

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Sejarah Singkat SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berdiri pada tahun 2003 di jalan mangga III RT. 13 No. 48 Banjarmasin. Berdasarkan rekomendasi dari kepala Dinas pendidikan kota Banjarmasin No. 436.1/097-DM/Dipendidik/2003. Sebelum dibuka SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin telah berdiri terlebih dahulu SMP Muhammadiyah 7 Banjarmasin khusus olahraga dan siswanya hanya putra. SMP Muhammadiyah 7 waktu itu kurang berkembang, sehingga akhir tahun ajaran 2002/2003 di tutup dan dibukalah SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin.

Awalnya hanya dua jurusan yakni Teknik Komputer Jaringan (TKJ) dan Multi Media dengan jumlah siswa 12 orang. Minimnya siswa, mengingat SMK Muhammadiyah 3 saat itu berada dalam hutan. Di tahun 2007 sempat tidak ada siswa masuk di SMK Muhammadiyah. Namun, di tahun 2009, jumlah siswa mulai meningkat menjadi 40 orang. Ini berkat ada kebijakan dari Presiden SBY yang gencar mempromosikan SMK dan membalikkan bantuan dana sekolah dari 30-70 persen dengan SMA menjadi SMK. Jurusan di sekolah ini pun sekarang, jelasnya, ada enam yakni Teknik Komputer Jaringan (TKJ), Multi Mudia, Akuntansi,

Administrasi Perkantoran, Teknik Pembangkit Tenaga Listrik (TPTL) dan Perbankan.

b. Visi dan Misi SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Visi SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin adalah:

Mewujudkan sumber daya manusia yang berkarakter, terampil dan kompeten, menguasai ilmu pengetahuan dan teknologi yang berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah.

Misi SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin adalah:

- 1) Menyelenggarakan pendidikan karakter dengan pembelajaran berbasis teaching factory (TEFA).
- 2) Mengembangkan pembelajaran berbasis kewirausahaan melalui penguasaan kompetensi, ilmu pengetahuan, dan teknologi.
- 3) Menerapkan budaya kerja di industri yang berlandaskan Al-Qur'an dan As-Sunnah.
- 4) Mengembangkan unit produksi untuk menghasilkan wirausahawan dan tenaga kerja yang terampil dan kompeten.

c. Tenaga Pendidik dan Kependidikan SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Keadaan tenaga pendidik dan kependidikan di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut.

Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Pendidik dan Kependidikan SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berdasarkan pendidikan

NO.	Pendidikan	Jenis kelamin		Jumlah
		Laki-laki	Perempuan	
1.	S-3	1	-	1

2.	S-2	2	1	3
3.	S-1	14	17	31
4.	Mahasiswa	1	-	1
5.	SMA/MA	2	-	2
6.	SMP/MTS	-	1	1
Total Keseluruhan				39

d. Keadaan Murid SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Keadaan Murid di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut.

Tabel 4.2 Keadaan Murid SMK 3 Muhammadiyah 3 Banjarmasin

PROG/KO MP. KEAHLIAN	X			XI			XII			TOTAL
	L	P	JLH	L	P	JLH	L	P	JLH	
TKJ	69	8	77	53	2	55	39	7	46	178
MM	15	20	35	17	9	26	17	6	23	84
AP	33	60	93	30	44	74	10	49	59	226
AK	13	24	37	4	8	12	1	15	16	65
PKM										
TPTL	29	2	31	13	0	13	11	0	11	55
Total Keseluruhan Siswa Aktif										608

2. Penyajian Data

a. Promosi sekolah melalui media sosial atau promosi online di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Promosi secara online dilakukan melalui Sosial media berupa Instagram sekolah yaitu smkm3bjm_ , Tiktok sekolah yaitu smkm3bjm_, Facebook sekolah yaitu SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, dan Youtube sekolah yaitu SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin. Setiap akun sosial media memiliki penanggung jawab dalam pengelolaannya masing-masing. Sosial media sekolah yang paling sering di gunakan atau yang paling aktif dalam kegiatan promosi sekolah dan hal lainnya yaitu instagram dan tiktok.

1) Pelaksana

Promosi di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin dilaksanakan oleh tim PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) yang di tunjuk oleh kepala sekolah hal itu tergambar pada hasil wawancara di bawah ini.

Pengalaman sebelumnya setiap guru saya jadikan ketua tim PPDB kemudian dari beberapa tahun yang mengalami peningkatan itu pak iwan (waka kesiswaan) sebelumnya pak iwan itu bukan waka kesiswaan karna tahun sebelumnya berhasil misalnya keluar 200 minimal kembali 200 kemudian tahun tadi keluar 215 kemudian yang masuk 265 artinya guru ini memiliki kompetensi, apabila guru lain yang saya tunjuk ternyata kembali modal atau tidak, oleh karna itu saya promosikan jabatan, dan sudah beberapa tahun ini pak ihwan saya jadikan ketua PPDB (pelaksana).³⁶

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa dalam pemilihan Ketua tim PPDB dipilih langsung oleh kepala sekolah. Dalam pelaksanaan promosi sekolah yang di pilih untuk menjadi ketua adalah orang yang memiliki kompetensi dalam pelaksanaan promosi sekolah. Apabila orang tersebut berhasil dalam pelaksanaan promosi sekolah, maka untuk tahun selanjutnya akan dipilih kembali menjadi Ketua tim PPDB.

Hal itu didukung oleh pernyataan wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Pelaksana promosi kami sudah membentuk panitia atau tim untuk penerimaan siswa baru yang berjumlah sepuluh orang, tugas tim tersebut salah satunya yaitu menampilkan promosi di instagram sekolah dan di sosial media lainnya. Untuk yang bertanggung jawab dari semua kegiatan promosi sekolah dari perencanaan, pelaksanaan hingga hasil akhir yaitu ketua dari tim promosi sekolah atau tim PPDB yang biasanya di pilih langsung oleh kepala sekolah. Didalam tim inti ada seksi dokumentasi dan publikasi, yang bertanggung jawab dalam menampilkan promosi secara online di sosial media sekolah. Seksi dokumentasi dan publikasi ini memiliki tim lagi yaitu siswa dan siswi kita sendiri.³⁷

³⁶KS, Pelaksana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

³⁷WK, Pelaksana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa ketua dari tim PPDB dipilih oleh kepala sekolah. dalam pelaksanaan promosi ada yang namanya tim inti PPDB yang beranggotakan sepuluh orang. salah satunya ada seksi dokumentasi dan publikasi, yang bertanggung jawab dalam menampilkan promosi secara online di sosial media sekolah.

Hal di atas diperkuat oleh anggota tim PPDB sebagai berikut.

Untuk jadi bagian dari panitia PPDB ulun sudah 2 kali jadi anggota utama dari panitia PPDB, pada tahun 2022-2023 dan tahun ini 2023-2024. Untuk ketua PPDB setiap tahunnya biasanya dipilih oleh kepala sekolah dan kebetulan pada tahun ini ketua tim PPDB adalah wakasek kesiswaan. Tim inti dipilih oleh wakasek kesiswaan yang bertanggungjawab dalam hal PPDB. Namun sebenarnya seluruh guru adalah pelaksana PPDB tetapi ada tim intinya yang beranggotakan sepuluh orang.³⁸

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa ketua tim PPDB di pilih oleh kepala sekolah. Untuk tim inti dalam pelaksanaan promosi dipilih langsung oleh ketua tim PPDB itu sendiri. Akan tetapi seluruh guru merupakan panitia PPDB tetapi ada tim inti yang berjumlah sepuluh orang.

2) Proses Pelaksanaan Promosi

Proses pelaksanaan promosi secara online di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan kepala sekolah sebagai berikut.

Promosi online di sekolah kita ini biasanya melalui instagram, kemudian ada website, Youtube dan lain sebagainya. Setiap sosial media itu ada yang bertanggung jawab masing-masing ada yang bertanggung jawab misalnya seperti instagram dan tiktok itu pak Adit yang bertanggung jawab, kemudian tidak hanya melakukan promosi melalui media sekolah biasanya saya juga

³⁸GAT1, Pelaksana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

menyuruh seluruh guru untuk membikin status whatsapp masing-masing yaitu berupa brosur mengenai promosi sekolah.³⁹

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa secara online dilakukan melalui instagram, tiktok, youtube dan lain sebagainya. Untuk setiap sosial media sudah ada yang bertanggung jawab dalam pengelolaanya masing-masing. Seluruh guru juga ikut andil dalam pelaksanaan promosi sekolah secara online melalui status whatsapp.

Hal itu didukung oleh pernyataan wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Promosi online mulai dari januari ini sampai pengumuman siswa baru sekitar 6 bulan, setiap hari kita mengadakan promosi baik di instagram atau sosial media lainnya bisa juga dengan cara membagikan brosur ke sekolah-sekolah dan lain sebagainya. semua media sosial seperti tiktok, YouTube dan Instagram itu kita lakukan promosi yang paling gencar itu adalah di Instagram dan yang bertanggung jawab adalah seksi dokumentasi dan publikasi tadi. Kalau guru ada kewajiban dan terjadwal yaitu pada saat sekolah itu pengumuman kelulusan. Jadi semua guru disini dalam 1 Minggu wajib memposting PPDB tadi.⁴⁰

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa promosi online dilakukan melalui instagram, tiktok, youtube, dan lain sebagainya. Akan tetapi yang sering di pakai yaitu melalui instagram dan yang bertanggung jawab adalah seksi dokumentasi dan publikasi. Seluruh guru juga ikut andil yaitu dengan memposting PPDB di akun pribadi mereka masing-masing.

Di perkuat lagi dengan pernyataan dari guru sekaligus tim dokumentasi PPDB sebagai berikut.

³⁹KS, Cara Promosi Online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁴⁰WK, Cara Promosi Online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

Awalnya semua akun itu saya yang memegang, lalu sisa website, facebook dan instagram yang saya pegang yang berhak memilih siapa yang bertanggungjawab itu adalah kepala sekolah sendiri. Disekolah ini cuman ada 4 sosial media yang kami pakai yaitu Instagram, facebook, tiktok dan youtube, sedangkan website itu bukan termasuk sosial media. Kalau pengelolaan Website, Instagram dan facebook saya sendiri, namun facebook sekarang lagi jarang aktif lebih gencar promosi lewat instagram, tapi postingan instagram ke facebook bisa saja ditautkan. Youtube dan tiktok itu yang mengelola adalah guru yang lain. Untuk website itu tidak kami gunakan untuk kegiatan promosi tetapi digunakan sebagai media informasi yang lengkap atau lebih akurat informasi tentang kami ada di website. Untuk promosi di instagram SMK yang pasti untuk kontennya kami mengikuti trend apa yang lagi rame dibicarakan banyak orang kami coba terapkan di instagram tetapi berbentuk promosi. Jadi apapun bentuknya yang sedang trend kami kaitkan dengan promosi atau PPDB. Biasanya kami selalu mencari hal-hal baru tidak sama dari tahun-tahun sebelumnya. Dari segi promosi agar luas promosinya kami menggunakan iklan yang biasanya kalau kita buka instagram atau facebook ada iklan muncul.⁴¹

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pelaksanaan promosi online melalui 4 sosial media yaitu instagram, tiktok, youtube dan facebook. Untuk website digunakan sebagai media informasi yang lengkap atau lebih akurat informasi tentang sekolah. Untuk promosi melalui instagram berupa konten yang sedang trend di terapkan di instagram dalam bentuk promosi, Serta menggunakan iklan yang ada di instagram.

Kemudian diperkuat oleh pernyataan guru sekaligus tim inti PPDB sebagai berikut.

Untuk di website kami ada juga sosialisasinya seperti informasi PPDB kalaunya di website. Untuk di instagram sekolah di bio nya di situ ada info pendaftaran dan lain-lain, instagram ada juga poster-poster dan video-video yang menarik. Untuk youtube yang saya tau belum ada atau kurang dalam melakukan promosi namun untuk di tiktok kami ada juga menshere. Untuk guru pribadi masing-masing di haruskan untuk menyebar brosur di status whatsappnya supaya orang lebih tau lagi lebih banyak lagi.⁴²

⁴¹GAT2, Cara Promosi Online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 15 Februari 2024.

⁴²GAT1, Cara Promosi Online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa untuk website disana terdapat informasi mengenai PPDB. Kemudian di biografi instagram sekolah juga ada info pendaftaran dan lain-lain serta instagram memposting berupa poster dan video yang menarik mengenai PPDB. Tentunya seluruh guru ikut berpartisipasi dalam pelaksanaan promosi secara online dengan cara memposting brosur PPDB melalui status whatsapp.

Selanjutnya dijelaskan oleh guru sekaligus tim dokumentasi PPDB sebagai berikut.

Dalam satu bulan ada 9-12 postingan minimal 3 postingan. Diwebsite harusnya 1 bulan sekali ada update. Tetapi menurut saya ada informasi yang harus diberitakan dan ada yang tidak. Jadi untuk website kita akan update tergantung situasi dan skala berita, kalau skala kecil saya bikin story saja.⁴³

Pernyataan lain dijelaskan oleh guru sekaligus tim dokumentasi PPDB sebagai berikut.

Kami kadang-kadang juga meminta bantuan dengan alumni yang bisa dibilang nano atau mikro influencer jadi alumni yang punya followers 10k keatas atau 5k keatas kami meminta promosikan, itu menjadi salah satu strategi kami. Alumni tersebut bisa ngerepost atau bikin konten sendiri tentang SMK kami. Kami pernah mengadakan kompetisi video pendek tentang mempromosikan SMK Muhammadiyah 3 ini dan skalanya umum boleh diluar banjar juga. Untuk materi konten itu peserta cari sendiri dibataskan mencari di website dan instagram kami. Keuntungan dari acara tersebut selain kami mendapatkan promosi gratis dari masing-masing peserta videonya itu bisa kami gunakan. Hadiah yang ditawarkan adalah uang tunai, keuntungan lain kami juga mendapatkan penonton baru istilahnya diluar dari banjarmasin.⁴⁴

⁴³ GAT2, Pelaksana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 15 Februari 2024.

⁴⁴GAT2, Pelaksana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 15 Februari 2024.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa untuk website setiap satu bulan sekali ada dilakukan update. Kemudian juga biasanya meminta bantuan kepada alumni yang merupakan influencer untuk mempromosikan sekolah. Sekolah juga pernah mengadakan kompetisi video pendek tentang mempromosikan SMK Muhammadiyah 3 ini dan skalanya umum. Keuntungan dari acara tersebut selain mendapatkan promosi gratis dari masing-masing peserta videonya itu bisa digunakan sebagai promosi.

3) Sumber Dana

Sumber dana promosi di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan kepala sekolah sebagai berikut.

Dana promosi yang pertama itu ada dari BOS BOS itu ada dua yaitu ada BOSDA dan BOS reg itu bisa digunakan untuk promosi sekolah melalui sosial media untuk memasang promosi di ig, yutub dan tiktok, dan lain sebagainya.⁴⁵

Selanjutnya diperkuat oleh wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Masalah pembiayaan biasanya sekolah itu mempunyai dana BOS, ada BOSDA dan BOS Reguler, dan biasanya kami mengambil dari reguler, artinya kegiatan tersebut sudah ada anggaran yang sudah dianggarkan oleh pemerintah pusat. Seperti dalam promosi online juga memerlukan biaya salah satunya yaitu memasang iklan di instagram, pembuatan website dan lain sebagainya.⁴⁶

Hal ini diperkuat oleh guru sekaligus tim inti PPDB sebagai berikut.

Dana promosi sekolah baik online dan offline itu berasal dari BOS reguler. Untuk promosi online biasanya digunakan untuk memasang iklan di instagram, tiktok dan lain sebagainya.⁴⁷

⁴⁵KS, Sumber Dana Promosi online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁴⁶WK, Sumber Dana Promosi online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 19 Desember 2023.

⁴⁷GAT1, Sumber Dana Promosi Online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

Kemudian diperkuat oleh guru sekaligus tim dokumentasi PPDB sebagai berikut.

Biaya promosi kami dapatkan dari sekolah, memang dianggarkan karna PPDB ini rutin diadakan setiap tahun penerimaan peserta didik baru pasti selalu ada. Selain dari iklan sosmed dan alumni kami juga bisa menggunakan endors. Seperti akun-akun berita-berita yang umum dibanjar.⁴⁸

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa sumber dana yang di gunakan yaitu dari dana BOS Reguler. Salah satunya yaitu di gunakan untuk memasang iklan mengenai promosi melalui instagram, tiktok dan lain sebagainya. Biaya tersebut juga biasanya sudah dianggarkan oleh pemerintah untuk pelaksanaan promosi sekolah atau PPDB.

b. Promosi sekolah secara langsung atau promosi offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Promosi secara offline dilakukan melalui sosialisasi ke sekolah-sekolah biasanya para siswa akan di kumpulkan di satu tempat bisa itu di aula sekolah ataupun di kelas masing-masing, kemudian tim PPDB akan membagikan brosur sekaligus menjelaskan isi brosur mengenai informasi-informasi yang ada di SMK muhammadiyah 3 Banjarmasin. kemudian di lanjutkan dengan pemasangan spanduk dan poster di sekolah-sekolah tersebut.

1) Pelaksana

Pelaksana promosi di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan kepala sekolah sebagai berikut.

Untuk pemilihan ketua tim PPDB itu dipilih oleh saya sendiri, Pengalaman sebelumnya setiap guru saya jadikan ketua tim PPDB kemudian dari beberapa

⁴⁸GAT2, Sumber Dana Promosi Online, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 15 Februari 2024.

tahun yang mengalami peningkatan itu pak iwan, karena pak iwan ini memiliki kompetensi untuk menjadi ketua PPDB, maka tahun berikutnya saya pilih tetap pak iwan untuk menjadi Ketua tim PPDB. Kemudian nanti ada yang namanya tim inti yang biasanya beranggotakan sepuluh orang. Tidak hanya tim inti saja yang ikut berpartisipasi dalam pelaksanaan promosi tapi disini kami melibatkan seluruh guru tanpa terkecuali untuk ikut andil dalam melaksanakan promosi baik secara online maupun offline, seperti misalnya dalam pelaksanaan sosialisasi ke sekolah-sekolah, itu memerlukan tenaga lebih karena tidak hanya sekolah yang ada di banjarmasin saja yang kita datangi, melainkan sampai sekolah-sekolah yang ada di kabupaten banjar dan sekitarnya.⁴⁹

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pelaksanaan promosi offline dilakukan oleh panitia, yang ketuanya sendiri dipilih langsung oleh kepala sekolah. Tentunya yang dipilih adalah orang yang memiliki kompetensi, kemudian ada namanya panitia inti yang berjumlah sepuluh orang. Akan tetapi dalam pelaksanaan promosi tidak hanya melibatkan panitia inti saja melainkan keseluruhan guru ikut berpartisipasi dalam hal ini.

Hal itu didukung oleh pernyataan wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Dalam Pelaksanaan promosi kami sudah membentuk panitia atau tim untuk penerimaan siswa baru yang berjumlah sepuluh orang, tugas tim tersebut antara lain yaitu merancang brosur, membuat spanduk poster dan lain sebagainya. Untuk yang bertanggung jawab dari semua kegiatan promosi sekolah dari perencanaan, pelaksanaan hingga hasil akhir yaitu ketua dari tim promosi sekolah atau tim PPDB yang biasanya di pilih langsung oleh kepala sekolah. Selain panitia inti seluruh dewan guru juga panitia PPDB, maksudnya semua guru adalah panitia promosi atau PPDB tetapi ada panitia intinya.⁵⁰

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa promosi offline dilaksanakan oleh panitia, dimana ada tim inti beranggotakan sepuluh orang. Semua kegiatan promosi sekolah dari perencanaan, pelaksanaan hingga hasil akhir

⁴⁹KS, Pelaksana Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024

⁵⁰WK, Pelaksana Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember

merupakan tanggung jawab dari ketua panitia. Ketua panitia PPDB di pilih oleh kepala sekolah., Kemudian yang termasuk dalam panitia yaitu seluruh guru.

Hal di atas diperkuat oleh anggota tim PPDB sebagai berikut.

Untuk jadi bagian dari panitia PPDB ulun sudah 2 kali jadi anggota utama dari panitia PPDB(pelaksana), pada tahun 2022-2023 dan tahun ini 2023-2024. Untuk ketua PPDB setiap tahunnya biasanya dipilih oleh kepala sekolah. Tim inti dipilih oleh wakasek kesiswaan yang bertanggungjawab dalam hal PPDB. Namun sebenarnya seluruh guru adalah pelaksana PPDB tetapi ada tim intinya yang beranggotakan sepuluh orang.⁵¹

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa untuk Ketua PPDB setiap tahunnya biasanya dipilih oleh kepala sekolah. Kemudian ada tim inti yang beranggotakan sepuluh orang yang dipilih oleh ketua PPDB. Tidak hanya sepuluh orang yang menjadi Panitia PPDB, akan tetapi keseluruhan guru merupakan panitia.

Selanjutnya pernyataan di atas diperkuat lagi oleh guru sebagai berikut.

Saya sebagai guru merupakan salah satu bagian dari tim promosi sekolah namun tidak termasuk dalam tim inti. Biasanya tim inti dipilih oleh wakasek kesiswaan sebagai ketua tim PPDB tidak ada kriteria khusus namun biasanya yang dipilih adalah guru-guru muda yang masih memiliki tenaga lebih. Semua guru disini berperan dalam PPDB semua adalah panitia PPDB akan tetapi tugas dari tim inti sedikit lebih berat dibandingkan guru diluar tim inti.⁵²

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa tim inti PPDB di pilih oleh ketua panitia PPDB. Guru yang di pilih biasanya guru yang masih muda dan memiliki tenaga lebih sehingga mampu melaksanakan tugas sebaik mungkin. Akan tetapi seluruh guru juga merupakan panitia dan ikut berpartisipasi dalam pelaksanaan promosi sekolah.

⁵¹GAT1, Pelaksana Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁵²GR, Pelaksana Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 03 Januari 2024.

2) Proses Pelaksanaan Promosi

Pelaksanaan promosi offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Untuk promosi offline seperti sosialisasi ke sekolah-sekolah smp atau mts biasanya bisa lebih dari 2 bulan, sosialisasi promosi sekolah ini melibatkan seluruh guru tidak hanya tim promosi sekolah saja. Seluruh guru dibuatkan jadwal untuk ke sekolah-sekolah Biasanya ketua PPDB yang membagi, dan kebetulan adalah saya sendiri ketuanya. Ada dua tahapan yang kami lakukan yang pertama adalah membawa surat izin apakah sekolah tersebut bersedia atau tidak, kalaunya bersedia ditetapkan jadwalnya sekian maka itulah yang kami jadwalkan nanti guru dari kami mendatangi kesekolah tersebut lagi untuk promosi, biasanya ada yang promosi di masing-masing kelas, ada yang di jadikan satu di aula sekolahnya masing-masing. Ada juga beberapa sekolah yang menolak untuk promosi langsung, sekolah biasanya hanya minta brosurnya saja dengan alasan-alasan tertentu.⁵³

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa promosi secara offline seperti sosialisasi ke sekolah-sekolah dilakukan selama 2 bulan. Proses sosialisasi ke sekolah-sekolah ini melibatkan seluruh guru dalam pelaksanaannya. Ada dua tahapan yang dilakukan saat proses sosialisasi, yang pertama adalah membawa surat izin setelah ditetapkan jadwalnya kemudian sebagian guru pergi ke sekolah tersebut melakukan sosialisasi.

Hal ini diperkuat oleh guru sekaligus tim inti PPDB sebagai berikut.

Sebelum ke sekolah untuk melakukan sosialisasi kami mengantar surat izin terlebih dahulu, dari sekolah sini yang membuat jadi kami antar surat tersebut ke sekolah yang di tuju, jadi kami menunggu balasan dari pihak sekolah yang ingin kami tuju, misalkan sekolah sana menetapkan hari kamis misalnya, jadi kami yang menyesuaikan untuk melakukan sosialisasi, jadi sehabis sudah di sekolah yang di tuju. Ketika sudah di sekolah kami sekalian meminta izin biasanya kalau tidak ada kepala sekolahnya, wakaseknya yang

⁵³WK, Cara Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

kami temui untuk meminta izin, biasanya di perbolehkan untuk memasang spanduk, cuman untuk cara masangnya kemungkinan ada 2 pilihan yaitu bisa dipasangkan oleh pihak sekolah yang bersangkutan bisa juga kami yang memasangnya langsung, jadi bebas aja.⁵⁴

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa sebelum melakukan sosialisasi ada pengantaran surat izin dari SMK ke sekolah yang di tuju. Setelah ada jadwal yang sudah di tetapkan selanjutnya di lakukan sosialisasi ke sekolah tersebut. Kemudian dalam proses sosialisasi juga ada dilakukan pembagian brosur, pemasangan spanduk dan juga poster.

Selanjutnya dijelaskan lagi oleh wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Kalau promosi itu tidak sesuai jadwal tetap. Misalnya ada Mts/SMP yang bisa diadakan promosinya itu pada hari selasa jadi paling lambat 1 hari sebelum hari selasa kita pilih atau cari guru yang hari selasa itu jumlah jam mengajarnya itu sedikit. Namun kita ada jadwal tetap untuk jaga PPDB yang standby di meja piket untuk menerima pendaftar calon siswa baru. Tetapi untuk promosi kesekolah tidak bisa kita jadwalkan karna tidak menentu dan kita harus mengikuti sekolah yang bersangkutan kapan mereka bisa kita adakan promosi tersebut. Kecuali untuk surat pengantaran izin promosi itu ada jadwal tetap dibagi dari awal karena dalam 5 sekolah ada 2 guru jadi untuk mengantar surat izin tersebut tidak dijadwalkan oleh sekolah yang bersangkutan jadi kita bebas untuk mengantarkan surat tersebut. Transportasi yang digunakan untuk promosi jika sekolah yang jauh, contohnya sekolah di daerah kurau kalau tidak salah SMP 4 Banjar itu kita menggunakan mobil sekolah. Jika sekolah tempat promosi masih daerah Banjar kita masih bisa menggunakan sepeda motor pribadi masing-masing.⁵⁵

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa promosi secara offline itu tidak memiliki jadwal tetap. Akan tetapi menyesuaikan terhadap sekolah yang ingin di sosialisasikan kapan sekolah tersebut bersedia untuk pelaksanaan

⁵⁴GAT1, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁵⁵WK, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

sosialisasi. Apabila sekolah yang di tuju jaraknya jauh biasanya menggunakan mobil sekolah, jika dekat biasanya menggunakan kendaraan pribadi.

Pernyataan di atas diperkuat oleh guru sekaligus tim inti PPDB sebagai berikut.

Biasanya langsung ketuanya yang bertanggung jawab, yang menentukan misalkan di smp a siapa-siapa saja gurunya, itu langsung dari ketua PPDB dan disetujui oleh anggota inti, kemudian kami sebelum melibatkan keseluruhan guru kami mengadakan rapat untuk tim intinya menentukan siapa-siapa saja, kemudian kesokan harinya baru kami adakan rapat keseluruhan dan membahas pembagian tempat tadi. Untuk jadwal sosialisasi itu di tentukan oleh sekolah yang bersangkutan jadi terserah sekolah misalkan mintanya hari ini juga jadi kami mau tidak mau harus siap, kalau untuk pengantaran surat kami bebas aja, jadi kami tidak bisa mengatur waktu sosialisasi. untuk transportasi kami biasanya tergantung kalaunya sekolah dekat aja kami menggunakan kendaraan masing-masing biasanya satu atau dua orang saja dan tergantung jumlah kelasnya ada berapa, misalnya SMP 1 ada 5 kelas jadi kami berlima yang pergi k sekolah tersebut. Kemudian yang letaknya jauh misalkan di SMP 1 gambut itu kan lumayan jauh jaraknya jadi kami biasanya menggunakan mobil sekolah jadi kondisional aja mengenai transportasi.⁵⁶

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa guru yang berangkat ke sekolah untuk sosialisasi di pilih oleh ketua PPDB. Untuk jadwal sosialisasi itu di tentukan oleh sekolah yang bersangkutan kapan sekolah tersebut bersedia. Untuk transportasi apabila jaraknya dekat maka menggunakan kendaraan masing-masing dan apabila jaraknya jauh menggunakan mobil sekolah.

Hal lain juga dijelaskan oleh wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Tergantung sekolahnya ada yang ke kelas-kelas promosinya dan ada juga yang dilapangan, mushola ataupun di aula sekolah. Untuk dilapangan hanya dengan pengeras suara saja, jika perkelas tergantung sekolahnya menyediakan proyektor atau tidak, jika tidak kami hanya promosi dengan brosur dijelaskan isi brosur itu apa saja, sekolah kita seperti apa dan keunggulannya apa saja. Jika

⁵⁶GAT1, Cara Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

sekolah tersebut ingin promosinya ke kelas-kelas jika ada 7 kelas pada tingkat IX maka kami menyediakan 7 guru dari sekolah kami yang berangkat untuk promosi. Pada saat kita promosi kita membawa Spanduk dan poster. Kalau spanduk itu jika kita sudah selesai Promosi berupa sosialisasi disuatu sekolah lalu kita minta izin untuk pasang spanduk tersebut entah itu dipagar sekolah atau pada bagian gedung sekolahnya. Kalau poster biasanya kami tempel di mading-mading yang ada disekolah.⁵⁷

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa untuk pelaksanaan promosi di sekolah itu tergantung sekolahnya. Untuk tempat sosialisasinya biasanya ada yang di kelas-kelas dan ada yang lapangan atau di aula. Promosi yang dilakukan yaitu membagikan brosur kemudian menjelaskan isi brosur tersebut, dan ada pemasangan spanduk dan poster.

Selanjutnya pernyataan dari guru sekaligus tim inti PPDB sebagai berikut.

Biasanya yang pertama dijelaskan ketika promosi ke sekolah-sekolah tentunya menjelaskan nama sekolahnya, alamatnya, kemudian jurusan-jurusan apa saja yang ada di sekolah, kemudian baru ke ekstrakurikuler dan yang banyak ditanyakan oleh siswa biasanya mengenai ekstrakurikuler. Untuk tahun kemarin untuk brosur ada, itu sudah mencakup semuanya di brosur, info-infonya sudah terbuat semua mulai dari jurusan, fasilitas sekolah, syarat-syarat untuk mendaftarnya itu sudah ada di brosur. Kemudian untuk baliho atau spanduk kami mengadakan di setiap sekolah, jadi di pagar-pagar sekolah itu kami pasang. Untuk poster ada juga di setiap sekolah-sekolah.⁵⁸

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa ketika promosi ke sekolah ada beberapa yang dijelaskan kepada siswa. Seperti nama sekolahnya, alamatnya, kemudian jurusan-jurusan apa saja yang ada di sekolah, kemudian ada ekstrakurikuler. Kemudian di dalam brosur juga terdapat info-info mengenai SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, untuk pemasangan spanduk di pasang di pagar sekolah.

⁵⁷WK, Cara Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 19 Desember 2023.

⁵⁸GAT1, Cara Promosi Offline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

Hal ini diperkuat oleh pernyataan guru sebagai berikut.

Ketika promosi yang disampaikan adalah mengenai keunggulan sekolah, sekolah kami ini adalah sekolah yang di sebut oleh pemerintah yaitu sekolah pusat keunggulan namanya, satu-satunya di banjarmasin terpilih SMK Swasta progam unggulan tadi, kemudian prestasi-prestasi misalnya SMK ini pernah jadi sekolahan cakap digital, kemudian dari siswa dan siswi alhamdulillah banyak berhasil dalam segi perlombaan-perlombaan dari berbagai macam kategori, kemudia untuk sarana dan prasarannya juga lengkap.⁵⁹

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa yang disampaikan ketika promosi adalah mengenai keunggulan sekolah. SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin menjadi satu-satunya sekolah di banjarmasin yang pernah jadi sekolahan cakap digital. Banyak juga dari siswa dan siswinya yang berprestasi dalam berbagai bidang perlombaan.

Selanjutnya pernyataan wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Kalau masalah spanduk tadi memang kami mengutamakan sekolah Muhammadiyah, nanti setelah waktunya promosi tidak hanya sekolah Muhammadiyah, kami pun menyebar sampai ke barito kuala sampai ke martapura, tidak hanya sekolah muhammadiyah saja sekolah negeri pun kami datang untuk meminta izin melakukan sosialisasi promosi sekolah, dan kenyataanya yang banyak masuk ke sekolah ini bukan dari sekolah Muhammadiyah lebih banyak dari sekolah negeri, intinya seluruh sekolah kami datang untuk melakukan promosi sekolah.⁶⁰

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pemasangan spanduk itu di utamakan di sekolah-sekolah muhammadiyah. Akan tetapi saat melakukan sosialisasi tidak hanya sekolah muhammadiyah saja dan banyak sekolah yang di kunjungi. Kemudian siswa yang paling banyak masuk ke sekolah ini sebagian besar bukan dari sekolah muhammadiyah

⁵⁹GR, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 03 Januari 2024.

⁶⁰WK, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

Kemudian dieprkuat oleh guru sebagai berikut.

Biasanya sosialisasi ke sekolah-sekolah SMP negeri maupun swasta bukan hanya di wilayah Banjarmasin, bahkan kami sampai luar dari Banjarmasin seperti Kabupaten Banjar misalnya dengsn adanya sosialisasi maka adanya relasi karna dari itu SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin itu jumlah siswanya paling banyak di swasta.⁶¹

Hal ini diperkuat oleh guru sekaligus tim inti PPDB sebagai berikut.

Alhamdulillah untuk tahun kemarin jumlah siswa yang masuk meningkat itu menandakan bahwasanya promosi yang kami lakukan berhasil. Setiap kegiatan itu harus ada evaluasi, jadi kami kemarin itu melakukan evaluasi setelah promosi sekolah. biasanya kami melakukan evaluasi seperti merekap ulang nama-nama sekolah yang sudah kami datangi untuk sosialisasi, kemudian dari sumber informasi mengenai sekolah yang mau di datangi, serta mengenai cara yang efektif dalam bersosialisasi di sekolah-sekolah tersebut.⁶²

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa sosialisasi tidak hanya di lakukan wilayah banjarmasin saja melainkan sampai kabupaten banjar juga. Untuk setiap tahunnya jumlah siswa yang masuk meningkat menandakan bahwa promosi yang dilakukan berhasil. Setiap kegiatan diadakan evaluasi dalam pelaksanaan promosi.

Kemudian pernyataan dari guru sekaligus tim PPDB sebagai berikut.

Kami biasanya mengutamakan atau menargetkan 5-10 sekolah untuk sosialisasi promosi kesekolah yang alumninya banyak bersekolah disekolah SMK kami itu yang berangkat adalah tim inti agar lebih melakukan pendekatan secara internal lagi dengan pihak sekolahnya. Untuk sekolah yang bukan target utama kami biasanya adalah guru-guru diluar tim inti yang berangkat.⁶³

Kemudian pernyataan lain dari wakasek kesiswaan sebagi berikut.

Kita juga memberikan sovenir berupa gelas mug yang ada lambang SMK kita. Kita memiliki studio untuk mencetak Gelas mug tadi, namun alat untuk mencetak spanduk belum ada jadi untuk spanduk kita desain sendiri lalu kita

⁶¹GR, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 03 Januari 2024.

⁶²GAT1, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁶³GAT2, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 15 Februari 2024.

cetak diluar ditempat yang kita sudah MOU yaitu tempat yang sudah kita kerjasamai dengan sekolah kita, artinya ada timbal baliknya. Sekolah kita mesan spanduk disana perusahaan disana nantinya menerima siswa magang kita. Bahkan jika perusahaannya membutuhkan siswa kita yang sudah lulus bisa dipekerjakan disana. Kalau poster kita cetak sendiri ada mesin nya. Kita juga ada sovenir dalam berbentuk kaos kita punya alat sablon sendiri juga, yang menangani hal ini ialah koordinator dokumentasi dan publikasi bersama siswa kita.⁶⁴

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan sosialisasi ada pemberian cinderamata berupa sovenir. Seperti gelas mug yang ada lambang SMK dan itu di cetak sendiri oleh pihak SMK. Untuk pembuatan spanduk di buat di tempat yang sudah bekerja sama dengan pihak SMK.

Selanjutnya pernyataan dari wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Saya pernah melakukan promosi mulut ke mulut biasanya tetangga yang datang ke saya untuk menanyakan bagaimana sekolah kita, kapan pendaftarannya, berapa biayanya dan lain-lain. Tetangga itu biasanya melihat sendiri bahwa kita bekerja di SMK ini jadi tetangga yang sering datang ke saya sendiri.⁶⁵

Hal di atas di perkuat oleh guru sekaligus tim PPDB sebagai berikut.

Promosi dari mulut ke mulut inikan pribadi masing-masing, saya pernah juga menginfokan ke saudara bahwa di SMK ini ada pendaftaran.⁶⁶

Kemudian pernyataan lain di jelaskan oleh guru sebagai berikut.

Saya sering melakukan promosi mulut ke mulut karna memang wadah kita disini jadi mau tidak mau harus promosi baik itu lewat lisan maupun sosial media.⁶⁷

⁶⁴WK, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

⁶⁵WK, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

⁶⁶GAT1, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁶⁷GR, Cara Promosi Offiline, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 03 Januari 2024.

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa promosi dari mulut ke mulut juga dilakukan oleh sebagian guru. Biasanya mereka mempromosikan melalui mulut ke mulut kepada keluarga, Tetangga, saudara, teman, kerabat dan lain sebagainya. Promosi dari mulut ke mulut ini juga merupakan hal yang di anjurkan untuk dilakukan oleh seluruh guru.

3) Sumber Dana Promosi Offline

Sumber dana promosi di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan kepala sekolah sebagai berikut.

Dana promosi yang pertama itu ada dari BOS itu ada dua yaitu ada BOSDA dan BOS reg itu bisa digunakan untuk promosi membikin spanduk, brosur dan poster. Untuk spanduk sekarang tidak terlalu banyak karena sekarang ini orang cenderung menggunakan media sosial.⁶⁸

Selanjutnya diperkuat oleh wakasek kesiswaan sebagai berikut.

Masalah pembiayaan biasanya sekolah itu mempunyai dana BOS, ada BOSDA dan BOS Reguler, dan biasanya kami mengambil dari reguler, artinya kegiatan tersebut sudah ada anggaran yang sudah dianggarkan oleh pemerintah pusat. Artinya dalam pelaksanaan promosi sekolah ini di biayai oleh sekolah melalui dana BOS Reguler yang sudah dianggarkan oleh pemerintah pusat. Pada saat terakhir ketika semua urusan PPDB selesai paling lambat awal semester depannya baru diganti honor transportnya, artinya ada biaya transportasinya.⁶⁹

Hal ini diperkuat oleh guru sekaligus tim inti PPDB sebagai berikut.

Dana promosi sekolah baik online dan offline berasal dari BOS reguler. untuk biaya transportasinya untuk pertama kali kita menggunakan biaya masing-masing dulu, misalnya pakai kendaraan kan jadi pakai bensin masing-masing dulu, kemudian ketika sudah selesai PPDB siswa yang kelas 10 sudah masuk baru kami ada di beri sedikit untuk mengganti uang transportasi dan

⁶⁸KS, Sumber Dana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁶⁹WK, Sumber Dana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin , 19 Desember 2023.

lain sebagainya. Jadi untuk jumlah besarnya itu tergantung banyaknya sekolah yang kami tuju jadi setiap guru itu berbeda-beda dapat honorinya.⁷⁰

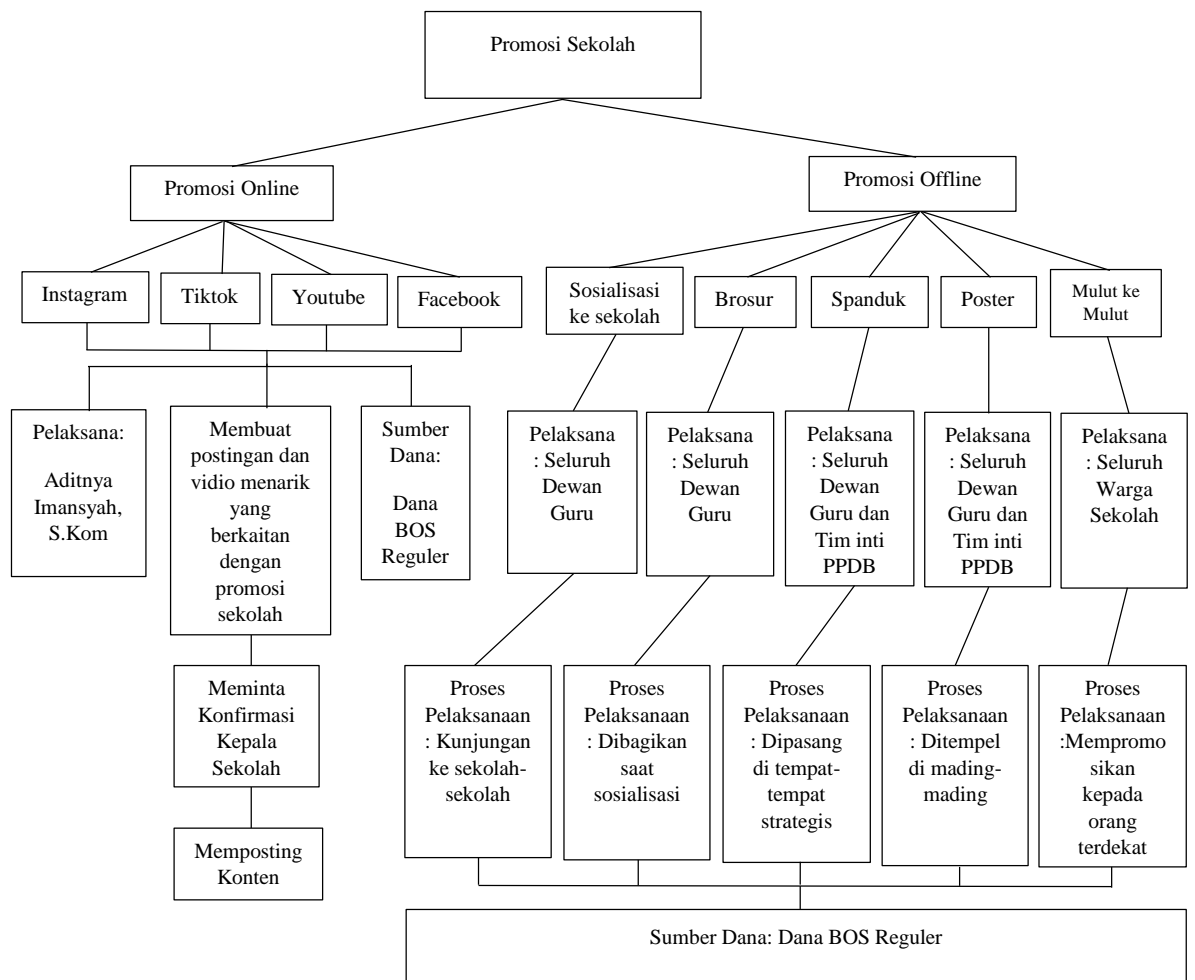
Kemudian diperkuat oleh guru sekaligus tim dokumentasi PPDB sebagai berikut.

Biaya promosi kami dapatkan dari sekolah, memang dianggarkan karna PPDB ini rutin diadakan setiap tahun penerimaan peserta didik baru pasti selalu ada. Biaya transportasi biasanya dari sekolah, untuk transportasi yang dekat-dekat pakai kendaraan pribadi, biaya transport diganti di akhir. Misalkan sudah terlaksana penerimaan siswa baru atau setelah Fortasi baru dihitung dan diganti biaya tersebut.⁷¹

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa sumber dana untuk melakukan promosi offline yaitu dari BOS Reguler. Setiap tahunnya pelaksanaan kegiatan promosi sekolah sudah dianggarkan oleh pemerintah. Untuk transportasi saat pelaksanaan sosialisasi menggunakan biaya pribadi dan akan diganti saat kegiatan promosi berakhir. Hasil penelitian tersebut dapat dilihat dari Gambar 4.1

⁷⁰GAT1, Sumber Dana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 02 Januari 2024.

⁷¹GAT2, Sumber Dana Promosi, SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin, 15 Februari 2024.

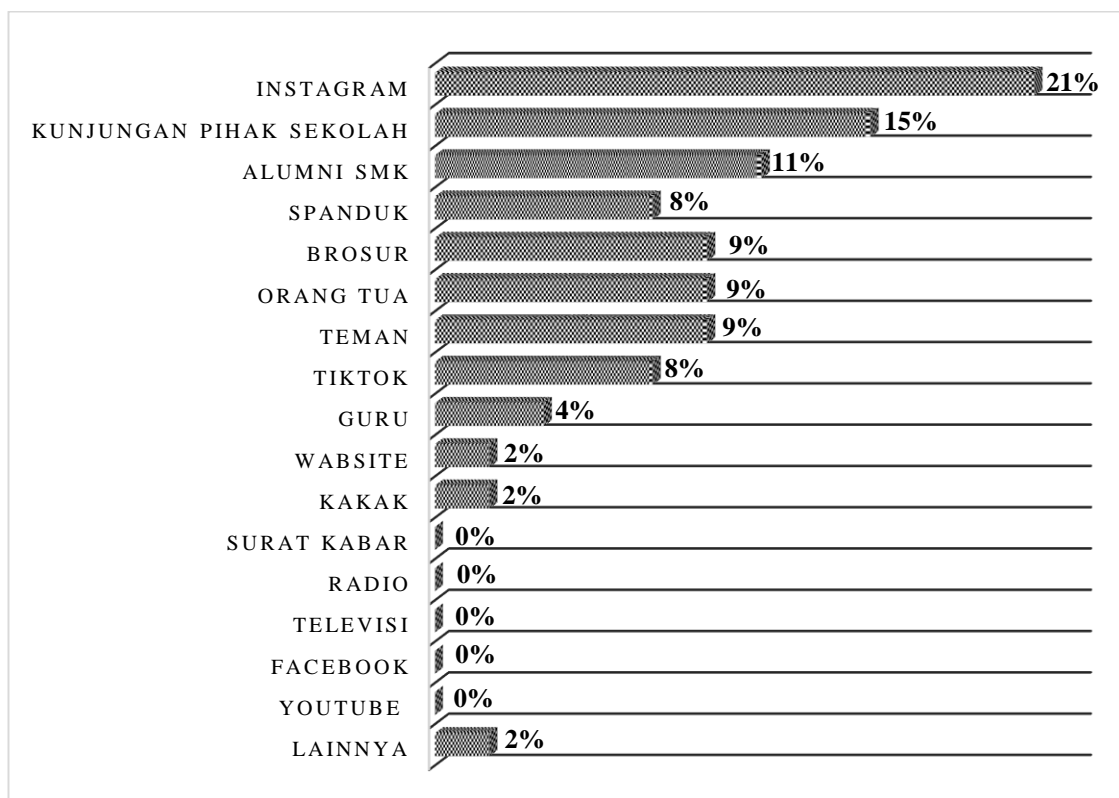


Gambar 4.1 Hasil penelitian Promosi sekolah di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin.

c. Sumber informasi siswa tentang SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Sumber informasi siswa mengenai SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

dapat di lihat pada Gambar 4.2.



Gambar 4.2 Sumber Informasi Siswa

Dari Gambar 4.2 dapat disimpulkan bahwa sumber informasi siswa mengenai SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin mayoritas bersumber melalui instagram(21%). Kemudian dari sumber lain yaitu melalui kunjungan pihak sekolah(15%) dan alumni sekolah(11%). Sumber informasi dengan nilai terendah yaitu dari youtube dan facebook dikarenakan youtube sebagai media promosi masih belum di maksimalkan terutama dalam pembuatan konten promosi sekolah belum konsisten sehingga konten yang ada diakun youtube sekolah terbilang masih sedikit. Sedangkan Facebook sebagai media promosi target pasarnya bukanlah para siswa melainkan orang tua siswa, karena semenjak kehadiran tiktok dan instagram banyak remaja yang meninggalkan facebook. Dalam hal ini dapat di simpulkan

bahwa siswa SMP/MTS lebih cenderung memilih sosial media sebagai informasi tentang pendidikan terutama melalui instagram .

B. Pembahasan

1. Promosi sekolah melalui media sosial atau promosi online di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Dalam pelaksanaan promosi online di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin pemilihan ketua tim PPDB di tunjuk langsung oleh Kepala Sekolah setiap tahunnya dan memiliki tim inti PPDB yang beranggotakan sepuluh orang. Promosi online dimulai pada Januari dan proses pelaksanaan promosi secara online melalui berbagai sosial media yaitu instagram, tiktok, youtube dan facebook. Dalam pelaksanaan promosi melalui sosial media dilakukan dengan cara membuat konten atau vidio yang menarik yang berkaitan dengan PPDB kemudian sebelum memposting di sosial media konten tersebut harus mendapatkan persetujuan oleh kepala sekolah. Sumber dana promosi online SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin dari dana yaitu BOS Reguler.

Dalam penggunaan sosial media promosi sekolah di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin di instagram membuat sebuah video atau reels yang menarik dan berkaitan dengan promosi sekolah dan terdapat link website, didalamnya berisikan informasi-informasi mengenai sekolah. Kemudian penggunaan tiktok di lakukan dengan cara membuat konten promosi yang mengikuti trend pada zaman sekarang. Selanjutnya sosial media youtube membuat konten parodi atau cerita pendek yang menarik dan dapat dijadikan salah satu daya tarik bagi calon siswa baru. Sedangkan membuat postingan tentang informasi PPDB, setiap postingan di instagram akan secara otomatis terposting juga di akun sosial media facebook sekolah.

Hal itu relevan dengan temuan Fauziyah dan Ilham Akbar. Dia menemukan bahwa platform digital marketing yang digunakan dalam hal promosi sekolah adalah sosial media yang sering digunakan oleh masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Sosial media yang digunakan dalam hal ini adalah Facebook, Instagram, Tiktok, dan Youtube. Keempat media sosial yang digunakan ini dipandang sebagai media sosial yang mudah digunakan dan dapat diakses secara gratis.⁷²

Sebelum memulai PPDB terlebih dahulu membentuk tim promosi sekolah, tim promosi ini terdiri atas para guru maupun karyawan yang dianggap mempunyai loyalitas dan dedikasi yang baik dalam peran mereka di PPDB tahun lalu. Hal ini bisa dilihat dari kinerja mereka dan berapa siswa yang mereka bawa di tahun yang lalu.⁷³ tim promosi atau panitia harus benar-benar mengetahui langkah-langkah yang akan dilakukan agar kegiatan promosi ini dapat berjalan efektif dan efisien. Tim yang sudah di bentuk kemudian langsung melakukan tugasnya masing-masing dengan menyebarkan pamflet, memasang banner serta turun langsung ke sekolah-sekolah yang telah ditentukan.⁷⁴

Pesatnya perkembangan media sosial telah mengakibatkan konten yang dibuat, disebar, dan dikonsumsi oleh pengguna ada di mana-mana, sehingga menghasilkan dinamika komunikasi baru. Interaksi ini terjadi secara alami antar teman di media sosial telah berkontribusi dalam berbagi pengetahuan dan

⁷²Fauziyah Adzimanitir and Ilham Akbar.

⁷³Muhammad Muliya Al-Amien, 'Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru SMK Muhammadiyah Imogiri', *TIRAI: Jurnal Program Studi Manajemen Pendidikan Islam*, 2.1 (2020), 14–33.

⁷⁴Imelda Anandiya Putri, 'Jurnal Administrasi Pendidikan', *Jurnal Administrasi Pendidikan*, 27.2 (2021), 32–41.

penyebaran informasi penting. Mengingat skalabilitas dan kecepatan penyebaran internet, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam kegiatan promosi dengan sosial media yaitu membuat suatu hal yang menarik dan dapat membangun basis penggemar atau konsumen. Sehingga penggunaan sosial media dalam hal promosi dapat di gunakan semaksimal mungkin.⁷⁵ Konten promosi sekolah juga memberikan pengaruh yang positif terhadap kalangan remaja penerima konten khususnya siswa yang akan melanjutkan pendidikan ke tingkat selanjutnya.⁷⁶

Promosi menggunakan media sosial mempengaruhi minat peserta didik baru di antaranya adalah dari minat diri sendiri dan orang tua, karena mereka mengetahui segala aktivitas yang ada di sekolah tersebut melalui media sosial.⁷⁷ Aplikasi media promosi seperti Website, Facebook, dan Instagram didukung oleh pamflet atau banner yang saling dikombinasikan akan sangat berguna untuk promosi sekolah. Promosi yang dibuat bisa berbagai macam baik itu sebuah produk, event, social campaign, dan masih banyak lagi.⁷⁸

Salah satu sosial media yang di gunakan untuk melakukan promosi sekolah adalah instagram, instagram merupakan salah satu sosial media yang paling banyak di pakai di indonesia. Dengan begitu banyaknya pengguna Instagram di Indonesia maka bukan hal yang mengejutkan jika banyak instansi membuka akun di

⁷⁵Demetris Vrontis and others, 'Social Media Influencer Marketing: A Systematic Review, Integrative Framework and Future Research Agenda', *International Journal of Consumer Studies*, 45.4 (2021), 617–44.

⁷⁶Ali Alamsyah Kusumadinata, Ike Atikah Ratnamulyani, and Muhamad Rendi Nurmansyah, 'Hubungan Motion Graphic Sebagai Konten Promosi Sekolah Di Media Sosial', *Communications*, 1.2 (2019), 77–90.

⁷⁷M. Yusuf and Ni'matul Maula, 'Strategi Promosi Madrasah Di Media Sosial Dalam Menarik Animo Peserta Didik Baru', *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 1.3 (2023), 180–91.

⁷⁸Yulianingsih Yulianingsih, Intan Mutia, and Wahyu Nur Cholifah, 'Pemanfaatan Teknologi Interaktif Sebagai Media Pembelajaran Dan Promosi Sekolah', *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5.5 (2022), 487.

Instagram untuk promosi dan branding, termasuk kalangan instansi pendidikan. Kegiatan promosi yang dapat dilakukan instansi pendidikan dengan dapat menyebarkan informasi dan promosi lewat Instagram.⁷⁹ Dengan adanya peningkatan citra melalui Instagram ini juga mempengaruhi siswa yang ingin melanjutkan sekolah tingkat atas memilih sekolah ini hanya dengan melihat postingan di Instagram. Jadi banyak sekali pengaruh yang terlihat setelah melakukan penyebaran informasi dan publikasi melalui media sosial instagram.⁸⁰

Promosi melalui instagram yaitu mengabarkan dan memposting mengenai kegiatan sekolah, ucapan untuk memperingati hari-hari tertentu, dan juga brosur pendaftaran. Media sosial instagram juga dapat menggunakan fitur reel maupun feed ,tim promosi mengemas isi konten dengan bahasa yang lebih menarik dengan durasi singkat, konten yang lebih kreatif.⁸¹ Promosi melalui media sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan siswa untuk melanjutkan pendidikan,

Tidak hanya melalui instagram promosi sekolah juga dapat dilakukan menggunakan tiktok, tiktok merupakan salah satu platform media sosial dengan pertumbuhan tercepat di dunia. Tiktok memungkinkan pengguna membuat video pendek berdurasi 15 detik dengan musik, filter, dan banyak fitur kreatif lainnya. Seiring berjalannya waktu, aplikasi tiktok tidak hanya digunakan untuk hiburan tetapi juga sebagai alat promosi oleh para pebisnis untuk mempromosikan produk

⁷⁹M Braniwati and A Bangsawan, 'Pemanfaatan Media Sosial Instagram Sebagai Media Promosi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Yogyakarta', 2.2 (2023), 142–53.

⁸⁰Hasan Sazali and Ainun Sukriah, 'Pemanfaatan Media Sosial (Instagram) Oleh Humas Smau CT Foundation Sebagai Media Informasi Dan Publikasi Dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan', *Jurnal Ilmu Komunikasi*, 10.2 (2021), 147–60.

⁸¹Euis Nofita Widiyati and Edy Prihantoro, 'Strategi Komunikasi Pemasaran Smk Teratai Putih Global 3 Bekasi Melalui Media Sosial Instagram Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru', *KOMUNIKOLOGI: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, 20.01 (2023).

mereka secara online ke banyak pengguna lainnya. Banyak institusi pendidikan menggunakan aplikasi tiktok untuk mempromosikan sekolahnya, tidak hanya sebagai alat rekrutmen perusahaan.⁸²

Promosi sekolah juga dapat dilakukan menggunakan sosial media berupa youtube. Sebagai sebuah sosial media, youtube dapat kita gunakan untuk berinteraksi dengan orang lain. Termasuk dengan target pasar kita. Melalui vidio yang di unggah ke youtube, kita dapat berinteraksi dengan target pasar kita. Konten yang diandalkan di youtube adalah konten visual, dengan demikian ketika sering menggunakan youtube untuk kegiatan promosi maka akan membangun interaksi melalui konten-konten visual.⁸³ Kemudian ada facebook sebagai sosial media yang di gunakan untuk mempromosikan sekolah. pada akun facebook hal-hal yang dibagikan di akun media facebook nya yakni mengenai kegiatan-kegiatan penting, program-program yang ada di sekolah video-video kegiatan, foto-foto kegiatan, foto-foto keadaan lingkungan sekolah, dan juga informasi-informasi terkait yang ada di sekolah seperti jadwal penerimaan siswa baru.

Dalam lembaga pendidikan tentunya sumber dana sangat di butuhkan terutama dalam hal promosi sekolah. Semakin tinggi sumber dana yang dapat dihipun, untuk meningkatkan kualitas pembimbingan dan pengelolaan pembelajaran, sehingga semakin tinggi pula kualitas lulusan dari satuan pendidikan tersebut. Oleh karena itu manajemen penerimaan peserta didik baru perlu

⁸²L Van Gobel and others, *'Media Promosi Sekolah Berbasis Tiktok'*, 7 (2023), 2014–20.

⁸³Jefferly Helianthusonfri, *YouTube Marketing* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2016).

dilaksanakan secara tepat dan efektif agar tujuan untuk mencari dan memperoleh peserta didik baru dapat sesuai dengan target yang telah ditetapkan.⁸⁴

Setelah mendeskripsikan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pelaksana promosi melalui media sosial atau promosi online di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin memiliki tim inti yang beranggotakan sepuluh orang. Ketua tim inti ditunjuk langsung oleh Kepala Sekolah setiap tahunnya. proses pelaksanaan promosi online di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin melalui 4 aplikasi media sosial yaitu Instagram, Tiktok, Youtube dan Facebook. Sumber dana yang di gunakan dalam pelaksanaan promosi secara online yaitu dengan dana BOS Reguler yang sudah di anggarkan oleh pemerintah pusat. Sekolah menggunakan dana BOS Reguler untuk promosi online seperti iklan berbayar di sosial media dan kerjasama dengan alumni yang memiliki banyak pengikut di sosial media.

2. Promosi sekolah secara langsung atau promosi offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Pelaksana promosi offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin dilakukan oleh seluruh dewan guru dan staf sekolah. Pelaksana promosi offline memiliki tim inti PPDB yang penanggungjawab atau ketua tim dipilih langsung oleh Kepala Sekolah setiap tahunnya, tim inti PPDB memiliki sepuluh anggota yang dipilih oleh ketua tim. Proses pelaksanaan promosi secara offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin di lakukan dengan cara sosialisasi ke sekolah-

⁸⁴Wiwik Istriyani and Marhaeni Dwi Satyarini, 'Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru Di SMK Sultan Trenggono Gunungpati Semarang', *Journal of Economic Education and Entrepreneurship*, 2.1 (2021), 38.

sekolah dengan waktu 2 bulan. Dalam pelaksanaan sosialisasi tersebut tentunya sebelum diadakan sosialisasi ke sekolah-sekolah perlunya izin dari pihak sekolah yang ingin di sosialisasikan. Dalam proses sosialisasi ini tidak ada jadwal tetap akan tetapi jadwal sosialisasi ini di tentukan oleh pihak sekolah yg ingin di sosialisasikan, para siswa biasanya di kumpulkan di satu tempat seperti aula ataupun di ruang kelas masing-masing. Dalam kegiatan sosialisasi yaitu membagikan brosur ke setiap siswa dan menjelaskan apa saja isi brosur tersebut.

Kegiatan lain ketika promosi offline adalah memasang spanduk serta poster-poster ke sekolah sekolah tersebut. Selain itu para guru juga melakukan promosi secara mulut ke mulut biasanya mereka menyampaikan atau mempromosikan sekolah kepada orang terdekat. Transportasi dalam pelaksanaan sosialisasi apabila jarak yang di tuju cukup jauh menggunakan mobil sekolah dan apabila dekat maka hanya akan menggunakan kendaraan pribadi. Sumber dana promosi offline SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin dari dana BOS Reguler. Dana tersebut digunakan sekolah untuk membuat spanduk, brosur, poster dan sebagainya, selain itu dana BOS Reguler juga di gunakan untuk biaya transportasi panitia PPDB.

Hal itu relevan dengan temuan Rina Ariyani. Dia menemukan bahwa promosi sekolah idealnya memang memiliki struktur organisasi yang jelas, sehingga pihak sekolah sebaiknya memiliki tim khusus yang bertugas untuk mempromosikan sekolah. Kegiatan untuk mengiklankan sekolah secara teknis dilakukan oleh pengurus yang bertugas mempromosikan sekolah. Kegiatan untuk mengiklankan sekolah dilakukan dengan datang langsung ke sekolah-sekolah

dengan menyebar brosur ataupun memasang spanduk di jalan.⁸⁵ Promosi secara langsung dapat dilakukan melalui sosialisasi dengan berkunjung ke sekolah-sekolah, pengumuman (baik di lingkungan sekolah maupun melalui rumah-rumah pribadi), cerita lisan kepada orang-orang yang dijumpai tentang nilai-nilai yang menjadi aspek positif di sekolah.⁸⁶ Promosi dari mulut ke mulut juga menceritakan pengalaman serta penilaian mereka kepada orang terdekat, saudara, tetangga bahkan masyarakat umum. Jika kesan yang didapatkan oleh pengguna adalah kesan yang baik, tentu pengguna akan menceritakan hal yang baik-baik kepada orang lain begitu pun sebaliknya.⁸⁷

Pelaksanaan promosi sekolah seperti halnya yang dilakukan oleh lembaga pendidikan pada umumnya yang biasanya dilakukan dengan 2 cara yakni offline dan online. Pelaksanaan promosi yang secara offline lebih dilakukan melalui sosialisasi ke tiap sekolah-sekolah, sosialisasi melalui mulut-ke mulut sekaligus pemberian brosur. Dalam pelaksanaan sosialisasi ini melibatkan seluruh guru dalam melakukan sosialisasi di sekolah-sekolah.⁸⁸ Strategi promosi diantaranya adalah aktivitas periklanan yang dilakukan melalui media spanduk, brosur, serta aktivitas promosi lainnya seperti hubungan masyarakat (*public relations*) yang meliputi aktivitas kerjasama, sosialisasi serta publisitas baik dalam bentuk tulisan maupun video. Penggunaan spanduk sebagai media promosi dilakukan hanya pada saat-saat

⁸⁵Ariyani.

⁸⁶Sergius Lay, Sukarman Purba, and Irsan Rangkuti, 'Strategi Promosi Sekolah Dalam Merekrut Calon Peserta Didik Baru Di SMPS Bunga Mawar Gunungsitoli-Nias', *Jurnal Serunai Ilmu Pendidikan*, 9.1 (2023), 1–23.

⁸⁷Arofatul Muawanah dan Sheilatul Islamiyah, 'Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik Baru Di Smk Salafiah Kejayan Pasuruan', 02.01 (2022), 1–11.

⁸⁸Nurhayati Akurama, 'Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Peningkatan Promosi Sekolah Di SMK Negeri 2 Tahuna', 2023.

tertentu yakni ketika mendekati musim PPDB. Promosi di spanduk berfungsi menyebar luaskan informasi pembukaan PPDB kepada masyarakat luas, terutama kepada target konsumennya.⁸⁹

Pelaksanaan kegiatan promosi tentunya membutuhkan dana agar tujuan promosi tersebut dapat tercapai. Sumber dana tersebut merupakan komponen yang sangat penting dalam penyelenggaraan kegiatan promosi. Biaya promosi diperlukan untuk memfasilitasi pelaksanaan kegiatan promosi dalam rangka proses penerimaan siswa baru. Tanpa dukungan dana yang cukup, maka tujuan kegiatan promosi akan sulit dicapai.⁹⁰

Setelah mendeskripsikan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pelaksana promosi secara langsung atau promosi offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin melibatkan seluruh dewan guru dan staf sekolah tanpa terkecuali. Proses pelaksanaan promosi secara offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin melalui sosialisasi ke sekolah-sekolah, membagikan brosur, memasang spanduk dan poster. Transportasi yang di gunakan apabila sekolah yang di tuju cukup jauh maka menggunakan mobil sekolah dan apabila jarak sekolah yang di tuju cukup dekat akan menggunakan kendaraan pribadi. Sumber dana promosi secara langsung atau promosi offline di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin didapatkan dari dana BOS Reguler yang sudah di anggarkan oleh pemerintah pusat. Dana tersebut digunakan oleh sekolah untuk biaya pembuatan spanduk, brosur dan poster, selain

⁸⁹Kartika Ningsih And Hamid Arifin, *'Strategi Promosi Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Untuk Menyekolahkan Anak Mereka Di SD KARTIKA XII-1'*, 1–19.

⁹⁰Setia Iriyanto, *'Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Jumlah Mahasiswa Baru Dan Analisis Promosi Mix Di Universitas Muhammadiyah Semarang'*, 2014, 1–10.

itu juga digunakan untuk biaya transportasi panitia PPDB ketika promosi ke sekolah-sekolah.

3. Sumber informasi siswa tentang SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin

Dalam pelaksanaan promosi sekolah sumber informasi ini sangat penting terutama bagi calon siswa, orang tua, dan masyarakat agar mengetahui apa saja yang ada di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin. Dari kegiatan-kegiatan, ekstrakurikulernya, atau bahkan dari jurusan yang ada di SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin. Sumber informasi yang dimiliki oleh SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin berupa instagram, website, tiktok, facebook, youtube, sosialisasi atau kunjungan ke sekolah-sekolah, brosur, spanduk, poster dan dari mulut ke mulut. Setelah melakukan penelitian melalui kuesioner, siswa cenderung memilih instagram sebagai sumber informasi mengenai SMK Muhammadiyah 3 Banjarmasin. Temuan ini membuktikan bahwa sosial media berperan penting dalam hal promosi sekolah.

Hal itu relevan dengan temuan Dona Nur Fitriyanti. Dia menemukan bahwa pemanfaatan media sosial oleh lembaga pendidikan sebagai alat promosi juga merupakan pilihan yang tepat, terlebih di zaman sekarang, karena sosial media kini juga menjadi sarana atau aktivitas digital marketing.⁹¹ Media sosial dirasa sebagai salah satu strategi yang berdampak kuat dalam upaya peningkatan penerimaan peserta didik baru di tengah semakin meningkatnya persaingan antar sekolah.

⁹¹Dona Nur Fitriyanti, 'Manajemen Media Sosial Sekolah Di Madrasah Al-Idaroh : Jurnal Studi Manajemen Pendidikan Islam Lembaga Pendidikan Dapat Digunakan Untuk Marketing , Kemudahan Dalam', *Jurnal Studi Manajemen Pendidikan Islam*, 7.1 (2023), 93-108.

Pengelolaan sosial media juga harus diperhatikan untuk memaksimalkan ketergunaan media sosial dalam meningkatkan penerimaan siswa baru. Dengan adanya bantuan media sosial maka sebuah lembaga pendidikan akan lebih mudah dalam memperkenalkan visi dan misi sekolah. Selain itu dapat mempermudah pihak lembaga pendidikan dalam mencari informasi tentang lembaga pendidikan yang mereka inginkan.⁹²

Media sosial merupakan media layanan online yang berisi pengguna yang dapat digunakan oleh masyarakat untuk berkomunikasi secara online, sehingga mempermudah aktivitas. Selain itu, manfaat lain dari media sosial adalah digunakan oleh masyarakat sebagai sarana untuk memperoleh informasi dan mengkomunikasikannya kepada masyarakat. Media sosial dapat memberikan banyak manfaat bagi setiap penggunanya, seperti tren komunikasi saat ini yang banyak diminati masyarakat, yaitu media sosial Facebook, Twitter, Line WhatsApp dan Instagram.⁹³

Social Media Marketing berpengaruh positif terhadap Keputusan Pembelian. Hal ini menandakan semakin baik social media marketingnya, maka keputusan pembelian akan semakin baik. Maksudnya disini adalah sosial media berpengaruh terhadap pemasaran untuk membuat keputusan pembelian. Hal ini menandakan semakin baik sosial media di kelola, maka keputusan pembelian oleh

⁹²Alifia Habibah and Dian Hidayati, 'Pemanfaatan Media Sosial Dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Siswa Baru Di SMA Swasta', *Academy of Education Journal*, 14.1 (2023), 107–23.

⁹³Octadino Haryadi, 'Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Sekolah Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Pada SMK Hasanah Kota Pekanbaru', *Mejuajua: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2.2 (2022), 72–75.

konsumen akan semakin baik.⁹⁴ Penggunaan media sosial di, untuk, dan oleh lembaga pendidikan adalah untuk mengefektifkan pencarian dan pemberian informasi dengan cepat dan efektif. Kehadiran media sosial berdampak pada perubahan cara berkomunikasi digital dan media menjalin komunikasi yang lebih efektif. Dengan demikian, melalui media sosial, informasi tentang lembaga pendidikan mudah dilacak oleh semua orang.⁹⁵

Lembaga pendidikan sebaiknya sudah mulai menggunakan media sosial, karena media sosial memiliki potensi akses yang lebih luas, mudah dijangkau masyarakat, dan relatif lebih murah. Kegiatan-kegiatan pembelajaran, ekstrakurikuler, program-program unggulan lainnya yang ada pada lembaga pendidikan tersebut. Serta event-event khusus, dapat dipublish di media social secara selektif dan menarik, hal ini dapat memperkenalkan dan meningkatkan citra baik sekolah kepada masyarakat secara konsisten.⁹⁶

⁹⁴Made wahyu Krisna Upadana and Komang Agus Satria Pramudana, 'Brand Awareness Memediasi Pengaruh Social Media Marketing Terhadap Keputusan Pembelian', *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 9.5 (2020), 1921.

⁹⁵Fitri Amilia, Gitta Rowindi, and Syahrul Mubaroq, 'Pemanfaatan Publikasi Di Media Sosial Untuk Lembaga Pendidikan', *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6.5 (2022), 1141–47.

⁹⁶Sugeng Lubar Prastowo Sugeng, 'Manajemen Marketing Jasa Pendidikan Di Era Digital', *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 13.1 (2022), 54.