

MANAJEMEN STRATEGI DALAM MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA DIDIK DI MADRASAH TSANAWIYAH SWASTA AR RIDHA MEDAN MARELAN

Misnan

Email: misnan83@gmail.com

Sekolah Tinggi Agama Islam Sumatera Utara Medan

Muhammad Irfan

Email: muhammadirfan250873@gmail.com

Sekolah Tinggi Agama Islam Sumatera Utara Medan

Dedi Antono Sihombing

Email: dedisihombing06@gmail.com

Sekolah Tinggi Agama Islam Sumatera Utara Medan

Abstract: This study aims at a strategy to increase the number of students among the ever-growing number of new students in one of Marelán Islamic school. Research design is research design is and, and in this research as confined to the product stage leading to strategic planning to increase the number of students, Research for collection are observations, REAs and research papers. Data analysis was utilized to establish methods for increasing the number of enrollable students by using (SWOT) analysis to examine internal and external elements, such as school strengths, weaknesses, opportunities, and threats. Our institution is in the SO quadrant as a result of the SWOT analysis (Strength Opportunity), and we take advantage of the strengths of the school's internal environment to seize opportunities from the external environment and support aggressive strategies. A proposed competitive strategy for school planning is: (1) Teachers meet the criteria i.e. bachelor's degree and teach in their respective subject areas. She is the only teacher without a degree. (2) High teacher morale and dedication to educational service; (3) The infrastructure is fairly complete with proper laboratories. (4) Good coordination with the local environment.

Keyword : Strategy, Strengths, Weaknesses

Abstrak: penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan strategi jumlah peserta didik yang semakin meningkatnya jumlah siswa baru di salah satu sekolah swasta di Marelan, Medan. Desain penelitiannya adalah research & development dan pada penelitian ini hanya bisa pada tahap produk desain saja yang menghasilkan strategi perencanaan meningkatkan jumlah peserta didik sekolah. Instrumen penelitian untuk mengumpulkan data adalah observasi, FGD dan mempelajari dokumen. Dalam menganalisis data, analisis SWOT digunakan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal seperti iklim sekolah, kelemahan, peluang, dan pendaftaran untuk mengembangkan strategi peningkatan jumlah siswa didik yang berkualitas. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa lembaga pendidikan berada pada posisi strength opportunity (SO), menggunakan strategi agresif dengan memanfaatkan jaringan internal lembaga pendidikan untuk mengejar tujuan menangkap peluang tertentu dari jaringan eksternal tertentu. Strategi kompetitif perencanaan lembaga pendidikan atau sekolah yang disarankan yaitu: (1) Standart Guru memenuhi adalah sebagai lulusan sarjana atau lulusan S1 dalam bidang masing-masing guru, terdapat ada 1 guru yang tidak bergelar sarjana. (2) Dengan semangat juang atau komitmendalam pelayanan mengajar para guru yang tinggi. (3) Sarana dan prasarana lumayan lengkap ada lab cukup layak (4) Kerjasama yang baik dengan lingkungan masyarakat.

Keywords: Strategi, kekuatan dan kelemahan

PENDAHULUAN

Di bidang peningkatan jumlah siswa didik di setiap sekolah atau madrasah, manajemen pendidikan menjadi sangat penting. Dalam kehidupan seperti ini, diperlukan juga apa yang disebut dengan manajemen dalam bidang pendidikan. Perencanaan, pengorganisasian, tindakan, dan pengendalian adalah fungsi-fungsi manajemen yang harus digunakan untuk memastikan tujuan organisasi tercapai dengan efisiensi dan efektivitas (Rahmat, 2021). Manajemen adalah ilmu dan seni yang mencakup semua kegiatan ini. Manajemen adalah suatu tugas tertentu yang dilakukan secara bersama-sama oleh dua orang atau bahkan lebih untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Imron, 2016). Sebagaimana dikemukakan bahwa ilmu manajemen dapat diterapkan dalam berbagai bidang, termasuk meningkatkan jumlah didik siswa.

Strategi dibuat untuk rencana organisasi jangka panjang membahas tentang bahwasanya Organisasi menggabungkan kelemahan dan kekuatan internal kemungkinan dengan Pertahanan terhadap bahaya eksternal Keunggulan kompetitif. Strategi yang telah dapat disediakan oleh suatu organisasi lembaga atau organisasi pelatihan untuk sukses tujuan dan masih dalam keuntungan kompetitif (Dessel, 2008).

Sebuah strategi untuk meningkatkan kualitas pendidikan sekolah tidak dapat dipisahkan dalam pelaksanaannya Manajemen peningkatan mutu sekolah. Dalam hal ini, (Usman,2002) mengatakan bahwa Manajemen Peningkatan Mutu adalah beberapa upaya yang bertujuan untuk (a) mengendalikan proses yang terjadi di kedua kurikulum di sekolah dan manajemen, (b) termasuk proses diagnostik, dan (c) membutuhkan partisipasi semua partai politik, ke Selain itu menurut Usman (2002), lima kriteria berikut ini harus dipenuhi agar suatu sekolah dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan yaitu melayani semua siswa, termasuk siswa, orang tua, dan masyarakat umum: (1) meningkatkan jumlah siswa yang terdaftar di lembaga tersebut ; (2) meningkatkan efektivitas administrasi; (3) mendasarkan penentuan kualitas pada informasi dan data yang akurat baik secara kuantitatif maupun kualitatif; dan (4) memberikan penilaian yang komprehensif terhadap seluruh aspek lembaga. (Porter, 2007) menjelaskan bahwa ini merupakan strategi yang dapat digunakan untuk membantu sekolah memperbaiki dan meningkatkan prestasi siswa. Sekolah Daya Saing didirikan dengan strategi untuk meningkatkan jumlah siswa didik. Strategi meningkatkan jumlah peserta didik adalah upaya untuk menemukan strategi. Sebeb itu masing-masing perusahaan atau lembaga penting merumuskan strategi dan posisi yang tepat untuk menang Kompetisi. Porter menjelaskan lebih lanjut itulah tujuan dari strategi meningkatkan jumlah peserta didik Promosikan posisi di mana institusi cara terbaik untuk melindungi diri dari tekanan kompetitif ataupun dapat membongkar tekanan positif untuk membuat tempat pertahanan yang aman) membutuhkan strategi kompetitif efektif, ialah tindakan meliputi menyerang (ofensif) atau mempertahankan (Defensif). Oleh karena itu penelitian adalah menganalisis dari tiap-tiap sumber energi kunci pengembangan strategi. Ada tiga pendekatan strategi umum yang mungkin bisa berhasil meningkatkan jumlah peserta didik di satu area untuk menghadapi kondisi persaingan, Keunggulan Biaya Total, Diferensiasi & Fokus (Porter, 2007). Strategi umum adalah pendekatan yang memungkinkan suatu institusi untuk menerima Keunggulan kompetitif atas pesaing orang lain di lapangan (david,2008). Oleh sebab itu setiap sekolah harus dapat memajukan daya tarik bersaing yang tidak dapat dengan mudah ditiru oleh orang-orang pesaing lain keunggulan kompetitif bisa dibuat untuk kekuatan produk, efesiensi dan inovasi (Wijaya, 2008)

Pada strategi yang paling pertama yang umum ialah potensi pada keunggulan dalam biaya. Dapatkan pusat biaya kecil tidak mencapai hasil di atas rata-rata meskipun persaingan di lapangan sangat ketat utama Situasi biaya ada di sana lembaga yang menolak persaingan Pesaing karena biaya yang lebih rendah memungkinkannya untuk terus menguntungkan Dapatkan keuntungan setelah pesaing mengorbankan keuntungan mereka demi persaingan (Pembawa, 2007). Dalam konteks kelembagaan Pelatihan, keuntungan biaya, yaitu: strategi untuk merasionalisasi semua biaya sekolah Kegiatan memberikan pelayanan yang dapat dijual dengan harga yang lebih rendah dibandingkan para orang-orang pesaing. Keunggulan Strategi biaya ini dilihat dari harga, jadi biasanya lembaga atau sekolah kurang memfokuskan begiam faktor Dukungan untuk layanan atau harga. masalah Sekolah harus berprestasi dengan harga yang sangat kompetitif (Wijaya,2008). Namun, ketika menerapkan strategi Setiap sekolah harus menetapkan harga untuk paling cocok untuk ditawarkan keuntungan dalam jangka panjang dan jangka pendek (Lubis, 2004).

Strategi umum lainnya adalah Perbedaan Diferensiasi adalah strategi saat mengajukan penawaran berbeda dengan penawaran lainnya Informasi dari pesaing (Porter, 1992). Dibersama dengan institusi pendidikan mencoba sekolah menjadi unik di bidangnya sejumlah dimensi pada umumnya pelanggan yang berharga. Strategi berpikir dasar Diferensiasi membutuhkan pilihan sekolah adalah kualitas layanan atau fungsi pembeda dari pesaing. persepsi misalnya inovasi produk dan keunggulan kerja, layanan cukup bagus, citra brand yang lebih baik dan seterusnya (Wijaya 2008). (Purwanto,2011) mengusulkan penyebab tersebut yang bertujuan pada pencapaian akademik diferensiasi meliputi strategi; program pelatihan dan kurikulum, Akses fasilitas, proses dalam dunia pendidikan, layanan, dengan surat mengikuti pelatihan. Cukup banyak aspek yang dimiliki telah dikonfirmasi oleh bentuk-bentuk lembaga pendidikan. Hal ini bertujuan dalam mencapai diferensiasi yang berarti memberikan objek biaya, jika fungsi tersebut diimplementasikan cukup mahal maka dapat memberikan dan menciptakan sesuatu yang berharga (Porter, 2007).ini adalah alasan untuk membayar produk layanan dengan harga yang tinggi. Hal itu dikarenakan produk yang ditawarkan menunjukkan bahwa produk yang berkualitas tinggi dan menjadi bentuk keunggulan kualitas produk sendiri. Jadi setiap sekolah perlu memikirkan bagaimana membuat perbedaan yang memungkinkan untuk terus berhasil mendapatkan loyalitas pelanggan atau peserta didik baru demi mencapai hasil yang lebih besar dari biaya diferensiasi dan juga mencegah pesaing mengembangkan cara untuk meniru sesuatu (David,2008). Terdapat beberapa hal yang harus dipertimbangkan dan dilaksanakan sekolah terkait strategi diferensiasi, yaitu sekolah

harus wajib memiliki guru yang memiliki kreativitas tinggi, tekad, serta kerja sama satu sama lain di kalangan guru. Sehingga hal ini memerlukan perhatian yang cukup ekstra untuk meningkatkan aspek kualitas dan kuantitas pendidikan. Adanya korelasi keseimbangan antara hasil pendidikan dengan proses pendidikan dan toleransi yang tinggi untuk ketidakpastian bersyarat di sekolah.

Strategi fokus dilakukan dengan memilih satu atau lebih tas atau kelompok tas tertentu dan menyesuaikan strategi untuk menangani tas atau kelompok tas tersebut dari segmen saat ini dengan cara tertentu. Dengan memaksimalkan Strategi Kelembagaan untuk fokus Segmen Sasaran dalam memperoleh keunggulan kompetitif, bahkan jika Segmen tersebut tidak memiliki keunggulan kompetitif secara keseluruhan (Pembawa 1992). Fokus pada strategi yang berhasil tergantung instansi yang punya potensi pertumbuhan dan kelembagaan yang besar tidak memikirkan kesuksesan pesaing-pesaing yang lainnya. Melakukan implementasi cara-cara Konsentrasi yang dicapai dapat memberi institusi kelebihan kompetitif di tempat tujuan. Konsumen dia memilih, bahkan jika dia tidak adalah keunggulan kompetitif yang komprehensif (Hittetal, 1997). Dalam lembaga pendidikan, fokus terhadap strategi kerja sekolah target pasar tertentu. Ini umumnya dimulai dengan menentukan harga pasar lembaga lembaga pendidikan atau sekolah. Dalam masyarakat itu sendiri Dari segi kelompok ekonomi, ada tiga yang paling penting: orang-orang yang agak kurang mampu, kelas menengah, dan kelompok masyarakat menengah perusahaan yang mampu. Lembaga Pendidikan juga bermitra dengan Lembaga Pendidikan atau sekolah itu sendiri untuk menyajikan kepada publik tiga fokus utama pasar, termasuk jumlah hari pendidikan yang diperlukan (Purwanto, 2011) Wijaya (2008) menjelaskan secara lebih rinci tentang bagaimana strategi untuk memusatkan perhatian biasanya dibuat untuk layanan yang memiliki fitur khusus. Misalnya sekolah islam ditujukan untuk siswa islam saja sehingga semuanya diatur sesuai dengan ajaran Namun, keislaman tidak tertutup kesempatan bagi orang lain Yang paling penting adalah fokus utama dengan ditentukan sebelumnya oleh instansi atau lembaga pendidikan untuk dapat dilaksanakan. Semoga strategi ini membuahkan hasil dikarenakan institusi Pendidikan yang merupakan penyedia layanan-layanan Pelatihan bertujuan untuk selalu menemukan cara yang tepat untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan kebutuhan pelanggan (siswa) dengan meningkatkan mutu pendidikan di Sekolah. Standar dan ciri khas mutu pendidikan adalah. Platform pembelajaran internal atau eksternal menawarkan kesempatan kerja yang dapat mengakomodasi kebutuhan dan potensi hasil (Sagala, 2010). Dan lebih lanjut juga (Sallis, 2007) berpendapat menyebutkan demikian dalam sistem kualitas manajemen ialah dalam perbaikan filosofi berkelanjutan yang bias yang

menyediakan alat-alat efektif tiap lembaga pendidikan mencapai persyaratan keperluan, harapan, dan juga keinginan masyarakat pelanggan sekarang dan yang kedepan hari yang akan datang. Oleh sebab itu setiap lembaga pendidikan harus lebih mengembangkan strategi lembaga pendidikan dengan cara membuat strategi yang matang untuk mencapai rasa kepuasan siswa. Sesuai dengan menurut (Rahayu,2008).Dibutuhkan oleh sesi pelatihan terus memperbaiki strateginya, gunakan Memastikan kepatuhan terhadap peraturan lingkungan dan Persaingan dengan kekuatan internal adalah Diskualifikasi satuan pelatihan jika memungkinkan mengarah pada ancaman eksternal mengurangi daya saing atau penghambatan Pencapaian kinerja sesi pelatihan. Jika dibiarkan, akan membahayakan kelangsungan satuan pendidikan ini. Total Quality Management atau Integrated Quality Management didefinisikan sebagai berikut pendekatan untuk mengelola bisnis bertujuan untuk memaksimalkan daya saing melalui perbaikan terus-menerus Produk, layanan, orang, proses, dan lingkungan organisasi.

“Peserta didik adalah individu yang sadar ataupun karena pengaruh dari orang yang peduli dengan individu tersebut untuk dapat mengembangkan potensi yang ada pada individu tersebut dengan menuntut ilmu untuk cita-cita di masa depan yang lebih baik” (Hermino, 2016). Peserta didik adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan seseorang yang terdaftar di sekolah, jurusan, atau jenis lembaga pemasyarakatan tertentu dan yang terus berupaya memaksimalkan potensi dirinya baik dalam konteks akademik maupun nonakademik melalui proses pendidikan yang sedang dilakukan (Rifai, 2018).

Pengertian siswa atau peserta didik, seperti yang terkandung dalam ketentuan umum Undang-undang RI No.20 Tahun 2003 tentang sistem Pendidikan Nasional, yaitu anggota masyarakat yang berusaha membantu mengembangkan potensi diri melalui proses pembelajaran yang terpelajar. Hal ini dapat dilihat dari pernyataan di atas bahwa seorang pelajar peserta didik adalah sekelompok orang atau anggota masyarakat yang secara aktif mengembangkan potensi dirinya melalui lembaga pendidikan yang bersangkutan.

Berdasarkan tanggapan Munnir (2018), manajemen pendidikan adalah proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok orang mencapai tujuannya dengan mengerahkan upaya, tetap tenang, dan memanfaatkan sumber daya (kualitas dan kuantitas lembaga pendidikan dan sistem yang ditawarkan) dalam proyek tertentu.

Lembaga pendidikan atau institusi dalam penerapan strategi Total Quality Management (TQM) diposisikan sebagai jasa industry atau jasa institusi. Sebagai jasa, maka fungsinya yaitu memberikan suatu layanan yang sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pelanggan (Pachlan,

STRATEGI MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA DIDIK BARU, 2019). Dengan cara sebagai rencana persiapan waktu jangka panjang kedepan masing-masing organisasi berkeinginan untuk seperti apa dalam organisasi itu dapat menyelaraskan kelemahan juga kekuatan internalnya dengan kesempatan yang baik dan tekanan eksternal untuk memperthankan kelebihan kompetitif. Melakukan cara-cara atau strategi yang pasti dapat menghubungkan suatu organisasi atau suatu instansi atau lembaga pendidikan untuk kemajuan dan keberhasilan mencapai tujuannya dan juga keinginan dan harus lebih tetap mempunyai kelebihan Kompetitif (Dassel, 2008). Dalam kurun waktu 3 tahun terakhir, minat calon peserta didik yang telah mendaftar di sekolah MTs Ar Ridha Marelan menunjukkan perkembangan dari segi jumlah pendaftar. Hal tersebut dapat digambarkan dalam tabel seperti berikut.

Table 1. Data Masuknya Peserta Didik Baru pada MTs Ar Ridha Marelan Tahun Ajaran 2019/2020 s/d Tahun Ajaran 2021/2022

TAHUN	JUMLAH SISWA
Tahun 2019/2020	90
Tahun 2020/2021	68
Tahun 2021/2022	77

Dari data di atas maka dapat memberikan gambaran bahasa indikasi masyarakat telah menaruh perhatian dan minat untuk menyekolahkan putra dan putrinya di sekolah ini. Keadaan seperti ini menunjukkan supaya pengelola melakukan strategi-strategi tertentu agar lebih memajukan sekolah di tahun-tahun yang akan datang. Strategi-strategi yang akan diambil tentunya harus meningkat kemajuan sekolah agar meningkatnya jumlah peserta didik yang masuk, misalnya membuat Gedung lebih ekschool/ekstrakurikuler yang banyak diminati peserta didik dijamin sekarang dan menyediakan tempat-tempat yang nyaman.

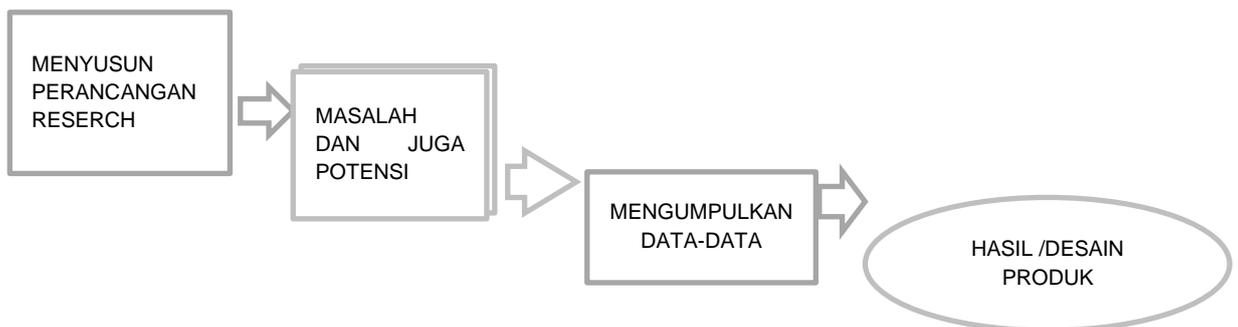
Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk (1) mengidentifikasi faktor-faktor yang mempersulit lebih banyak peserta didik untuk tiba di MTs Ar Ridha Marelan dan (2) menyusun strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan jumlah pendaftaran peserta didik baru di MTs Ar Ridha Marelan.

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian adalah di MTs Ar Ridha di Jl. Platina Raya, RW.21, Rengas Pulau, Kec. Medan Marelan, Kota Medan, Sumatera Utara

20244. Dan waktu penelitian ini dilakukan dimulai tanggal 26 September s/d 25 Oktober 2022. Research and Development (R&D) adalah metodologi yang digunakan dalam penelitian, yang dilakukan dengan tujuan mencapai beberapa tujuan strategis tertentu sambil bekerja berdampingan guna meningkatkan jumlah peserta didik. Data yang terlihat dan dikumpulkan melalui observasi, studi dokumentasi, dan kelompok fokus. Analisis dilakukan dengan menggunakan teknik analisis data per data yang digunakan dalam penelitian ini (SWOT). Dan pada teknik selanjutnya, dibuatlah matriks analisis IFAS (Internal Factors Analysis Summary) serta matriks analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats).

Pada research atau penelitian ini telah diberikan batasan yaitu hanya dengan mendesain produk-produk. Sehingga hanya berupa rencana cara-cara atau strategi meningkatkan jumlah peserta didik. Cara-cara meningkatkannya ini bias dilihat sebagaimana gambar berikut:



Gambar 2. Cara-cara Penelitian meningkatkan jumlah Peserta Didik

Untuk pada tahap pertama ialah menyusun suatu rancangan penelitian dengan efisien. Peneliti melaksanakan persiapan sebelum melaksanakan observasi untuk dapat meminta ijin kepada pihak lembaga pendidikan atau sekolah dan mengenali lebih baik lingkungan sekolah yang diteliti. Setelah itu peneliti mengerjakan instrument panduan penelitian FGD. Tahap seterusnya ialah masalah dan potensi dimana dalam tahap peneliti ini mengerjakan pengenalan terhadap lembaga, kepala sekolah dan juga guru-guru agar dapat mengetahui keunggulan atau kelebihan atau potensi dan masalah yang telah terjadi maupun yang belum terjadi didalam lembaga pendidikan atau sekolah. Peneliti membuat indentifikasi suatu resiko atau masalah-masalah telah terjadi disekolah dengan memlalui diognasi suatu permasalahan untuk mengetahui dan menentukan factor-faktor seperti kelemahan, kekuatan, peluang dan tekanan melalui FGD. Cara selanjutnya peneliti menentukan keinginan untuk dapat melakukan manajemen strategi meningkatkan jumlah peserta didik di sekolah. Selanjutnya adalah tahap

menggabungkan data dengan cara studi dokumen dan menganalisis penyebab-penyebab kelemahan, kekuatan, ancaman dan peluang dengan melakukan analisis SWOT dengan sebuah landasan dalam menentukan dari keputusan dan jumlah hasil analisis tersebut akan sebagai alat acuan dengan menetapkan sebuah perencanaan seperti strategi meningkat jumlah peserta didik. Pada di tahap terakhir yaitu dengan mendesain sebuah produk-produk yang dimana seseorang peneliti ini akan mendapatkan suatu hasil rencana manajemen dan cara strategi-strategi untuk sebuah alat masukan terhadap instusi, lembaga kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah peserta didik.

Dalam hal analisis data yang digunakan dalam studi kasus ini, analisis SWOT dilakukan dengan menggunakan teknik yang serupa dengan yang digunakan untuk ringkasan analisis faktor internal (IFAS), ringkasan analisis faktor eksternal (EFAS), dan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Peluang, dan Ancaman). Namun, ada satu metode khusus untuk menggunakan analisis SWOT, yaitu dengan menggunakan matriks SWOT. Adapun cara-caranya yaitu sebagai berikut:

- (1) Melihat penyebab atau factor-factor yang menjadi yang menjadi sebuah kelemahan, kekuatan, peluang dan juga tekanan yang akan dihadapi sekolah;
- (2) Menetapkan sebuah penyebab atau factor-factor akan menjadi sebuah kelemahan, kekuatan, ancaman dan juga peluang yang akan dapat dihadapi oleh instusi atau lembaga sekolah agar bertujuan sebagai peningkatkan jumlah peserta didik;
- (3) Boot masing-masing faktor sesuai dengan tingkat kepentingan atau kebutuhannya, mulai dari 1,0 (sangat penting) hingga 0,0. (tidak penting). Mungkin saja faktor-faktor tersebut memberikan efek peredam khusus pada faktor strategi;
- (4) Menambahkan skor untuk setiap faktor dengan memberikan skor antara 4 hingga 1 (buruk), tergantung pada bagaimana faktor tersebut mempengaruhi keadaan distrik sekolah atau lembaga lain. Berikan skor atau angka pada faktor keyakinan yang lebih positif atau kondisi mendasar yang terkait. (Peluang dan kekuatan yang cukup besar akan mendapat skor 4, tetapi jika peluang dan kekuatan yang kecil akan mendapat skor (1) Menawarkan skor dan kelemahan adalah yang diperlukan. Jika terdapat ancaman dan kelemahan yang cukup besar, maka skor 1 diberikan sebagai hasilnya. Selain itu, jika ancaman dan kelemahan diberikan skor 4 dalam jumlah sedang atau sedikit;
- (5) Menjumlahkan skor total dengan mengalikan bobot dan scor untuk tiap-tiap factor peluang, ancaman, kekuatan dan juga kelemahan (Rangkuti F,2013)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profile Sekolah

Motto: "Cerdas, Unggul, Berprestasi dan Berakhlakul Karimah. Tujuan Jangka Pendek: (1) Mencerdaskan Siswa dalam Pembelajaran Akademik maupun Non Akademik, (2) Unggul Dalam mengembangkan budaya religiositas melalui kegiatan keagamaan, (3) Mengembangkan pendidikan karakter kebangsaan melalui proses pembelajaran dan pembiasaan sehari-hari di lingkungan sekolah, (4) Melaksanakan pembelajaran dan bimbingan kepada siswa yang dilakukan secara menyenangkan dan aktif, (5) Melaksanakan suatu kerja sama dengan cara berbagai pihak dalam melakukan program-program lembaga sekolah, (6) Membuat budaya sekolah menjadi tertib, bersih, ramah, hemat dan indah.

Tujuan Jangka Panjang

- (1) Membuat keadaan keseharian lingkungan kehidupan di sekolah yang berakhlak mulia dapat mempunyai watak kebangsaan
- (2) Terciptanya suatu kegiatan belajar mengajar yang efektif, aktif dan efisien
- (3) Tercapainya suatu pembentukan Strategi Kompetitif dilembaga Sekolah untuk Meningkatkan jumlah peserta didik (Dewa Made DK. & Mutia Ayu K.) Semangat dalam keahlian yang cukup intens terhadap seluruh warga atau masyarakat sekolah
- (4) Tercapainya prestasi siswa di bidang akademik dan non akademik pada tingkat daerah
- (5) Mempunyai 2 rombongan belajar pada setiap tingkat kelas VII dan VIII sedangkan pada tingkat kelas IX memiliki 3 rombongan belajar. Terdapat 14 guru-guru yang terdiri dari 4 guru laki-laki dan 10 guru perempuan. 13 Guru-guru telah bergelar sarjana (S1) dan 1 guru lulusan SMA. Selain itu sekolah juga didukung 1 orang tata usaha dan 1 orang operator.

Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats melalui FGD kemudian menganalisisnya menggunakan Tabel Matriks Internal Factor Analysis (IFAS) dan Matriks Analisis Faktor Eksternal (EFAS). Pada jumlah hasil pencapaian pada analisis factor di lingkungan eksternal dan internal instansi atau lembaga pendidikan selanjutnya dibobot dan juga diberikan skor, dan skor akhir dijumlahkan agar mendapatkan skor terakhir IFAS (Weaknesses-Strengths) dan skor terakhir EFAS (Ancaman-ancaman). selain itu, pencapaian analisis ini memperlihatkan di mana tempat sekolah, apakah berada di kewajihan SO (Peluang Kuat), ST (Ancaman Kuat),

Kuadran WO (Peluang Lemah), atau kuadran WT (Peluang Lemah (ancaman) terletak kuadran untuk mendapatkan Internal Factor Analysis Matrix (IFAS), hasil Analisis Kekuatan dan Kelemahan disajikan pada Table 2. Dari pada data Table 2 bisa disimpulkan bahwasanya bobot jumlah total dikalikan total dengan nilai penyebab kekuatan adalah 3,13, sedangkan bobot total dikalikan dengan sebuah nilai factor lemah ialah 0,53 yang merupakan nilai akhir IFAS yaitu H. faktor kekuatan dikurangi faktor kelemahan 2.6. Hal ini menunjukkan bahwa faktor yang dominan adalah faktor kuat bukan faktor lemah. Oleh karena itu, sekolah dapat memanfaatkan dominasinya untuk mengatasi setiap kelemahan yang mungkin ada. Selain itu, hasil analisis faktor eksternal yang mempengaruhi sekolah meliputi peluang dan risiko, serta jumlah bobot dan skor untuk masing-masing faktor, serta batas waktu penyampaian hasil yang ditunjukkan pada Tabel 3. Dari Tabel 3 terlihat bahwa jumlah bobot total yang dibagi dengan jumlah faktor eksternal yang mempengaruhi sekolah adalah 2,85, sedangkan jumlah total bobot yang dibagi dengan jumlah faktor eksternal yang mempengaruhi sekolah adalah 0,60.

Dari hasil analisis faktor eksternal terlihat bahwa dewan sekolah memiliki beberapa opsi yang dapat digunakan untuk meningkatkan jumlah mahasiswa baru. berdasarkan hasil analisis SWOT, jumlah IFAS final adalah 2,25. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa DO (Opsi Kuat) Triwulan sudah menerapkan strategi agresif. Untuk meningkatkan jumlah siswa baru, sekolah dapat memanfaatkan jaringan lingkungan internal dan eksternal. Analisis hasil matriks SWOT dilakukan pada Gambar. Hasil analisis SWOT hanya dapat digunakan untuk mengembangkan strategi rekrutmen siswa sekolah yang akan datang (rangkuman analisis faktor eksternal). Setelah itu, jumlah hasil analisis faktor lingkungan-lingkungan eksternal dan internal dalam lembaga sekolah dibobot dan diberikan skor, dan akhir skor dijumlahkan untuk mendapatkan akhir scor IFAS (Strengths - Weaknesses) dan juga akhir scor EFAS (Peluang dan Ancaman). jumlah hasil analisis ini memperlihatkan di mana peringkat sekolah, apakah dalam Kuadran SO (Kekuatan-Peluang), ST (Kekuatan-Ancaman), Kuadran WO (Kesempatan-Lemah), atau WT (Ancaman-Lemah). Hasil analisis kekuatan dan kelemahan untuk mendapatkan matriks IFAS (Summary of Internal Factors) ditunjukkan dan dari data table 2 dapat disimpulkan bahwa bobot total dikalikan dengan nilai factor kekuatan ialah 3,64, dan sedangkan bobot total dikalikan dengan nilai factor lemah ialah 1,63, nilai IFAS nilai akhir nya ialah faktor kekuatan. Dan dikurangi factor lemah, yaitu 2,01. Dalam hal ini telah menunjukkan bahwasanya factor kuat lebih dominan dibandingkan factor lemah. Dan oleh sebab, lembaga pendidikan atau sekolah bias mengoptimalkan suatu kekuatan atau

aseat yang dominan untuk bertujuan mengatasi kelemahan atau tekanan yang ada. Selain itu, disajikan juga hasil umum analisis faktor eksternal sekolah dengan peluang dan risiko, distribusi bobot dan poin untuk setiap faktor, serta perhitungan nilai akhir untuk mendapatkan matriks EFAS (ringkasan analisis faktor eksternal). di Table. 3. Dari Tabel 3 dapat dijelaskan bahwa bobot total dikalikan dengan peluang.

PEMBAHASAN

Menurut dari data jumlah peserta didik yang masuk dari tahun ketahun cukup banyak tapi pada tahun 2020 jumlah peserta didik yang mendaftar pada MTs Ar-Ridha berkurang dikarenakan adanya Covid-19. Dan pada tahun selanjutnya mulai cukup banyak yang mendaftar dibandingkan tahun sebelumnya, dengan adanya covid-19 seluruh peserta didik menjalankan pembelajaran melalu daring atau belajar melalui Rumah dengan menggunakan Mobile phone, dan sebabkan belajar dengan menggunakan internet kebanyakan orang tua peserta didik mengeluh dengan terkendala dengan suatu internet.

Berdasarkan pada jumlah seluruh hasil analisis dan pembahasannya, oleh karena itu dapat disimpulkan bahwasanya tempat lembaga pendidikan atau sekolah berada pada kuadrat SO, ialah dapat meonjalkan strategi *agresif* dengan melakukan kekuatan

Table 2 hasil analisis faktor kekuatan dan kelemahan Matrik IFAS
 (Internal Faktor Analysis Summary)

Nomor	Faktor-faktor internal	Bobot	Skor	Total Bobot x Scor
	Strength (kekuatan)			
1.	Guru-guru dapat mencapai standart ialah lulusan sarjana (S1) dan juga dapat mengajar dalam bidang nya masing-masing , dan cuman terdapat 1 guru yang bukan bergelar sarjana.	0,25	4	1,00
2.	Besarnya semnagat tekatek dan juang dan suatu komitmen guru-guru dalam mendidik siswa dan juga memberikan pelayanan mengajar	0,23	4	0,91

	para guru yang tinggi terhadap murid-murid.			
3.	Sarana dan prasarana yang sudah cukup lengkap dan juga dengan ruang lab lumayan memadai	0,19	3	0,57
4.	Kerjasama yang cukup baik dengan lingkungan-lingkungan masyarakat disuatu lembaga pendidikan atau sekolah	0,16	4	0,64
	Total Scor	1		3,13

Nomor	Weaknesses (kelemahan)			
1.	Ruangan kelas yang masih sangat kurang atau minim	0,18	2	0,36
2.	Kurangnya waktu jam pembelajaran	0,17	1	0,17
	Total Scor	1		0,53

Total Scor Akhir (kekuatan-kelemahan)

2,6

Dari lingkungan internal sekolah maka adanya peluang untuk meraih capaian di lingkungan eksternal. Perencanaan strategi dalam meningkatkan jumlah siswa peserta didik diferensiasi, yaitu sebagai berikut:

- Dapat fokus terhadap pelanggan eksternal dan internal
- Mengoptimalkan kegiatan ekstrakurikuler dan program-program dari awal merencanakan, pelaksanaan sehingga sampai pada tahap evaluasi agar pencapaian tujuan dan target-target yang diinginkan dan diharapkan sehingga dapat mempunyai peluang bertujuan ikut berkompetisi atau bersaing.
- Mengembangkan atau membangun program character building untuk peserta didik.

Table 3 Pada hasil analisis factor peluang dan ancaman Matrik Matrik EFAS (*External factors analysis summary*)

N	Factor-factor eksternal	Bobot	Scor	Total Bobot x Scor
	Peluang (Opportunity)			
1	Memiliki MDTA dibawah naungan oleh Yayasan yang sama .	0,20	4	11,00
2	Dalam kerja sama dalam melakukan sosialisai dengan baik diantara sekolah-sekolah yang lain.	0,18	4	0,80
3	Suatu kepercayaan masyarakat sekitar masih tinggi .	0,16	3	0,54
4	Suatu dorongan dan juga dukungan, masukan dari dana pemerintahan dalam berupa dana bos .	0,15	3	0,51
Total Skor		1		2,85
N	Ancaman (Threat)			
1	Kurangnya ruang kelas	0,30	2	0,60
Total Scor Akhir (Peluang Ancaman)		1		0,60

SIMPULAN

Pada observasi yang telah dilakukan di MTs Ar Ridha di Jl. Platina Raya, RW.21, Rengas Pulau, Kec.Medan Marelan Kota Medan. Dapat disimpulkan bahwa, setiap media pembelajaran tidak ada yang benar-benar pasti membuat seluruh siswa dapat paham dan mengerti dengan materi pembelajaran yang disampaikan. Karena sifat dan daya pikir setiap anak berbeda-beda. Namun dengan adanya media pembelajaran dapat membantu dan mempermudah guru maupun siswa dalam pembelajaran. Dari data di atas dapat memberikan gambaran bahasa indikasi masyarakat telah menaruh perhatian dan minat untuk menyekolahkan putra dan putrinya di sekolah ini. Keadaan seperti ini menunjukkan agar pengelola melakukan strategi-strategi tertentu. Yang bertujuan untuk lebih memajukan sekolah di tahun-tahun yang akan

datang. Strategi-strategi yang akan diambil tentunya harus meningkatkan kemajuan sekolah. Agar meningkatnya jumlah peserta didik yang masuk, misalnya membuat Gedung lebih eksklusif/ekstrakurikuler yang banyak diminati peserta didik dijamin sekarang dan menyediakan tempat-tempat yang nyaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Dessel, G. (2008). *Human Resource Management*. New Jersey: Person.
- Kamayuda, D. M. (2016). *Perencanaan strategi bersaing sekolah dalam meningkatkan mutu pendidikan sesekolah swasta*. Satya Widya, 85.
- Pachlan. (2019). STRATEGI MENINGKATKAN JUMLAH PESERTA DIDIK BARU. *Jurnal Pencerahan*, 57.
- Rangkuti, F. 2013. *Teknik Membedah Kasus Bisnis: Analisis SWOT*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Bong & Gall (1983). *Perencanaan Strategi meningkatkan jumlah peserta didik*: Jakarta : Gramedia Pustaka
- Kristiawan, Muhammad dkk. 2017 *Manajemen Pendidikan*. Depublish. Yogyakarta.
- Ramhmat. (2021). *Manajemen pemasaran produk madrasah dalam meningkatkan jumlah peserta didik*. Depublish Iain Palangkaraya
- Rifa'i, Muhammad 2018. *Manajemen Peserta Didik*. CV. Widya Puspita. Medan.
- Munir, Muhammad. (2015). *Manajemen Pemasaran Pendidikan Dalam Meningkatkan Kuantitas Peserta Didik Intizam: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*.
- Usman, M.U. 2002. *Menjadi Guru Profesional*. Bandung: Cintra Umbara.
- Porter. 2007. *Strategy bersaing (Competitive Strategy): Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*, Tangerang: Karisma Publishing Group.
- Wijaya, D. 2008. *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Daya Saing Sekolah*. *Jurnal Pendidikan Penabur*.
- Lubis. 2004. *Strategi Pemasaran Dalam Persaingan Bisnis*. Medan: Universitas Sumatera Utara.
- David, F. R. 2008. *Manajemen Strategis: Konsep, Edisi 10*. Jakarta: Salemba.
- Sallis, E. 2007. *Total Quality Management in Education (Manajemen Mutu Pendidikan)*. Yogyakarta: L IRCISoD
- Sagala, S. 2010. *Manajemen Strategik dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*, Bandung: PT Alfabeta.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., Hoskisson, R. E. 1997. *Manajemen Strategis: Menyongsong Era Persaingan dan Globalisasi*. Jakarta: Erlangga.