

STRATEGI YAYASAN UNTUK MENARIK MINAT ORANG TUA DALAM MENYEKOLAHKAN ANAKNYA

Vivi Fitriana
Teguh Triwiyanto

E-mail: anatama21@gmail.com
Jurusan Administrasi Pendidikan Fakultas Ilmu Pendidikan
Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang No. 5 Malang 65145

Abstract: The purpose of this research is to describe strategy, impact, obstacle, and solution of foundation strategy to increase parents interest to enrollment their children at laboratory schools of Malang State University. This study used qualitative approach with case study type. Data were collected through interview, observation, and documentation. Results of this research include strategy, impact, obstacle, and solution of foundation strategy to increase parents interest to enrollment their children at laboratory schools of Malang State University.

Abstrak: Tujuan penelitian ini yaitu untuk mendeskripsikan strategi, dampak, kendala, dan solusi strategi yayasan untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya di sekolah-sekolah laboratorium UM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian mencakup strategi, dampak, serta kendala dan solusi strategi yayasan untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya di sekolah-sekolah laboratorium UM.

Kata Kunci: strategi yayasan, minat orang tua, menyekolahkan anak

Sekolah swasta di Indonesia pada umumnya berada di bawah naungan yayasan sebagai payung pendidikannya. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2004 Pasal 1 tentang yayasan dinyatakan bahwa “yayasan adalah badan hukum yang terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan tertentu di bidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan”. Setiap organisasi, termasuk yayasan, memiliki tujuan yang spesifik sesuai dengan bidang garapan yang dimiliki, seperti bidang sosial, keagamaan, kemanusiaan, dan pendidikan. Peran yayasan terutama dalam mempromosikan lembaganya sangatlah penting mengingat semakin ketatnya persaingan sekolah untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya.

Yayasan Badan Pengembangan Laboratorium Pendidikan Universitas Negeri Malang (BPLP UM) adalah yayasan yang bertugas mengelola dan mengembangkan sekolah laboratorium Universitas Negeri Malang

(sekolah laboratorium UM) yang terdiri dari PG dan TK, SLB Autis, SD, SMP, dan SMA yang terletak di Kota Malang dan Kota Blitar. Sekolah yang dibina oleh Yayasan BPLP UM ini menjadi salah satu sekolah swasta yang diperhitungkan keberadaannya oleh masyarakat Kota Malang sebagai salah satu pilihan untuk menyekolahkan anaknya, khususnya bagi orang tua kalangan ekonomi menengah ke atas. Hal ini ditunjang dengan informasi yang dimuat dalam *website* jurnal Malang (2015) yang menyatakan bahwa SMP Laboratorium UM berada di urutan kedua setelah SMP Katolik Kolese Santo Yusuf Malang dalam kategori SMP swasta pilihan di Kota Malang tahun 2015. Selain itu, jenjang PG dan TK memperoleh akreditasi A dari Badan Akreditasi Nasional PAUD dan Pendidikan Non Formal (BAN PAUD & PNF), sementara itu untuk SD dan SMA Laboratorium UM juga memperoleh akreditasi A dari Badan Akreditasi Nasional Sekolah/Madrasah (BAN SM).

Jumlah sekolah swasta di Indonesia dari waktu ke waktu semakin bertambah, khususnya di Kota Malang. Berdasarkan data dalam *website* resmi Dinas Pendidikan Kota Malang, diketahui bahwa jumlah sekolah swasta di Kota Malang mulai dari jenjang TK/RA sampai SMA/MA pada tahun 2015 mencapai 753 sekolah. Jumlah ini jauh lebih banyak dari jumlah sekolah negeri di Kota Malang dengan cakupan jenjang yang sama yaitu sebesar 288 sekolah. Jumlah sekolah yang semakin banyak ini menunjukkan bahwa perhatian masyarakat terhadap eksistensi lembaga pendidikan tergolong tinggi.

Harapan orang tua yang tinggi terhadap kualitas proses, *output*, dan *outcome* pendidikan menjadi tantangan tersendiri bagi pengelola lembaga pendidikan untuk mencapai hal tersebut. Bukan hal yang sulit bagi para orang tua untuk memilih satu yang dianggap terbaik dari ratusan sekolah dalam menyekolahkan anaknya. Menanggapi hal tersebut, setiap lembaga pendidikan akan berlomba-lomba untuk dapat menarik minat masyarakat khususnya orang tua dalam menyekolahkan anaknya. Pengelola lembaga pendidikan perlu menerapkan strategi yang berbeda untuk menghadapi persaingan antar sekolah tersebut. Rahman dan Amri (2013:24) mengartikan strategi sebagai rencana, metode, dan rangkaian aktivitas untuk merancang pencapaian tujuan pendidikan. Strategi yayasan untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya adalah penetapan cara yang unik yang disusun secara sistematis dan terarah oleh yayasan untuk dilaksanakan bersama-sama dengan sekolah yang dibina dengan tujuan menarik minat orang tua untuk menyekolahkan anaknya. Strategi ini dilakukan dengan menunjukkan keunggulan-keunggulan dari sekolah binaan tersebut. Keunggulan-keunggulan tersebut harus dipromosikan agar masyarakat luas mengetahuinya.

Pelaksanaan promosi sekolah pada umumnya dilakukan sendiri oleh sekolah yang bersangkutan. Pemerintah memberikan kebebasan kepada setiap satuan pendidikan untuk mengelola urusan pendidikan masing-masing, termasuk kegiatan promosi sekolah. Namun, hal ini berbeda pada sekolah swasta yang dibina oleh yayasan. Yayasan memiliki peran yang besar untuk mempromosikan sekolah binaannya kepada masyarakat luas. Yayasan berusaha

menyusun strategi seperti menciptakan berbagai inovasi, membuka jaringan kerjasama dengan berbagai lembaga, serta melakukan berbagai teknik promosi agar mendapatkan perhatian masyarakat secara luas.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena bertujuan mendapatkan gambaran mendalam tentang strategi yang dilakukan Yayasan BPLP UM untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya. Data dikumpulkan dari latar alami sebagai sumber data langsung. Jenis penelitian yang digunakan yaitu studi kasus, merupakan metode penyelidikan secara langsung dengan latar yang alamiah dan memusatkan perhatian pada suatu peristiwa secara intensif dan rinci (Ulfatin, 2014:49). Kehadiran peneliti mutlak diperlukan karena peneliti bertindak sebagai instrumen kunci untuk mendapatkan informasi secara mendalam terkait fenomena yang ingin diteliti di lokasi penelitian.

Penelitian ini dilakukan di Yayasan Badan Pengembangan Laboratorium Pendidikan Universitas Negeri Malang (Yayasan BPLP UM) di Jalan Veteran Nomor 9, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur. Peneliti melakukan studi pendahuluan pada bulan Januari 2016, dan mulai melakukan penelitian lebih lanjut pada bulan Februari-April 2016 agar bisa memperoleh data yang relevan dengan fokus penelitian. Pihak yang menjadi sumber data dalam penelitian ini yaitu ketua yayasan, koordinator bidang akademik dan kerjasama, koordinator bidang keuangan, *cambridge centre head*, *cambridge centre admin*, kepala sekolah beserta wakil kepala sekolah dan staf tata usaha sekolah laboratorium UM, serta staf tata usaha UPT P2LP UM. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi.

Analisis data dilakukan selama proses penelitian berlangsung dan setelah semua data terkumpul. Pertama, melakukan reduksi data yaitu memilah-milah data yang ditemukan di lapangan, kemudian memilih data yang tepat sesuai fokus penelitian. Kedua, *display data* yaitu menyajikan data dengan menguraikan hasil penelitian yang ada kemudian meringkasnya dalam bentuk bagan sehingga diperoleh

informasi yang memiliki kesimpulan dan makna yang relevan dengan fokus penelitian. Ketiga, melakukan verifikasi data yaitu menarik makna dari data yang ditampilkan sehingga diperoleh kesimpulan yang kredibel.

HASIL

Strategi Yayasan untuk Menarik Minat Orang Tua dalam Menyekolahkan Anaknya

Yayasan BPLP UM melaksanakan manajemen strategi dengan melalui 3 proses. Pertama, dimulai dari perencanaan strategi yaitu melakukan pertemuan internal pengurus yayasan dan melaksanakan *workshop* penyusunan Rencana Anggaran dan Kegiatan Sekolah (RAKS). Kedua, implementasi strategi yaitu pelaksanaan strategi pada masing-masing sekolah laboratorium UM dan pemantauan pelaksanaan oleh yayasan. Ketiga, evaluasi strategi yaitu laporan tahunan dari sekolah kepada yayasan dan evaluasi bersama pada saat *workshop* tahunan RAKS.

Berdasarkan proses manajemen strategi tersebut, diperoleh strategi yang dilakukan oleh Yayasan BPLP UM yaitu dengan melakukan promosi keunggulan masing-masing sekolah laboratorium UM. Promosi keunggulan tersebut dilaksanakan melalui 4 teknik, yaitu dengan: (1) promosi keunggulan melalui orang; (2) promosi keunggulan melalui media seperti brosur, *banner*, *leaflet*, *website*, warta, jurnal; (3) promosi keunggulan melalui identitas sekolah laboratorium yaitu Universitas Negeri Malang, dan (4) promosi keunggulan melalui kegiatan peragaan dan pameran, seperti *open house*, sosialisasi dan mengikuti pameran akademik dalam rangka *Dies Natalis* UM.

Promosi yang dilakukan oleh yayasan dan sekolah ini berisi keunggulan masing-masing sekolah. Keunggulan tersebut semuanya mengacu pada standar nasional pendidikan yang ada, sehingga mencakup seluruh komponen pendidikan. Keunggulan-keunggulan sekolah laboratorium yang dipromosikan oleh Yayasan BPLP UM kepada masyarakat khususnya orang tua yaitu: (1) memiliki *International Class Program* (kelas ICP); (2) menerapkan sistem modul pada jenjang TK, SD, SMP, dan SMA Laboratorium UM; (3) pembukaan kelas akselerasi untuk jenjang SD; (4) pembelajaran

dengan dua bahasa yaitu bahasa Indonesia dan bahasa Inggris; (5) melaksanakan program pembelajaran unik secara rutin yang berupa *parents day* dan *care day* pada jenjang SD dan SMP; (6) pelaksanaan program *student exchanges* antar negara untuk jenjang SMA; (7) siswa yang lulus dari kelas *International Class Program* (ICP) mendapatkan ijazah *cambridge* dari ujian *check point* yang berguna untuk memudahkan melanjutkan studi ke luar negeri; (8) yayasan menjamin siswa lulusan SMA Laboratorium UM yang mampu meraih juara 1, 2, dan 3 terbaik SMA swasta se-Kota Malang untuk dapat kuliah di Universitas Negeri Malang tanpa mengikuti seleksi; (9) sekolah laboratorium UM memiliki tenaga pendidik yang profesional dan berkualifikasi minimal S1; (10) guru pengajar kelas ICP memiliki sertifikat *cambridge* untuk meyakinkan orang tua bahwa mereka memiliki kemampuan yang baik untuk mengajar anaknya; (11) sekolah laboratorium UM memiliki sarana dan prasarana yang memadai dengan fasilitas lengkap untuk mendukung proses pembelajaran; (12) sekolah laboratorium UM berada di bawah binaan lembaga Yayasan BPLP UM dan UPT P2LP UM, yaitu lembaga yang diberi kepercayaan Universitas Negeri Malang untuk mengelola sekolah laboratorium UM; dan (13) sekolah melakukan penilaian berbasis modul dan penilaian yang mengacu pada *Cambridge University* untuk siswa kelas ICP.

Dampak Strategi Yayasan untuk Menarik Minat Orang Tua dalam Menyekolahkan Anaknya

Penerapan strategi yayasan untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya memberikan dampak, baik bagi sekolah maupun Yayasan BPLP UM sendiri. Dampak pertama dari penerapan strategi yang ada bagi sekolah adalah meningkatnya jumlah peminat yang ingin menyekolahkan anaknya di sekolah laboratorium UM. Setiap tahun, masing-masing jenjang sekolah laboratorium UM mulai dari TK sampai dengan SMA selalu menerima peserta didik sesuai dengan kuota yang ditentukan. Jumlah calon peserta didik yang mendaftar setiap tahunnya bahkan melebihi batas kuota penerimaan peserta didik masing-masing sekolah. (*lihat tabel 1-4 di halaman berikutnya*)

Tabel 1. Data Penerimaan Peserta Didik Baru SMA Laboratorium UM Tahun Pelajaran 2014/2015

No	Uraian	Gel 1	Gel 2	Gel 3	Jumlah
1.	Jumlah yang registrasi awal	27	301	214	542
2.	Jumlah yang mengikuti tes	27	301	200	528
3.	Jumlah yang diterima	24	251	138	413
4.	Jumlah yang registrasi ulang	22	200	131	353

Tabel 2. Data Penerimaan Peserta Didik Baru SMA Laboratorium UM Tahun Pelajaran 2015/2016

No	Uraian	Gel 1	Gel 2	Gel 3	Jumlah
1.	Jumlah yang registrasi awal	166	248	201	615
2.	Jumlah yang mengikuti tes	147	237	184	568
3.	Jumlah yang diterima	100	154	79	333
4.	Jumlah yang registrasi ulang	90	112	74	276

Tabel 3. Data Penerimaan Peserta Didik Baru SMP Laboratorium UM Tahun Pelajaran 2013-2016

Tahun Ajaran	Calon Peserta Didik Baru	Peserta Didik Baru yang Diterima			
		L	P	Jumlah Siswa	Jumlah Rombel
2013/2014	575	223	139	362	10
2014/2015	433	131	113	244	6
2015/2016	441	128	98	226	6

Tabel 4. Data Penerimaan Peserta Didik Baru SD Laboratorium UM Tahun Pelajaran 2015/2016

No	Uraian	Jumlah Pendaftar
1.	Gelombang 1	71
2.	Gelombang 2	116
3.	Gelombang 3	18
	Jumlah	205

Dampak yang kedua yaitu dampak yang diterima oleh Yayasan BPLP UM. Keberhasilan yayasan dalam mengelola 8 lembaga pendidikan mulai dari jenjang PG dan TK sampai dengan SMA, membuat Yayasan BPLP UM mendapatkan kepercayaan yang tinggi, baik dari Universitas Negeri Malang, pemerintah, maupun masyarakat. Yayasan BPLP UM juga dipercaya oleh 2 perguruan tinggi di Indonesia, yaitu Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta dan Universitas Nusantara PGRI Kediri untuk membantu mengembangkan lembaga pendidikan yang ada di daerah mereka. Dampak ketiga yaitu meningkatnya partisipasi masyarakat khususnya

orang tua peserta didik dalam kegiatan sekolah. Banyaknya program-program unggulan yang melibatkan peran orang tua peserta didik di sekolah membuat partisipasi orang tua semakin meningkat.

Kendala dan Solusi Strategi Yayasan untuk Menarik Minat Orang Tua dalam Menyekolahkan Anaknya

Strategi yang disusun dan dilaksanakan oleh yayasan tidak terlepas dari kendala-kendala yang menghambat. Kendala pertama yang dihadapi yayasan yaitu keuangan yang

ada masih dianggap kurang untuk menjalankan seluruh strategi yang ada. Keuangan yang ada tidak sebanding dengan banyaknya strategi yang direncanakan oleh sekolah, sehingga terdapat beberapa strategi, khususnya strategi yang membutuhkan pembiayaan tinggi masih belum dapat dilaksanakan. Solusi dari masalah ini adalah yayasan mengatur keuangan secara efektif dan efisien, serta meminta dukungan secara finansial kepada Universitas Negeri Malang, terutama untuk pembangunan gedung sekolah.

Kendala kedua, adanya batasan inovasi untuk mengembangkan sekolah yang berasal dari regulasi pemerintah, dimana beberapa program yayasan untuk sekolah laboratorium UM dianggap menyimpang dari aturan umum yang ada. Program inovasi seperti penyelenggaraan pendidikan satu atap pada SD Laboratorium UM dan SMP Internasional Laboratorium UM, serta penerbitan buku modul oleh sekolah laboratorium UM dianggap tidak sesuai dengan regulasi Dinas Pendidikan Kota Malang. Solusi dari masalah ini adalah tetap melakukan inovasi dengan tidak menyimpang dari aturan-aturan umum yang ditentukan oleh pemerintah.

Kendala ketiga yaitu yayasan dan sekolah mengalami kesulitan dalam meyakinkan orang tua untuk memilih program unggulan kelas internasional yang dimiliki sekolah laboratorium UM. Selain biaya yang dikeluarkan cukup besar, orang tua juga beranggapan bahwa manfaat yang diperoleh dengan mengikuti kelas internasional ini belum terlalu besar. Solusi dari masalah ini adalah dengan terus meyakinkan orang tua akan pentingnya penguasaan bahasa Inggris. Selain itu, yayasan juga mengeluarkan sertifikat dari *cambridge centre* kepada peserta didik yang telah lulus agar mudah untuk melanjutkan sekolah di luar negeri.

Kendala keempat yaitu adanya persaingan yang ketat antar lembaga pendidikan. Saat ini banyak lembaga pendidikan yang bermunculan, sehingga persaingan untuk menarik minat orang tua agar menyekolahkan anaknya semakin ketat. Apalagi sekolah yang menawarkan berbagai program unggulan yang menarik, unik, dan berkualitas kepada masyarakat luas juga semakin banyak. Solusi dari masalah ini adalah optimis dengan selalu melakukan persaingan secara sehat. Selain itu, yayasan beserta seluruh sekolah laboratorium

UM berusaha untuk selalu memberikan mutu pelayanan terbaik kepada orang tua.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dan temuan penelitian, diketahui bahwa manajemen strategi yang dilakukan Yayasan BPLP UM melalui 3 proses yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Proses ini sejalan dengan pendapat Sharplin (dalam Sagala, 2011:131) yang menyatakan bahwa “terdapat 2 fase manajemen strategik sekolah terdiri dari beberapa tahapan, yakni fase *strategy formulation* dan *strategy implementation*”. Tahapan dalam *strategy formulation* adalah dengan penetapan visi misi sekolah, sasaran, perumusan kebutuhan, dan penetapan strategi. Sedangkan untuk *strategy implementation*, yang dilakukan adalah melaksanakan strategi yang telah disusun, melakukan pengontrolan dan evaluasi.

Sesuai penjelasan tersebut diketahui bahwa proses manajemen strategi yang dilakukan oleh yayasan terstruktur dengan baik dan sesuai dengan langkah-langkah yang ada. Hanya saja masih terlihat bahwa belum ada perbedaan pembagian tugas dan wewenang yang tegas antara jabatan yang satu dengan yang lain. Hal ini dikarenakan pola kerja yang digunakan yayasan bersifat kolegial dan saling bekerjasama untuk mengerjakan setiap program yang dijalankan.

Strategi promosi keunggulan yang dimiliki oleh Yayasan BPLP UM dilaksanakan dengan menggunakan 4 teknik.

Yayasan BPLP UM memanfaatkan kelompok pasar internal (warga sekolah dan yayasan) dan pasar eksternal (masyarakat) untuk memasarkan sekolah laboratorium UM secara lisan. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Supar (2014:166) di SD Islam Terpadu Nurul Fikri Tulangagung yang menjelaskan bahwa menjelang tahun pelajaran baru, saat sekolah mencari murid baru maka kepala sekolah memanfaatkan seluruh *stakeholder* agar semuanya bergerilya untuk mendapatkan peserta didik”. Promosi melalui informasi lisan dari orang harus dilakukan dengan baik oleh pihak yayasan maupun sekolah. Informasi yang diketahui oleh masyarakat harus lebih banyak memberikan kesan positif daripada kesan negatif, karena informasi secara lisan dari satu orang ke orang lain sangat cepat menyebar.

Sedangkan, untuk teknik melalui media tertulis, Yayasan BPLP UM berusaha untuk menunjukkan seluruh keunggulan yang dimiliki sekolah laboratorium UM dengan menggunakan berbagai jenis media. Masing-masing media perlu didesain dan dikemas dengan sebaik mungkin agar dapat menarik masyarakat untuk melihat dan membacanya. Penggunaan informasi lisan dari orang dan media oleh Yayasan BPLP UM sebagai alat promosi keunggulan sejalan dengan hasil penelitian Soetopo dan Rohmitriasih (2015:402-407) yang berjudul strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan loyalitas pelanggan, yaitu “program sekolah di sosialisasikan dengan brosur, spanduk, *website*, atau berita dari mulut ke mulut”.

Identitas lembaga Universitas Negeri Malang yang menjadi almamater sekolah laboratorium juga menjadi salah satu keunggulan yang dipromosikan oleh Yayasan BPLP UM kepada masyarakat. UM adalah salah satu perguruan tinggi kependidikan terkemuka di Kota Malang dengan akreditasi A yang sudah dikenal dengan baik khususnya oleh masyarakat Kota Malang. Oleh karena itu, yayasan memanfaatkan almamater UM yang dimiliki oleh sekolah laboratorium untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya. Sedangkan, untuk teknik peragaan dan pameran, yayasan dan sekolah ada yang inisiatif melakukan sendiri, seperti *open house* dan sosialisasi, serta ada juga yang *hunting*, seperti mengikuti acara pameran pendidikan dalam rangka *Dies Natalis* UM di Graha Cakrawala. Teknik peragaan dan pameran ini dapat dimanfaatkan oleh yayasan dan sekolah dengan menunjukkan seluruh program terbaik dan prestasi yang dimiliki kepada masyarakat yang melihat. Semua teknik tersebut dapat menjadi teknik yang efektif untuk menarik minat orang tua apabila dikelola dan dilaksanakan dengan baik.

Keunggulan-keunggulan sekolah laboratorium UM yang dipromosikan oleh Yayasan BPLPUM ini tidak terlepas dari 8 standar nasional pendidikan yang menjadi acuan yayasan dalam pengelolaan sekolah. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 13 Tahun 2015 Pasal 1 dijelaskan bahwa Standar Nasional Pendidikan (SNP) adalah “kriteria minimal tentang sistem pendidikan di seluruh wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia”. SNP terdiri dari

8 standar yang harus dimiliki dan dipenuhi oleh penyelenggara dan/atau satuan pendidikan yang ada di Indonesia, yaitu: (1) standar kompetensi lulusan; (2) standar isi; (3) standar proses; (4) standar pendidik dan tenaga kependidikan; (5) standar sarana dan prasarana; (6) standar pengelolaan; (7) standar pembiayaan pendidikan; dan (8) standar penilaian pendidikan.

Pengembangan ini sesuai dengan hasil penelitian Irianti, dkk (2014: 68-69) tentang implementasi manajemen strategik dalam upaya peningkatan mutu pendidikan pada SMA Negeri 10 Fajar Harapan, Banda Aceh, bahwa “dalam mengimplementasikan strategi-strategi, sekolah juga berpedoman pada pemenuhan standar nasional pendidikan Indonesia”. Hal ini dilakukan karena penilaian atau akreditasi yang dilakukan oleh pemerintah kepada sekolah juga berdasarkan 8 standar tersebut. Pengelolaan sekolah yang sesuai dengan standar dan pengembangan sekolah yang selalu berinovasi ini bertujuan untuk dapat menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya.

Dampak dari penerapan strategi Yayasan BPLP UM untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya yaitu bertambahnya jumlah orang tua yang berminat menyekolahkan anaknya di sekolah laboratorium UM. Berdasarkan data yang dipaparkan peneliti pada hasil penelitian, dapat dilihat bahwa jumlah calon peserta didik yang melamar di sekolah laboratorium UM lebih banyak dari kuota jumlah peserta didik baru yang ditentukan oleh pihak sekolah. Selain itu, dalam data penerimaan peserta didik baru pada jenjang SMP dan SMA, dapat dilihat bahwa terdapat peningkatan jumlah calon peserta didik yang mendaftar pada 2 tahun ajaran terakhir yaitu tahun 2014 dan tahun 2015.

Selain pihak sekolah, Yayasan BPLP UM juga menerima dampak dari penerapan strategi tersebut. Semakin bertambahnya orang tua yang berminat menyekolahkan anaknya di sekolah laboratorium UM, banyak pihak yang memberikan kepercayaan tinggi kepada yayasan dalam mengelola sekolah. Pihak-pihak tersebut antara lain adalah Universitas Negeri Malang, Dinas Pendidikan Kota Malang, beberapa perguruan tinggi lain seperti UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dan Universitas Nusantara PGRI Kediri, serta masyarakat khususnya masyarakat Kota Malang dan Blitar. Bahkan,

UNP Kediri mengajak kerjasama BPLP UM untuk menjadi payung kelembagaan dari sekolah yang akan mereka dirikan. Namun, semua itu harus mempertimbangkan dasar hukum dan aturan yang ada. Sehingga Yayasan BPLP UM saat ini masih memikirkan dan menyelesaikan permasalahan hukum yang ada.

Dampak lain dari strategi ini adalah partisipasi masyarakat khususnya orang tua peserta didik semakin meningkat. Partisipasi ini dipicu dari program-program unggulan sekolah yang banyak melibatkan peran orang tua, seperti kegiatan *parents day* dan *care day*. Hal ini menunjukkan bahwa strategi sekolah membuat perhatian orang tua terhadap pendidikan anak juga semakin tinggi. Strategi yayasan yang membuat jumlah peminat dalam penerimaan peserta didik di sekolah laboratorium UM bertambah dan partisipasi orang tua dalam kegiatan sekolah yang semakin tinggi ini sesuai dengan hasil penelitian dari Soetopo dan Rohmitriasih (2015:402-407) yang menyatakan bahwa pengukuran keberhasilan strategi pemasaran jasa pendidikan dalam meningkatkan loyalitas pendidikan dapat dilihat pada saat penerimaan peserta didik baru dan antusiasme orang tua peserta didik pada saat kegiatan sekolah.

Perumusan dan penyusunan strategi yang dilakukan oleh Yayasan BPLP UM untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya menemui beberapa kendala. Kendala yang pertama terdapat pada masalah pembiayaan. Sekolah laboratorium UM adalah sekolah swasta yang dibina oleh yayasan. Sedangkan, sebagian besar pembiayaan yang dikeluarkan berasal dari organ yayasan itu sendiri. Hal ini sesuai dengan yang termuat dalam UU RI Nomor 28 Tahun 2004 tentang yayasan bahwa salah satu karakteristik yayasan adalah “yayasan wajib membayar segala biaya atau ongkos yang dikeluarkan oleh organ yayasan dalam rangka menjalankan tugas yayasan”.

Yayasan juga tetap mendapatkan bantuan secara finansial dari Universitas Negeri Malang untuk pembangunan gedung dan juga Bantuan Operasional Sekolah (BOS) dari Dinas Pendidikan Kota Malang. Meskipun begitu, bantuan yang diberikan tidak sebesar yang diberikan oleh pemerintah kepada sekolah negeri, sehingga yayasan harus mampu mengelola keuangan yang dimiliki dengan baik. Keuangan

yang ada harus disesuaikan dengan anggaran dan kebutuhan masing-masing sekolah, serta mampu mengakomodasi strategi yayasan yang penting untuk menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya. Solusi yang diberikan ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Soetopo dan Rohmitriasih (2015:402-407), bahwa “sekolah berusaha mengoptimalkan dana yang ada untuk segala keperluan sekolah demi kelangsungan pendidikan”.

Kendala lain adalah adanya batasan inovasi dari pemerintah. Yayasan harus mampu menyiasati hal tersebut agar lembaga pendidikannya bisa berkembang dan tidak hanya jalan di tempat. Namun, regulasi dari pemerintah tidak dapat dilanggar karena sekolah laboratorium UM juga berada di bawah binaan dinas pendidikan. Selain itu, yayasan juga selalu mendapatkan bantuan dari pemerintah sehingga harus mematuhi aturan yang ada. Oleh karena itu, yayasan harus mampu menyeimbangkan antara regulasi pemerintah dengan inovasi yang dilakukan. Inovasi harus tetap dilakukan agar sekolah dapat maju dan berkembang menjadi sekolah berkualitas dengan tetap mengikuti regulasi yang ditentukan oleh pemerintah.

Kendala selanjutnya adalah kesulitan dalam meyakinkan orang tua untuk memilih kelas ICP. Mayoritas orang tua masih beranggapan bahwa memiliki kemampuan bahasa Inggris belum memberikan manfaat yang besar. Yayasan dan sekolah selalu berusaha meyakinkan orang tua akan pentingnya bahasa Inggris untuk menghadapi persaingan global. Selain itu, yayasan dan sekolah juga menunjukkan manfaat yang banyak dari keikutsertaan anak di kelas ICP. Yayasan memperlihatkan berbagai keunggulan yang dimiliki sekolah laboratorium UM, seperti banyaknya prestasi yang diraih oleh siswa, pemberian sertifikat atau ijazah *cambridge* kepada siswa yang lulus dari kelas ICP, dan kerjasama dengan lembaga internasional, baik dari luar maupun dalam negeri.

Kendala yang terakhir adalah persaingan antara lembaga pendidikan. Tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini banyak sekali lembaga pendidikan yang mulai bermunculan, khususnya di Kota Malang dan Kota Blitar. Banyak sekolah yang ingin menunjukkan karakteristik masing-masing yang dibawa oleh lembaga pendidikan tersebut untuk menarik minat masyarakat. Hal

ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Arifin (2008:90) tentang kriteria sekolah masa depan yang menyatakan bahwa “sekolah masa depan harus didukung oleh prasarana yang memadai dan penyelenggaraan pendidikan bertumpu pada pencapaian kualitas, pemerataan dan efektivitas-efisiensi”.

Semua komponen dalam lembaga pendidikan sangat mempengaruhi eksistensi dari lembaga tersebut, baik yang tampak secara fisik (seperti sarana dan prasarana) maupun yang tidak tampak secara fisik (seperti kualitas pendidikan dan pembelajaran). Oleh karena itu, dalam menghadapi persaingan antar lembaga pendidikan, yayasan tidak perlu melakukan hal yang negatif kepada lembaga lain, seperti memberikan informasi yang buruk kepada masyarakat tentang suatu lembaga. Yayasan BPLP UM hanya perlu mengelola lembaga pendidikan yang dimiliki secara merata, efektif, dan efisien agar semakin berkualitas, memberikan mutu pelayanan terbaik kepada masyarakat serta mempromosikan keunggulan yang dimiliki agar dapat lebih menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya di sekolah laboratorium UM.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Yayasan BPLP UM selalu melakukan proses manajemen strategi untuk menentukan strategi yang tepat agar dapat menarik minat orang tua dalam menyekolahkan anaknya. Proses tersebut meliputi perencanaan strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Strategi yang disusun oleh yayasan ini disebut dengan strategi promosi keunggulan masing-masing sekolah laboratorium UM. Strategi promosi keunggulan ini dilaksanakan melalui 4 teknik, yaitu informasi lisan melalui orang, penggunaan media, identitas sekolah laboratorium yaitu Universitas Negeri Malang, serta pelaksanaan teknik peragaan dan pameran. Keunggulan-keunggulan tersebut mengacu pada 8 standar nasional pendidikan yang ada, sehingga mencakup seluruh komponen pendidikan.

Penyusunan dan pelaksanaan strategi yang dilakukan oleh yayasan tersebut memberikan dampak terhadap pihak yang terkait, yaitu

jumlah peminat sekolah laboratorium UM semakin bertambah, pengurus Yayasan BPLP UM mendapatkan kepercayaan yang tinggi dari berbagai pihak, dan partisipasi masyarakat khususnya orang tua peserta didik semakin meningkat. Selain dampak, strategi ini juga mengalami berbagai kendala yang menghambat pelaksanaannya. Pertama, keuangan tidak cukup untuk menjalankan seluruh strategi. Solusinya yaitu yayasan mengatur keuangan secara efektif dan efisien, serta meminta dukungan secara finansial kepada Universitas Negeri Malang. Kedua, adanya batasan inovasi dari regulasi pemerintah. Solusinya yaitu tetap melakukan inovasi dengan tidak menyimpang dari aturan-aturan pemerintah.

Ketiga, yayasan kesulitan meyakinkan orang tua untuk memilih kelas ICP. Solusi dari masalah ini yaitu terus meyakinkan orang tua akan pentingnya penguasaan bahasa Inggris. Selain itu, yayasan juga mengeluarkan sertifikat dari *cambridge centre* kepada peserta didik yang telah lulus agar mudah untuk melanjutkan sekolah di luar negeri. Keempat, persaingan yang ketat antar lembaga pendidikan. Solusi dari masalah ini yaitu optimis dengan selalu melakukan persaingan secara sehat. Selain itu, yayasan beserta seluruh sekolah laboratorium UM berusaha untuk selalu memberikan mutu pelayanan terbaik kepada orang tua.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan kepada pihak yang terkait, yaitu: (1) ketua Yayasan BPLP UM diharapkan menambah jenis teknik yang digunakan dalam promosi keunggulan sekolah dan seyogyanya membentuk tim pengawas untuk memantau secara langsung terhadap implementasi strategi pada masing-masing sekolah laboratorium UM; (2) koordinator bidang akademik dan kerjasama Yayasan BPLP UM diharapkan meluangkan waktu dalam berkoordinasi dengan kepala sekolah dan wakil kepala sekolah laboratorium UM agar implementasi strategi dapat berjalan secara maksimal; (3) masing-masing kepala sekolah laboratorium UM seyogyanya bisa tepat waktu dalam melaksanakan strategi dan melaporkannya kepada Yayasan BPLP UM agar strategi yang ada dapat berjalan dengan baik sesuai rencana;

dan (4) bagi peneliti lain agar hasil penelitian ini mampu menjadi bahan referensi sebagai dasar melakukan dan mengembangkan penelitian yang serupa atau penelitian lanjutan sesuai dengan judul penelitian ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifin, I. 2008. Tantangan dan Strategi dalam Menggagas Sekolah Unggul Masa Depan. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 21(1):88-98.
- Irani, U., Murniati, dan Khairuddin. 2014. Implementasi Manajemen Strategik dalam Upaya Peningkatan Mutu Pendidikan pada SMAN 10 Fajar Harapan. *Jurnal Administrasi Pendidikan Pascasarjana Universitas Syiah Kuala*, (Online), 4(2):58-70, (<http://www.jurnal.unsyiah.ac.id>), diakses 27 April 2016.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan. (Online), (<http://www.sindikker.dikti.go.id>), diakses 23 Februari 2016.
- Rohman, M. & Amri, S. 2013. *Strategi dan Desain Pengembangan Sistem Pembelajaran*. Jakarta: Prestasi Pustakaraya.
- Sagala, S. 2011. *Manajemen Strategik dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Soetopo, H. dan Rohmitriasih. 2015. Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Manajemen Pendidikan*, 24(5):402-407.
- Supar. 2014. Strategi Pemasaran Sekolah Dasar Islam Terpadu Nurul Fikri Tulungagung. *Jurnal Humanity*, (Online), 10(1):158-170, (<http://www.ejournal.umm.ac.id>), diakses 25 April 2016.
- Ulfatin, N. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif di Bidang Pendidikan: Teori dan Aplikasinya*. Malang: Bayumedia Publishing.