan strategi yang telah disusun bersama atas kesepakatan bersama. Strategi adalah Sebuah komponen yang sangat penting bagi kelangsungan jalannya sebuah organisasi, oleh karena itu untuk mencapai sasaran atau tujuan yang efektif dan efisien, sebuah organisasi harus bisa menghadapi setiap persoalan atau hambatan yang datang, baik dari dalam organisasi itu sendiri maupun dari luar. Apabila didefinisikan, kata strategi berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos*, yang diterjemahkan dalam Bahasa Inggris menjadi *a general set of maneuver carried out to overcome an enemy during combat* (sekumpulan senjata yang digunakan untuk memerangi musuh selama peperangan).

Selanjutnya menurut Rangkuti (2014, hlm. 13) yang mengatakan bahwa strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Strategi dapat

diartikan sebagai suatu cara yang digunakan oleh manajer atau pimpinan puncak untuk mencapai tujuan organisasi. Strategi merupakan landasan awal bagi sebuah organisasi dan elemen-elemen di dalamnya untuk menyusun langkah-langkah atau tindakan-tindakan dengan memperhitungkan faktor-faktor internal dan eksternal dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan. Beberapa rumusan definisi para ahli di atas dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa, strategi menjadi suatu kerangka yang fundamental dalam organisasi, sehingga organisasi memiliki arah dan tujuan serta dapat menyesuaikan diri terhadap lingkungan yang terus berubah. Lebih lanjut hal ini akan membuat organisasi memiliki kekuatan untuk dapat mencapai tujuan yang telah dirumuskan dengan strategi organisasi.

Dari hasil observasi dan wawancara Di TK Khadijah Pandegiling Surabaya menerapkan beberapa strategi dalam menarik minat orangtua dan calon peserta didik melalui beberapa tahapan, yakni : 1. Persiapan sekolah dalam menerima

peserta didik baru mulai dari adanya pembentukan panitia PPDB secara khusus, ketersediaan kelas dan kuota kelas, serana penunjang kegiatan pembelajaran, proses deteksi kemampuan awal peserta didik, mengumumkan hasil observasi dan melaporkan kepada pimpinan sekolah,

2. Pelaksanaan, proses pelaksanaan PPDB ini dilakukan dengan berbagai kegiatan melalui aplikasi online dengan kegiatan berupa *Trial Class*, *Mabar* (Main Bareng), melalui pembuatan video animasi yang di upload pada aplikasi Zoom, Live Instagram, dan youtube, berbagi brosur sekolah dengan kegiatan jum'at berkah berbagi nasi bungkus yang di dalamnya diselipkan brosur sekolah serta mengelompokkan kelompok peserta didik berdasarkan usia.

Selanjutnya adalah evaluasi kegiatan PPDB ini yang dilakukan dengan diskusi hasil kegiatan dan meningkatkan yang sudah baik serta memperbaiki kekurangan yang terjadi lalu melihat apa saja penyebab/factor yang mendukung kekurangan tersebut sehingga tidak terjadi lagi di kemudian hari.

Urutan pelaksanaan PPDB yang telah dilaksanakan diatas sudah sesuai dengan bagaimana seharusnya strategi dijalankan dan apa saja yang perlu dilengkapi dari masing-masing strategi.

2. Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) adalah salah satu tahapan yang harus dilalui oleh setiap peserta didik yang akan melanjutkan ke jenjang pendidikan yang selanjutnya. Penerimaan peserta didik baru merupakan salah satu kegiatan yang pertama dilakukan, biasanya dengan mengadakan seleksi bagi calon peserta didik (Suryosubroto, 2014, hlm. 74). Sementara itu menurut Arikunto (2012, hlm. 32) penerimaan peserta didik baru merupakan peristiwa penting bagi suatu sekolah, karena peristiwa ini merupakan titik awal yang menentukan kelancaran tugas suatu sekolah. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penerimaan peserta didik baru kaitannya dengan penelitian ini adalah suatu kegiatan yang dilakukan pihak TK Khadijah Pandegiling Surabaya, yaitu dengan menerima peserta didik yang berusia 0-6 tahun sesuai aturan

pemerintah. Satu hal lagi yang harus dipahami oleh setiap orang yang terlibat dalam proses penerimaan peserta didik baru, bahwa kegiatan ini merupakan gerbang awal yang harus dilalui peserta didik dan sekolah dalam penyaringan objek-objek pendidikan.

Sebelum melakukan proses penerimaan peserta didik baru sekolah perlu mempersiapkan beberapa hal terkait proses penerimaan. Tentunya membentuk panitia yang terdiri dari seluruh komponen sekolah. Tujuannya untuk memperkuat pondasi bagian dari proses penerimaan peserta didik baru yaitu guru agar dapat mempromosikan dengan baik dan sesuai sasaran. Menurut Gronroos (dalam Iemas, 2011: 5) bahwa pemasaran jasa bukan saja memerlukan pemasaran eksternal namun juga membutuhkan pemasaran internal, yakni mendeskripsikan tugas yang ditanggung organisasi dalam upaya memberikan latihan dan motivasi guru-guru, karyawan dan peserta didik sebagai aset pokok organisasi supaya bisa memberikan layanan kepada pelanggan secara baik.

Dalam proses penerimaan peserta didik baru pada Pendidikan Anak Usia Dini dilakukan dengan berbagai

pertimbangan diantaranya: (a) usia anak sesuai dengan kelompok usia (b) kemampuan awal anak dalam pembelajaran sesuai dengan kelompok usia. Secara umum alur penerimaan peserta didik baru berlangsung sebagai berikut: (a) Pada tahap awal pihak sekolah atau lebih khusus panitia yang telah ditunjuk, menentukan banyaknya peserta didik yang akan diterima dan yang tidak kalah pentingnya ketersediaan kelas dan sarana penunjang proses pembelajaran. (b) Menentukan syarat-syarat penerimaan. (c) Mengadakan pengumuman penerimaan peserta didik baru (d) Melaksanakan Deteksi Dini Tumbuh Kembang Anak (DDTK) melalui permainan (e) Mengadakan pengumuman penerimaan. (f) Melakukan Daftar ulang (g) Melaporkan hasil pekerjaan kepada pimpinan sekolah.

Pada proses perencanaan publikasi atau promosi dalam strategi penerimaan peserta didik baru disesuaikan dengan kuota peserta didik yang perlu diterima serta diputuskan sesuai dengan daya tampung sekolah. Penyesuaian kuota peserta didik berdasarkan pada sasaran

sekolah pada penerimaan peserta didik baru. Hal ini diperkuat dengan hasil penelitian dari Beneke (2011) yang menyatakan bahwa lembaga pendidikan atau sekolah bisa menerima peserta didik yang dikehendaki dan sasaran strategis dari lembaga atau sekolah tersebut bisa diraih

3. Keunggulan Kompetitif

Menurut Tangkilisan (Tangkilisan, 2015, hlm. 13) bahwa keunggulan kompetitif adalah kemampuan sebuah organisasi untuk memformulasikan strategi dan menempatkannya pada suatu posisi yang menguntungkan berkaitan dengan organisasi lainnya. Lebih lanjut dikatakan bahwa ada tiga landasan strategi yang dapat membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif, yaitu keunggulan biaya, diferensiasi, dan fokus.

Keunggulan biaya menekankan pada adanya potongan biaya yang lebih ringan dengan cara memberi banyak peluang diskon untuk masyarakat dengan kondisi ekonomi yang lemah serta biaya sekolah yang dapat dicicil selama 1 tahun

pembelajaran. Unsur diferensiasi adalah dengan melakukan kegiatan *Trial Class*, Mabar (Main Bareng) yang dilakukan secara *online* dan pembagian brosur rutin setiap hari Jum'at dalam kegiatan pembagian nasi bungkus. Secara *offline* sekolah menyiapkan petugas untuk selalu melakukan piket bergilir dalam rangka mengantisipasi wali murid yang ingin berkunjung. Tentunya dilakukan dengan protokol Kesehatan yang ketat.

Hal ini sudah sesuai dengan maksud dan tujuan dari keunggulan program yang dilakukan oleh sekolah dalam rangka mendapatkan peserta didik. Proses pelaksanaan PPDB di TK Khadijah Pandegiling Surabaya ini dilakukan sesuai tahapan pelaksanaan PPDB yang harus dilaksanakan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di TK Khadijah Pandegiling Surabaya pada masa pandemi Covid-19 adalah sebagai berikut : 1. Konsep *trial class* yaitu kegiatan bermain secara online melalui

aplikasi Zoom yang dapat diikuti oleh calon peserta didik bersama orangtua dirumah dengan alat dan bahan kegiatan yang sederhana, 2. Ngobrol Bareng yaitu melakukan percakapan dengan wali murid di sekolah tersebut melalui video siaran langsung pada aplikasi Instagram yang dapat dilihat secara langsung, 3. Main Bareng (Mabar) yaitu kegiatan demonstrasi permainan sederhana dari guru yang langsung disiarkan melalui aplikasi Instagram, 4. Video animasi pembelajaran yang di sebarakan melalui media sosial yaitu Instagram, facebook, youtube, dll. 5. Kegiatan pembagian brosur melalui jum'at berkah, yaitu guru membagikan nasi bungkus setiap hari jum'at dan di dalam kresek nasi bungkus tersebut di selipkan brosur sekolah dan 6. Memberikan diskon pembayaran sekolah dan memberikan kesempatan untuk membayar beberapa kali selama jangka waktu yang ditentukan oleh pihak sekolah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali Imron. (2011). *Manajemen Peserta Didik Berbasis Sekolah*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Badrudin. (2014). *Dasar-dasar manajemen*. Bandung: Alfabeta.

Beneke, J.H. 2011. "Marketing the Institution to Prospective-A Review of Brand (Reputation) Management in Higher Education". *International Journal of Business and Management*. Vol.6, No.1:29-44.

Gronroos, C. (2016). *Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach*. Chichester: John Wiley and Sons, Ltd.

Miles, M.B., Huberman, A.M., dan Saldana, J. 2014. *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook, Edition 3*. USA: Sage Publications. Terjemahan Tjetjep Rohindi Rohidi, UI-Press.

PP. (2010). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2010*. <https://jdih.kemenkeu.go.id/fullText/2010/17T/AHUN2010PP.html>

Rangkuti. (2014). *Manajemen Strategi: Konsep-Konsep*. Jakarta: PT. Indeks.

Sagala, Syaiful. (2013). *Konsep dan Makna Pembelajaran*. Bandung: Alfabeta

Subbeh, R. (2018, April 17). *PPDB sebagai Tujuan Umum dan Khusus*. <https://www.kompasiana.com/aryatulismulti/5ad5af03bde575680a596082/pdb-sebagaitujuan-umum-dan-khusus>

- Sugiyono, 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi, A. (2012). *Manajemen Pendidikan*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Sujiono, Yuliani Nurani. 2011. *Konsep Dasar Pendidikan Anak Usia Dini*. Jakarta: PT Indeks.
- Suryosubroto. (2014). *Manajemen Pendidikan di Sekolah*. Jakarta: Rineka cipta.
- Sutinah, Susanto, Bagong, *Metode Penelitian Sosial Berbagai Alternatif Pendekatan*, (Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2005), cet. Ke-1, h. 166.
- Tangkilisan, 2015, *Manajemen Publik*, Gramedia Widia, Jakarta.