

**MANAJEMEN STRATEGI KEPALA SEKOLAH
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SISWA
DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN MUHAMMADIYAH 02
PALERAN UMBULSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI



Oleh:
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
Gina Nurhayati
NIM: T20193138

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
DESEMBER 2025**

**MANAJEMEN STRATEGI KEPALA SEKOLAH
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SISWA
DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN MUHAMMADIYAH 02
PALERAN UMBULSARI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)
Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Jurusan Pendidikan Islam dan Bahasa
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam



Oleh:

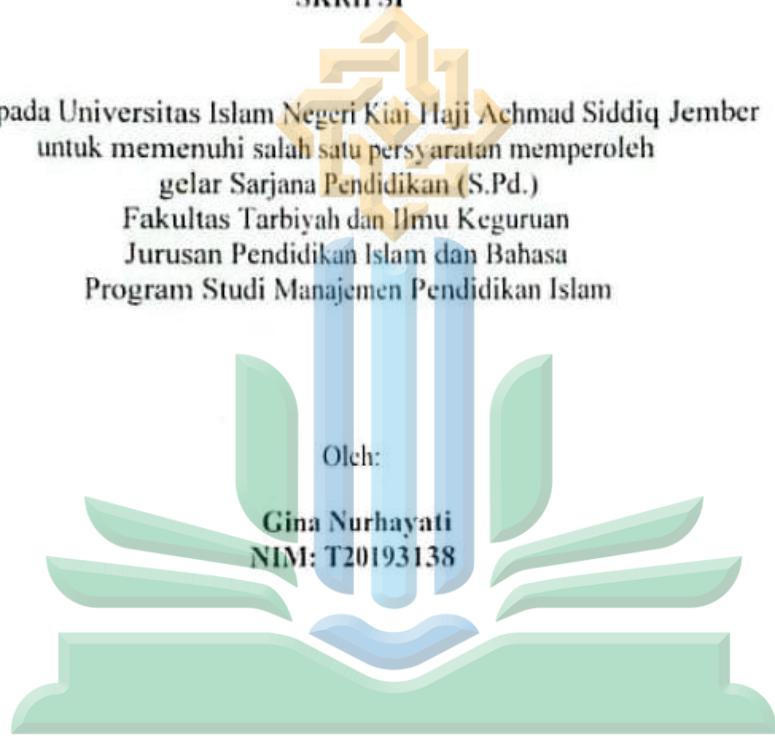
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
DESEMBER 2025**

MANAJEMEN STRATEGI KEPALA SEKOLAH
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SISWA
DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN MUHAMMADIYAH 02
PALERAN UMBULSARI KABUPATEN JEMBER

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)
Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Jurusan Pendidikan Islam dan Bahasa
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Disetujui Pembimbing
J E M B E R


Rofiq Hidayat, M.Pd.
NIP. 1988042018011001

MANAJEMEN STRATEGI KEPALA SEKOLAH
DALAM MENINGKATKAN JUMLAH SISWA
DI SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN MUHAMMADIYAH 02
PALERAN UMBULSARI KABUPATEN JEMBER

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.)
Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Jurusan Pendidikan Islam dan Bahasa
Program Studi Manajemen Pendidikan Islam



Hari : Senin

Tanggal : 08 Desember 2025

Tim
Penguji

Ketua
Fikri Aprivono, S.Pd., M.Pd.
NIP.198804012023211026

Sekretaris
Ulfah Dina Novienda, S.Sos. I., M.Pd.
NIP.198308112023212019

Anggota:

1. Dr. Riayatul Husnan, M.Pd. ()

2. Rofiq Hidayat, M.Pd. ()

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Menyetujui

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan



Dr. H. Abdul Mu'is, S.Ag, M.Si.
NIP.197304242000031005

MOTTO

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فِيمَا رَحْمَةٌ مِّنَ اللَّهِ لِنَتَ هُنَّ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيلَةً الْقُلُبِ لَانْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ
وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَرَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ. ١٥٩

Artinya:

Maka, berkat rahmat Allah engkau (Nabi Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Seandainya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka akan menjauh dari sekitarmu. Oleh karena itu, maafkanlah mereka, mohonkanlah ampunan untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam segala urusan (penting). Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekaad, bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang bertawakal. (Qs. *Al-Imran*: 159).*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

* Kementerian Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahan, 2010, (Bandung: Kementerian Agama, 2010), 67

PERSEMBAHAN

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan nikmat kesehatan, kekuatan, dan kesabaran dalam menuntut ilmu. Shalawat dan salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada junjungan kami, Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari kegelapan menuju cahaya.

Alhamdulillahirobbil'alamin dalam menyelesaikan karya ilmiah penelitian ini banyak sekali pihak yang turut memberikan semangat dan motivasi, maka dengan ini penulis mempersembahkan karya ini kepada:

1. Pintu surgaku, Ibunda Sari. Terimakasih sebesar-besarnya penulis berikan kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat dan do'a yang diberikan selama ini. Beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan program study penulis hingga S1 walaupun beliau hanya mampu menempuh Pendidikan tahap dasar, beliau memang tak sempat merasakan Pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun sangat memotivasi serta sujudnya yang selalu menjadi do'a untuk kesuksesan anak-anaknya. Semoga diberikan kesehatan dan umur yang barokah agar bisa melihat putri-putrinya sukses nanti... Aamiin.
2. Cinta pertama dan panutanku, Ayahanda Aziz Prayudhi. Beliau mampu mengusahakan anak bungsunya ini Pendidikan setinggi-tingginya meskipun beliau hanya bisa menempuh Pendidikan tahap menengah pertama. Beliau mampu mendidik penulis, memotivasi, memberikan

dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Semoga diberikan kesehatan dan umur yang barokah agar bisa melihat putri-putrinya sukses nanti... Aamiin.

3. Kepada cinta kasih adik perempuanku satu-satunya, Nurul Hikmah, kupersembahkan gelar ini untukmu, terimakasih telah memberikan semangat yang luar biasa kepada penulis. Semoga kita berdua menjadi anak yang bisa membanggakan kedua orang tua... Aamiin.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada kehadiran Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang telah memberikan berkat, nikmat serta karunia-Nya kepada peneliti sehingga peneliti bisa berhasil menyelesaikan tugas akhir yang berjudul “Manajemen Stategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember” dengan baik.

Shalawat serta salam penulis haturkan kepada sang revolusioner gerakan dunia yang mulia Nabi Muhammad *Shallallahu 'alaihi wa sallam*, yang telah menciptakan sumber peradaban dengan budi pekertinya yang luhur sehingga maslahah yang dapat dinikmati oleh seluruh masyarakat Islam semesta. Banyak halangan yang peneliti alami selama proses penggeraan. Akan tetapi, dukungan, bantuan, do'a serta motivasi dari semua pihak amat sangat membantu dalam proses penyelesaian tugas akhir ini.

Atas segala dukungan dan bantuan dari semua pihak yang telah membantu peneliti dalam penyelesaian tugas akhir ini, peneliti ucapkan terimakasih dari dalam lubuk hati adapun pihak-pihak yang telah membantu dan memberi motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir ini yaitu:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Ahmad Siddiq Jember yang telah memfasilitasi kami selama proses kegiatan belajar di lembaga yang dipimpinnya.
2. Bapak Dr. H. Abdul Mu'is, S.Ag., M.Si. selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah mengesahkan secara resmi tema penelitian ini sehingga penyusunan skripsi berjalan dengan lancar.
3. Bapak Dr. Nuruddin, S.Pd. I., M.Pd. I. selaku Ketua Jurusan Pendidikan Islam dan Bahasa Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan ruang kepada penulis dalam menyusun skripsi ini.
4. Bapak Dr. Ahmad Royani, S.Pd.I., M.Pd.I. selaku Koordinator Program Studi Manajemen Pendidikan Islam Jurusan Pendidikan Islam dan Bahasa Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memotivasi kepada peneliti dalam proses mengerjakan skripsi ini dengan sebaik-baiknya.
5. Bapak Rofiq Hidayat, M.Pd. selaku dosen pembimbing tersabar yang sudah membimbing, memotivasi, memberikan masukan dan saran serta telah memberikan tenaga , waktu, dan pikiran hingga terselesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik.
6. Bapak Dr. Khoirul Anwar, M.Pd. I. Selaku Dosen Penasehat Akademik Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberikan motivasi serta meluangkan

waktu untuk memberikan bimbingan, nasehat dan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Manajemen Pendidikan Islam Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan UIN KH. Ahmad Siddiq Jember yang telah berbagi ilmu pengetahuan dan pengalaman yang bermanfaat selama proses perkuliahan.
8. Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, S.Pd. selaku Kepala Sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran yang telah mengizinkan saya dalam melaksanakan proses penelitian.
9. Sahabatku semua yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang selalu ada memberikan semangat dan selalu ada ketika saya membutuhkan bantuan, dan teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan masukan dan motivasi terkait penyelesaian skripsi ini.
10. Teman-teman MPI kelas C3 angkatan 2019 terimakasih atas kebersamannya yang begitu indah, semoga kita menjadi orang yang sukses

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Penulis menyadari banyak kekurangan yang terdapat dalam skripsi ini, Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran secara konstruktif sangat penulis harapkan. Mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat bagi semuanya untuk mengembangkan ilmu pengetahuan khususnya dengan pengembangan ilmu pendidikan.

Jember, 25 Oktober 2025

Gina Nurhayati
NIM. T20193138

ABSTRAK

Gina Nurhayati, 2025: Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember.

Kata Kunci: Manajemen Strategi, Kepala Sekolah, Meningkatkan jumlah siswa.

Manajemen Strategi merupakan pendekatan esensial untuk mengidentifikasi dan mengimplementasi inisiatif kunci guna meningkatkan daya tarik dan angka pendaftaran sekolah. Salah satunya di SMK Muhammadiyah 02 Paleran dalam meningkatkan daya tarik dan jumlah siswa SMK menawarkan program unggulan seperti program kerja ke Jepang dan program kewirausahaan.

Fokus penelitian ini adalah 1) Bagaimana perumusan manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember? 2) Bagaimana pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember? 3) Bagaimana evaluasi manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember?.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian *Field Research* (penelitian lapangan). Subjek diambil menggunakan teknik *purposive* diantaranya Kepala Sekolah, WaKa Humas, Peserta Didik berjumlah 1 Orang, Orang Tua Siswa berjumlah 1 Orang. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan teknik analisis data model Miles Huberman dan Saldana melalui langkah-langkah kondensasi data, penyajian data, dan penarikan simpulan/verifikasi. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Penelitian ini menghasilkan sebagai berikut: 1) Perumusan Strategi diawali dengan rapat kolaboratif dalam pengembangan visi-misi religius , analisis peluang eksternal untuk *Branding* pondok pesantren sebagai keunggulan kompetitif, penetapan tujuan lulusan (kompeten-berakh�ak), dan penentuan strategi diferensiasi (program unggulan kerja ke Jepang) yang didukung analisis internal (investasi fasilitas/SDM berkelanjutan). 2) Pelaksanaan strategi didukung budaya disiplin-inovatif (ibadah dan sinergi tim), penganggaran strategis, dan transformasi digital (PPDB *Online*). 3) Evaluasi strategi berbasis transparansi data (tingkat keterserapan alumni sebagai metrik utama), menghasilkan tindakan korektif terfokus pada sarana, SDM, dan digital branding, yang terbukti berhasil meningkatkan jumlah siswa baru.

DAFTAR ISI

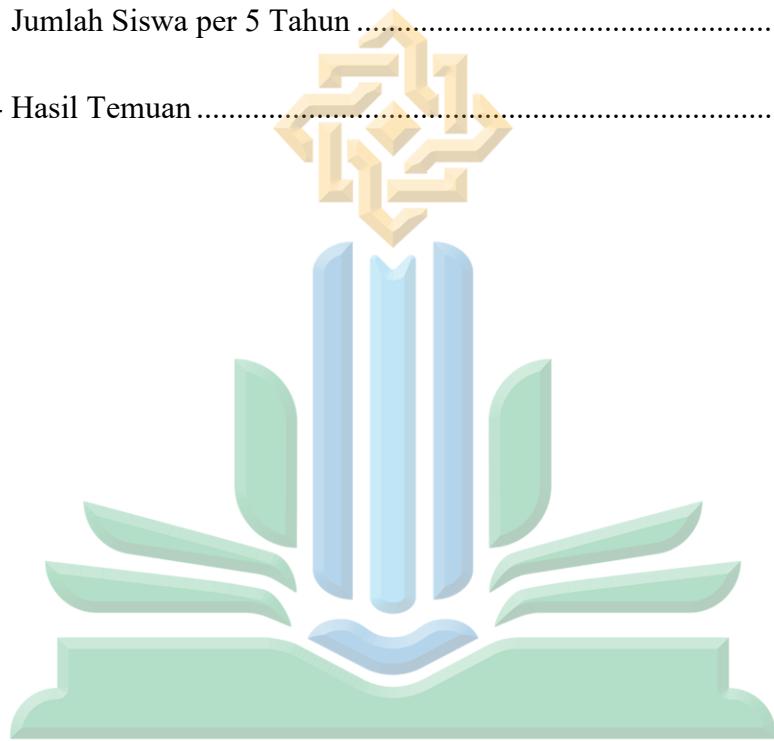
	Hal
HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	iii
PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus penelitian	10
C. Tujuan Penelitian.....	11
D. Manfaat Penelitian.....	12
E. Definisi Istilah	13
F. Sistematika Pembahasan.....	15
BAB II KAJIAN PUSTAKA	18
A. Penelitian Terdahulu	18
B. Kajian Teori.....	24
BAB III METODE PENELITIAN	61
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	61

B. Lokasi Penelitian	62
C. Subyek Penelitian	62
D. Teknik Pengumpulan Data	63
E. Analisis Data.....	64
F. Keabsahan Data	66
G. Tahap-tahap Penelitian.....	67
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	71
A. Gambaran Objek Penelitian	71
B. Penyajian Data dan Analisis.....	72
C. Pembahasan Temuan	136
BAB V PENUTUP	157
A. Kesimpulan	157
B. Saran.....	158
DAFTAR PUSTAKA	160
Lampiran-Lampiran.....	168

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
	Tabel 2.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	22
	Tabel 4.1 Jumlah Siswa per 5 Tahun	71
	Tabel 4.4 Hasil Temuan	134

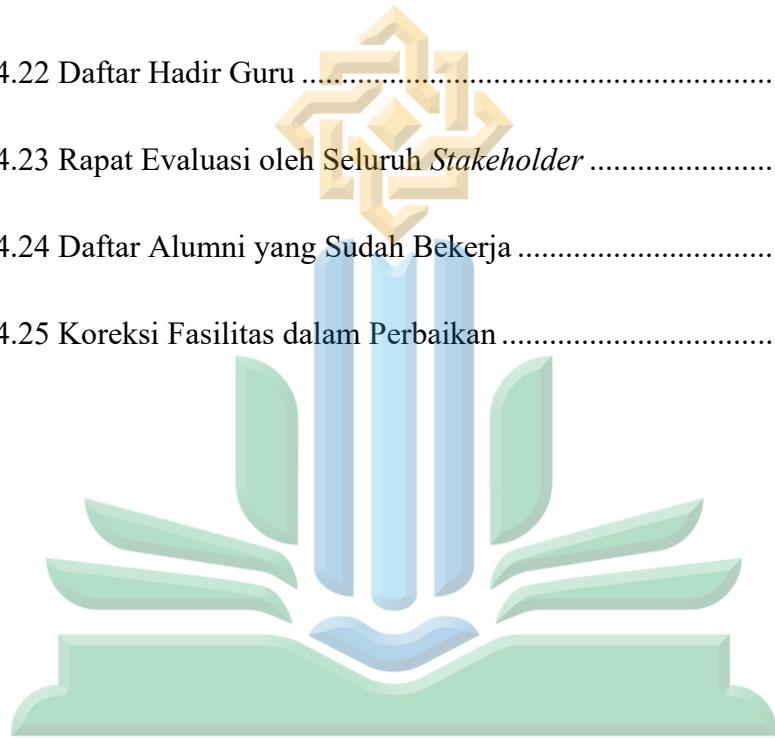


UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

No	Uraian	Hal
	Gambar 4.1 MOU Program Unggulan Kerja Ke Jepang	72
	Gambar 4.2 Visi dan Misi SMKM 02 Paleran.....	75
	Gambar 4.3 Rapat Pengembangan Visi dan Misi	76
	Gambar 4.4 Perbaikan Fasilitas.....	80
	Gambar 4.5 Bimbingan Teknis Program SMK PK.....	80
	Gambar 4.6 Pelatihan IHT (<i>Deep Learning</i>).....	81
	Gambar 4.7 Tujuan Sekolah SMKM 02 Paleran	84
	Gambar 4.8 Karya Siswa SMKM 02 Paleran	85
	Gambar 4.9 Rapat dalam Program Unggulan	89
	Gambar 4.10 Program Unggulan SMKM 02 Paleran	89
	Gambar 4.11 Bursa Kerja Khusus (BKK).....	93
	Gambar 4.12 Kegiatan Kunjungan Industri	94
	Gambar 4.13 Ruang Praktik Jurusan BD	98
	Gambar 4.14 Penyambutan Siswa oleh Guru Setiap Pagi	102
	Gambar 4.15 Shalat Dhuha Berjamaah.....	102
	Gambar 4.16 Struktur Organisasi SMKM 02 Paleran	106
	Gambar 4.17 Surat Perjalanan Dinas Sosialisasi PPDB	109

Gambar 4.18 Media Pemasaran SMKM 02 Paleran	110
Gambar 4.19 Takola SMKM 02 Paleran.....	113
Gambar 4.20 Pembangunan Ruang Praktik Jurusan TBSM	114
Gambar 4.21 Web Pendaftaran PPDB Secara <i>Online</i>	117
Gambar 4.22 Daftar Hadir Guru	121
Gambar 4.23 Rapat Evaluasi oleh Seluruh <i>Stakeholder</i>	125
Gambar 4.24 Daftar Alumni yang Sudah Bekerja	129
Gambar 4.25 Koreksi Fasilitas dalam Perbaikan	133



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR LAMPIRAN

Uraian	Hal
Lampiran 1 Pernyataan Keaslian Tulisan	168
Lampiran 2 Matriks Penelitian.....	167
Lampiran 3 Instrumen Observasi.....	173
Lampiran 4 Instrumen Wawancara	181
Lampiran 5 Instrumen Dokumentasi.....	190
Lampiran 6 Permohonan Ijin Penelitian	199
Lampiran 7 Jurnal Penelitian	209
Lampiran 8 Surat Keterangan Selesai Penelitian.....	200
Lampiran 9 Surat Keterangan Lulus Turnitin	201
Lampiran 10 Dokumentasi.....	202
Lampiran 11 Biodata Penulis	210

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pergeseran nilai sosial masyarakat Indonesia kini menunjukkan fokus yang substansial pada capaian pragmatis dan akselerasi mobilitas sosial, yang tercermin dari peningkatan ketertarikan pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) terutama yang menawarkan penempatan kerja ke luar negeri seperti ke Jepang. Bagi keluarga, khususnya dari strata menengah ke bawah, SMK dianggap sebagai kendaraan esensial untuk meningkatkan taraf hidup secara legal dan terhormat karena membekali lulusan dengan keterampilan siap pakai serta modal sosial dan kultural yang vital untuk mendongkrak status. Daya tarik ini diperkuat oleh kondisi pasar tenaga kerja global dimana Jepang memproyeksikan kebutuhan hingga 40 ribu pekerja per tahun di berbagai sektor hingga 2025, membuka peluang luas bagi WNI yang dihargai karena etos kerjanya. Selain itu, target pemerintah Indonesia untuk menyalurkan 20-30% dari total kebutuhan pekerja asing Jepang dan potensi imbalan gaji yang sangat kompetitif semakin menegaskan posisi strategis SMK dalam menjawab tantangan sosial dan kebutuhan pasar kerja saat ini.¹

¹ Makara UI Academy, *Tenaga Kerja Indonesia Dianggap Terbaik, Jepang Siap Rekrut 40 Ribu Pekerja Baru*, Dok.istemewa, Oktober 2025, <https://WWW.uiacademy.id/article/tenaga-kerja-indonesia-dianggap-terbaik-jepang-siap-rekrut-40-ribu-pekerja-baru>.

Fokus terhadap peningkatan taraf hidup melalui jalur pendidikan kejuruan seperti SMK ini menempatkan institusi pendidikan pada posisi strategis, sehingga menuntut adanya kepemimpinan yang kuat dan berkarakter. Dalam konteks ini, kepemimpinan seorang kepala sekolah mencerminkan kepemimpinan nasional yang berlandaskan Pancasila. Ini adalah kemampuan atau kekuatan yang bersumber dari nilai-nilai Pancasila untuk memanfaatkan semua potensi sumber daya yang ada di masyarakat dan lingkungan sekitar demi mencapai tujuan nasional dalam konteks spesifik.² Sehingga dari itu, pemimpin wajib memberikan bimbingan kepada pengikut supaya tercapainya suatu tujuan karena di lingkungan sekolah peran kepemimpinan ini sangat spesifik.³ di lingkungan sekolah, kepala sekolah berperan ganda sebagai figur orang tua bagi seluruh guru yang bertugas dan memiliki peran krusial dalam memajukan kualitas pendidikan.⁴ Secara hakiki, pendidikan adalah upaya membimbing peserta didik agar mampu menggali dan mewujudkan potensi diri mereka menjadi kenyataan.⁵ Pendidikan merupakan proses mendasar untuk kehidupan manusia karena pendidikan merupakan upaya etis.⁶ Perihal ini menimbulkan konsekuensi yang jelas bahwa seorang pemimpin sekolah perlu memiliki

² Moh. Khusna Amal, "ISLAMIC STUDIES CHALLENGES IN DIGITAL ERA," *Proceeding Of Annual Conference on Islamic Studies and Humanities* (Jember) 1, No. 1 (September 2022): 57, https://digilib.uinkhas.ac.id/22445/2/Proceeding AICISH FUAH UIN KH. Achmad Siddiq Jember %281%29_organized.pdf.

³ Moh. Khusnuridlo, *Kepemimpinan & Manajemen Konflik*, cetakan pertama, Vol. I (El-Rumi Press, 2020), 13.

⁴ St Rodliyah, "POLICY ANALYSIS OF ISLAMIC EDUCATION MANAGEMENT PROGRAM CURRICULUM DEVELOPMENT IN PREPARING QUALITY GRADUATES IN THE ERA OF INDUSTRIAL REVOLUTION 4.0," *Fenomena* 21, no. 1 (2022): 132, <https://doi.org/10.35719/fenomena.v21i1.108>.

⁵ Ahmad Royani, "Eksistensi Pendidikan Pesantren Dalam Arus Perubahan," *Cendekia: Jurnal Kependidikan Dan Kemasyarakatan* 16, no. 2 (2018): 12, <https://doi.org/10.21154/cendekia.v16i2.1242>.

⁶ Ulfa Dina Novienda, "Perkembangan Nilai-Nilai Agama Dan Moral Melalui Bermain," *Genius*, no. Indonesia Journal of Early Childhood Education Vol. 3 No. 1 (2022) (n.d.): 71, <https://doi.org/10.35719/gns.v3i1.51>.

kemampuan yang lebih tinggi agar mampu memenuhi semua kebutuhan para guru. Situasi ini menuntut kepala sekolah untuk mampu memenuhi ekspektasi guru-gurunya, meskipun sebagai manusia, kepala sekolah juga tidak luput dari kesalahan. Oleh karena itu, menganggap tuntutan ini sebagai suatu kewajiban mutlak adalah pandangan yang kurang realistik. Tuntutan ini muncul disebabkan oleh peran strategis yang diemban oleh kepala sekolah

Mengingat peran strategis dan tuntutan tinggi yang diemban, wajar bila kepala sekolah dituntut memiliki kemampuan kepemimpinan yang memadai. Terkait dengan perannya sebagai kepala sekolah dan manajer organisasi pendidikan, maka peningkatan ketrampilan ini sejatinya hanyalah usaha untuk mempersiapkan diri agar dapat menjalankan tugas dengan baik. Tanggung jawab dan peran kepala sekolah adalah beban yang berat. Tanpa kemampuan memimpin dan mengelola institusi pendidikan yang memadai, visi dan misi sekolah tidak akan tercapai secara maksimal. Pengembangan individu berkualitas menjadi tanggung jawab utama pendidikan untuk mempersiapkan siswa agar semakin unggul, kreatif, mandiri, dan profesional di bidangnya. Karena itu, kualitas pemimpin sangat menentukan kesuksesan institusi pendidikan. Manajemen sendiri dapat didefinisikan sebagai proses mengelola suatu pekerjaan untuk memperoleh hasil dan mencapai tujuan dengan melibatkan orang lain.⁷

⁷ Muh Hambali dan Mu’alimin, *Manajemen pendidikan Islam kontemporer*, Cet. 1 (Yogyakarta: IRCiSoD, 2020), 18.

Kemampuan mengelola institusi secara memadai, sebagaimana disebutkan sangat erat kaitannya dengan penerapan manajemen yang efektif. Secara fungsional, manajemen adalah serangkaian usaha untuk mencapai tujuan melalui kegiatan inti, yakni perencanaan, pengorganisasian, penggerakan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*).⁸ Kualitas pemimpin sangatlah penting bagi keberhasilan institusi yang dipimpinnya, termasuk di sektor pendidikan. Kepemimpinan yang efektif mampu mengelola organisasi, menganalisis perubahan, memperbaiki kekurangan, dan mengarahkan institusi menuju sasaran yang telah ditetapkan. Dalam hal ini, pemimpin menjadi faktor kunci untuk kemajuan organisasi pendidikan. Fungsi manajemen yang baik meliputi perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, tindakan, dan pengendalian.⁹ Keberhasilan pelaksanaan fungsi manajemen tersebut ditopang oleh sistem informasi yang mampu menyediakan data dan informasi yang diperlukan oleh manajer (pimpinan) lembaga pendidikan.¹⁰

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Kualitas pendidikan ini sendiri menjadi perhatian utama pemerintah. Pendidikan memiliki peran yang sangat penting bagi setiap individu, sebab ia merupakan proses pematangan atau pendewasaan manusia.¹¹

⁸ Hj. Siti Rodliyah, “MANAJEMEN PONDOK PESANTREN BERBASIS PENDIDIKAN KARAKTER (Studi Kasus Di Pondok Pesantren ‘Annuriyyah’ Kaliwining Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember).,” *Cendekia: Jurnal Kependidikan Dan Kemasyarakatan* 12, no. 2 (2016): 3, <https://doi.org/10.21154/cendekia.v12i2.230>.

⁹ Badrudin Badrudin et al., “The Influence of Learning Management Information System and Service Quality on the Customer Satisfaction of Ruangguru Application,” *Cypriot Journal of Educational Sciences* 17, no. 1 (2022): 4, <https://doi.org/10.18844/cjes.v17i1.6692>.

¹⁰ Ibid.

¹¹ Riayatul Husnan, *ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA DI SMA MA’ARIF PERINTIS 04 TEMPUREJO MINI RESEARC*, (2021),,1, <https://digilib.uinkhas.ac.id/2567/1/ANALISIS%20SUMBER%20DAYA%20MANUSIA-PERIODIK%202021.docx>.

Kementerian Agama juga menargetkan adanya peningkatan kualitas pendidikan di sekolah.¹² Pendidikan ialah salah satu fokus utama yang mau diperbaiki oleh pemerintah saat ini, sebab majunya dunia pendidikan akan memengaruhi mutu sumber daya manusia yang dipunyai.

Pentingnya proses pematangan diri melalui pendidikan ini bahkan dipertegas oleh landasan hukum yang berlaku. Pendidikan selaku proses belajar mengajar ialah permasalahan yang tetap membutuhkan attensi sungguh-sungguh dari bermacam pihak guna tingkatkan mutu kehidupan manusia serta buat mencapai kemajuan era yang terus menjadi tumbuh, hal ini sejalan dengan Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional Pasal 1 Ayat 1, yang secara eksplisit mendefinisikan pendidikan sebagai usaha sadar dan terencana untuk menciptakan suasana belajar dan proses pembelajaran guna mengembangkan potensi peserta didik.¹³ Selain itu, Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 6 Tahun 2018 mengenai penugasan guru sebagai kepala sekolah juga penting, karena menekankan tanggung jawab kepala sekolah dalam meningkatkan kualitas pendidikan melalui pengelolaan yang efisien.¹⁴

Berdasarkan landasan hukum ini, peran pendidikan sangatlah vital.

Pemerintah bukan satu-satunya pihak yang bertanggung jawab dalam

¹² Fikri Apriyono and Mohammad Mukhlis, “Pendampingan Penyusunan Soal Matematika Bernuansa Islami Dengan Standar PISA Bagi Guru MTs Se Kabupaten Jember,” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol.4 No.1 (2024)*, n.d., 2.

¹³ Sekretariat Negara Republik Indonesia, Undang-undang Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Pasal 1 ayat (5).

¹⁴ Permendikbud No 6 Tahun 2018, tentang Penugasan Guru sebagai Kepala Sekolah, Pasal 15 ayat (1).

meningkatkan aksesibilitas pendidikan; masyarakat juga harus berperan aktif dalam meningkatkan kualitas hidup mereka sendiri.¹⁵

Dari formulasi diatas, jelas bahwa pendidikan memainkan peranan sentral dalam kehidupan manusia, khususnya bagi bangsa Indonesia. Untuk melahirkan generasi unggul dan berdaya saing di era digital, penyelenggaraan pendidikan harus memberikan ruang yang luas bagi peserta didik untuk tumbuh dan berkembang sesuai dengan potensi, bakat, minat, dan kemampuan mereka.¹⁶ Salah satu aspek penting yang harus dikembangkan adalah pendidikan karakter, yaitu pembentukan kepribadian yang jujur, bertanggung jawab, menghargai hak orang lain, pekerja keras, dan mampu mengoptimalkan seluruh potensi diri.¹⁷ Dalam konteks ini, lembaga pendidikan, pemimpin dan guru harus mampu menciptakan strategi yang menciptakan iklim kelembagaan yang dinamis dan responsif terhadap perkembangan kebutuhan dan minat peserta didik.¹⁸ Setiap lembaga pendidikan memiliki keunikan yang harus dikelola dengan baik untuk menarik minat masyarakat.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ
J E M B E R**

¹⁵ Nuruddin, “Development of Non-Formal Islamic Education Curriculum and Its Relevance in the National Curriculum in Indonesia,” 2021-01-27 7 No 2 (n.d.): 176, <https://ejournal.stismu.ac.id/ojs/index.php/qolamuna/article/view/427>.

¹⁶ Moh. Anwar, *Developing Children’s Social Emotional: Women’s Leadership Review*, Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini, vol. 6, no. 3 (2022): 2096, <https://doi.org/10.31004/obsesi.v6i3.1836>.

¹⁷ Titiek Rohanah Hidayati, “Managing Islamic Character Education Trough Institutional Isomorphism (Learning From Junior High School Of Progresif Bumi Shalawat, Sidoarjo Coupled - Institutional System),” *International Journal of Educational Research & Social Sciences* 3, no. 2 (2022): 6, <https://doi.org/10.51601/ijersc.v3i2.342>.

¹⁸ Abdul Mu’is et al., “Humanistic Based Inclusive Education Management in Madrasah: Policy Review,” *AL-TANZIM: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 6, no. 3 (2022): 895, <https://doi.org/10.33650/al-tanzim.v6i3.3574>.

sering dijadikan salah satu indikator kualitas suatu institusi pendidikan.

Untuk menjaring lebih banyak pelanggan pendidikan, lembaga pendidikan memerlukan perencanaan yang matang dan strategi pemasaran yang tepat.¹⁹ Hal ini didasari oleh fakta bahwa pendidikan di sekolah atau madrasah adalah kelanjutan dari pendidikan yang diberikan oleh orang tua atau keluarga, di mana peran orang tua sangatlah vital, seperti yang termuat dalam hadits Nabi Muhammad SAW.

كُلُّ مَوْلُودٍ يُولَدُ عَلَى الْفِطْرَةِ فَإِبْوَاهُ يُهَوَّدُ إِنَّهُ أَوْيُمْ حَسَانٍ كَمَثَلُ الْبَهِيمَةِ تُنْتَجُ الْبَهِيمَةَ

هَلْ تَرَى فِيهَا جُدْعَاءَ

“masing-masing anak memulai kehidupannya dengan keadaan asal yang murni, atau yang dikenal sebagai fitrah. Setelah itu, kedua orang tuanya yang berperan menjadikan anak tersebut Yahudi, Nasrani, atau Majusi.” (HR. Bukhari Nomor 4789).²⁰

Dapat disimpulkan dari narasi di atas, kita dapat mengerti bahwa orang tua, pendidik, maupun lembaga pendidikan secara luas harus mampu menyediakan fasilitas dan layanan terbaik bagi semua siswa mereka. Oleh karena itu peran kepala sekolah dalam mendesain strategi pendidikan sangat krusial. Paling utama orang tua memiliki pengaruh yang besar terhadap pendidikan anak-anaknya dan partisipasi keluarga memengaruhi terhadap

¹⁹ “Rofiq Hidayat, Manajemen Pemasaran Pendidikan, (Yogyakarta, Komojoyo Press, 2021),” n.d., 17.

²⁰ Abu Abdullah bin Muhammad Ismail Al-Bukhari, *Hadits Sahih Al-Bukhari*, No. Hadits 4789 (Beirut: Dar As-Sa’but), 139.

pendidikan anak.²¹ Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa sebagai institusi pendidikan yang memiliki identitas Islam perlu mampu menarik perhatian serta ketertarikan publik terkait dengan tujuan pendidikan yang ada di tingkat nasional. Guna mencapai tujuan ini, strategi yang jelas dan terencana sangat dibutuhkan.

Strategi memberikan arah untuk seluruh anggota organisasi. Dalam memutuskan strategi wajib dimengerti kalau hal yang pokok dalam perumusan strategi merupakan menyusun perencanaan yang berkepanjangan. Menurut Fred R. David, Manajemen Strategi mencakup tiga tahapan: 1). Perumusan; meliputi penetapan visi dan misi, identifikasi peluang dan ancaman eksternal, penentuan tujuan jangka panjang, pembuatan strategi alternatif, dan pemilihan strategi spesifik. 2). Pelaksanaan; menuntut organisasi menetapkan sasaran tahunan, merumuskan kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya agar formulasi strategis dapat diimplementasikan. 3). Evaluasi; mencakup tiga aktivitas utama, yaitu meninjau ulang faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar perumusan strategi, mengukur kinerja, dan mengambil tindakan korektif. Evaluasi strategi perlu dilakukan karena keberhasilan saat ini bukanlah jaminan keberhasilan di masa depan.²²

sesuai dengan pandangan Michael Porter yang dikutip oleh Rachmat, strategi didefinisikan sebagai serangkaian tindakan yang

²¹ Abdul Muis and Hasan Baharun, “Manajemen Pendidikan Inklusif Berbasis Humanistik Di Madrasah : Tinjauan Kebijakan,” *Manajemen Pendidikan Islam* 03 (2022): 895.

²² Fred R. David, Strategic-Management-A-Competitive-Advantage-Approach (Francis: Marion University Florence, 2016) 32–33.

menawarkan nilai menarik melalui pendekatan bisnis untuk mencapai hasil yang memuaskan.²³ Pentingnya strategi ini juga berlaku dalam konteks hubungan sekolah dengan lingkungannya. Instansi pendidikan sebagai sebuah sistem dalam kehidupan sosial memiliki peran dan saling memengaruhi untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Kesadaran masyarakat terhadap kualitas pendidikan ini menurut sekolah untuk lebih proaktif.

Pada masa yang akan datang, kemungkinan besar orang tua akan meminta kepastian yang lebih jelas mengenai jaminan kualitas yang dijanjikan sebelum mereka mengambil keputusan untuk mendaftarkan anak-anak mereka ke dalam suatu institusi pendidikan.²⁴ Uraian tersebut sangat jelas bahwa keberhasilan suatu lembaga sekolah bergantung kepada strategi kepala sekolah dalam mengetuai lembaganya. Kebutuhan akan strategi kepemimpinan yang sangat efektif inilah yang melandasi observasi di SMK Muhammadiyah 02 Paleran.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**
Berdasarkan observasi awal, SMK Muhammadiyah 02 Paleran sebagai SMK Pusat Keunggulan yang berbasis Boarding School di jember, menerapkan berbagai program unggulan seperti program kerja ke jepang, lulus langsung kerja, program kewirausahaan, dan beasiswa. Meskipun demikian, sekolah ini tetap menghadapi tantangan persaingan antar sekolah.²⁵ Kepala sekolah telah membuat beragam strategi untuk

²³ Rachmat, *Manajemen Strategik*, 1 Cet. 1 (Bandung: Pustaka Setia, 2014) 4.

²⁴ Mukniah and Zainal Abidin, “Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing Madrasah Ibtidaiyah Di Jember: Studi Multisitus,” *TADRIS: Jurnal Pendidikan Islam* 16, no. 1 (2021): 176, <https://doi.org/10.19105/tjpi.v16i2.4770>.

²⁵ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

meningkatkan minat pendaftar. Hal ini tercermin dari data jumlah siswa SMK Muhammadiyah 02 Paleran, yaitu 310 siswa pada tahun ajaran 2021/2022, meningkat menjadi 323 siswa pada tahun ajaran 2022/2023, dan 335 siswa pada tahun ajaran 2023/2024, 341 siswa pada tahun ajaran 2024/2025, dan kembali meningkat 358 siswa pada tahun ajaran 2025/2026.²⁶

Oleh sebab itu, diperlukan strategi pemasaran pendidikan yang terencana. SMK Muhammadiyah 02 Paleran berkomitmen untuk memberikan layanan pendidikan terbaik dengan memperhatikan pelayanan prima, fasilitas yang memadai, mutu yang terjamin, serta pengembangan karakter yang baik. Berdasarkan seluruh latar belakang dan fenomena ini, maka fokus penelitian menjadi jelas. Oleh karena itu, peneliti merasa sangat tertarik untuk melakukan studi mengenai hal tersebut “**Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember**”.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Berdasarkan konteks penelitian yang telah diuraikan, fokus penelitian ini akan dijabarkan menggunakan teori manajemen strategis Fred R. David²⁷ ke dalam tiga sub-fokus penelitian yaitu:

²⁶ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

²⁷ Fred R. David and Forest R. David, *Strategic Management: Concepts and Cases: A Competitive Advantage Approach*, Sixteenth edition, global edition (Pearson, 2017), 32–33.

1. Bagaimana perumusan manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember?
2. Bagaimana pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember?
3. Bagaimana evaluasi manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember?

C. Tujuan Penelitian

Berangkat dari fokus penelitian tersebut, tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan mengenai manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember.

1. Guna mendeskripsikan perumusan manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember
2. Guna mendeskripsikan pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember
3. Guna mendeskripsikan evaluasi manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

D. Manfaat Penelitian

Hasil studi ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi semua pihak yang berkecimpung di sektor pendidikan. Secara khusus, manfaat penelitian ini dapat dilihat dari dua sisi: manfaat teoretis dan manfaat praktis.

1. Manfaat Teoritis

- a. Secara teoretis, studi ini diharapkan dapat memperkaya wawasan dan pengetahuan mengenai manajemen strategi kepala sekolah dalam upaya meningkatkan jumlah siswa, sehingga dapat disajikan referensi dalam penelitian sejenis di masa mendatang.
- b. Sebagai masukan, diharapkan hasil penelitian ini dapat menunjukkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember.
- c. Hasil ini diharapkan bermanfaat bagi pengembangan manajemen strategi kepala sekolah, agar dapat disesuaikan dengan kondisi sekolah yang bersangkutan dan terus dikembangkan untuk meningkatkan daya tarik masyarakat terhadap institusi pendidikan pada umumnya, dan sekolah-sekolah umum secara lebih luas.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, temuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan menyumbangkan ide kepada berbagai pihak, termasuk:

a. Untuk peneliti

- 1) Studi ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pendidikan (S. Pd.).
- 2) Memperluas pengetahuan serta pemahaman lewat pengalaman tertentu untuk peneliti dalam penyusunan karya ilmiah secara teori ataupun praktek.

b. Untuk Lembaga Sekolah

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi yang berguna bagi lembaga pendidikan sekolah, khususnya bagi sekolah yang diteliti, mengenai strategi-strategi yang efektif untuk meningkatkan jumlah siswa.

c. Penelitian ini ditujukan pula untuk Instansi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Hasil studi ini diharapkan dapat berfungsi sebagai sumber literatur atau referensi tambahan bagi seluruh komunitas akademik dalam pengembangan ilmu pengetahuan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

d. Untuk Pembaca

Temuan penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang keguruan.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah ini digunakan untuk mempermudah pelaksanaan penelitian dan untuk menghindari adanya salah tafsir. Oleh karena itu,

peneliti perlu menjelaskan definisi dari setiap istilah kunci yang terdapat dalam judul penelitian, yaitu mengenai manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember. Berikut adalah penjelasan dari beberapa istilah yang terdapat dalam judul tersebut.

1. Manajemen Strategi

Manajemen strategi diartikan sebagai proses yang sistematis dan terstruktur untuk mencapai tujuan organisasi melalui tahapan perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi.

Maksud dari manajemen strategi sudah difokuskan pada tiap-tiap fokus riset, yang antara lain meliputi perumusan strategi yang didalamnya mencangkup penetapan tujuan pelaksanaan salah satunya meliputi penyiapan anggaran serta evaluasi yang mana dilaksanakan secara merata tidak cuma difokuskan pada pembelajaran saja.

2. Kepala Sekolah

Kepala sekolah mengemban fungsi sebagai tenaga pendidik (guru) yang ditugaskan untuk memimpin dan mengendalikan operasional sebuah sekolah. Sekolah sendiri di definisikan sebagai tempat berlangsungnya proses pembelajaran aktif antara pendidik dan peserta didik. Tanggung jawab inti dari kepala sekolah mencakup: menyusun program strategis sekolah, memastikan pengelolaan sesuai standar nasional pendidikan, melaksanakan program yang telah ditetapkan,

melakukan supervisi dan evaluasi, serta menjalankan kepemimpinan di satuan pendidikan tersebut.

3. Meningkatkan Jumlah Siswa

Meningkatkan jumlah siswa berarti upaya untuk menambah atau memperbanyak jumlah peserta didik di suatu lembaga pendidikan. Ini melibatkan berbagai strategi dan kegiatan untuk menarik minat calon siswa agar mau bergabung dan belajar di lembaga tersebut. Dalam meningkatkan jumlah siswa lembaga bisa meningkatkan daya Tarik sekolah, memperluas jangkauan promosi, memperbaiki atau menjaga kualitas pelayanan, dan membangun hubungan baik dengan masyarakat.

F. Sistematika Pembahasan

Deskripsi berikut menguraikan secara naratif struktur lengkap pembahasan skripsi, dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup.

Fokus utama skripsi ini adalah Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember.

BAB I: Latar Belakang

Bab ini memperkenalkan latar belakang dan urgensi studi.

Komponen utama yang dibahas meliputi konteks awal masalah, perumusan fokus yang spesifik, penetapan tujuan penelitian, identifikasi manfaat yang dihasilkan, penjelasan definisi istilah kunci, dan penutup yang menguraikan struktur pembahasan skripsi secara menyeluruh.

BAB II: Landasan Teori dan Penelitian Terdahulu

Untuk membangun kredibilitas dan memastikan kebaruan (originalitas) studi, bab ini menyajikan dua pilar utama. Pertama, ringkasan penelitian terdahulu yang relevan. Kedua, penyajian kajian teori yang berfungsi sebagai kerangka pikir dan pedoman konseptual untuk menganalisis temuan lapangan.

BAB III: Metodologi Penelitian

Bab ini secara sistematis menguraikan metode dan prosedur pelaksanaan penelitian. Bagian ini merinci pendekatan dan desain studi yang digunakan, penetapan lokasi serta subjek penelitian. Prosedur teknis dijabarkan mulai dari teknik pengumpulan data, metode analisis data, kriteria keabsahan data, hingga tahapan operasional yang dilalui selama proses penelitian.

BAB IV: Hasil dan Analisis Data

Bab ini merupakan inti penyajian temuan. Pembahasan diawali dengan deskripsi objek penelitian. Data yang telah terkumpul kemudian disajikan dan dianalisis secara mendalam. Puncaknya adalah pembahasan temuan di mana hasil penelitian dijabarkan, ditafsirkan, dan dihubungkan dengan kerangka teori yang ada, sesuai dengan pendekatan kualitatif yang digunakan.

BAB V: Penutup

Bab penutup ini berfungsi sebagai penegasan akhir. Bagian ini menyajikan kesimpulan, yang merupakan ringkasan singkat dari hasil studi

yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya. Selanjutnya, peneliti menyertakan saran dan rekomendasi praktis atau akademis sebagai kontribusi dari penelitian yang telah selesai dilakukan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Guna memulai penyusunan skripsi, peneliti mengambil langkah awal dengan melakukan penelusuran secara mendalam terhadap beragam literatur ilmiah, buku, dan referensi terdahulu yang memiliki relevansi tinggi dengan topik penelitian yang diangkat. Penelusuran ini berfokus pada topik yang saling berkaitan, yaitu Manajemen Strategi Kepala Sekolah serta Meningkatkan Jumlah Siswa terhadap lembaga sekolah, antara lain:

1. Jurnal Inovasi dalam Pendidikan, Volume 2, Nomor 4, Desember 2024.

Karya Kadarisman dan Zakariyah meneliti *“Manajemen Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Minat Masyarakat pada Madrasah Ibtidaiyah Annibros I Desa Galis Kecamatan Giligenting Kabupaten Sumenep”*.

Tujuan penelitian menganalisis manajemen sekolah dalam meningkatkan minat masyarakat, masalah dan solusinya, serta akibat

dari pelaksanaannya. Metodenya kualitatif deskriptif, data dikumpulkan dengan memanfaatkan observasi, wawancara, dan dokumentasi.

Keabsahan data diuji dengan menggunakan triangulasi sumber, teknik, dan waktu. Hasilnya manajemen kepala sekolah berhasil meningkatkan minat masyarakat melalui program unggulan (imtaq, pramuka, drumband, klub inggris/arab), peningkatan kualitas guru, dan perbaikan sarana/prasarana. Peningkatan jumlah siswa setiap tahun (dari 60 di

2019/2020 menjadi 67 di 2023/2024) membuktikan keberhasilan manajemen ini.²⁹

2. Judul “*Strategi Manajemen Kepala Madrasah dalam Menarik Minat Masyarakat Memasukkan Anaknya di MI Islahul Muta'alim Karang Genteng Kelurahan Pagutan Kecamatan Mataram*”, Tesis dengan Penulis/Tahun: Habibi (2023).

Tujuan penelitian menganalisis strategi manajemen kepala madrasah, masalah dan solusi pelaksanaannya, dan mengkaji dampaknya terhadap minat masyarakat untuk mendaftarkan anak-anak mereka di MI Islahul Muta'alim. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dengan subjek yang mencakup kepala madrasah, KTU, Guru, Pengurus Yayasan, dan Komite. Hasilnya 1). Madrasah berhasil meningkatkan kredibilitas sebagai lembaga pendidikan. 2). Masyarakat menjadi lebih tertarik dan termotivasi untuk memasukkan anak mereka ke MI Islahul Muta'alim.³⁰

3. Tesis “*Manajemen Strategis Madrasah Headliners dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiah Kholid Bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember*” oleh Abdurahman Soleh (2022).

Tujuan penelitian untuk mendeskripsikan, mengidentifikasi pelaksanaan, dan menilai evaluasi strategi promosi MTs Kholid Bin

²⁹ Kadarisman Kadarisman and Zakariyah Zakariyah, “Manajemen Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Madrasah Ibtidaiyyah Annibros I Desa Galis Kecamatan Giligenting Kabupaten Sumenep,” *Journal Innovation In Education* 2, no. 4 (2024): 4–8, <https://doi.org/10.59841/inoed.v2i4.1854>.

³⁰ Habibi, “Strategi Manajerial Kepala Madrasah dalam Menarik Minat Masyarakat Memasukkan Anaknya di MI Islahul Muta'alim Karang Genteng Kelurahan Pagutan Kecamatan Mataram” (Tesis, Universitas Islam Negeri Mataram, 2021), 11, <https://etheses.uinmataram.ac.id/2299/1/Habibi%20190403030.pdf>.

Walid. Dengan pendekatan kualitatif, subjek penelitian melibatkan kepala sekolah, guru dan para orang tua. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan atestasi, dengan validitas yang diperkuat oleh triangulasi sumber dan prosedur. Studi ini menemukan adanya perencanaan promosi (seperti pembentukan tim, penyiapan sarana, program, gaya, dan media) serta pelaksanaan promosi (termasuk kegiatan sosialisasi dan penyebaran brosur ke pondok pesantren), serta pemasangan spanduk di lokasi strategis bekerja sama dengan warga).³¹

4. Jurnal Pendidikan dan Pengajaran (JPP), Vol. 2, No. 3, 2021. berjudul “*Strategi Pemasaran Sekolah dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMP Negeri 7 Kendari*”.

Tujuan Penelitian sebagai berikut: (1) bagaimana strategi pemasaran diterapkan di SMP Negeri 7 Kendari? dan (2) bagaimana keberhasilannya dalam menarik siswa baru?. Metode kualitatif menjadi pilihan dengan subjek penelitian yang terdiri dari kepala sekolah dan enam guru. Pengumpulan data dilaksanakan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. penelitian menyimpulkan bahwa sekolah menerapkan tiga strategi promosi utama: 1). Pemasaran Eksternal: mengenalkan sekolah ke masyarakat, melibatkan seluruh elemen, dan membina hubungan dengan *stakeholder* pendidikan. 2). Pemasaran Internal: memberi insentif, mendorong kinerja disiplin dan bertanggung

³¹ Abdurahman Soleh, “Manajemen Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiah Kholid Bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember” (Skripsi, Universitas KH Achmad Siddiq Jember, 2022), 8, <https://dilib.uinkhas.ac.id/10957/1/ABDUH.pdf>.

jawab (guru, staf, siswa) menyediakan layanan efisien, dan bersikap ramah kepada orang tua/masyarakat. 3). Pemasaran Interaktif: membangun hubungan kuat dengan *stakeholder* penerimaan siswa dan orang tua.³²

5. Tesis tahun 2020 oleh Muhammad Fikri, berjudul “*Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Calon Siswa Baru di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi*”.

Tujuan dari penelitian kualitatif deskriptif ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi pemasaran pendidikan yang dijalankan di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi (termasuk implementasi, faktor pendukung, dan penghambatnya) dalam upaya menarik siswa baru. Subjek studinya meliputi kepala sekolah, wakil kepala sekolah bidang humas, guru, dan orang tua/wali siswa. Hasilnya menunjukkan bahwa program dan layanan yang diterapkan SMKIT Nurul Qolbi telah mewujudkan strategi pemasaran pendidikan yang cukup baik.³³

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

³² Ninsiar Woliktol and Arfin Kabiba, “Strategi Pemasaran Sekolah dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMP Negeri 7 Kendari,” *CERDAS* 2 No. 3 (September 2021): 2, <https://journal.umkendari.ac.id/jpp/article/download/976/432>.

³³ Muhammad Fikri, “Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi” (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020), 6.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan
penelitian yang akan dilakukan

No	Peneliti, Judul, Tahun dan Instansi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
1.	Kadarisman dan Zakariyah, <i>Manajemen Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Minat Masyarakat pada Madrasah Ibtidaiyyah Annibros I Desa Galis Kecamatan Giligenting Kabupaten Sumenep, 2024</i> , Universitas KH. Abdul Chalim Mojokerto	manajemen kepala sekolah berhasil meningkatkan minat masyarakat melalui program unggulan (imtaq, pramuka, drumband, klub inggris/arab), peningkatan kualitas guru, dan perbaikan sarana/prasarana. Peningkatan jumlah siswa setiap tahun (dari 60 di 2019/2020 menjadi 67 di 2023/2024) membuktikan keberhasilan manajemen ini.	Untuk fokus konsep lebih umum: manajemen kepala sekolah sedangkan punya peneliti lebih spesifik: manajemen strategi (pendekatan terencana, terarah, identifikasi, perumusan, implementasi dan evaluasi). Perumusan masalah 1) bagaimana peningkatan minat, 2) masalah & solusi, 3) akibat. Sebaliknya, penelitian yang dilakukan oleh peneliti mencakup tiga tahapan utama, yaitu: 1) perumusan manajemen strategi, 2) pelaksanaan manajemen strategi dan 3) evaluasi manajemen strategi. Objek penelitian, lokasi penelitian, program unggulan.	Sama-sama berfokus pada peran manajemen kepala sekolah untuk meningkatkan jumlah siswa atau minat masyarakat yang berujung pada peningkatan angka pendaftaran. Keduanya menekankan pada program unggulan/diferensiasi dan peningkatan kualitas internal (guru/SDM dan fasilitas/infrastruktur) sebagai kunci peningkatan minat/jumlah siswa.
2.	Habibi, <i>Strategi Managerial Kepala Madrasah dalam Menarik Atensi Masyarakat Memasukkan Anaknya di MI Islahul Muta'alim Karang Genteng Kelurahan Pagutan Kecamatan Mataram, 2023</i> , UIN Mataram	1). Madrasah berhasil meningkatkan kredibilitas sebagai lembaga pendidikan. 2). Masyarakat menjadi lebih tertarik dan termotivasi untuk memasukkan anak mereka ke MI Islahul Muta'alim	Level Institusi: MI sedangkan punya peneliti di SMK. Fokus konsep lebih umum yaitu strategi manajemen kepala madrasah sedangkan punya peneliti lebih spesifik dan terstruktur yaitu manajemen strategi yang mencakup perumusan, pelaksanaan dan evaluasi. Pertanyaan penelitian, subyek penelitian dan hasil temuan.	Sama-sama bertujuan untuk memahami dan menganalisis cara institusi pendidikan (Madrasah/Sekolah) meningkatkan jumlah pendaftaran/minat masyarakat. Pendekatan penelitian, metode pengumpulan data, dan subyek penelitian sama.
3.	Abdurahman Soleh, <i>Manajemen Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiah Kholid Bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember, 2022</i> , UIN KHAS Jember	Terdapat temuan mengenai perencanaan promosi (meliputi pembentukan tim, penyiapan sarana, program, gaya promosi, dan media) serta pelaksanaan promosi (seperti kegiatan sosialisasi dan penyebaran brosur ke	Jenis lembaga di MTs sedangkan punya peneliti di SMK. Subyek penelitian, teknik data pendukung dan hasil startegi.	Keduanya sama-sama membahas tentang manajemen strategi di lembaga pendidikan, dengan tujuan utama yang sama yaitu peningkatan daya tarik/promosi yang berujung pada

No	Peneliti, Judul, Tahun dan Instansi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan	Persamaan
		pondok pesantren). serta pemasangan spanduk di lokasi strategis bekerja sama dengan warga).		peningkatan jumlah siswa/pendaftaran. Pendekatan, dan teknik pengumpulan sama.
4.	Ninsiar Woliktol, Arfin, dan Kabiba, <i>Strategi Pemasaran Sekolah dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMP Negeri 7 Kendari</i> , 2021	<p>sekolah menerapkan tiga strategi promosi utama: 1). Pemasaran Eksternal: mengenalkan sekolah ke masyarakat, melibatkan seluruh elemen, dan membina hubungan dengan <i>stakeholder</i> pendidikan. 2). Pemasaran Internal: memberi insentif, mendorong kinerja disiplin dan bertanggung jawab (guru, staf, siswa) menyediakan layanan efisien, dan bersikap ramah kepada orang tua/masyarakat. 3). Pemasaran Interaktif: membangun hubungan kuat dengan <i>stakeholder</i> penerimaan siswa dan orang tua</p>	<p>Fokus konsep utama yaitu strategi pemasaran sekolah (pemasaran eksternal, internal dan interaktif) sedangkan punya peneliti manajemen strategi (perumusan, pelaksanaan dan evaluasi). Lembaga pendidikan, rumusan masalah, subyek penelitian, dan detail hasil strategi.</p>	Sama-sama berfokus pada upaya sekolah untuk menarik minat siswa baru/meningkatkan jumlah siswa. Pendekatan penelitian, teknik pengumpulan data, dan fokus strategi.
5.	Muhammad Fikri, <i>Strategi Pemasaran Pembelajaran dalam Menarik Atensi Siswa Baru di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi</i> , 2020, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta	SMKIT Nurul Qolbi dinilai telah mengimplementasikan strategi pemasaran literasi yang cukup efektif melalui berbagai program dan layanan yang disediakannya, proses promosi ini dikendalikan secara terpusat oleh yayasan dan dibagi menjadi dua jenis: 1). Masa PPDB: spanduk, selebaran, dan penyebaran brosur. 2). Di luar masa PPDB: lomba, pawai saat hari raya, dan informasi partisipasi kegiatan sekolah	<p>Perbedaan fokus penelitian terletak pada: (a) tesis tersebut berfokus pada strategi pemasaran pendidikan untuk menarik calon siswa (sehingga fokusnya adalah pemasaran); sementara (b) penelitian yang sedang dilakukan peneliti berfokus pada manajemen strategi kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa (fokusnya lebih luas, yaitu manajemen strategi secara keseluruhan); perumusan, pelaksanaan, evaluasi).</p> <p>Lokasi penelitian, fokus penelitian, dan hasil temuan.</p>	Keduanya berfokus pada upaya sekolah dalam menarik atau meningkatkan jumlah siswa baru melalui pendekatan strategi. Pendekatan penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data.

Bisa disimpulkan persamaan dari penelitian terdahulu di atas sama-

sama berfokus pada upaya lembaga pendidikan (sekolah/madrasah) untuk

meningkatkan jumlah siswa. sebaliknya perbedaannya terletak pada tingkat institusi, ruang lingkup kajian, teori yang digunakan, subyek penelitian, dan strategi diferensial. Penelitian di SMK Muhammadiyah 02 Paleran menitikberatkan pada: 1) struktur manajemen strategi: menggunakan kerangka analisis yang lebih formal dan sistematis: perumusan, pelaksanaan, dan evaluasi strategi. 2) fokus evaluasi yang jelas: menilai keberhasilan bukan hanya dari jumlah siswa, tetapi dari metrik konkret SMK yaitu tingkat keterserapan alumni (lulusan yang bekerja). 3) strategi diferensial vokasi: menekankan program unggulan yang spesifik untuk kejuruan, seperti kerja kejepang dan berwirausaha serta keunggulan *branding* berbasis pondok pesantren untuk karakter dan disiplin.

B. Kajian Teori

Kajian teori ini mangulas mengenai teori-teori yang relevan dengan judul yang ditentukan oleh periset ialah Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember yang digunakan selaku rujukan pendukung penelitian.

1. Konsep Manajemen Strategi

a. Pengertian Manajemen Strategis

Manajemen strategis merupakan ungkapan yang berasal dari dua kata, "manajemen" dan "strategi", karena kedua istilah tersebut memiliki interpretasi yang berbeda-beda, penting untuk memahami terlebih dahulu makna dari "manajemen" dan "strategi". Kata

“manajemen” sendiri berasal dari bahasa latin, yakni dari kata “*manus*” (tangan) dan “*agete*” (mengambil alih). ketika digabungkan akan membentuk kata “*manager*” yang berarti mengelola.³⁴ manajemen adalah proses atau kerangka yang menghubungkan instruksi atau arahan sekelompok orang dengan pretensi suatu asosiasi atau objek konkret.³⁵ Menurut Evans, dalam bukunya, “*The Management and Control Quality*”, manajemen didefinisikan sebagai proses sosial tujuannya adalah untuk memastikan partisipasi dan keterlibatan banyak individu dalam rangka mencapai sasaran tertentu.³⁶ Sementara itu, Susanto dalam Nugraha Pranadita mendefinisikan manajemen sebagai proses pencapaian tujuan melalui pemanfaatan kemampuan orang lain. Beberapa orang menggambarkan manajemen sebagai seni mencapai tujuan dengan menggunakan kemampuan orang lain.³⁷

Menurut J.L Thompso Strategi adalah sebagai cara untuk

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

³⁴ Desti Resmalia Putri et al., “Manajemen Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Motivasi Berprestasi Siswa Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 7 Kecamatan Tanah Tumbuh, Kabupaten Bungo,” *Jurnal Pendidikan Siber Nusantara (JPSN)* 1 No. 3 (September 2023): 93, <https://doi.org/10.38035/jpsn.v1i3>.

³⁵ Nazarudin Rahman, *Manajemen Strategik* (Palembang:NoerFikri Offset, 2020.), 14.

³⁶ Abdul Rahim, “Manajemen Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Siswa,” *Journal of Educational Research (JER)* 1 No. 1 (2022): 184, <https://journal.centrim.or.id/index.php/jer/article/view/62/26>.

³⁷ Nugraha Pranadita, *Perumusn Strategi Perusahaan* (Yogyakarta:Deepublish, 2018), 14.

³⁸ Ari Arham Palaguna et al., “Strategi Pengembangan dan Inovasi Bisnis UD. Barokah Berbasis Sumberdaya Manusia,” *Journal of Management and Social Sciences (JIMAS)* 2 No. 3 (Agustus 2023): 123, <https://doi.org/10.55606/jimas.v2i3.384>.

Sebaliknya Haidir serta Salim dalam Sapna Mulyanti dkk, menyatakan kalau Strategi bisa mencakup antara lain: 1) Tata cara, 2) Pendekatan, 3) Pemilihan sumber tercantum media yang digunakan dalam pendidikan, 4) pengelompokan siswa, serta 5) pengukuran kesuksesan.³⁹ Menurut A. Mundir dalam Dwiana jika strategi dapat dipahami sebagai pendekatan menyeluruh yang mencakup pelaksanaan ide, perencanaan dan eksekusi suatu aktivitas dalam periode waktu yang telah ditentukan.⁴⁰

Mengutip Taufiqurrahman, Alfred Chandler mendefinisikan strategi sebagai langkah-langkah penentuan target serta sasaran dasar sebuah organisasi (industri) untuk jangka panjang. Hal ini dilanjutkan dengan pemilihan serangkaian tindakan dan pengalokasian sumber daya penting yang diperlukan untuk mewujudkan sasaran-sasaran tersebut.⁴¹ Lantif berpendapat bahwa strategi merupakan gabungan antara pemikiran dan tindakan praktis yang dirancang untuk mengendalikan serta memastikan masa depan organisasi. Sementara itu, taufik menjelaskan strategi sebagai sebuah proses perencanaan yang disusun oleh para manajer puncak, fokus utamanya adalah pada tujuan jangka panjang organisasi, dan

³⁹ Sapna Mulyanti, “Teacher’s Strategies in Teaching Speaking at High School,” *Journal of Foreign Language and Educational Research* 4 No. 2 (2021): 3, <https://doi.org/10.31934/jofler.v4i2.1673>.

⁴⁰ Dwiana Novitasari dan Prim Masrokan Mutohar, “PEMASARAN MUTU AKADEMIK BERBASIS MADRASAH RISET DALAM MENINGKATKAN MINAT PELANGGAN DI MA UNGGULAN JABAL NOOR,” *ACADEMIA: Jurnal Inovasi Riset Akademik* 4, no. 2 (2024): 22, <https://doi.org/10.51878/academia.v4i2.3075>.

⁴¹ Taufiqurokhman, *Manajemen Strategik*, 1st ed. (Jakarta Pusat: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama, 2017), 6.

kemudian diikuti dengan perumusan upaya-upaya untuk mewujudkan tujuan tersebut.⁴²

Berdasarkan berbagai definisi, strategi yang unggul diindikasikan oleh adanya sinkronisasi kelompok kerja, topik sentral yang terdefinisi, pengenalan elemen pendukung yang sejalan dengan prinsip rasionalitas dalam pelaksanaan ide, efisiensi biaya, dan penggunaan taktik yang menjamin pencapaian sasaran secara optimal. Suatu strategi wajib mencakup enam elemen inti, yaitu: perencanaan, prosedur kerja, personel yang bertugas, alat atau fasilitas, target spesifik, dan sasaran jangka panjang. Waktu yang diperlukan untuk mengimplementasikan strategi tersebut akan bervariasi, disesuaikan dengan target pencapaian dan batas waktu yang tersedia.

Nicholas S. Dan Arnoldo C. Hax seperti yang dikutip oleh

Muhammad Ichwan Musa mendefinisikan manajemen strategis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
sebagai metode yang memandu organisasi, industri, dan bisnis menuju pengembangan nilai perusahaan, kapabilitas manajerial, tanggung jawab organisasi, dan sistem administrasi. Praktik ini memfasilitasi pengembangan keputusan strategis dan operasional di seluruh tingkat hierarki, lintas lini bisnis, dan juga membantu dalam perolehan informasi industri.⁴³

⁴² Lantip Diat Prasojo, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: UNY PRESS, 2025), 8.

⁴³ Cepi Pahlevi and Muhammad Ichwan Musa, *Manajemen Strategi* (Yogyakarta: Intelektual Karya Nusantara (IKN), 2023), 6.

Menurut Masrokan, sebagaimana disebutkan dalam studi Rif'an dkk., manajemen strategis adalah kombinasi tindakan dan keputusan manajerial yang mendukung formulasi, implementasi, serta tindakan jangka pendek dan jangka panjang suatu organisasi. Praktik ini memberi dukungan kepada pemangku kepentingan (baik manusia maupun non-manusia) untuk memperkuat struktur organisasi dan menyediakan kontrol strategis demi mencapai hasil yang telah ditargetkan.⁴⁴

Proses ini melibatkan perencanaan strategis, implementasi strategis, dan penilaian strategis merupakan adalah proses manajemen strategis yang membentuk landasan tata kelola organisasi dan menggabungkan seni dan sains dalam membuat keputusan untuk organisasi yang bertujuan untuk menyesuaikan kinerja dengan tujuan organisasi.⁴⁵ Menurut Certo dalam Zuriani, manajemen strategis adalah analisis, keputusan, dan tindakan yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ

Menurut Wheelen dalam Hudaya Latuconsina dan Sofian, manajemen strategi didefinisikan sebagai serangkaian tindakan dan keputusan manajerial yang dilakukan untuk merancang dan

⁴⁴ Rif'an Al Muhar et al., "Manajemen Strategi Pendidikan Agama Islam Dalam Meningkatkan Bakat Dan Minat Keagamaan Siswa Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Padang Lawas," *Jurnal Literasiologi* 10, no. 1 (2023): 64, <https://doi.org/10.47783/literasiologi.v10i1.630>.

⁴⁵ Muhammad Rifdillah et al., "Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Pendidikan Karakter Islam," : *Jurnal Inovasi Pendidikan IPS* 4, no. 1 (2024): 2, <https://doi.org/10.51878/social.v4i1.3072>.

⁴⁶ Zuriani Ritonga, *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori Dan Aplikasi)* (Deepublish, 2020), 4.

mengimplementasikan strategis guna mencapai tujuan industri secara efektif, biasanya menggunakan analisis SWOT.⁴⁷

Menurut Fred R. David, manajemen strategi adalah perpaduan antara seni dan ilmu pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan-keputusan lintas-fungsional yang memungkinkan suatu organisasi meraih tujuannya. Manfaat utamanya adalah membantu organisasi merumuskan strategi yang lebih unggul melalui penggunaan pendekatan yang lebih sistematis, logis, dan rasional dalam pemilihan strategi. Dalam penetapan strategi, perlu dipahami bahwa inti dari perumusan strategi adalah menyusun perencanaan yang berkelanjutan atau berjangka panjang. Fred R. David mengatakan 3 tahapan dalam pengimplementasian strategi ialah:

1) Perumusan strategi (*Strategy Formulation*)

Tahap ini melibatkan serangkaian kegiatan yang krusial bagi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
arah organisasi, antara lain: tahap ini mencakup memperjelas atau mengembangkan kembali visi dan misi organisasi; menganalisis peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal; menetapkan tujuan jangka panjang perusahaan; membuat dan mengevaluasi beragam alternatif strategi spesifik yang akan diterapkan. Pelaksanaan strategi mengharuskan industri untuk menetapkan sasaran tahunan, menciptakan kebijakan,

⁴⁷ Hudaya Latuconsina, *Manajemen Strategi* (Berkah Aksara Cipta Karya, 2024), 4.

memotivasi karyawan, serta mengalokasikan sumber daya agar formulasi strategis dapat diwujudkan

2) Pelaksanaan Strategy (*Strategy Implementation*)

Fase ini berfokus pada eksekusi, yang menuntut organisasi untuk menentukan target atau sasaran tahunan yang spesifik, merumuskan kebijakan operasional yang mendukung, memberikan motivasi yang kuat kepada karyawan, dan mengalokasikan sumber daya (finansial, manusia, fisik) secara efektif sehingga strategi yang telah dirumuskan sebelumnya dapat direalisasikan.

3) Evaluasi Strategy (*Strategy Evaluation*)

Tahap evaluasi sangat penting karena kesuksesan saat ini tidak menjamin kesuksesan dimasa depan. Tiga aktivitas utama yang dilakukan dalam tahap ini adalah: melibatkan kegiatan meninjau ulang faktor-faktor kunci (baik eksternal maupun internal) yang menjadi dasar perumusan strategi awal, mengukur dan menganalisis kinerja perusahaan, dan melakukan tindakan korektif yang sifirulukan jika terjadi penyimpangan dari target.⁴⁸

b. Tipe-Tipe Strategi

Guna merealisasikan misi, tujuan, dan sasaran mereka, organisasi menetapkan bentuk strategi yang spesifik. Berdasarkan

⁴⁸ Fred R. David, *Strategic Management Concepts and Cases*, in *NBER Working Papers* (Francis Marion University Florence, 2016)32-33.

pandangan Jack Kooten sebagaimana dikutip oleh Salusu strategi-strategi tersebut diklasifikasikan menjadi:

1) Strategi Korporat (*Corporate Strategy*)

Fokus utama dari strategi ini adalah pada penetapan misi, visi, dan nilai-nilai inti perusahaan, serta merumuskan langkah-langkah dan inisiatif strategis yang fundamental untuk arah organisasi secara keseluruhan.

2) Strategi Program (*Program Strategy*)

Pendekatan ini secara khusus menyoroti dan mempertimbangkan dampak serta konsekuensi strategis yang mungkin timbul dari implementasi suatu program atau proyek tertentu.

3) Strategy Dukungan Sumber Daya (*Resource Support Strategy*)

Strategi ini berpusat pada upaya untuk memaksimalkan penggunaan dan optimalisasi aset atau sumber daya vital yang dimiliki oleh organisasi. Tujuannya adalah untuk meningkatkan efektivitas dan kualitas kinerja seluruh entitas.

4) Strategi Kelembagaan (*Institutional Strategy*)

Tujuan inti dari strategi kelembagaan adalah untuk memperkuat dan mengembangkan kapasitas internal organisasi. Hal ini dilakukan agar organisasi memiliki kemampuan yang

lebih solid dalam menjalankan dan merealisasikan berbagai rencana atau inisiatif strategis yang telah ditetapkan.⁴⁹

c. Tahapan-tahapan Manajemen Strategi

Untuk menjamin keberhasilan atau mengembangkan strategi, terdapat tiga tahap proses strategis yang harus dilalui:

1) Perumusan strategi (*Formulation*)

Tahap ini merupakan proses penetapan arah organisasi kegiatan utamanya meliputi: merievisi atau memperkuat visi dan misi organisasi, tiga kegiatan utama yang dilakukan meliputi: menganalisis lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman; melakukan analisis internal untuk menentukan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki; menetapkan tujuan jangka panjang; menciptakan dan mengevaluasi berbagai alternatif strategi; serta memilih dan mengesahkan strategi tertentu yang akan dijalankan.

2) Implementasi strategi (*Implementation*)

Tahap ini berfokus pada mengubah rencana menjadi tindakan. Untuk menjalankan strategi yang sudah dirumuskan, organisasi perlu: menetapkan target dan sasaran tahunan yang terukur, merancang dan

⁴⁹ J. Salusu dan A. Ariobimo Nusantara, *Pengambilan keputusan strategik untuk organisasi publik dan organisasi nonprofit*, Cet. ke-7 (Jakarta: (Grasindo), 2004), 104.

memberlakukan kebijakan yang mendukung strategi, menciptakan lingkungan yang dapat memotivasi seluruh anggota organisasi, melakukan alokasi sumber daya (dana, tenaga, waktu) secara efektif untuk memastikan strategi dapat terlaksana.

3) Evaluasi dan pengendalian strategi (*Evaluation*)

Tahap terakhir adalah proses pemantauan kinerja dan penyesuaian. Dalam tahap ini: pemimpin harus secara kritis menilai dan memahami mengapa strategi yang ada mungkin tidak berjalan efektif, langkah awal untuk mendapatkan data dan wawasan adalah melalui penilaian strategi secara menyeluruh, penting untuk disadari bahwa semua strategi bersifat dinamis dan strategi bisa berubah kapan saja, karena dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal dan internal yang terus-menerus mengalami pergeseran.

Menurut David sebagaimana dikutip oleh Adiek Astika dkk secara keseluruhan, proses manajemen strategis terdiri atas tiga tahapan inti:

1) Perumusan Strategi (*Strategy Formulation*)

Tahap ini berfokus pada pengambilan keputusan strategis.

Aktivitas dalam tahap ini meliputi penetapan visi dan misi organisasi, analisis lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman, penentuan tujuan jangka panjang,

pengembangan serangkaian opsi strategi, dan pemilihan strategi spesifik yang akan diimplementasikan.

2) Penerapan Strategi (*Strategy Implementation*)

Tahap ini merupakan tindak lanjut dari perumusan strategi dan menuntut perusahaan untuk mulai beraksi. Kegiatan pada tahap ini mencakup penetapan target tahunan, penyusunan kebijakan pendukung, alokasi sumber daya yang efisien, dan upaya memotivasi karyawan agar strategi yang telah dirumuskan dapat diwujudkan.

3) Evaluasi Strategi (*Strategy Evaluation*)

Tahap evaluasi ini krusial sebab keberhasilan yang diraih saat ini tidak menjamin kesuksesan di masa depan. Ada tiga kegiatan inti dalam evaluasi, yaitu: mengulang kembali faktor internal dan eksternal yang menjadi fondasi strategi, mengukur kinerja yang telah dicapai, dan melaksanakan tindakan korektif bila

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
Manajemen strategis merupakan proses pengambilan keputusan yang bersifat komprehensif dan berkelanjutan yang dilakukan oleh pimpinan dengan tujuan untuk menetapkan arah organisasi, menganalisis lingkungan secara menyeluruh, merumuskan rencana aksi, hingga melaksanakan strategi. Proses

⁵⁰ Adiek Astika Clara Sudarni et al., "Manajemen Strategik (Teori Dan Analisis)," (Lombok: Penerbit Seval, 2023), 8.

manajemen startegis diuraikan melalui tahapan sistematis sebagai berikut:

1). Penetapan arah organisasi: pengembangan visi dan misi kolaboratif yang merupakan tahap awal yang krusial dimana proses ini harus melibatkan semua pemangku kepentingan untuk membangun komitmen kolektif, sejalan dengan prinsip manajemen kolaboratif.⁵¹

2). Analisis situasi: analisis lingkungan eksternal dilaksanakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang berasal dari luar organisasi tujuannya agar organisasi dapat bersikap proaktif terhadap perubahan lingkungan atau pasar.⁵² analisis lingkungan internal bagian dari matriks SWOT ini berfokus pada penentuan secara jujur kekuatan kelemahan internal. Hasilnya memastikan bahwa strategi yang akan dirumuskan memiliki landasan yang realistik dan efektif.⁵³

3). Formulasi strategi
Merumuskan tujuan jangka panjang: penetapan target yang spesifik, berorientasi pada hasil, dan jelas arahnya.⁵⁴ Penetuan strategi diferensiasi: perumusan

⁵¹ Thomas L. Wheelen et al., *Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation, and Sustainability*, Fourteenth edition (Pearson, 2015), 16.

⁵² Robert M Grant, *Contemporary Strategy Analysis* (Hoboken: John Wiley & Sons, 2016), 68.

⁵³ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Cet. 13 (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), 19.

⁵⁴ Fred R. David, *Strategic Management Concepts and Cases*, in *NBER Working Papers* (Francis Marion University Florence, 2016) 82.

program unggulan sebagai implementasi dari strategi generik diferensiasi.⁵⁵

4). Pelaksanaan dan penguatan

Penerapan perbaikan berkelanjutan: penguatan strategi, khususnya yang berkaitan dengan peningkatan kualitas, harus didasarkan pada filosofi *Total Quality Management* (TQM) hal ini menuntut adanya perbaikan berkelanjutan untuk melampaui ekspektasi pengguna.

Evaluasi: meskipun tidak disebutkan sebagai langkah terpisah, seluruh rangkaian strategis ini wajib didasarkan pada evaluasi yang jujur untuk memastikan efektivitasnya.⁵⁶

manajemen strategis yang efektif mensyaratkan bahwa budaya berfungsi sebagai ‘DNA’ dan fondasi fundamental untuk peningkatan dan perubahan sekolah, yang membentuk perilaku dan keyakinan semua orang.⁵⁷ dengan demikian, penetapan strategi yang menentukan tujuan dan sasaran dasar jangka panjang, serta adopsi tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan menjadi sangat penting. Dan hal ini dikelola dalam struktur atau desain organisasi.⁵⁸ Selanjutnya, dalam upaya mengkomunikasikan strategi ini, baik secara internal maupun eksternal, komunikasi pemasaran

⁵⁵ Michael E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, 4. printing (New York: The Free Press, 1985), 14.

⁵⁶ William Edwards Deming, *Out of the Crisis*, MIT Press Ser (MIT Press, 2000), 23.

⁵⁷ Edgar_H_Schein, "Organizational_culture_and_leadership,"(San Francisco: Josey-Bass, 2017), 21.

⁵⁸ Alfred Dupont Chandler, *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, 22. print (Cambridge: MIT Press, 2001), 16.

terpadu (IMC) memastikan pesan yang disampaikan jelas, konsisten, dan meyakinkan mengenai organisasi beserta produk-produknya.⁵⁹ Untuk mendukung pelaksanaan strategi dan komunikasi ini serta mencapai efisiensi, inovasi, keintiman, pelanggan, untuk mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik, sistem informasi memegang peran penting dengan menyediakan informasi yang tepat waktu dan akurat.⁶⁰ Akhirnya untuk memperkuat perilaku kinerja tinggi dan menyelaraskan kepentingan diri karyawan dengan tujuan organisasi dalam kerangka strategi tersebut, program gaji variabel digunakan dimana sebagian gaji karyawan bergantung pada ukuran kinerja individu atau organisasi.⁶¹ secara substansial, proses ini harus mencakup penggunaan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman eksternal.⁶²

Sekaligus memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang yang ada.⁶³ dengan kinerja yang diukur secara seimbang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁵⁹ Don E Schultz et al., *Integrated Marketing Communications* (NTC Contemporary, 1993), 28.

⁶⁰ Kenneth C. Laudon and Jane Price Laudon, *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*, Sixteenth edition, global edition (Pearson, 2020), 52.

⁶¹ Jerry M. Newman et al., *Compensation*, Thirteenth Edition (McGraw-Hill Education, 2020), 317.

⁶² David and David, *Strategic Management*, 129.

⁶³ Thomas L. Wheelen et al., *Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation, and Sustainability*, Fourteenth edition (Pearson, 2015), 121.

⁶⁴ Robert S. Kaplan and David P. Norton, *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action* (Harvard Business Review Press, 1996), 12.

tindakan korektif yang koheren untuk memastikan kesesuaian yang berkelanjutan dengan perubahan lingkungan.⁶⁵

2. Strategi Kepala Sekolah

a. Pengertian Kepala Sekolah

Kepala sekolah adalah elemen penting dalam sistem pendidikan yang memiliki peran besar dalam meningkatkan mutu pembelajaran. Hal ini sejalan dengan Peraturan Pemerintah N0.28 Tahun 1990 Pasal 12 Ayat 1 yang menyebutkan bahwa Kepala Sekolah bertanggung jawab atas pengaturan kegiatan belajar-mengajar, administrasi, pengembangan staf pengajar, serta pengelolaan dan pemeliharaan fasilitas dan sarana.⁶⁶ Kepala sekolah ialah penggerak yang mewujudkan visi, misi, tujuan serta sasaran sekolah yang dipimpinnya, mutu layanan, pembelajaran, infrastruktur, pengembangan sumber energi manusia, pendidikan serta aktivitas ekstrakurikuler.⁶⁷

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**
Pada dasarnya, kepala sekolah adalah pendidik (guru) yang diberi mandat untuk mengelola dan memimpin institusi pendidikan formal. Tugas dan wewenangnya ditetapkan oleh pemerintah atau lembaga penyelenggara pendidikan yang menaunginya.⁶⁸ Kepala sekolah memegang peranan kunci sebagai penentu utama kualitas

⁶⁵ Richard P Rumelt, *EVALUATING BUSINESS STRATEGY*(London: Palgrave Macmillan, 2003)535.

⁶⁶ Novianty Djafri, *Manajemen Kepemimpinan Kepala Sekolah* (Yogyakarta: Deepublish, 2016), 3.

⁶⁷ Samrul Bahri Hutabarat, *Kepemimpinan Kepala Sekolah Berbasis Keteladanan* (Medan: UMSU Press, 2024), 8.

⁶⁸ Suparman, *Kepemimpinan Kepala Sekolah Dan Guru: Sebuah Pengantar Teoritik*, 1st ed. (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 16.

proses belajar mengajar di institusi pendidikan yang berada di bawah kepemimpinannya, mencakup baik madrasah maupun sekolah formal di bawah naungan departemen pendidikan.⁶⁹

b. Kompetensi Kepala Sekolah

Jabatan kepala sekolah sebagai pemimpin lembaga pendidikan harus memenuhi persyaratan, kualifikasi, dan kompetensi tertentu. Merujuk pada Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No. 13 Tahun 2007, Kompetensi yang wajib dimiliki oleh kepala sekolah meliputi: (1) Kompetensi Kepribadian, (2) Kompetensi Manajerial, (3) Kompetensi Kewirausahaan, (4) Kompetensi Supervisi, dan (5) Kompetensi Sosial.⁷⁰

c. Tugas dan Fungsi Sekolah

Kepala sekolah adalah pejabat profesional dalam sebuah organisasi sekolah. Ia bertugas mengelola semua sumber daya organisasi dan bekerja sama dengan guru dalam mendidik siswa agar

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

- 1) Bertindak sebagai penghubung utama dalam alur komunikasi di lingkungan sekolah.
- 2) Sebagai pemimpin institusi, ia bertanggung jawab penuh atas segala tindakan yang dilakukan oleh bawahan, termasuk

⁶⁹ Daimah Daimah and Adi Wibowo, "Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan di SMP Negeri 5 Purworejo," *Kartika: Jurnal Studi Keislaman* 4, no. 1 (2024): 16, <https://doi.org/10.59240/kjsk.v4i1.54>.

⁷⁰ Jajang Rusmana, *Manajemen dan Kepemimpinan Kepala Sekolah*, (Lombok: Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia, 2023) 18.

perilaku dan keputusan yang dibuat oleh guru, siswa, staf, dan orang tua siswa.

- 3) Kepala sekolah dituntut untuk mampu menyelesaikan berbagai permasalahan dan tantangan yang muncul.
- 4) Dalam pengambilan keputusan kepala sekolah harus menggunakan pendekatan berpikir yang analitis dan konseptual.
- 5) Kepala sekolah berfungsi sebagai mediator atau pihak penengah dalam berbagai kepentingan dan konflik.
- 6) Kepala sekolah juga berperan sebagai “politisi” yang mampu mengelola hubungan internal dan eksternal.

Tanggung jawab sekolah sangatlah berat dan memiliki spektrum tugas yang berbeda dari pengajar biasa. oleh sebab itu, setiap individu yang ingin menjadi kepala sekolah diwajibkan untuk menaati dan melengkapi kriteria tertentu serta memiliki pemahaman mendalam terhadap seluruh kompetensi kepemimpinan yang telah distandarkan. Kadarsih mengemukakan kalau terdapat sebagian guna kepala sekolah ialah:

- 1) Kepala Sekolah sebagai Pendidik (*Educator*)

Sebagai pendidik, kepala sekolah berperan sebagai panutan bagi seluruh komunitas sekolah. Keteladanan ini tampak dari kedisiplinan waktu, misalnya selalu datang paling awal dan

pulang paling akhir. Disiplin waktu juga diwujudkan melalui pengawasan terhadap guru, termasuk penataan jadwal mengajar dan pengaturan ruang kelas.

Menurut Kurnianingsih, kepemimpinan edukatif lebih menitikberatkan pada moral dan etika yang harus dicontoh oleh semua pihak dalam proses pembelajaran. Sebagai figur otoritas utama di lembaga pendidikan, kepala sekolah mesti menjadi panutan bagi para pengikutnya. Sikap etika yang positif ini diharapkan dapat menumbuhkan rasa hormat terhadap pemimpin pendidikan. Oleh karena itu, kepala sekolah harus menampilkan sikap yang mampu menginspirasi para pengikutnya.⁷¹ Selain itu, peran kepala sekolah sebagai pendidik juga mencakup upaya untuk menjadi teladan dalam peningkatan kualitas dan kinerja yang diharapkan, baik dari guru maupun siswa.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**
2) Kepala Sekolah sebagai Manajer (*Manager*)
Menurut Minsih, peranan Kepala Sekolah sebagai Manajer berkaitan erat dengan tanggung jawab pengelolaan organisasi, lembaga pendidikan, serta sistem sekolah yang tersusun dalam struktur organisasi.⁷² Dalam struktur ini, setiap bagian memiliki koordinator sebagai penanggung jawab, hal ini terkait dengan

⁷¹ Emas Kurnianingsih, *Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Kompetensi Guru*, 1, no. 1 (2017): 11.

⁷² Minsih Minsih et al., “KEPEMIMPINAN KEPALA SEKOLAH DALAM MEMBANGUN SEKOLAH BERKUALITAS DI SEKOLAH DASAR,” *Profesi Pendidikan Dasar* 1, no. 1 (2019): 33, <https://doi.org/10.23917/ppd.v1i1.8467>.

konsep yang dikenal sebagai “manajemen kontrol”, yang berfungsi sebagai sumber kekuatan dalam sistem kepemimpinan sekolah.

Ilham menjelaskan bahwa dalam peran manajerialnya, kepala sekolah mengoptimalkan peran tenaga kependidikan melalui kolaborasi, menyediakan kesempatan pengembangan profesi, dan mendorong partisipasi aktif semua tenaga kependidikan dalam manajemen sekolah.⁷³

3) Kepala sekolah sebagai Administrasi (*administrator*)

Menurut Darma dan Julkifli Kepala sekolah sebagai administrator memiliki kaitan erat dengan aktivitas administratif. Ini mencakup pengelolaan, pencatatan, penataan, dan pendokumentasian semua program sekolah secara rinci.

Kepala sekolah harus memiliki keahlian dalam mengelola kurikulum, administrasi kesiswaan, manajemen sumber daya manusia, pengelolaan dokumen, serta administrasi keuangan.⁷⁴

4) Kepala sekolah sebagai Supervisi (*Supervisor*)

Kepala sekolah juga bertindak sebagai pengawas dan pemimpin tertinggi institusi pendidikan. Ia memegang posisi dan tanggung jawab untuk memantau, mengembangkan, dan

⁷³ Ilham Ilham, “Kebijakan Kepala Sekolah Untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan Sekolah Dasar,” *Ainara Journal (Jurnal Penelitian Dan PKM Bidang Ilmu Pendidikan)* 2, no. 3 (2021): 158, <https://doi.org/10.54371/ainj.v2i3.70>.

⁷⁴ D Hamidah and Julkifli, *Kepala Sekolah Sebagai Administrator Dan Supervisor Di Lingkungan Sekolah*, no. Vol. 10 No. 2 (2021): Jurnal Serunai Administrasi Pendidikan (JSAP) (2021): 38, <https://ejournal.stkipbudidaya.ac.id/index.php/jc/article/view/518>.

meningkatkan proses belajar-mengajar di kelas dan sekolah.⁷⁵

Menurut Nilda, keberhasilan program pembelajaran yang sudah direncanakan mutu pembelajaran sangat bergantung pada dukungan dan peran penting kepala sekolah sebagai pengawas (*supervisor*). Mengenai tanggung jawab kesiswaan, kepala sekolah harus mengelola, memadukan, dan menjalankan semua kegiatan yang telah direncanakan untuk siswa. Dalam mengelola siswa, tugas kepala sekolah adalah sebagai pengarah dan pemerintah kegiatan yang telah disusun, serta bertindak sebagai pengelola seluruh aktivitas mereka. Aspek perencanaan ini meliputi penyusunan jadwal, rekrutmen siswa baru, pembentukan organisasi siswa, pemberian bimbingan, dan penyediaan berbagai layanan. Pengawasan pembelajaran sendiri merupakan aspek yang vital untuk memastikan kelancaran dan keberhasilan proses tersebut.⁷⁶

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

5) Kepala sekolah sebagai Pemimpin (*leader*)

Sebagai seorang pemimpin, kepala sekolah wajib mampu memberikan arahan dan supervisi. memotivasi staf kependidikan, memastikan terciptanya dialog dua arah dan melakukan pendeklegasian wewenang. Menurut Ismayani,

⁷⁵ Vika Widiana Lestari et al., *Analisis Kepemimpinan Pendidikan Kompetensi Kepala Sekolah*, no. Journal Innovation in Education (INOVED) Vol.2 N.3 September (2024): 18, <https://doi.org/10.5984/inoved.v2i3>.

⁷⁶ Nilda et al., *Peran Kepala Sekolah Sebagai Supervisor Dalam Meningkatkan Kinerja Guru Pendidikan Agama Islam Sekolah Dasar*, no. Jurnal Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah Vol. 3 Issue 1, (2021) 12, <https://jurnal.insida.ac.id/index.php/attadrib/article/view/160>.

seorang pemimpin di posisi kepala sekolah perlu menerapkan minimal dua pendekatan kepemimpinan yaitu berorientasi pada tugas dan yang berfokus pada hubungan atau orang.⁷⁷ Guna tingkatkan keahlian guru, kepala sekolah dapat menerapkan kedua gaya kepemimpinan tersebut secara tepat dan fleksibel, sesuai dengan kondisi dan kebutuhan yang ada.

Menurut Syakdiyah serta Romzi kedudukan kepala sekolah selaku leader mempunyai tugas kepemimpinan selaku sesuatu proses buat pengaruh perihal yang dicoba oleh orang terhadap sesuatu kelompok buat menggapai tujuan yang sudah ditetapkan.⁷⁸

6) Kepala sekolah sebagai Inovasi (*Innovator*)

Keberhasilan implementasi inovasi pembelajaran sangat bergantung pada individu inovator atau pelaksananya. Dalam konteks institusi pendidikan, sekolah secara keseluruhan dan kepala sekolah secara khusus memegang tanggung jawab atas kesuksesan lembaga tersebut. Kepala sekolah bertindak sebagai inovator sosok yang menjadi pembaharu, perintis, atau pionir yang cepat tanggap dalam menerima dan bahkan aktif mencari inovasi baru. Dengan demikian, kepala sekolah memiliki fungsi

⁷⁷ Andi Indra Ismayani et al., “Peranan Kepala Sekolah Sebagai Leader di SMA Negeri 8 Kabupaten Bulukumba,” *Jurnal Ad’mistrare* 2, no. 2 (2015): 101, <https://doi.org/10.26858/ja.v2i2.1527>.

⁷⁸ Siti Halimatus Syakdiyah and Moh Romzi, “Strategi Kepala Sekolah Sebagai Leader Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan SD Insan Terpadu Paiton Probolinggo Dan Min 1 Probolinggo Melalui Customer Intimacy,” *Aafiyah: Jurnal Multidisiplin Ilmu* 3, no. 1 (2025): 128, <https://doi.org/10.70610/ja.v3i1.180>.

esensial sebagai inisiator dan arsitek inovasi dalam ekosistem sekolah.

Menurut pandangan Yulia inovasi adalah suatu perubahan yang dapat bersifat bertahap atau radikal. Dalam peranannya kepala sekolah berupaya membarui atau memutakhirkkan sistem pembelajaran yang dianggap kaku, monoton atau masih terlalu klasikal. Aksi inovatif ini bertujuan utama untuk mengkreasi suasana pembelajaran yang tidak hanya bermutu tinggi tetapi juga adaptif terhadap dinamika dan transformasi zaman yang berkelanjutan.⁷⁹

7) Kepala sekolah sebagai Motivasi (*Motivator*)

Peran vital kepemimpinan sekolah adalah menguatkan kapasitas profesional guru melalui serangkaian intervensi terstruktur, meliputi dorongan strategis, bimbingan, motivasi, pembinaan berkelanjutan, dan pengawasan sistematis.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
Sebagaimana diungkapkan oleh Juwita, kepala sekolah yang efektif dapat menciptakan kepuasan kerja tim dengan membangun komunikasi yang kuat, mengelola administrasi secara transparan, mendukung guru melanjutkan studi, memfasilitasi peningkatan kegiatan belajar-mengajar serta menyediakan ruang untuk masukan dan kritik.⁸⁰

⁷⁹ Yuliana Pebristofora Marni Mala et al., *Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Mendukung Budaya Dan Mutu SMPK Angelus Custos Ii Surabaya*, no. Jurnal Ilmiah Mandala Education Vol. 7 No. 3 Agustus (2021) 347.

⁸⁰ Juwita, "Pengaruh Budaya Organisasi, Komitmen Guru dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Guru SMP Negeri 03 Mukomuko (Tesis, Universitas Terbuka Jakarta, 2016), 14.

d. Strategi Kepala Sekolah

Kepala sekolah diwajibkan untuk memformulasikan visi, misi, dan strategi manajerial pembelajaran yang komprehensif, dengan orientasi utama pada peningkatan kualitas. Strategi ini mencakup upaya yang terencana dan terorganisir secara berkesinambungan untuk meningkatkan kualitas layanan. Singkatnya, kepala sekolah memegang peran sentral sebagai pimpinan eksekutif yang bertanggung jawab penuh atas pengelolaan institusi, mengendalikan, dan mengarahkan sekolah sesuai dengan visi dan misinya. Untuk mencapai kepuasan pelanggan, kepala sekolah wajib mewujudkan lima sifat layanan utama yaitu: konsistensi dengan janji, jaminan kualitas, lingkungan yang mendukung, perhatian menyeluruh, respon cepat.

Ketetapan resmi mengenai Penerimaan Peserta Didik Baru

(PPDB) di seluruh jenjang pendidikan (dari TK hingga SMK atau

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ
setara) diatur secara terperinci dalam Peraturan Menteri Pendidikan
dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2017. Secara
spesifik, regulasi terkait dijabarkan dalam Pasal 15, Pasal 24, dan
Pasal 26 dari Peraturan tersebut, sebagai berikut:

Pasal 15 (Regulasi Zonasi dan Kuota Penerimaan):

- 1) Institusi pendidikan yang dikelola oleh pemerintah daerah diwajibkan untuk mengakomodasi minimal 90% dari total

daya tampung bagi calon peserta didik yang berdomisili dalam radius zonasi terdekat.

- 2) Penentuan domisili calon peserta didik (ayat 1) harus diverifikasi melalui data kartu keluarga yang diterbitkan setidaknya enam (6) bulan sebelum periode pelaksanaan PPDB.
- 3) Batas radius zonasi terdekat (ayat 1) ditetapkan oleh otoritas pemerintah daerah, disesuaikan dengan kapasitas rombongan belajar masing-masing sekolah dan populasi anak usia sekolah di wilayah administratif tersebut.
- 4) Untuk sekolah yang berlokasi di area perbatasan antar provinsi/kabupaten/ kota, penerapan persentase dan jarak zonasi (ayat 1) dapat diimplementasikan melalui kesepakatan formal tertulis antara pemerintah daerah yang berdekatan.

5) Sekolah negeri memiliki diskresi untuk menerima calon peserta didik melalui dua jalur tambahan, masing-masing dengan kuota maksimal 5% dari total penerimaan: (1) jalur prestasi (bagi pendaftar dari luar zonasi terdekat), dan (2) jalur khusus (dialokasikan untuk calon peserta didik di luar zonasi terdekat karena alasan mendesak, seperti relokasi domisili orang tua/wali atau dampak bencana alam/sosial).

Pasal 24 (Batasan Kapasitas Peserta Didik per Rombongan Belajar):

- 1) SD: Satu kelas diatur memiliki minimum 20 dan maksimum 28 peserta didik.
- 2) SMP: Satu kelas diatur memiliki minimum 20 dan maksimum 32 peserta didik.
- 3) SMA: Satu kelas diatur memiliki minimum 20 dan maksimum 36 peserta didik.
- 4) SMK: Satu kelas diatur memiliki minimum 15 dan maksimum 36 peserta didik.
- 5) SDLB (Sekolah Dasar Luar Biasa): batasan maksimum adalah 5 peserta didik per kelas.
- 6) SMPLB dan SMALB: Batasan maksimum adalah 8 peserta didik per kelas.

Pasal 26 (Regulasi Jumlah Rombongan Belajar per

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Sekolah):

- KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
J E M B E R
- 1) Sekolah Dasar (SD) atau Sederajat: institusi di jenjang ini wajib memiliki rombongan belajar berkisar antara 6 hingga 24 kelompok. Namun, setiap tingkat kelas dibatasi maksimum 4 rombongan belajar.
 - 2) Sekolah Menengah Pertama (SMP) atau Sederajat: batas minimum rombongan belajar adalah 3 kelompok

dan maksimum 33 kelompok. Batasan maksimum untuk setiap tingkat kelas adalah 11 rombongan belajar.

- 3) Sekolah Menengah Atas (SMA) atau Sederajat: sekolah wajib menyediakan rombongan belajar paling sedikit 3 kelas dan paling banyak 36 kelas. Batasan maksimum untuk setiap tingkat (Kelas X, XI, XII) ditetapkan 12 kelas belajar.
- 4) Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) atau Sederajat: jenjang SMK diwajibkan memiliki minimal 3 kelompok belajar dan maksimal 72 kelompok belajar. Untuk setiap jenjang/tingkat, batas rombongan belajar tidak boleh melampaui 24 kelompok.⁸¹

Dengan memedomani regulasi yang telah diuraikan, kepala sekolah memanfaatkan ketentuan tersebut sebagai landasan strategis dalam merumuskan inisiatif untuk mengoptimalkan jumlah peserta didik di institusi yang dipimpinnya. Strategi kepala sekolah dapat diartikan sebagai inisiatif utama yang diadopsi oleh pemimpin lembaga pendidikan untuk merencanakan arah kebijakan dan menetapkan sasaran jangka panjang organisasi.

3. Peserta didik

a. Definisi dan Istilah Peserta Didik

⁸¹ "Permendikbud Tentang Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Sekolah Menengah Kejuruan Atau Bentuk Lain Yang Sederajat No 17 Tahun 2017 Pasal 15, Pasal 24, Pasal 26.

Dalam konteks linguistik Arab, terdapat beberapa terminologi yang merujuk pada pelajar, meliputi murid, *tilmidz*, dan *thalib al-‘ilm*. Secara etimologis, kata murid mengindikasikan individu yang memiliki keinginan atau menghendaki suatu objek. Istilah *tilmidz* secara umum diartikan sebagai murid atau pelajar. Sementara itu, *thalib al-‘ilm* secara harfiah berarti penuntut ilmu, yang dapat merujuk pada pelajar di tingkat menengah atas atau mahasiswa di perguruan tinggi. Ketiga sebutan tersebut pada dasarnya merujuk pada individu yang sedang menjalani proses pendidikan atau pembelajaran. Perbedaan utama terletak pada konteks penggunaanya sesuai dengan jenjang pendidikan: istilah murid dan istilah *tilmidz* secara umum dialokasikan bagi peserta didik pada jenjang pendidikan dasar atau tingkat yang lebih elementer, seperti sekolah dasar (SD). Sebaliknya, *thalib al-‘ilm* biasanya digunakan untuk merujuk pada pelajar di institusi tingkat menengah (seperti SMP dan SMA) hingga perguruan tinggi.⁸²

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (SISDIKNAS) (Bab I, Pasal 1, Poin 4), peserta didik dideskripsikan sebagai subjek individu yang berupaya mengembangkan potensi optimalnya dalam kerangka sistem pendidikan, pada jalur, tingkat, dan jenis

⁸² Mahmud Yunus, *Kamus-Arab Indonesia* (Jakarta:Yayasan Penyelenggara Penterjemah Pentafsiran Al-Quran, 1993), 79.

pendidikan yang spesifik.⁸³ penggunaan terminologi, “peserta didik” telah dilegitimasi dan diakui dalam kerangka perundang-undangan pendidikan nasional indonesia yang menurut Danim sebagaimana dikutip oleh Nora Agustin, menggantikan penggunaan istilah lama seperti siswa, murid, atau pelajar. Dalam diskusi akademik, istilah pelajar umumnya merujuk pada praktik pembelajaran tradisional yang disebut siswa. Penggunaan istilah peserta didik dipilih karena merupakan istilah resmi yang diakui dan digunakan dalam produk hukum pendidikan di indonesia.⁸⁴

Menurut Ramayulis, peserta didik adalah individu berkarakter dengan identitas khas yang selaras dengan proses tumbuh kembangnya. Sikap dan tingkah laku siswa dipengaruhi oleh pertumbuhan dan perkembangnya, yang mana keduanya sangat dipengaruhi oleh lingkungan di sekitarnya.⁸⁵

Dengan demikian, peserta didik mencakup spektrum luas

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

tanpa batasan usia atau jenjang formal. Keberagaman tekanan yang dihadapi juga bervariasi, sejalan dengan pemahaman akan keberagaman bangsa indonesia. Fokus utamanya adalah bagaimana proses pendidikan yang terstruktur dan konstruktif mampu memaksimalkan potensi setiap peserta didik, baik melalui jalur

⁸³ UU Nomor 20 Tahun 2003-Sistem Pendidikan Nasional Pasal 1 Ayat (4).

⁸⁴ Nora Agustina, *Perkembangan Peserta Didik*, (Yogyakarta: Depublish Publisher, 2018) 11.

⁸⁵ Ramayulis, *Dasar-Dasar Kependidikan: Suatu Pengantar Ilmu Pendidikan*, 1st ed. (Jakarta: Kalam Mulis, 2015), 159.

formal, nonformal, maupun informal, serta dalam berbagai bentuk dan jenis pendidikan.

b. Hakikat Peserta Didik

Peserta didik merupakan unsur manusia sentral dalam kegiatan belajar mengajar. Mereka adalah individu yang bertekad mencapai cita-cita dengan menetapkan tujuan dan berupaya maksimal untuk merealisasikannya. Dalam prosesnya, siswa berkeinginan menjadi penentu utama yang mampu menggerakkan segala sumber daya demi keberhasilan studi mereka.⁸⁶

Dalam perspektif pendidikan islam, hakikatnya manusia sebagai pelajar berperan ganda, yaitu sebagai subjek dan objek pendidikan. Mereka memerlukan bimbingan dan arahan dari pihak lain untuk mengembangkan potensi diri dan mencapai kedewasaan.

Kekeliruan interpretasi terhadap esensi fundamental peserta didik berpotensi tinggi memicu disfungsi subtansial dalam pelaksanaan proses pembelajaran.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
Samsul Nizar menguraikan beberapa dimensi realitas siswa dan implikasinya terhadap pembelajaran Islam, Yaitu:

- 1) Peserta didik tidak dapat disamakan sebagai representasi skala kecil dari orang dewasa, melainkan memiliki karakteristik unik, sehingga metode pengajaran harus berbeda dari yang digunakan pada orang dewasa.

⁸⁶ Eka Prihatin, *Manajemen Peserta Didik* (Bandung: Alfabeta, 2023), 4.

- 2) Setiap peserta didik merupakan individu unik dengan ritme dan kecepatan pertumbuhan serta perkembangan yang berbeda-beda. Dalam dunia pendidikan, hal ini berimplikasi pada perlunya penyesuaian proses pembelajaran agar selaras dengan laju perubahan setiap siswa. Tingkat ketrampilan, pengetahuan, kemampuan intelektual, emosional, bakat, hingga rentang perhatian siswa sangat erat kaitannya dengan usia atau fase perkembangannya, yang meliputi dimensi biologis, psikologis, dan didaktis.
- 3) Kebutuhan peserta didik mencakup aspek fisik dan mental yang terpenuhi.⁸⁷

Mengacu pada hierarki kebutuhan menurut Abraham Maslow, kebutuhan manusia tersusun dalam lima hierarki yang dikelompokkan menjadi dua kategori fundamental:

- UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**
- a) Kebutuhan dasar (*Basic Needs*): meliputi kebutuhan fisiologis, keamanan dan kenyamanan, afiliasi/kasih sayang, dan harga diri.
- b) Kebutuhan meta (*Meta Needs*): terkait dengan proses aktualisasi diri, seperti upaya mencari keadilan, kebijakan, estetika, dan keteraturan.

⁸⁷ Samsul Nizar, *Filsafat pendidikan Islam: pendekatan historis, teoritis dan praktis* (Jakarta: Ciputat Pers, 2002), 131.

- 4) Sebagai ciptaan ilahi, setiap peserta didik mewujudkan diferensiasi individual yang inheren, variasi ini dipengaruhi oleh faktor endogen (bawaan/fitrah) dan eksogen (lingkungan). Perbedaan ini mencakup aspek fisik, kapasitas kognitif, kemampuan sosial, bakat, rentang fokus, serta mekanisme interaksi lingkungan terhadap perkembangannya.
- 5) Struktur peserta didik terdiri dari dua komponen esensial yang terintegrasi: fisik (jasmani) dan mental (rohani/psikis).
- 6) Peserta didik merupakan bagian dari komunitas sosial yang berupaya maksimal mendayagunakan seluruh potensi yang dimiliki melalui berbagai kanal, jenjang, dan jenis pendidikan yang tersedia.⁸⁸

Badrudin, mengutip Maslow, menjelaskan bahwa setelah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

- a) Kebutuhan akan proteksi dan rasa aman (*safety needs*).
- b) Kebutuhan untuk memiliki dan dicintai/afiliasi (*belongingness and love needs*).

⁸⁸ Firdaus Annisa, *Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di MTs Negeri 10 Jember*, no. Journal of Islamic Studies Vol. 1 No. 2 Tahun (2023): 142, <https://ejournal.rausyanfikri.com/index.php/RIJIS/article/view/15/pdf>.

- c) Kebutuhan akan penghargaan diri (*esteem needs*).

Berdasarkan analisis ini, dapat disimpulkan bahwa kebutuhan fundamental siswa terbagi menjadi empat domain utama: kebutuhan fisiologis, psikologis, sosial, dan ego.

4. Meningkatkan Jumlah Siswa

a. Pemasaran sekolah

Konsep pemasaran di lingkungan sekolah merupakan pendekatan strategis untuk mempromosikan dan menciptakan citra positif sekolah di hadapan publik, terutama calon siswa dan orang tua. Ini bukan sekadar menjual produk, tetapi mengenai menyampaikan nilai-nilai, keunggulan, dan mutu pendidikan yang disediakan oleh sekolah. Tujuannya adalah untuk meningkatkan minat, menambah jumlah pendaftar, dan menjaga loyalitas siswa serta orang tua yang sudah ada. Ada sejumlah elemen penting yang menjadi dasar strategi pemasaran sekolah yang sukses:

- UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**
- 1) Produk (*Product*): dalam konteks ini, yang dimaksud produknya adalah pendidikan itu sendiri. Ini mencakup kurikulum, fasilitas, kualifikasi pengajar, kegiatan tambahan, dan atmosfer pembelajaran secara keseluruhan. Sekolah harus memastikan bahwa "Produk" yang ditawarkan memiliki mutu yang baik dan memenuhi tuntutan pasar.

- 2) Harga (*Price*): komponen ini merujuk pada besaran finansial yang wajib dikeluarkan oleh pihak orang tua, mencakup tidak hanya biaya pendidikan tetapi juga waktu serta usaha mereka.
- 3) Tempat (*Place*): tempat merupakan sarana atau jalur yang digunakan untuk mengakses sekolah oleh calon siswa dan orang tua. Termasuk di dalamnya tempat fisik sekolah serta keberadaan daring melalui situs web dan media sosial. Sekolah dapat memanfaatkan “Tempat” lain seperti pameran pendidikan atau kolaborasi dengan institusi lain.
- 4) Promosi (*Promotion*): promosi adalah kegiatan untuk menyampaikan keunggulan sekolah. Ini dapat dilaksanakan melalui iklan, acara publik, media sosial, pemasaran konten (misalnya artikel blog tentang tips mendidik anak), dan juga hubungan masyarakat. Promosi yang efektif harus menonjolkan keistimewaan dan prestasi sekolah.⁸⁹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

b. Factor-faktor yang mempengaruhi pilihan sekolah

Dalam memilih sekolah, terdapat beberapa faktor yang saling berhubungan yang memengaruhi pilihan siswa dan orang tua. Aspek-aspek utama ini dapat mengkategorikan faktor-faktor tersebut.

- a) Kualitas pendidikan dan program akademik

⁸⁹ Geo Vanny Maruli Tua et al., “Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mesin Pompa Air Submersible Dab Decker Di Cv. Citra Nauli Electricsindo Pekanbaru,” *Jurnal Ilmiah Multidisiplin* 1, no. 04 (2022): 75, <https://doi.org/10.56127/jukim.v1i04.266>.

Kualitas akademik menjadi faktor utama yang diperhatikan. Sekolah yang memiliki reputasi positif biasanya menawarkan kurikulum yang terorganisir, pengajar yang kompeten, dan prestasi akademik siswa yang memuaskan.

b) Biaya pendidikan serta aksesibilitas

Biaya merupakan salah satu faktor praktis yang penting. Ini meliputi biaya gedung, SPP setiap bulan, serta pengeluaran tambahan seperti seragam dan buku. Selain itu, posisi geografis dan aksesibilitas transportasi juga krusial karena dapat memengaruhi biaya harian serta durasi perjalanan siswa.

c) Keamanan dan suasana social

Suasana sekolah yang mendukung memiliki dampak besar terhadap pertumbuhan siswa. Ini meliputi budaya sekolah termasuk hubungan antar siswa dan interaksi dengan para guru. Keamanan, baik dalam segi fisik maupun mental, juga menjadi fokus utama.⁹⁰

c. Tahapan strategis Peningkatan jumlah Siswa

⁹⁰ Muhamad Januaripin, “Analisis Kualitas Pelayanan Akademik Dalam Meningkatkan Mutu Lulusan Tepat Waktu,” *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru* 9, no. 1 (2023): 265, <https://doi.org/10.51169/ideguru.v9i1.776>.

Dalam merancang kegiatan promosi yang tidak melibatkan interaksi tatap muka secara langsung, terdapat beberapa langkah persiapan krusial sebelum pelaksanaan aktivitas promosi itu sendiri:

1) Menentukan target calon siswa

Langkah awal sebelum memulai promosi adalah melakukan identifikasi dan pemetaan secara cermat mengenai siapa saja yang menjadi sasaran, serta berapa perkiraan jumlah siswa baru yang ingin dicapai. Meskipun proses pemetaan ini membutuhkan upaya dan perencanaan lebih diawal, hasilnya akan sangat mempermudah langkah-langkah berikutnya. Sebagai contoh jika saat ini dilakukan prediksi kebutuhan siswa untuk 1 hingga 5 tahun ke depan, maka pada tahun berikutnya fokus pemetaan hanya akan tertuju pada calon siswa untuk satu tahun ajaran mendatang.

2) Memperkenalkan institusi sekolah

Sesi ini dibedakan dari sesi promosi sekolah. Tujuan utama perkenalan adalah berbagi informasi, bukan menonjolkan diri atau terkesan menjual. Kegagalan sering dialami sekolah yang terlalu sering menyisipkan bahasa iklan atau penjualan. Penting untuk memperkenalkan sekolah secara objektif dan tepat, seringkali orang tua hanya memperoleh informasi mengenai identitas, fasilitas, prestasi, atau program unggulan sekolah dari sumber eksternal yang

mungkin tidak menyediakan data yang lengkap. Oleh karena itu, sekolah harus secara proaktif mengenalkan keunggulan yang dimiliki melalui:

- a) Mengadakan acara di lingkungan sekolah yang ditargetkan: jika targetnya adalah TK atau SD, pilihlah format acara yang efektif untuk memperkenalkan sekolah kepada orang tua siswa. Penentuan waktu pelaksanaan sangat krusial. Pilih waktu di luar periode KBM normal, seperti jeda antara ujian akhir dan liburan semester.
- b) Optimalisasi platform digital (situs web dan media sosial). Memastikan ketersediaan dan kemudahan akses data dan informasi sekolah melalui platform digital (internet) merupakan keharusan, baik melalui situs web resmi maupun berbagai kanal media sosial. Tampilkan gambaran suasana dan aktivitas sehari-hari yang autentik di sekolah. Dengan mengelola kedua media ini secara konsisten dan terwacan dampak positif terhadap calon siswa dan orang tua dapat dimaksimalkan.
- 3) Pelaksanaan kampanye promosi (iklan). Setelah tahap identifikasi target (langkah 1) dan pengenalan sekolah (tahap 2) selesai, barulah kegiatan promosi dapat dimulai. Ragam intsrumen atau media promosi yang

umum digunakan mencakup: (1) brosur, (2) banner, (3) spanduk, (4) presentasi tatap muka di sekolah, (5) konten video, dan (6) skema program beasiswa. Pemanfaatan media-media ini mungkin serupa dengan sekolah lain, namun perbedaannya terletak pada penetapan skala prioritas yang lebih mudah karena sasaran telah dipetakan dengan jelas. Aspek yang menjadi fokus utama promosi adalah: 1) fasilitas unggulan sekolah, 2) capaian prestasi baik akademik maupun non-akademik, 3) profil lengkap para pengajar dan staf pendidikan, 4) program-program utama (inti) dari sekolah, 5) suasana atau atmosfer lingkungan sekolah, 6) serta terobosan inovatif yang diimplementasikan dalam Kegiatan Belajar Mengajar (KBM).⁹¹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

⁹¹ E. Mulyasa, *Manajemen berbasis sekolah: konsep, strategi, dan implementasi*, Cet. 1 (Remaja Rosdakarya, 2002), 43.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk mencapai pemahaman yang menyeluruh dan mendalam mengenai fenomena yang ditemukan di lokasi penelitian. Jenis riset yang digunakan adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Berdasarkan pandangan Sugiyono, pendekatan ini berakar pada filosofi postpositivisme atau interpretatif, yang berfokus pada studi tentang objek dalam keadaan alamiahnya, dalam pelaksanaannya, peneliti berperan sebagai instrumen utama dalam proses penelitian. Pengambilan data dilakukan melalui metode triangulasi, diikuti dengan analisis data yang bersifat induktif/kualitatif. Penekanan hasil dalam riset kualitatif lebih difokuskan pada makna dan kedalaman informasi daripada sekadar generalisasi temuan.⁹²

Secara esensial, metode kualitatif didefinisikan sebagai suatu proses yang menghasilkan data utama berupa kata-kata, baik lisan maupun tulisan, yang berasal dari informan, serta mencakup sikap-sikap yang dapat diamati. Dalam penelitian ini, peneliti berfungsi sebagai instrumen manusia yang menggunakan teknik observasi partisipatif (observasi berperan) dan wawancara mendalam; oleh karena itu, interaksi intensif dengan sumber informasi sangatlah penting.

⁹² Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, 6th ed. (Bandung: ALfabeta, 2018), 38.

B. Lokasi Penelitian

Peneliti memilih SMK Muhammadiyah 02 Paleran yang terletak di Jalan Gambirono Nomor 20, Desa Paleran, Kecamatan Umbulsari, Kota Jember, sebagai tempat dilaksanakannya riset dan pengumpulan data. Penentuan lokasi ini didasarkan pada daya tarik dan keunikan lembaga yang relevan dengan fokus riset. Alasan utama pemilihan lokasi tersebut karena SMK ini dalam meningkatkan jumlah siswa salah satunya dengan menawarkan program unggulan program kerja ke Jepang yang sudah bekerja sama dengan PT. Nanoedu Cheria Internasional dan AYAKA Josei Center.⁹³

C. Subyek Penelitian

Informan atau sumber data yang menjadi subjek penelitian dipilih melalui metode purposive. Teknik ini tidak mengandalkan pengacakan atau strata, melainkan mendasarkan pemilihan peserta pada pencapaian tujuan penelitian.⁹⁴ Studi ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan mendeskripsikan strategi manajemen kepala sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember. Berdasarkan pertimbangan tujuan penelitian tersebut, subjek atau informan yang dapat memenuhi tujuan riset ini adalah Kepala Sekolah, WaKa Humas, Guru, siswa kelas X-BD, serta orang tua siswa/wali kelas X-BD.

- | | |
|-------------------|---------------------------------------|
| 1. Kepala Sekolah | : Aguk Fatriya Setiyawan, S. Pd |
| 2. WaKa Humas | : Riyana Hidayatus Sholihin, S. Tr.,T |

⁹³ Observasi di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

⁹⁴ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2010) 83.

- | | |
|---------------------|------------------------|
| 3. Guru | : Siti Nur Aida, S. Pd |
| 3. Siswa Kelas X-BD | : Herlina Wahyuningsih |
| 4. Orang Tua Siswa | : Yatimah |

D. Teknik Pengumpulan Data

Bagian ini akan menjelaskan secara rinci metode pengumpulan data yang diterapkan dalam penelitian, meliputi observasi partisipan, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Dalam studi ini, peneliti menggunakan observasi partisipan yang bersifat pasif (tidak aktif). Peneliti hadir di lokasi subjek penelitian, namun tidak ikut serta dalam kegiatan yang mereka jalankan. Observasi adalah sebuah teknik pengumpulan data dan informasi yang dilakukan melalui pengamatan sistematis dan pencatatan terhadap berbagai fenomena yang menjadi titik fokus penelitian.⁹⁵ Untuk Penelitian ini menggunakan wawancara terstruktur. Dalam melakukan wawancara peneliti membawa instrumen sebagai pedoman untuk wawancara dan menggunakan alat bantu seperti recorder, brosur dan material lain yang dapat membantu pelaksanaan wawancara menjadi lancar.⁹⁶ Metode pengumpulan data digunakan untuk mendapatkan informasi dari sumber non manusia yang berupa dokumen. Sebaliknya, dokumentasi untuk peneliti adalah suatu proses pengumpulan data dalam bentuk dokumen guna mendukung penelitian.

⁹⁵ Ajat Rukajat, Teknik Evaluasi Pembelajaran, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2018), 75

⁹⁶ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. 1 (Bandung:CV. Harfa Creative, 2023), 99.

Dokumen adalah rekaman kejadian yang telah terjadi yang dapat berupa tulisan, gambar, atau hasil karya monumental dari individu.⁹⁷

E. Analisis Data

Analisis data didefinisikan sebagai serangkaian tahapan sistematis untuk mengolah dan mengatur informasi yang bersumber dari berbagai metode, seperti hasil wawancara, catatan observasi lapangan, dan dokumentasi. Proses ini mencakup pengelompokan data ke dalam kategori, perincian menjadi unit-unit kecil, sintesis, pembentukan pola, pemilahan informasi yang esensial, hingga perumusan kesimpulan yang mudah dicerna oleh peneliti maupun pembaca.⁹⁸

Model analisis yang digunakan dalam riset ini mengacu pada kerangka kerja Miles, Huberman dan Saldana, yang terdiri dari tiga fase utama. Berikut adalah uraian dari fase-fase tersebut:

1. Kondensasi data (*data condensation*)

Tahap ini berfokus pada penyaringan, pemfokusan,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
penyederhanaan, dan transformasi data mentah dalam jumlah besar yang berhasil dikumpulkan dari lapangan. Karena data lapangan bisa menjadi sangat beragam dan kompleks seiring berjalannya waktu, peneliti perlu segera melakukan pengompresan data. Kondensasi melibatkan proses identifikasi aspek-aspek kunci, menentukan fokus pada informasi yang bernilai, serta menggali tema dan pola

⁹⁷ Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. 1,(Bandung: CV Harfa Kreatif, 2023) 107.

⁹⁸ *Metode Penelitian Manajemen*, 234.

tersembunyi di dalam data. Tujuan akhirnya adalah menciptakan representasi data yang lebih terorganisir dan mudah diakses.

2. Penyajian data (*data display*)

Setelah data dirangkum, langkah selanjutnya adalah menyajikannya. Dalam penelitian kualitatif, data dapat disajikan dalam berbagai format, seperti narasi deskriptif singkat, diagram, matriks hubungan, atau *flowchart*. Tujuan dari penyajian data adalah untuk memudahkan pemahaman atas fenomena yang diteliti dan membantu dalam perencanaan langkah analisis atau penelitian selanjutnya.

3. Penarikan dan verifikasi kesimpulan (*conclusion drawing/verification*).

Fase terakhir, sesuai dengan model Miles dan Huberman seperti yang dijelaskan oleh Sugiyono, adalah merumuskan kesimpulan dan melakukan verifikasi. Kesimpulan yang ditarik dari penelitian kualitatif berpotensi menjawab rumusan masalah awal, namun juga sangat mungkin menghasilkan penemuan baru yang tidak terduga sebelumnya. Ini disebabkan oleh sifat penelitian kualitatif di mana isu dan rumusan masalah bersifat fleksibel dan dapat berkembang selama proses di lapangan.⁹⁹

⁹⁹ Mathew B. Miles et al., *Analisis data kualitatif: buku sumber tentang metode metode baru* (Jakarta: UI - Press), 1992), 14.

Oleh karena itu, hasil akhir dari penelitian kualitatif cenderung bersifat temuan yang dinamis dan dapat terus berkembang seiring berjalannya waktu.

F. Keabsahan Data

Bagian ini menguraikan tujuan inti dari penelitian, yaitu memastikan validitas dan kredibilitas data lapangan yang dikumpulkan. Untuk mencapai keabsahan tersebut, studi ini menggunakan teknik triangulasi sebagai alat utama validasi. Triangulasi adalah suatu metode validasi yang melibatkan penggunaan sumber, metode atau waktu lain di luar yang telah dijadikan acuan awal.¹⁰⁰ Dalam konteks riset ini, peneliti untuk menguji keabsahan datanya menggunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik/metode. peneliti menggunakan data dari beragam pihak/sumber, termasuk Kepala Sekolah, WaKa Humas, Guru, Siswa Kelas X-BD, Orang Tua Siswa, serta sumber-sumber pendukung lainnya. Peneliti secara berkelanjutan membandingkan dan mengonfirmasi informasi dari sumber-sumber ini hingga data yang teruji kebenarannya diperoleh. Triangulasi metode digunakan untuk memverifikasi kredibilitas data dengan cara mengaplikasikan teknik pengumpulan yang berbeda terhadap sumber informasi yang sama. Metode validasi yang diterapkan oleh peneliti dalam studi ini meliputi observasi, wawancara, dan dokumentasi.

¹⁰⁰ Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, Cet. 1, 132.

G. Tahap-tahap Penelitian

Penelitian ini dijalankan melalui serangkaian tahapan yang terstruktur, mencakup fase pra-lapangan, fase pelaksanaan di lapangan, dan fase pelaporan.

1) Tahap pra-lapangan.

Tahap ini merupakan persiapan penting yang dilakukan sebelum peneliti memasuki lokasi penelitian. Kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan meliputi:

- a) Penyusunan rancangan penelitian (20 April 2024): peneliti menyusun rancangan penelitian secara komprehensif. Dokumen rancangan tersebut berisi penetapan latar belakang masalah, pemberian pembenaran pemilihan lokasi, jadwal implementasi, metode pengumpulan data, prosedur analisis data, serta strategi untuk menjamin keabsahan data.
- b) Studi eksplorasi (20 April 2024): kunjungan pendahuluan dilakukan di lokasi penelitian, yaitu SMK Muhammadiyah 02 Paleran. Tujuan kunjungan ini adalah untuk mendapatkan pemahaman awal yang lebih mendalam mengenai objek yang akan diteliti.
- c) Pengajuan izin penelitian (18 Agustus 2025): mengingat penelitian dilaksanakan di luar lingkungan kampus dan melibatkan lembaga pendidikan, prosedur perizinan yang sesuai wajib dipenuhi. Izin untuk melakukan penelitian di SMK

Muhammadiyah 02 Paleran diajukan oleh peneliti. Sebagai kelengkapan administrasi, peneliti turut menyertakan surat pengantar resmi yang dikeluarkan oleh Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

2) Tahap Pelaksanaan

Tahap ini merupakan inti dari seluruh kegiatan penelitian di lokasi studi.

a. Pengumpulan data (19 Agustus 2025-27 Agustus 2025): proses ini dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Peneliti menerapkan tiga teknik utama dalam mengumpulkan data, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

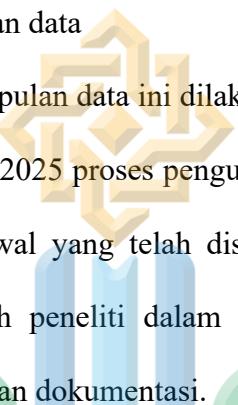
b. Pengolahan data (18 September 2025): data yang telah terkumpul diproses dan dikelola. Tujuan dari pengelolaan data ini adalah untuk mempermudah dan mempersiapkan data agar siap untuk dianalisis pada tahap berikutnya.

c. Analisis data (13 Oktober 2025): seluruh data yang sudah terkumpul kemudian diorganisir dan analisis menggunakan teknik analisis kualitatif deskriptif. Analisis ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menginterpretasikan secara mendalam gambaran temuan yang didapatkan selama proses pengumpulan data di lapangan, yang kemudian hasilnya disajikan dalam uraian temuan penelitian.

3) Tahap Pelaporan

Penyusunan laporan (17 Oktober 2025): tahap akhir penelitian ini berupa penyusunan dan penulisan hasil penelitian. penyusunan Laporan akhir (skripsi) berpedoman pada Pedoman Karya Ilmiah yang berlaku di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

a. Pengumpulan data

 Pengumpulan data ini dilaksanakan mulai 19 Agustus 2025-27 Agustus 2025 proses pengumpulan data dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah disusun sebelumnya. Teknik yang dipakai oleh peneliti dalam data ini mencakup wawancara, observasi, dan dokumentasi.

b. Pengolahan data

 Setelah pengumpulan data, pada tanggal 18 September 2025 dilakukan tahap selanjutnya, yakni pengelolaan data, yang bertujuan untuk mempermudah proses analisis data.

c. Analisis Data

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**
Setelah seluruh data terkumpul, pada tanggal 13 Oktober 2025 data disusun dan kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik analisis kualitatif deskriptif. Teknik ini bertujuan untuk mendeskripsikan gambaran dari semua yang diperoleh selama proses pengumpulan data. Hasil dari analisis data tersebut kemudian diuraikan dalam bentuk temuan penelitian.

5. Tahap Pelaporan

Pada tanggal 17 Oktober 2025, tahapan ini menjadi tahap akhir dalam siklus penelitian. Pada fase ini, peneliti menyusun hasil penelitian ke dalam bentuk skripsi yang konsisten dengan Pedoman Karya Ilmiah Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Jumlah Siswa per 5 Tahun

Tabel 4.1
Jumlah Siswa selama 5 Tahun Terakhir

No	Tahun Ajaran	kelas			Jumlah Siswa
		X	XI	XII	
1	2021/2022	125	125	60	310
2	2022/2023	98	124	101	323
3	2023/2024	116	98	121	335
4	2024/2025	126	117	98	341
5	2025/2026	115	126	117	358

Sumber: Dokumentasi SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 15 September 2025

Berdasarkan Tabel 4.1 objek penelitian ini menyajikan data jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran selama lima tahun terakhir, yaitu dari tahun ajaran 2021/2022 hingga 2025/2026, secara keseluruhan, data ini menunjukkan tren yang positif dan berkelanjutan dalam populasi siswa, secara spesifik terjadi peningkatan signifikan dari 310 siswa menjadi 358 siswa. Kenaikan ini mengindikasikan bahwa dalam kurun waktu lima tahun, SMK Muhammadiyah 02 Paleran telah berhasil mencatatkan pertumbuhan total siswa sekitar 15,48%.

2. MOU Program Unggulan Kerja Ke Jepang



Gambar 4. 1

MOU Program Unggulan Kerja Ke Jepang¹⁰¹

Gambar diatas merupakan MOU program kerja ke Jepang yang dimiliki SMK Muhammadiyah 02 Paleran, lembaga ini sudah bekerjasama dengan DU/DI yang pertama dengan PT. Nanoedu Cheria Internasional sebuah startup di bidang pendidikan dan layanan bisnis yang berfokus pada bimbingan riset untuk pelajar di Indonesia serta program kerja dan magang ke Jepang, yang kedua, PT.Ayaka Josei Center merupakan lembaga pendidikan pelatihan bahasa dan budaya Jepang dan SO spesialis putri yang membantu kandidat untuk siap ikut program magang/kerja ke Jepang.

B. Penyajian Data dan Analisis

Dalam bagian ini, temuan empiris mengenai Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember, akan diuraikan

¹⁰¹ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, "MOU Program Unggulan Kerja ke Jepang", 12 Desember 2025.

secara mendalam. Data dikumpulkan melalui triangulasi metode (observasi, wawancara, dan dokumentasi) dan akan disajikan berdasarkan fokus penelitian yang telah ditetapkan.

1. Perumusan Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Perumusan manajemen strategi merupakan proses merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi berbagai kebijakan serta program-program yang berfokus pada daya tarik sekolah. Indikator fundamental pertama adalah perumusan visi dan misi. Pengembangan visi dan misi yang efektif harus bersifat inspiratif, terartikulasi, dengan jelas, dan berorientasi pada pencapaian target strategis.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa keberhasilan SMK Muhammadiyah 02

Paleran dalam menghasilkan budaya yang disiplin dan religius

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
merupakan manifestasi langsung dari keberhasilan pengembangan visi dan misi sekolah.¹⁰²

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“visi dan misi itu kompas utama kami mbak, perumusannya sangat memengaruhi strategi penerimaan siswa baru. Kami menonjolkan tiga hal utama: Akhlak, Kompetensi, dan Wirausaha. Di musyawarah guru dan komite, kami sepakat bahwa *branding* harus fokus disitu. Contohnya pada saat promosi, kami tunjukkan bahwa siswa kami tidak hanya unggul

¹⁰² Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

di *skill* teknik, tapi juga punya program tahfidz atau shalat dhuha bersama.”¹⁰³

WaKa Humas, Bapak Riyam Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“visi dan misi ini memudahkan tim humas untuk marketing. Kami tidak perlu bingung mencari keunggulan karena sudah tertulis jelas. Misi kami tentang ajaran islam dari alquran dan assunnah, itu menjadi pemancing utama. Kami tau di daerah kami, banyak orang tua ingin anak mereka nyantri tapi juga ingin cepat kerja. visi-misi kami menjawab itu mbak. Strategi kami adalah memvisualisasikan misi itu.”¹⁰⁴

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut

“sebagai guru produktif, visi dan misi membuat proses mengajar kami lebih terarah. Kami disini mananamkan integritas, disiplin dan etos kerja tinggi. Ini sangat memengaruhi jumlah siswa karena industri sekarang mencari SDM yang tidak hanya pintar mbak tapi juga berkarakter.”¹⁰⁵

Herlina Wahyuningsih, selaku peserta didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“saya memilih sekolah ini karena lihat di brosur ada janji berwirausaha dan juga program kerja ke Jepang. Saya ingin setelah lulus bisa buka usaha sendiri. Visi yang *entrepreneur* itu yang bikin saya tertarik daftar. Disini saya juga dapat bekal dunia dan akhirat, itu yang saya rasakan membedakan dari sekolah lain mbak.”¹⁰⁶

Yatimah, mewakili orang tua siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“bagi kami yang paling penting adalah akhlak mbak. Banyak SMK bagus kompetensinya tapi kami khawatir pergaulan anak.

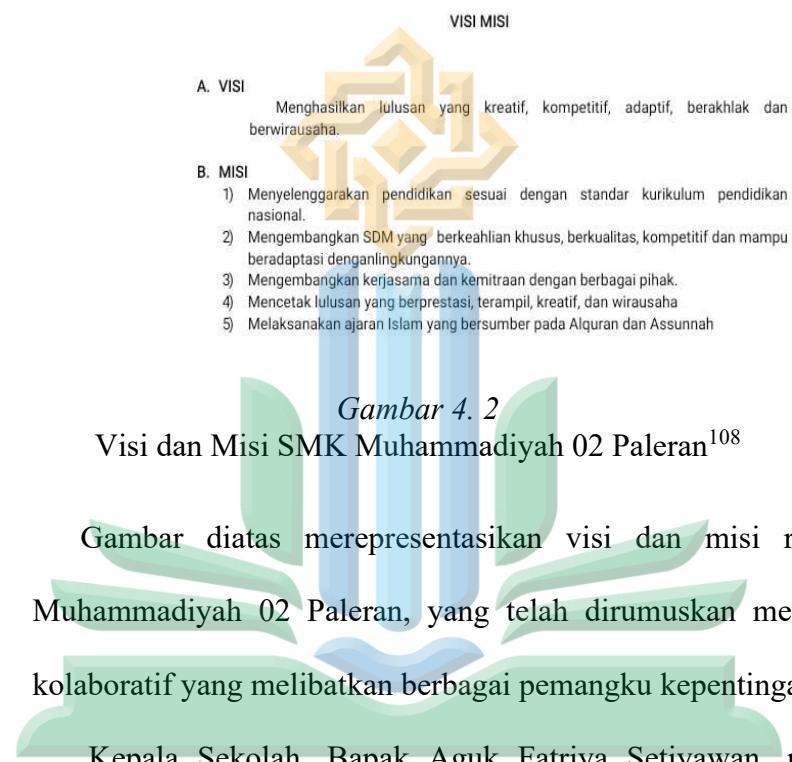
¹⁰³ Aguk Fatriya Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025

¹⁰⁴ Riyam Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025

¹⁰⁵ Siti Nur Aida, diwawancara Oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025

¹⁰⁶ Herlina Wahyuningsih, diwaancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025

Ketika melihat misi sekolah yang menyebutkan ajaran islam berdasarkan alquran dan assunnah hati kami tenang. Itu yang membuat kami yakin mendaftarkan anak disini, meskipun jaraknya agak jauh. Kami melihat visi dan misi mereka benar-benar dijalankan, anak saya pulang bawa ilmu agama yang lebih baik.”¹⁰⁷



Gambar diatas merepresentasikan visi dan misi resmi SMK Muhammadiyah 02 Paleran, yang telah dirumuskan melalui proses kolaboratif yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan terkait.

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ

“dalam mengembangkan visi dan misi ini kami melibatkan beberapa pihak yaitu tim manajemen sekolah, tenaga pendidik, staf administrasi dan komite sekolah sebelum itu hal pertama yang kami lakukan dalam mengembangkan visi misi ini yang pertama mengumpulkan dan menganalisis data terkait jumlah pendaftar, tingkat retensi siswa serta data demografi siswa, kedua melakukan survei untuk memahami kebutuhan sekolah ketiga mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman sekolah setelah itu mengadakan rapat untuk mengembangkan visi dan misi itu mbak”.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹⁰⁸ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Struktur Organisasi SMK Muhammadiyah 02 Paleran”, 15 September 2025.

¹⁰⁹ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember 23 Agustus 2025.

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“kepala sekolah tidak boleh sendirian dalam mengembangkan visi dan misi sekolah mbak, karena yang tahu betul kebutuhan siswa itu adalah guru , jadi kepala sekolah melibatkan beberapa pihak seperti tenaga pendidik, tim manajemen (seperti waka kurikulum, kesiswaan dan bendahara), serta komite sekolah. Visi dan misi yang disusun secara kolektif akan memudahkan proses implementasinya. Ketika semua pihak berkontribusi ide, perwujudan tujuan tersebut akan lebih mudah dicapai”.¹¹⁰



Gambar 4. 3
Rapat Pengembangan Visi dan Misi¹¹¹

Gambar diatas merupakan kegiatan rapat yang dihadiri oleh kepala sekolah, tim manajemen, komite sekolah, tenaga pendidik, staf/karyawan yang berada di kantor SMK Muhammadiyah 02 Paleran yang didalamnya membahas tentang pengembangan visi dan misi sekolah.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa visi dan misi berfungsi sebagai petunjuk utama yang memengaruhi ciri khas

¹¹⁰ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹¹¹ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Rapat pengembangan Visi dan Misi”, Jember, 15 September 2025.

sekolah (*branding*: akhlak, kompetensi, wirausaha) dan strategi penerimaan siswa baru, memudahkan pemasaran, memberikan arah mengajar bagi guru dan menarik sisw dan orang tua siswa.

Menanggapi temuan dari observasilapangan, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa proses perumusan visi dan misi di SMK Muhammadiyah 02 Paleran bersifat partisipatif, didasarkan pada data empiris, dan memiliki relevansi fungsional. Visi misi berhasil menjadi fondasi utama yang menyatukan aspek akademik dan karakter, menghasilkan keunggulan kompetitif (SDM berkarakter dan siap kerja) serta daya tarik kuat bagi masyarakat.

Indicator yang kedua dalam perumusan manajemen strategi adalah mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal gunanya untuk memastikan strategi pemasaran dan pengembangan sekolah relevan, proaktif dan kompetitif.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa SMK Muhammadiyah 02 Paleran didukung oleh modal internal kuat berupa fasilitas, *branding*, dan koneksi internet, meskipun masih harus mengatasi tantangan internal terkait rasio siswa per kelas dan peningkatan kompetensi guru.¹¹²

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“ketika kami melihat peluang dari pemerintah yang fokus pada peningkatan alokasi dana BOS, maka strategi kami jelas yaitu

¹¹² Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

kami perkuat transparansi dan akuntabilitas penggunaan dana untuk meningkatkan fasilitas dan menutup kelemahan rasio guru mbak kemudian saat kami mengidentifikasi ancaman seperti daya serap pasar kerja yang masih rendah dan terbatasnya IDUKA yang relevan kami langsung merespon dengan mengubah visi misi dengan menekankan kerjasama IDUKA bahkan menjadikan sekolah sebagai “Basis Pondok Pesantren” ini adalah upaya kami menciptakan nilai jual unik yang tidak dimiliki pesaing, sehingga orang tua yakin anak mereka tidak hanya kompeten tetapi juga berkarakter dan ini sangat efektif menarik pendaftar.”¹¹³

WaKa Humas, Bapak Riyan Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“ketika kami tahu ada peluang dari meningkatnya kepercayaan masyarakat umum terhadap SMK, kami langsung mengkomunikasikannya ke masyarakat secara masif, kami tidak hanya menjual lulusan siap kerja tetapi juga sekolah berbasis pondok pesantren sebaliknya ancaman seperti kurikulum yang dinamis kami tangani dengan cepat melalui media sosial kami selalu menonjolkan bagaimana sekolah proaktif bersosialisasi dengan IDUKA dan guru-guru kami terus mengikuti workhsop/pelatihan ini menunjukkan kepada calon orang tua bahwa kami selalu up to date dan mampu mengubah ancaman menjadi jaminan kualitas.”¹¹⁴

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal

tersebut, sebagai berikut:

“hasil identifikasi peluang dan ancaman kepala sekolah sangat memengaruhi fokus kami karena kami tahu ada peluang dari perkembangan teknologi informasi kami didorong untuk mengatasi kelemahan guru yang kompetensinya beragam.dana dialokasikan untuk pelatihan ataupun workshop sehingga kami bisa berinovasi dalam pembelajaran ini membuat kualitas pengajaran meningkat drastis dan pada akhirnya meningkatkan prestasi siswa prestasi siswa yang meningkat inilah yang menjadi magnet nyata bagi orang tua dan jauh lebih kuat daripada sekadar janji promosi, jadi kemampuan beliau

¹¹³ Aguk Fatriya Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Jember 23 Agustus 2025.

¹¹⁴ Riyan Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

mengidentifikasi eksternal itu mendorong kami untuk terus memperbaiki diri secara internal.”¹¹⁵

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami tahu ada ancaman persaingan ketat diluar sana tapi visi misi kami sudah mengantisipasinya ketika sekolah memanfaatkan peluang dukungan teknologi informasi dan terus update kami sebagai siswa merasa bangga kami bisa mengakses materi dengan mudah kebanggan inilah yang membuat kami merekomendasikan sekolah ke adik-adik SMP kami bilang disini visi misinya keren, gurunya selalu update, dan kamu bisa jadi anak pondok sambil sekolah kejuruan itu yang membuat mereka tertarik.”¹¹⁶

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungan dan menyatakan:

“identifikasi peluang dan ancaman oleh kepala sekolah terwujud dalam rasa aman. Kami melihat sekolah serius menghadapi ancaman seperti persaingan ketat dengan memperkuat nilai keagamaan adanya peluang dari meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap pendidikan kejuruan ditambah dengan jaminan agama yang kuat memberikan kami keyakinan penuh ketika kami melihat anak-anak diwajibkan sholat dhuha.”¹¹⁷

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

¹¹⁵ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹¹⁶ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹¹⁷ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.



Gambar 4. 4
Perbaikan Fasilitas¹¹⁸

Gambar diatas merupakan fasilitas ruang praktik jurusan TBSM, yang dilakukan oleh kepala sekolah dalam peluang peningkatan dana bos ini dengan meningkatkan fasilitas untuk kelas kejuruan yang kurang memadai.



Gambar 4. 5
Bimbingan Teknis Program SMK PK¹¹⁹

Gambar diatas merupakan kepala sekolah dalam mengatasi ancaman dengan menekankan kerjasama IDUKA dengan bimbingan teknis pelaksana program SMK Pusat Keunggulan, SMK Muhammadiyah 02

¹¹⁸ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Perbaikan Fasilitas Ruang Praktik Jurusan TBSM”, 15 September 2025.

¹¹⁹ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Bimbingan Teknis Program SMK PK”, 15 September 2025.

Paleran menjadi sekolah swasta dijember yang sudah menjadi SMK Pusat Keunggulan. Dengan berfokus pada keahlian, SMK memastikan setiap lulusan memiliki kapabilitas yang dibutuhkan untuk segera diserap oleh industri dan dunia kerja sesuai bidang kompetensi mereka.



*Gambar 4. 6
Pelatihan IHT
Implementasi Pembelajaran Mendalam (Deep Learning)¹²⁰*

Gambar diatas merupakan pelatihan IHT Implementasi Pembelajaran Mendalam (Deep Learning). dalam mengatasi kelemahan

kompetensi guru yang beragam kepala sekolah memanfaatkan peningkatan dana BOS dengan melaksanakan beberapa pelatihan seperti (Workshop, GTK, PPG, Ice Breaking pembelajaran, IHT dll).

Kesimpulan dari hasil wawancara dengan narasumber mengindikasikan bahwa proses identifikasi peluang dan ancaman eksternal serta upaya responsif terhadapnya bertindak sebagai katalisator utama bagi perbaikan internal, dan mengubah ancaman

¹²⁰ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, "Pelatihan IHT (Implementasi Pembelajaran Mendalam (Deep Leraning), 15 September 225.

eksternal menjadi diferensiasi nilai unik dan memanfaatkan peluang eksternal untuk revitalisasi kualitas internal.

Setelah meninjau hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal kepala sekolah melalui strategi dual fokus yang mengintegrasikan perbaikan kualitas internal dengan diferensiasi branding eksternal, strategi ini berfokus pada dua inti utama yaitu mengubah ancaman menjadi nilai jual unik yaitu sekolah basis pondok pesantren dan memanfaatkan peluang untuk revitalisasi kualitas internal.

Indicator yang ketiga dalam perumusan manajemen strategi adalah menetapkan tujuan jangka panjang. Menetapkan tujuan jangka panjang adalah langkah krusial dalam perumusan manajemen strategi yang bertujuan untuk memberikan arah yang jelas dan terukur bagi seluruh intitusi pendidikan.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa pihak lembaga ini telah menetapkan tujuan jangka panjang yang sangat jelas, terukur dan terintegrasi sebagai bagian krusial dari manajemen strateginya dengan menetapkan tujuan jangka panjang yang fokus pada akhlak, kompetensi kejuruan, dan kewirausahaan, SMK Muhammadiyah 02 Paleran berhasil membangun citra sekolah yang modern dan berorientasi masa depan.¹²¹

¹²¹ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“tujuannya jelas mbak yaitu menghasilkan lulusan yang kompeten, berjiwa *entrepreneur* dan berakhhlak mulia. Fokus kami adalah pada kualitas bukan hanya kuantitas mbak, kami menetapkan program untuk mencapai kompetensi dan kewirausahaan hal ini menjadi daya tarik utama kami, kami menjual *output* yang jelas yaitu lulusan yang siap kerja/usaha dan berkarakter baik.”¹²²

WaKa Humas, Bapak Riyan Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“kami menekankan pada kompeten di bidangnya dan berjiwa *entrepreneur* kami menerjemahkan tujuan ini menjadi janji kepada masyarakat , kami tunjukkan bukti lulusan yang sudah bekerja atau berhasil membuka usaha, kami juga menonjolkan misi sekolah yaitu melaksanakan ajaran islam sebagai jaminan bahwa anak akan memiliki integritas dan akhlak mulia karena ini sangat meyakinkan orang tua siswa mbak.”¹²³

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“kami menerapkan kurikulum berbasis kompetensi dan kewirausahaan kami fokus pada skill yang relevan dan memastikan setiap proyek pelajaran menghasilkan keterampilan praktis yang nyata. Dengan menghasilkan lulusan yang terampil dan berprestasi secara otomatis citra sekolah meningkat dan orang tua yakin menyekolahkan anaknya disini mbak.”¹²⁴

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami bisa langsung praktik dan diajarkan untuk mandiri, materinya benar-benar membuat kami kompeten dijurusan mbak dan ada banyak project yang melatih kami untuk berwirausaha selain itu suasana islami dan disiplin juga membuat orang tua tenang.”¹²⁵

¹²² Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember 23 Agustus 2025.

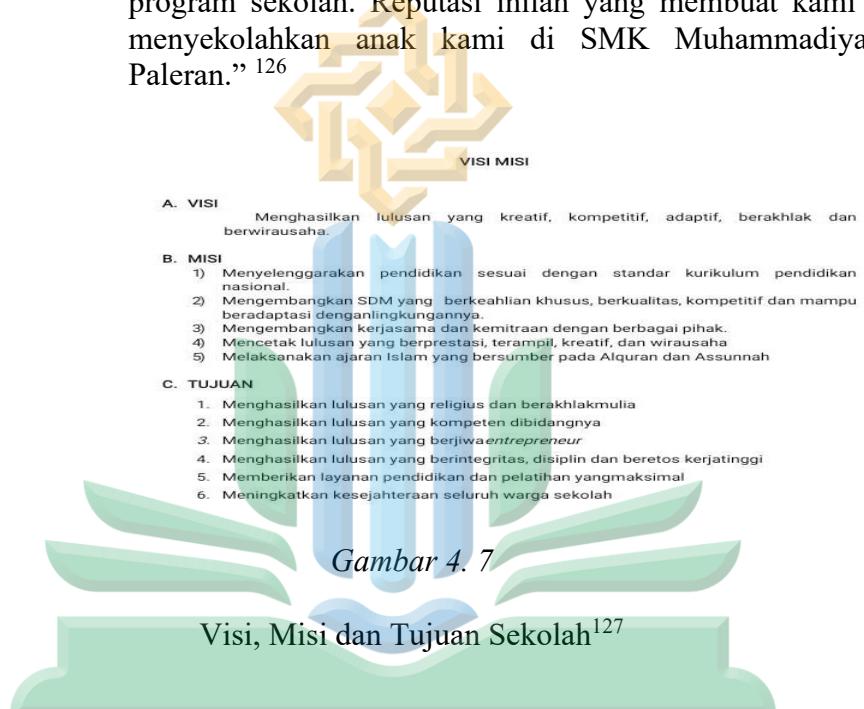
¹²³ Riyan Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember 23 Agustus 2025.

¹²⁴ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹²⁵ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember 25 Agustus 2025.

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“kami mencari sekolah yang menjamin anak kami langsung bisa bekerja atau berwirausaha mbak dan juga yang kuat dalam pembentukan karakter dan akhlaknya, tujuan sekolah untuk encetak lulusan yang kompeten, berakhlak mulia, dan berjiwa entepreneur sudah terlihat dari kakak kelasnya dan program-program sekolah. Reputasi inilah yang membuat kami yakin menyekolahkan anak kami di SMK Muhammadiyah 02 Paleran.”¹²⁶



Visi, Misi dan Tujuan Sekolah¹²⁷

Gambar diatas merupakan visi misi dan tujuan sekolah SMK **UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ JEMBER** dilakukan dengan mengkomunikasikan dan membuktikan pencapaian dari poin-poin tujuan jangka panjang sekolah yang menarik minat masyarakat. SMK Muhammadiyah 02 Paleran telah melaksanakan tujuan jangka panjangnya secara terintegrasi sebagai strategi utama untuk meningkatkan kepercayaan publik dan pada akhirnya jumlah siswa baru.

¹²⁶ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹²⁷ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Visi, Misi dan Tujuan”, 15 September 2025.



Gambar 4. 8

Karya siswa SMKM 02 Paleran¹²⁸

Gambar diatas merupakan representasi visual yang kuat dari pencapaian tujuan jangka panjang sekolah untuk menghasilkan lulusan yang berjiwa *entrepreneur* (wirausaha) melalui program wirausaha siswa ini, dimana mereka berhasil membuat dan memasarkan produk seperti stik kelor smuda dan berbagai *merchandise* cetak sablon. SMK Muhammadiyah 02 Paleran tidak hanya mengajarkan teori tetapi secara langsung membekali siswa dengan pengalaman nyata dalam.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa dalam menetapkan tujuan jangka panjang dengan mengintegrasikan dan membuktikan pencapaian tiga tujuan jangka panjang sekolah yaitu menghasilkan lulusan yang kompeten, berjiwa *entrepreneur*, dan berakhlak mulia. Fokus pada kualitas output lulusan yang siapa bekerja atau berwirausaha dengan bekal ketrampilan praktis ditunjukkan oleh

¹²⁸ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, "Karya Siswa SMK Muhammadiyah 02 Paleran", 15 September 2025.

karya siswa dan integritas moral didukung oleh misi islam menjadi daya tarik utama yang meyakinkan orang tua, sekaligus secara otomatis meningkatkan citra dan reputasi sekolah di mata masyarakat.

Menanggapi temuan dari observasi lapangan, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran menetapkan tujuan jangka panjang dalam meningkatkan jumlah siswa adalah dengan berfokus pada kualitas output lulusan yang terintegrasi pada tiga pilar utama: kompetensi kejuruan, kewirausahaan dan akhlak mulia.

Indicator yang keempat dalam perumusan manajemen strategi adalah menentukan strategi khusus, menentukan strategi khusus adalah langkah kepala sekolah untuk merancang serangkaian tindakan terperinci, terukur dan fokus untuk mencapai target tertentu, dalam hal ini meningkatkan jumlah siswa merupakan implementasi dari visi dan misi sekolah menjadi rencana aksi yang konkret.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**
Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa SMK Muhammadiyah 02 Paleran memiliki beberapa strategi khusus yaitu membuat beberapa program unggulan yaitu program kerja kejepang, lulus langsung kerja, sekolah pencetak wirausaha dan berbasis pondok pesantren.¹²⁹

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

¹²⁹ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

“perumusan strategi kami berlandaskan pada satu tujuan utama: menjadikan SMK Muhammadiyah 02 Paleran sebagai sekolah yang bukan hanya mencetak lulusan, tetapi juga menciptakan lulusan yang siap kerja, berwirausaha, dan berakhhlak mulia. Kami merumuskan strategi dengan fokus pada keunikan dan relevansi. Status kami sebagai SMK pusat keunggulan menjadi pondasi kami secara spesifik mengembangkan program-program unggulan seperti program kerja ke jepang, untuk menjawab kebutuhan industri dan ambisi siswa mbak. Program ini menjadi magnet utama karena menawarkan jaminan lulus langsung kerja di luar negeri, yang jarang dimiliki sekolah lain. Selain itu, kami juga merumuskan strategi untuk menumbuhkan jiwa wirausaha melalui program seperti stik kelor smuda, muda mart, dan lainnya. Inisiatif ini tidak hanya memberikan pengalaman praktis yang berharga, tetapi juga menciptakan narasi keberhasilan yang kami gunakan sebagai materi promosi. Terakhir, program tahlidz Al-Qur'an dan beberapa beasiswa seperti beasiswa berprestasi, beasiswa tahlidz dan beasiswa yatim piatu adalah bagian dari strategi untuk membentuk karakter dan memberikan dampak sosial, yang membuat orang tua merasa tenang dan percaya pada nilai-nilai sekolah kami, seluruh strategi ini kami integrasikan untuk membangun citra sekolah yang unggul, modern dan bernilai.”¹³⁰

WaKa Humas, Bapak Riyam Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“Strategi beliau yang berfokus pada keunggulan spesifik sangat mempermudah pekerjaan kami. Kami tidak hanya menjual sekolah, tetapi kami menjual janji-janji nyata mbak seperti kesempatan kerja di jepang dan produk-produk inovatif dari program kewirausahaan. Tugas kami adalah mengkomunikasikan keunggulan ini secara efektif kepada calon siswa dan orang tua. Kami menonjolkan keberhasilan program-program seperti stik kelor smuda dan smuda sablon di media sosial, dan kami menyelenggarakan acara promosi yang menunjukkan secara langsung bukti keberhasilan siswa mbak. Ketika kami menyajikan cerita nyata tentang siswa yang bisa berwirausaha atau berhasil diterima magang, itu jauh lebih meyakinkan daripada sekedar janji. Jadi strategi yang kuat dari kepala sekolah memberikan kami materi promosi yang konkret

¹³⁰ Aguk Fatriya Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

dan menarik, yang secara langsung berdampak pada peningkatan jumlah pendaftar.”¹³¹

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“kami adalah pelaksana langsung dari strategi yang dirumuskan oleh kepala sekolah kami melihat bagaimana strategi beliau, yang berfokus pada program-program praktis sangat memotivasi siswa. Contohnya dalam program kewirausahaan kami tidak hanya mengajar teori bisnis tetapi juga membimbing siswa dalam menjalankan usaha nyata, seperti stik kelor smuda dan muda mart. Hal ini membuat pembelajaran menjadi lebih hidup dan relevan. Kami juga menjadi bagian dari upaya promosi tidak langsung ketika kami memberikan materi yang berkualitas dan menciptakan lingkungan belajar yang positif siswa akan merasa betah dan bangga, mereka kemudian menjadi agen promosi terbaik dengan menceritakan pengalaman positif mereka kepada teman-teman mereka di SMP. Kami percaya bahwa kualitas pengajaran dan implementasi program yang baik adalah pondasi dari peningkatan jumlah siswa, dan itu semua dimulai dari strategi yang jelas dari kepala sekolah.”¹³²

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“saya pribadi memilih sekolah ini karena janji-janji programnya yang jelas seperti kesempatan kerja di jepang Strategi yang dijalankan sekolah, saya memiliki kebanggan yang tinggi menjadi bagian dari komunitas besar SMK Muhammadiyah 02 Paleran, dan rasa bangga ini secara natural saya sampaikan kepada rekan-rekan saya, sehingga memicu ketertarikan mereka untuk bergabung.”¹³³

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“kami yakin dengan strategi kepala sekolah karena program-programnya menawarkan masa depan yang pasti bagi anak kami. Janji lulus langsung kerja dan juga pembentukan karakter

¹³¹ Riyau Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember 23 Agustus 2025.

¹³² Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember 25 Agustus 2025.

¹³³ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, 25 Agustus 2025.

melaui program tafhidz membuat kami merasa tenang. Kualitas yang kami lihat inilah yang membuat kami merekomendasikan sekolah ini kepada orang tua lain.”¹³⁴



Gambar 4. 9
Rapat Dalam Program Unggulan¹³⁵

Gambar diatas merupakan merupakan dokumentasi rapat untuk merumuskan dan menentukan strategi khusus yang terperinci dalam upaya meningkatkan jumlah siswa, pertemuan ini dihadiri oleh semua stakeholder yang berlokasi di ruang kantor SMK Muhammadiyah 02 Paleran.



Gambar 4. 10

¹³⁴ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹³⁵ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Rapat dalam Membuat Program Unggulan”, 15 September 2025.

Program Unggulan SMK Muhammadiyah 02 Paleran¹³⁶

Gambar diatas merupakan program unggulan SMK Muhammadiyah 02 Paleran yaitu Program Kerja Kejepang, lulus langsung kerja, program KWU (stik kelor smuda, smuda sablon dan merchandise), dan program beasiswa (beasiswa yatim piatu, beasiswa tahfidz, beasiswa berprestasi).

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa keberhasilan SMK Muhammadiyah 02 Paleran dalam menarik siswa didorong oleh strategi terpadu yang berfokus pada diferensiasi spesifik yaitu melalui program unggulan yang menawarkan jaminan masa depan konkret seperti kerja ke jepang dan lulus langsung kerja, dikombinasikan dengan pengembangan kewirausahaan praktis seperti stik kelor smuda dan penguatan karakter mulia yaitu program tahfidz yang secara kolektif menghasilkan citra sekolah unggul, memberikan materi promosi yang kuat serta membangun kepercayaan dan kebanggaan dari siswa hingga orang tua.

Menanggapi temuan dari observasi lapangan, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam menetapkan strategi khusus/spesifik diwujudkan melalui tiga pilar yaitu program kerja ke jepang yang menawarkan kapasitas lulus langsung kerja, pengembangan

¹³⁶ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Program Unggulan SMK Muhammadiyah 02 Paleran”, 15 September 2025.

kewirausahaan praktis (stik kelor smuda) dan penguatan karakter mulia (tauhidz al-qur'an). Kombinasi ini berhasil membangun citra sekolah unggul yang memberikan kepercayaan penuh kepada orang tua dan menciptakan kebanggan siswa, secara langsung mendorong peningkatan jumlah pendaftar.

Indicator yang kelima dalam perumusan manajemen strategi adalah menghasilkan alternatif strategi merupakan proses kepala sekolah dan timnya mengidentifikasi, merancang, dan memilih berbagai opsi tindakan terpisah yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan pendaftaran siswa (peningkatan jumlah siswa) langkah ini merupakan langkah penting setelah sekolah menyelesaikan analisis lingkungan dan menetapkan tujuan jangka panjang.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam meningkatkan jumlah siswa tentunya kepala sekolah dan timnya memilih berbagai opsi untuk menghasilkan alternatif strategi salah satunya dengan fokus pada relevansi industri dan penempatan kerja, yang dibuktikan melalui kredibilitas BKK dan penjaminan kualitas lulusan.¹³⁷

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“pengaruhnya terhadap peningkatan jumlah siswa sangatlah langsung kami merumuskan alternatif strategi yang spesifik untuk setiap jurusan, misalnya strategi penguatan sertifikasi kompetensi untuk jurusan TBSM, dan strategi teaching factory

¹³⁷ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

yang masif untuk jurusan BD, strategi ini memungkinkan kami mengalokasikan anggaran dan sumber daya secara tepat sasaran di area yang paling diminati pasar, peran saya adalah sebagai pengambil keputusan tertinggi dan penentu arah investasi saya memastikan bahwa setiap strategi yang dipilih berorientasi pada peningkatan kualitas lulusan yang relevan dengan industri sehingga menciptakan value yang jelas dan terukur bagi calon siswa mbak.”¹³⁸

WaKa Humas, Bapak Riyan Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“kami dibidang humas bertugas menerjemahkan strategi pimpinan menjadi aksi promosi dan kemitraan ketika kepala sekolah menetapkan strategi untuk fokus pada kerjasama industri unggulan kami langsung mengemasnya menjadi materi branding dan digital marketing. Kami intensif membuat konten yang menunjukkan bukti nyata penyerapan lulusan dan fasilitas praktik kami yang berstandar industri, selain itu kami aktif mengelola Bursa Kerja Khusus (BKK) sebagai etalase keberhasilan mbak dimana data penempatan alumni menjadi bukti kredibilitas strategi sekolah yang sangat efektif menarik minat calon siswa.”¹³⁹

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“strategi manajemen sekolah diterjemahkan menjadi dukungan penuh pada peningkatan kualitas pembelajaran dan profesionalisme, ketika ada strategi untuk mengakuisisi alat praktik terbaru, kami merasakan dampak positifnya karena siswa menjadi lebih antusias strategi kepala sekolah yang mengharuskan guru mengikuti pelatihan dan sertifikasi industri membuat materi yang kami sampaikan mutakhir dan relevan.”¹⁴⁰

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami merasakan strategi itu dari program praktik yang intensif dan banyaknya kunjungan sekolah ke perusahaan. Sekolah kami

¹³⁸ Aguk Fatriya Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Jember 23 Agustus 2025.

¹³⁹ Riyan Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁴⁰ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

tidak main-main dengan praktik ketika sekolah fokus pada strategi memperluas link industri dampaknya kami rasakan semakin banyak kesempatan untuk PKL dan prospek langsung kerja.”¹⁴¹

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan

“sebagai pendukung penuh kami membantu sekolah menjaga disiplin anak dirumah kami juga menyebarkan informasi keunggulan sekolah kepada tetangga dan saudara karena kami melihat bukti nyata kualitas lulusan dan kenyamanan belajar di SMK Muhammadiyah 02 Plaeran .”¹⁴²



Gambar 4. 11
Bursa Kerja Khusus (BKK)¹⁴³

Gambar diatas merupakan dokumentasi dari Job Fair 2024 yang diselenggarakan oleh SMK Muhammadiyah 02 Paleran yang diadakan setiap tahun, fungsi BKK ini sebagai etalase keberhasilan bagi SMK Muhammadiyah 02 Paleran kehadiran perusahaan-perusahaan ternama seperti Yamaha, RSSM, J&T, Ideal Bangunan, CV Putra Sido Jaya Mulia dan Mendunia.ID di job fair 2024 ini secara implisit menunjukkan kredibilitas strategi sekolah dalam menyiapkan alumni siap kerja. Oleh

¹⁴¹ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁴² Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁴³ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Bursa Kerja Khusus (BKK)”, 15 September 2025.

karena itu, BKK beserta pencapaian penempatan alumninya adalah strategi pemasaran sekolah yang paling efektif untuk menarik minat calon siswa, kepastian bekerja setelah lulus yang didukung oleh data dan acara job fair adalah daya tarik utama yang membedakan sekolah ini dimata calon siswa dan orang tua.



Gambar 4. 12
Kegiatan Kunjungan Industri ¹⁴⁴

Gambar diatas merupakan kunjungan industri yang dilakukan oleh siswa SMK Muhammadiyah 02 Paleran ke PT. Indo Bismar merupakan

strategis efektif yang berperan penting dalam menghasilkan alternatif untuk meningkatkan jumlah siswa baru dengan menunjukkan relevansi program keahlian bisnis digital dan koneksi langsung dengan dunia kerja.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa dalam menghasilkan alternatif strategi dengan memfokuskan investasi dan seluruh sumber daya sekolah pada peningkatan kualitas lulusan yang

¹⁴⁴ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, "Kegiatan Kunjungan Industri", 15 September 2025.

relevan dengan kebutuhan industri termasuk penguatan sertifikasi kompetensi, penerapan *teaching factory* masif, dan pembaruan alat praktik sekaligus menjadikan kredibilitas Bursa Kerja Khusus (BKK) dan bukti nyata penempatan alumni sebagai instrumen pemasaran paling efektif untuk menjamin prospek kerja dan menarik minat calon siswa serta orang tua.

Menanggapi temuan dari observasi lapangan, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran dalam menghasilkan beragam alternatif strategi guna meningkatkan jumlah siswa adalah meningkatkan investasi pada kualitas internal (sertifikasi kompetensi, *teaching factory*, alat praktik terbaru) untuk memastikan relevansi industri, dan menggunakan bukti nyata penempatan alumni BKK sebagai daya tarik dan jaminan prospek kerja yang efektif menarik minat calon siswa.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

Indicator yang keenam dalam perumusan manajemen strategi adalah menentukan kekuatan dan kelemahan internal, gunanya untuk menghasilkan strategi yang realistik, efisien, dan fokus dalam upaya meningkatkan jumlah siswa.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa sekolah berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal yang sudah ada sambil secara strategis dan transparan mengatasi kelemahan yang teridentifikasi, mengarahkan alokasi dana

secara langsung untuk mengatasi kelemahan yang paling disorot, terutama perbaikan dan pemanfaatan sarana dan prasarana seperti terlihat dari pengadaan ruang praktik jurusan bisnis digital yang sebelumnya tidak ada.

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“penentuan kekuatan dan kelemahan internal adalah langkah paling krusial. Kami harus jujur kekuatan kami adalah fasilitas fisik yang memadai dan memiliki MoU dengan berbagai IDUKA. Namun, kelemahan kami adalah rasio guru dan rombongan belajar yang belum berimbang serta peralatan praktik yang belum sesuai kebutuhan. Pengaruhnya pada peningkatan siswa sangat besar karena ini menentukan fokus investasi kami, kami merumuskan strategi seperti kegiatan berdasarkan pada skala prioritas untuk mengatasi kelemahan fasilitas dengan dana terbatas disaat yang sama kami mengoptimalkan strategi kekuatan yaitu meningkatkan kualitas lulusan dengan menjual branding lulusan 100%. Peran saya adalah memastikan alokasi dana langsung diarahkan untuk mengatasi kelemahan yang paling disorot oleh masyarakat seperti perbaikan dan pemanfaatan sarana dan prasarana sekaligus mempertahankan kekuatan sebagai sekolah berbasis pondok pesantren untuk menarik segmen siswa yang fokus pada karakter.”¹⁴⁵

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
WaKa Humas, Bapak Riyanto Hidayatus Sholihin, memperkuat
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“kami menonjolkan kekuatan seperti manajemen sekolah yang terbuka dan kekuatan jaringan internet yang mudah dijangkau melalui strategi kekuatan yaitu memanfaatkan teknologi komunikasi secara daring /luring ini membuat promosi kami efisien dan modern. Kami juga mengkomunikasikan perbaikan terhadap kelemahan walaupun ada kelemahan tenaga yang belum memiliki kemampuan sesuai standar strategi kami adalah menonjolkan upaya perbaikan melalui program WO yaitu meningkatkan hubungan dan intensitas pertemuan dengan IDUKA. Peran saya adalah menjadi kurator citra yang mengubah

¹⁴⁵ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

data kekuatan menjadi pesan pemasaran yang meyakinkan dan transparan dalam melaporkan progres perbaikan kelemahan sehingga masyarakat merasa yakin bahwa sekolah serius berbenah demi anak mereka.”¹⁴⁶

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“kami sebagai guru merasakan strategi ini sebagai dorongan untuk meningkatkan kompetensi kami tahu kelemahan kami adalah kompetensi guru yang masih beragam strategi sekolah adalah melaksanakan pelatihan guru dan mengintegrasikan materi ajar baru dari IDUKA untuk mengatasi kelemahan tersebut memanfaatkan peluang yang ada, di sisi lain kami memaksimalkan kekuatan pada tenaga yang sudah berpendidikan S1/S2 untuk mendukung strategi meningkatkan kualitas lulusan, peran saya adalah menyediakan data jujur mengenai kebutuhan kami dilapangan dan mengimplementasikan metode ajar yang terbaru, peningkatan kompetensi dan kualitas pembelajaran inilah yang membuat lulusan kami kompeten dan siswa baru tertarik karena melihat hasil nyata dari strategi perbaikan kami.”¹⁴⁷

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami merasakan dampak strategi ini dari kenyamanan fasilitas dan kualitas praktik kami menikmati kekuatan sekolah yang bersih, aman, dan nyaman dan mudah akses internet namun kami juga melihat kelemahan pada peralatan praktik dibeberapa jurusan BD. Strategi yang memengaruhi peningkatan jumlah siswa adalah komitmen sekolah untuk mengatasi kelemahan. Strategi kepala sekolah melakukan perbaikan dan pemanfaatan sarana dan prasarana membuat kami merasa didengarkan, peran saya adalah menjadi bukti hidup atas keunggulan institusi ini, saya juga memberikan masukan yang konstruktif dan jujur kepada tenaga pengajar mengenai area yang memerlukan peningkatan di lapangan dan yang terpenting menjaga prestasi dan kedisiplinan sebagai bukti keberhasilan dari strategi peningkatan kualitas yang akan menarik minat siswa baru.”¹⁴⁸

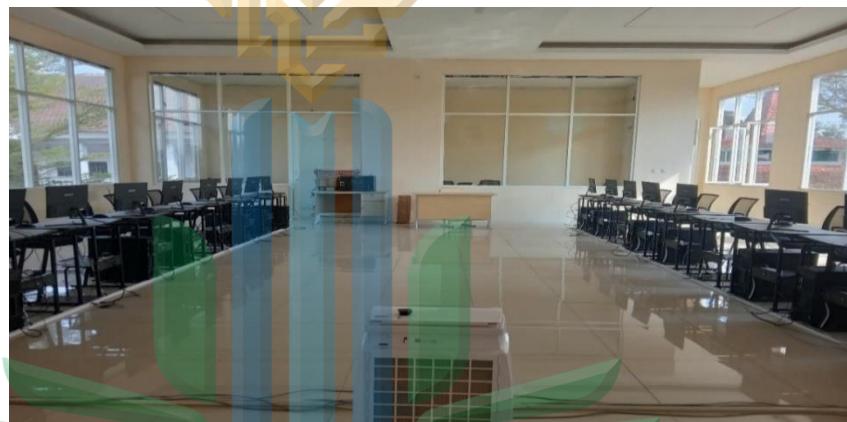
¹⁴⁶ Riyanto Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁴⁷ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁴⁸ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“kami memilih sekolah ini karena percaya pada kekuatan utamanya yaitu memiliki MoU dengan IDUKA dan fokus pada pendidikan berbasis pondok pesantren kami melihat strategi sekolah adalah menjual jaminan masa depan meskipun kami tahu ada kelemahan seperti rasio guru yang belum ideal kami yakin pada manajemen sekolah yang terbuka dan pasrtisipatif.”¹⁴⁹



Gambar 4. 13

Ruang Praktik Jurusan Bisnis Digital¹⁵⁰

Gambar diatas merupakan ruang praktik jurusan Bisnis Digital yang mana sebelumnya tidak ada ruang praktik jurusan digital, tetapi kepala sekolah berusaha melakukan perbaikan fasilitas sarpras agar siswa meningkatkan kompetensinya dan merasa nyaman dan aman dalam pembelajaran.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa dalam menentukan kekuatan dan kelemahan internal dilakukan secara jujur

¹⁴⁹ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹⁵⁰ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Ruang Praktik Jurusan BD”, 15 September 2025.

dan transparan agar hasilnya menjadi dasar yang akurat untuk merumuskan strategi, menentukan fokus investasi, dan mengarahkan alokasi dana secara langsung untuk mengatasi kelemahan yang paling disorot, seperti yang dibuktikan dengan perbaikan sarana dan prasarana.

Menanggapi temuan dari observasi lapangan, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam mendiagnosis kekuatan dan kelemahan internal diwujudkan melalui analisis strategis (SWOT Internal) yang didasarkan pada prinsip kejujuran, transparansi, dan berorientasi pada tindakan. kepala sekolah melakukan identifikasi kekuatan dan kelemahan secara jujur dan terbuka seperti rasio guru yang belum ideal dan peralatan praktik yang kurang memadai hasilnya dijadikan langkah paling krusial untuk menentukan fokus investasi yaitu mengalokasikan dana secara langsung untuk mengatasi kelemahan yang disorot oleh masyarakat, yang selanjutnya aksi perbaikan berkelanjutan dengan

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

2. Pelaksanaan Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Pelaksanaan manajemen strategi merupakan proses mengubah rencana strategis menjadi tindakan nyata di lingkungan sekolah. Ini bukan sekedar menyusun ide-ide melainkan menggerakkan seluruh

sumber daya dan personel sekolah untuk mencapai target peningkatan jumlah siswa. Indicator yang pertama dalam pelaksanaan manajemen strategi adalah mengembangkan budaya yang mendukung strategi yang telah di rencanakan artinya hal ini mengindikasikan bahwa seluruh elemen sekolah, mulai dari guru, staf, peserta didik, hingga orang tua siswa, memiliki tujuan yang terintegrasi dan selaras. Sinergi ini akan membangun citra positif sekolah tidak hanya dari keunggulan akademis tetapi juga dari lingkungan, relasi dan suasana yang kondusif.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan dalam mengembangkan budaya di sekolah yaitu dengan menerapkan budaya disiplin, inovasi dan kekeluargaan seperti siswa diwajibkan jam 06.30 sudah berada di lingkungan sekolah untuk melaksanakan sholat dhuha.¹⁵¹

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“kami tidak hanya berfokus pada kurikulum tetapi juga pada pembentukan karakter. Budaya disiplin, inovasi dan kekeluargaan yang kami kembangkan. Siswa disini jam 06.30 sudah berada di sekolah karena diwajibkan sholat dhuha bersama di sekolah, misalkan ada yang telat maka akan dihukum. Begitupun untuk sholat dhuhur para siswa diwajibkan sholat dhuhur berjamaah disekolah. Dengan demikian, orang tua tidak perlu merasa cemas mengenai aktivitas religius anak-anak mereka. Kultur ini menciptakan lingkungan yang aman dan kondusif bagi siswa, yang kemudian bertransformasi menjadi bentuk promosi word-of-mouth yang paling efektif. Orang tua dan calon siswa menyadari bahwa institusi ini tidak hanya unggul dari sisi akademik dan

¹⁵¹ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

teknis, tetapi juga menjunjung tinggi nilai-nilai positif yang kokoh.”¹⁵²

WaKa Humas, Bapak Riyam Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“kami sebagai humas melihat budaya disiplin, inovasi dan kekeluargaan seperti keakraban antara guru dan siswa. Hal ini kami bisa bagikan ke media sosial dan dalam setiap sosialisasi, agar para calon siswa maupun orang tua merasa yakin bahwa mereka mendapatkan lingkungan terbaik.”¹⁵³

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“budaya disiplin membuat proses belajar mengajar lebih efektif budaya inovasi mendorong kami untuk lebih kreatif dalam metode pengajaran yang membuat siswa lebih bersemangat sedangkan budaya kekeluargaan menciptakan hubungan yang erat membuat siswa merasa nyaman dan betah disekolah.”¹⁵⁴

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“saya merasa betah di sekolah karena suasannya. Guru-guru disini tidak hanya mengajar tetapi juga peduli pada kami. Saya merasa nyaman untuk bertanya dan berdiskusi. Selain itu, kami dibiasakan untuk mematuhi disiplin, baik dalam pengelolaan waktu maupun dalam pelaksanaan ibadah.”¹⁵⁵

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“anak saya pernah bercerita bahwa guru-gurunya sangat perhatian, saya juga melihat sendiri bagaimana siswa disekolah sopan dan memiliki etika yang baik. Ketika saya sedang mengantarkan anak saya sekolah saya melihat para guru sudah menunggu murid-muridnya di depan dan menyambut muridnya dengan senyuman,

¹⁵² Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁵³ Riyam Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁵⁴ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁵⁵ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

para murid bersalaman setelah itu langsung ke masjid untuk melaksanakan sholat dhuha bersama. Saya yakin budaya positif seperti ini akan membentuk karakter anak saya menjadi pribadi yang baik dan sukses dimasa depan.”¹⁵⁶



Gambar 4. 14
Penyambutan Siswa Oleh Guru Setiap Pagi¹⁵⁷

Gambar diatas merupakan kegiatan penyambutan siswa oleh guru dipagi hari di SMK Muhammadiyah 02 Paleran bukan sekedar kebiasaan melainkan implementasi nyata dari manajemen strategis kepala sekolah yang bertujuan utama meningkatkan jumlah siswa melalui penguatan budaya sekolah.



Gambar 4. 15

¹⁵⁶ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹⁵⁷ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Penyambutan Siswa Oleh Guru Setiap Pagi”, 15 September 2025.

Sholat Dhuha Berjamaah¹⁵⁸

Gambar diatas merupakan pelaksanaan sholat dhuha berjamaah yang rutin dilakukan oleh para siswa SMK Muhammadiyah 02 Paleran setiap pagi hari, kegiatan tersebut merupakan implementasi nyata dari manajemen strategis kepala sekolah dalam mengembangkan kultur sekolah yang kuat dan bernuansa religius, yang terintegrasi sebagai komponen esensial dari strategi peningkatan penerimaan siswa.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa dalam mengembangkan budaya sekolah di SMK Muhammadiyah 02 Paleran berfokus pada tiga pilar utama yang diterapkan secara konsisten, yaitu: 1) disiplin; diterapkan melalui kewajiban ibadah bersama (shalat dhuha dan dhuhr berjamaah) serta kedisiplinan waktu, yang tujuannya untuk membentuk karakter dan mengefektifkan proses belajar mengajar. 2) inovasi; mendorong guru untuk lebih kreatif dalam metode pengajaran agar siswa bersemangat dan proses belajar mengajar lebih efektif. 3) kekeluargaan; diwujudkan melalui keakraban dan hubungan erat antara guru dan siswa (termasuk penyambutan siswa setiap pagi), menciptakan lingkungan yang aman, nyaman, dan suportif bagi siswa.

Menanggapi temuan dari observasi lapangan, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam mengimplementasikan pengembangan budaya untuk meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02

¹⁵⁸ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, "Shalat Dhuha Berjamaah", 15 September 2025

Paleran menggunakan penguatan budaya sekolah yang berbasis nilai (disiplin, inovasi dan kekeluargaan) sebagai strategi pemasaran dan branding utama. Budaya positif yang kuat ini seperti yang terlihat dari kegiatan penyambutan dan sholat dhuha berjamaah, menciptakan lingkungan yang aman dan produktif yang kemudian diakui oleh orang tua dan calon siswa, sehingga menghasilkan peningkatan jumlah siswa melalui rekomendasi dari mulut ke mulut.

Indicator yang kedua dalam pelaksanaan manajemen strategi adalah membuat struktur organisasi yang efektif artinya merancang susunan tugas, peran, dan wewenang di sekolah agar semua pihak dapat bekerja sama secara optimal untuk menarik dan mempertahankan siswa.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam membuat struktur organisasi diimplementasikan sebagai siklus yang tidak terputus di mana tiga waka memiliki peran yang jelas dan saling mendukung.¹⁵⁹

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“menurut saya, efektivitas struktur organisasi yang kami buat sangat vital dalam meningkatkan jumlah siswa. Kami memastikan setiap posisi memiliki peran yang jelas dan saling mendukung. Struktur kami memfasilitasi komunikasi yang lancar antara waka humas, waka kurikulum, dan waka kesiswaan. Contohnya saat humas mengidentifikasi minat pasar terhadap program keahlian baru seperti TBSM, informasi ini segera diteruskan ke kurikulum untuk dievaluasi. Saya menugaskan waka humas untuk secara khusus menangani promosi dan komunikasi eksternal.”¹⁶⁰

¹⁵⁹ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

¹⁶⁰ Aguk Fatriya Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

WaKa Humas, Bapak Riyam Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut, dengan menjelaskan:

“kami bekerja sama erat dengan para guru, para guru mempromosikan keunggulan program keahlian mereka sendiri, misalnya dengan mempublikasikan proyek siswa di media sosial sekolah. Kami sebagai tim humas menyediakan platformnya dan para guru menyediakan konten otentik.”¹⁶¹

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“struktur organisasi yang efektif berarti kami memiliki dukungan penuh untuk melakukan tugas utama kami yaitu mengajar. Saat kami membutuhkan perlatan atau pelatihan kami tahu harus menghubungi siapa. Alur kerja yang jelas ini mempercepat proses dan memungkinkan kami untuk memberikan kualitas terbaik yang akhirnya menjadi daya tarik utama bagi calon siswa.”¹⁶²

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami melihat guru-guru bekerja sama dengan baik. Tidak ada konflik internal yang terasa sampai ke kami mbak dan peralatan serta fasilitas yang kami gunakan selalu terawat dengan baik berarti ada tim yang bertanggungjawab.”¹⁶³

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

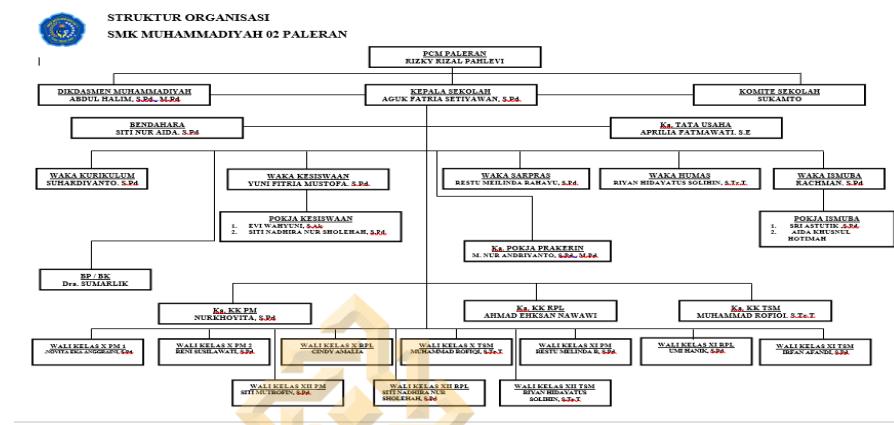
“ketika kami datang untuk bertanya-tanya staf administrasi sangat ramah mereka menjawab semua pertanyaan saya secara detail dan jelas bahkan ketika anak kami sudah bersekolah kami tahu harus menghubungi siapa jika ada masalah kerena ada grup sekolah.”¹⁶⁴

¹⁶¹ Riyam Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁶² Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁶³ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁶⁴ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.



Gambar 4. 16
Struktur Organisasi SMK Muhammadiyah¹⁶⁵

Gambar diatas merupakan struktur organisasi SMK Muhammadiyah 02 Paleran keberhasilan strategi ini sangat bergantung pada kolaborasi terintegrasi antara tiga wakil kepala sekolah (Waka) yang memiliki peran sebagai berikut: Waka Kurikulum yaitu Bapak Suhardiyanto, S.Pd yang bertanggung jawab memastikan mutu dan relevansi program keahlian (BD, TBSM, RPL) sesuai kebutuhan industri, Waka Kesiswaan yaitu Ibu Yuni Fitria Mustofa, S.Pd yang bertanggung jawab menciptakan disiplin, etika dan prestasi non-akademik, Waka Humas yaitu Bapak Riyand Hidayatus Solihin,S.Pd yang bertanggung jawab mempublikasikan, memasarkan, dan menjalin kemitraan yang menunjang sekolah. Pelaksanaan manajemen strategi memastikan bahwa ketiga waka ini saling mendukung dalam satu siklus yang tidak terputus kurikulum menciptakan keunggulan, kesiswaan membangun lingkungan yang mendukung keunggulan tersebut dan humas

¹⁶⁵ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, "Struktur Organisasi ", 15 September 2025.

mempromosikan keunggulan tersebut ke pasar, jika salah satu peran tidak jelas atau tidak berkoordinasi strategi peningkatan jumlah siswa akan terhambat.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa keberhasilan SMK Muhammadiyah 02 Paleran dalam meningkatkan jumlah siswa didasarkan pada efektivitas dan kolaborasi terintegrasi dari struktur organisasinya, khususnya sinergi fungsional yang jelas antara waka kurikulum, waka kesiswaan, dan waka humas, yang secara kolektif memastikan mutu program, menciptakan lingkungan positif dan mempromosikan keunggulan tersebut secara otentik.

Menyikapi hasil observasi, wawancara dan dokumentasi peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam membuat struktur organisasi yang efektif yaitu dengan merancang struktur organisasi fungsional yang fokus pada sinergi antar unit terutama Waka Kurikulum, Waka Kesiswaan dan Waka Humas untuk

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**

Indicator yang ketiga dalam pelaksanaan manajemen strategi adalah mengarahkan usaha dalam pemasaran artinya memastikan setiap tindakan, sumber daya, dan komunikasi di sekolah terfokus pada tujuan menarik calon siswa dan meyakinkan orang tua hal ini bukan sekedar promosi acak melainkan pendekatan terstruktur yang menjadikan seluruh warga sekolah sebagai bagian dari tim pemasaran.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa pemasaran dilakukan dengan 2 media pemasaran yaitu melalui pemasaran online seperti, Web, Tiktok, Instagram, Youtube. Pemasaran Offline seperti Brosur, Kunjungan Industri, Banner, Pamflet, Kalender, Open House, Lomba Kompetensi Siswa (LKS), Diesnatalis Passmuda dan melalui Ekstrakurikuler.¹⁶⁶

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“strategi pemasaran yang kami jalankan berperan vital dalam meningkatkan jumlah siswa, strategi kami bukan hanya tentang promosi melainkan tentang membangun citra dan daya tarik sekolah secara menyeluruh, strategi pemasaran kami efektif karena adanya koordinasi yang kuat. Tim humas tidak bekerja sendiri. Mereka berkolaborasi dengan waka kurikulum untuk menampilkan inovasi pembelajaran dan dengan guru untuk mendokumentasikan kegiatan siswa.”¹⁶⁷

WaKa Humas, Bapak Ryan Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“kami tidak hanya menggunakan brosur fisik, banner atau pamflet, ataupun mengadakan kunjungan ke SMP/MTs tapi juga secara aktif mengelola akun media sosial sekolah. Disana kami membagikan cerita sukses alumni prestasi siswa dan cuplikan dari kegiatan sehari-hari di sekolah dengan konten visual ini terbukti lebih menarik bagi siswa millenial dan orangtua, kami menjamin setiap korespondensi yang masuk, baik melalui telepon , email, maupun media sosial, ditanggapi secara cepat dan informatif, sehingga memancarkan kesan profesionalisme dan kepedulian yang tinggi, untuk mempermudah pemasaran kami membuat struktur tim pemasaran ketuanya Bapak M. Nur Andriyanto, S.Pd., M.Pd, Administrasi Ibu Siti Nadhira Nur Soleha, S.Pd, dan PDD Bapak Oki Wahyudi Saputra, S.Pd”¹⁶⁸

¹⁶⁶ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

¹⁶⁷ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁶⁸ Ryan Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

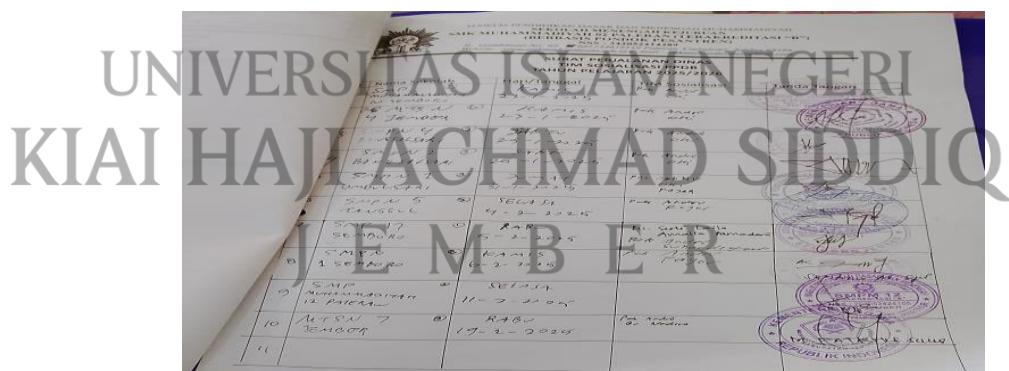
“kami secara aktif terlibat dalam kegiatan pemasaran, misalnya menjelaskan program keahlian kami kepada calon siswa saat mengadakan kunjungan ke SMP/MTs sehingga para calon siswa bisa bebas bertanya secara langsung kepada kami tentang program keahlian dilembaga sekolah dan mendapatkan informasi yang jelas.”¹⁶⁹

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami merasa senang dengan fasilitas dan program di sekolah dan kami sering membagikan foto atau cerita tentang kegiatan sekolah di media sosial pribadi kami jadi banyak teman-teman SMP yang bertanya dan tertarik dengan lembaga sekolah kami.”¹⁷⁰

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“kami menemukan semua informasi yang kami butuhkan disitus web dan media sosial sekolah mulai dari profil guru, program studi hingga biaya pendaftaran hal ini menunjukkan profesionalisme.”¹⁷¹



Gambar 4. 17
Surat Perjalanan Dinas Sosialisasi PPDB¹⁷²

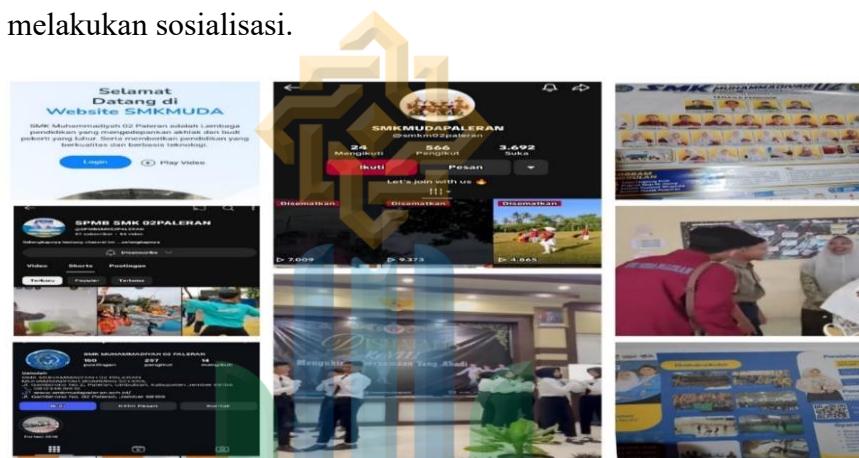
¹⁶⁹ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁷⁰ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025

¹⁷¹ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹⁷² SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Surat Perjalanan Dinas Sosialisasi PPDB”, 15 September 2025.

Gambar diatas merupakan surat perjalanan dinas tim sosialisasi PPDB yang mana sebelum melakukan kunjungan ke SMP, kepala sekolah membuat surat perjalanan dinas setelah itu mengantarkannya ke SMP yang dituju apabila diizinkan oleh SMP maka SMK bisa melakukan sosialisasi.



Gambar 4. 18
Media Pemasaran SMK Muhammadiyah 02 Paleran¹⁷³

Gambar diatas merupakan media pemasaran yang ada di SMK Muhammadiyah 02 Paleran yaitu melalui media pemasaran online seperti Web, Tiktok, Intagram, Facebook, Youtube, media pemasaran offline seperti Kalender, Brosur, Banner, Open House, Kunjungan ke SMP, Dies Natalis Passmuda, Lomba Kompetensi Siswa (LKS), dan melalui Ekstrakurikuler.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa dalam strategi pemasaran sekolah tersebut sangat efektif karena berfokus pada pembangunan citra holistik melalui koordinasi tim yang kuat, menggabungkan metode tradisional (kunjungan, brosur) dengan

¹⁷³ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, "Media Pemasaran SMK", 15 September 2025.

pemasaran digital yang responsif dan konten visual menarik , serta berhasil menjadikan siswa dan orang tua sebagai pendukung citra profesionalisme dan daya tarik sekolah.

Menanggapi temuan dari observasi, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan manajemen strategi kepala sekolah dalam mengarahkan upaya pemasaran untuk meningkatkan jumlah siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran yaitu melalui pendekatan pemasaran terpadu dan kolaboratif yang fokus pada pembangunan citra, daya tarik, serta responsivitas tinggi, strategi ini diwujudkan dengan menggabungkan secara efektif media pemasaran online (web, media sosial, youtube) dan offline (brosur, banner, kunjungan ke sekolah, open house, kegiatan LKS), yang semuanya difokuskan untuk menarik calon siswa dan meyakinkan orang tua.

Indicator yang keempat dalam pelaksanaan manajemen strategi adalah mempersiapkan anggaran artinya mengalokasikan dana secara strategis untuk mendukung setiap kegiatan yang dirancang untuk menarik dan mendaftarkan siswa baru hal ini merupakan proses perencanaan keuangan yang memastikan setiap rupiah yang dikeluarkan memiliki tujuan jelas dan berkontribusi langsung pada keberhasilan kampanye pendaftaran.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam mempersiapkan anggaran lembaga sekolah mengalokasikan dana untuk peningkatan kualitas

akademik, fasilitas dan promosi, semuanya difokuskan untuk menarik calon siswa baru.¹⁷⁴

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“anggaran bukan sekadar daftar pengeluaran mbak melainkan alat strategis kami menyusunnya berdasarkan visi jangka panjang sekolah yaitu menjadi lembaga pendidikan yang unggul dan diminati. Strateginya adalah alokasi dana yang tepat sasaran. Kami fokus pada tiga pilar utama yaitu peningkatan kualitas akademik, fasilitas modern dan promosi yang efektif jadi semua alokasi dana harus berdampak langsung pada daya tarik sekolah.”¹⁷⁵

WaKa Humas, Bapak Riyam Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“kami melihat promosi sebagai investasi bukan biaya, anggaran kami alokasikan untuk pemasaran seperti banner, brosur, pamphlet dll dan kami juga mengadakan ke kunjungan SMP/MTs itu juga membutuhkan biaya jadi kami memastikan setiap rupiah yang dikeluarkan dapat menjangkau calon siswa dan orang tua secara luas dan meyakinkan.”¹⁷⁶

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI HAMMADIYAH
“anggaran sangat penting mbak. Kualitas pembelajaran adalah kunci kami mengusulkan dana untuk pelatihan guru agar kami bisa menguasai metode pengajaran inovatif selain itu kami butuh media pembelajaran modern seperti proyektor dan perangkat lunak pendidikan jadi ketika fasilitas dikelas memadai maka proses belajar mengajar menjadi lebih menarik dan efektif.”¹⁷⁷

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

¹⁷⁴ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

¹⁷⁵ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

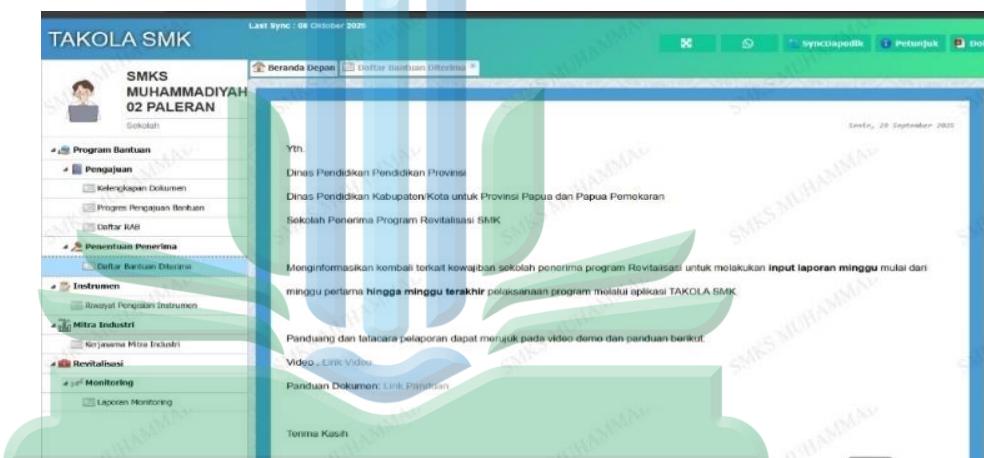
¹⁷⁶ Riyam Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁷⁷ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

“kami sangat memperhatikan kenyamanan dan kebersihan, saya rasa kepala sekolah mengalokasikan dana secara tepat buktinya toilet di sekolah kami bersih, kelas yang nyaman dan sejuk, kantin yang bersih, fasilitas ekstrakurikuler sudah lengkap dan akses wifi juga cepat.”¹⁷⁸

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“sebagai orang tua prioritas kami adalah keamanan dan kualitas pendidikan saya melihat di SMK Muhammadiyah 02 Paleran sudah ada petugas keamanannya sehingga para murid merasa aman dan saya juga melihat sekolah sudah banyak yang diperbaiki bangunannya.”¹⁷⁹



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
Gambar 4. 19
Takola SMK Muhammadiyah 02 Paleran¹⁸⁰
Gambar diatas merupakan Takola SMK adalah sebuah platform berbasis web terintegrasi dengan DAPODIK, yang berfungsi sebagai sumber data untuk mengelola proses pengajuan, penetapan, pemantauan, dan pelaporan alokasi bantuan yang disalurkan oleh Direktorat Pembinaan SMK kepada sekolah.

¹⁷⁸ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁷⁹ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹⁸⁰ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Takola SMK Muhammadiyah 02 Paleran”, 15 September 2025.



Gambar 4. 20
Pembangunan Ruang Praktik Jurusan TBSM¹⁸¹

Gambar diatas merupakan dokumentasi membangun kelas praktik jurusan TBSM yang merupakan bantuan pemerintah untuk program revitalisasi satuan pendidikan yang mana dana bantuan itu diberikan untuk merehabilitasi dan membangun sarana serta prasarana pendidikan, sehingga menciptakan lingkungan belajar yang berkualitas, aman, dan nyaman.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ
JEM BER terencana, berfokus pada tiga pilar utama yaitu peningkatan kualitas akademik melalui pelatihan guru dan media pembelajaran modern, pemenuhan fasilitas nyaman, bersih dan memadai serta investasi promosi yang efektif, yang kesemuanya bertujuan untuk mencapai visi sekolah sebagai lembaga pendidikan yang unggul dan sangat diminati.

¹⁸¹ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Pembangunan Ruang Praktik Jurusan TBSM”, 15 September 2025.

Menanggapi temuan dari observasi, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam mempersiapkan alokasi anggaran guna meningkatkan jumlah siswa yaitu dengan mengalokasikan dana secara strategis dan tepat sasaran pada tiga pilar utama: peningkatan kualitas akademik melalui pelatihan guru dan media pembelajaran modern, pemenuhan fasilitas yang nyaman, bersih, dan aman, serta investasi promosi yang efektif dan menjangkau masyarakat luas, yang kesemuanya bertujuan langsung untuk meningkatkan daya tarik dan mencapai visi sekolah sebagai lembaga pendidikan yang unggul dan diminati.

Indicator yang kelima dalam pelaksanaan manajemen strategi adalah mengembangkan dan memanfaatkan sistem informasi artinya upaya transformasi digital dalam pengelolaan sekolah, dimana data dan teknologi dijadikan aset utama untuk mencapai sasaran pertumbuhan dengan menggunakan sistem informasi manajemen sekolah (SIMS), database, media sosial dan platform digital lainnya guna mengoptimalkan proses penerimaan siswa baru.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam mengembangkan dan memanfaatkan sistem informasi untuk mentransformasi sekolah menjadi intitusi yang berbasis data, akuntabel, modern dan memiliki daya saing tinggi terutama melalui penggunaan data nyata untuk

manajemen strategis dan platform digital untuk promosi serta transparansi akademik.¹⁸²

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“Pemanfaatan sistem informasi memungkinkan kami bertransformasi dari sekedar sekolah yang bagus menjadi sekolah yang akuntabel dan mudah diakses, sistem informasi memberi kami data nyata seperti presentase keterserapan alumni didunia kerja data ini kami publikasikan secara masif di website ini adalah bukti konkret output kami yang secara otomatis meningkatkan kepercayaan orang tua, saya menggunakan laporan dari sistem informasi untuk tahu program keahlian mana yang harus diinvestasikan memastikan sumber daya kami terfokus untuk meningkatkan daya saing di area yang paling diminati calon siswa.”¹⁸³

WaKa Humas, Bapak Riyand Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“kami dapat mempublikasikan prestasi siswa, kegiatan teaching factory atau workshop, sistem informasi memungkinkan kami menjangkau calon siswa di luar desa paleran tanpa harus mengeluarkan biaya besar untuk cetak brosur kami menargetkan iklan dan konten kami berdasarkan analisis demografi yang disediakan sistem informasi membuat promosi kami sangat efektif dalam menarik minat.”¹⁸⁴

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“dari sisi akademik sistem informasi yang kami gunakan terutama sistem informasi akademik menjadi alat utama untuk transparansi dan komunikasi. Kami menggunakan platform digital untuk berbagi materi ajar dan tugas ketika calon siswa/orangtua melihat bahwa proses belajar di SMK ini didukung teknologi canggih hal

¹⁸² Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

¹⁸³ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁸⁴ Riyand Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

itu meningkatkan persepsi mereka terhadap mutu dan relevansi sekolah.”¹⁸⁵

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“sistem informasi sekolah terasa mudah dan terhubung, ketika kami bangga dengan sekolah kami sering menunjukkan konten dan prestasi sekolah dari media sosial atau website kepada teman-teman SMP kami, faktanya bahwa sekolah punya media yang profesional dan aktif menjadi alasan kuat bagi teman-teman kami untuk ikut mendaftar.”¹⁸⁶

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“proses pendaftaran online yang lancar dan website yang informatif menunjukkan bahwa sekolah ini dikelola secara modern dan profesional, kami beranggapan jika manajemen informasinya bagus pasti manajemen pendidikannya juga baik. Inilah yang memantapkan keputusan kami memilih SMK Muhammadiyah 02 Paleran.”¹⁸⁷



Gambar 4. 21
Web Pendaftaran PPDB Secara Online¹⁸⁸

¹⁸⁵ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁸⁶ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁸⁷ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹⁸⁸ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Web Pendaftaran PPDB Secara Online”, 15 September 2025.

Gambar diatas merupakan website untuk pendaftaran secara online, SMK Muhammadiyah 02 Paleran berkomitmen penuh dalam mengembangkan dan memanfaatkan sistem informasi demi kemajuan sekolah khususnya dalam meningkatkan jumlah siswa baru. Salah satu implementasi nyatanya adalah dengan digunakannya website resmi sekolah sebagai platform utama untuk pendaftaran peserta didik baru (PPDB) secara online. Inisiatif ini merupakan langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi proses PPDB dan menjadi kunci dalam upaya sekolah untuk meningkatkan jumlah siswa secara berkelanjutan.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa pemanfaatan sistem informasi di SMK Muhammadiyah 02 Paleran telah menjadi katalisator utama yang meningkatkan akuntabilitas dan daya saing sekolah melalui penyediaan data nyata kinerja alumni, sekaligus mentransformasi proses promosi menjadi lebih efisien dan terarah dengan jangkauan luas tanpa biaya besar. Selain itu, sistem informasi telah meningkatkan transparansi dan mutu akademik melalui platform digital yang secara keseluruhan memproyeksikan citra sekolah sebagai institusi yang modern, profesional, dan dikelola dengan baik, sehingga secara langsung meningkatkan kepercayaan publik dan memantapkan keputusan orang tua serta calon siswa untuk emndaftar.

Menyikapi hasil observasi, wawancara dan dokumentasi peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam mengembangkan dan memanfaatkan sistem informasi dengan

implementasi website resmi sekolah sebagai platform utama untuk pendaftaran peserta didik baru (PPDB) online adalah manifestasi nyata dari komitmen strategis sekolah dalam memanfaatkan sistem informasi yang tidak hanya meningkatkan efisiensi proses administrasi, tetapi juga secara signifikan menjadi kunci dalam upaya sekolah untuk meningkatkan jumlah siswa secara berkelanjutan.

Indicator yang keenam dalam pelaksanaan manajemen strategi adalah menjembatani antara kompensasi ke karyawan dan kinerja artinya memastikan adanya hubungan timbal balik yang efektif dan sejalan antara imbalan yang diterima karyawan dengan upaya dan hasil kerja mereka yang secara spesifik berorientasi pada pencapaian target peningkatan jumlah siswa.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam menjembatani antara kompensasi ke karyawan dan kinerja oleh kepala sekolah dengan menetapkan bahwa daftar hadir guru yang jarang absen menjadi salah satu indikator kinerja yang dipertimbangkan, dan akan memberikan insentif khusus kepada guru yang berhasil ketika terjadi peningkatan signifikan dalam jumlah siswa baru, sebagai wujud pengakuan atas kontribusi langsung mereka pada keberhasilan strategis sekolah.¹⁸⁹

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

¹⁸⁹ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

“kami tidak memberikan kompensasi rata, tetapi ada insentif khusus untuk kinerja yang melebihi standar. Misalnya guru yang jarang absen, guru yang berhasil menjalin MoU dengan industri baru untuk magang siswa, dampaknya guru yang berdedikasi tinggi menghasilkan kualitas lulusan unggul dan lulusan unggul adalah promosi terbaik kami ini adalah lingkaran kualitas yang langsung menarik minat calon siswa.”¹⁹⁰

Waka Humas, Bapak Riyand Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dan menjelaskan:

“kami sering menyoroti guru-guru kami di media sosial terutama yang mendapat reward atas inovasinya ini menunjukkan kepada publik bahwa SMK Muhammadiyah 02 Paleran menghargai kualitas calon orang tua mencari sekolah yang gurunya termotivasi, staf administrasi kami yang kinerjanya tinggi dan termotivasi akan memberikan pelayanan yang cepat ramah dan solutif saat PPDB, pengalaman positif saat mendaftar menjadi penentu keputusan orang tua memilih sekolah kami.”¹⁹¹

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“ketika kebutuhan dasar dan kontribusi kami dihargai, kami tidak perlu lagi mencari tambahan penghasilan diluar, kami bisa fokus 100% pada inovasi pembelajaran dan pembimbingan siswa. Kami termotivasi untuk melakukan kegiatan ekstrakurikuler tambahan atau membuat modul praktik yang lebih baik. Kinerja mengajar yang optimal inilah yang dirasakan siswa, siswa yang merasa diajar dengan baik pasti akan merekomendasikan sekolah ini.”¹⁹²

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“guru-guru kami jarang absen dan sering membawa ide baru di kelas, kami merasa mereka benar-benar peduli dan totalitas dalam mengajar, staf TU dan keamanan juga ramah kalau semua orang di sekolah bekerja dengan senang hati dan profesional

¹⁹⁰ Aguk Fatriya Setiawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

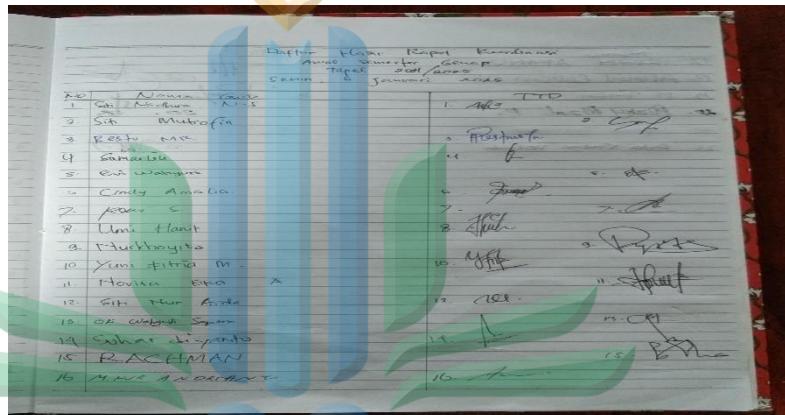
¹⁹¹ Riyand Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁹² Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

suasana sekolah jadi enak ini membuat kami bangga dan otomatis merekomendasikan sekolah ini keteman-teman.”¹⁹³

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“pengalaman layanan yang saya alami bahwa pelayanan dari staf sekolah mulai dari pendaftaran hingga urusan administrasi nilai sangat cepat dan profesional ini adalah cerminan bahwa manajemen internal sekolah berjalan sangat baik. Kualitas layanan staf yang unggul inilah yang meyakinkan kami untuk memilih sekolah ini.”¹⁹⁴



Gambar 4. 22
Daftar Hadir Guru¹⁹⁵

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Gambar diatas merupakan daftar hadir guru, kepala sekolah menetapkan bahwa daftar hadir guru yang jarang absen menjadi salah satu indikator kinerja yang dipertimbangkan, dan akan memberikan insentif khusus kepada guru yang berhasil ketika terjadi peningkatan signifikan dalam jumlah siswa baru, sebagai wujud pengakuan atas kontribusi langsung mereka pada keberhasilan strategis sekolah.

¹⁹³ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

¹⁹⁴ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

¹⁹⁵ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Daftar Hadir Guru”, 15 September 2025.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa kualitas internal SMK Muhammadiyah 02 Paleran yang didorong oleh sistem insentif berbasis kinerja dan penghargaan, secara langsung menghasilkan mutu lulusan dan layanan sekolah yang unggul, dan secara keseluruhan menjadi strategi promosi terbaik dan penarik minat calon siswa, guru yang termotivasi dan berfokus pada inovasi serta staf administrasi yang profesional menciptakan lingkungan belajar yang positif, yang pada gilirannya membuat siswa bangga dan merekomendasikan sekolah.

Menanggapi temuan dari observasi lapangan, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam mengaitkan kompensasi dengan kinerja karyawan dengan menerapkan sistem imbalan diferensial berbasis kinerja yang secara eksplisit menghubungkan upaya dan dedikasi karyawan dengan pencapaian target strategis sekolah yaitu peningkatan jumlah siswa baru, kepala sekolah menetapkan bahwa kedisiplinan dasar seperti daftar hadir guru yang jarang absen menjadi indikator kinerja yang dipertimbangkan namun insentif finansial khusus diberikan berdasarkan dampak langsung karyawan terhadap keberhasilan strategis insentif ini diberikan kepada mereka yang kinerjanya melebihi standar dan menghasilkan hasil nyata.

3. Evaluasi Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Evaluasi manajemen strategi merupakan proses sistematis untuk mengukur, menganalisis dan menilai apakah strategi dan program yang telah diimplementasikan oleh kepala sekolah dan seluruh civitas akademika dalam rangka menarik siswa baru telah berjalan secara efektif, efisien dan berhasil mencapai target jumlah siswa yang telah ditetapkan.

Indicator pertama dalam evaluasi manajemen strategi adalah melakukan peninjauan ulang terhadap faktor eksternal dan internal dari strategi yang telah diimplementasikan artinya melakukan penilaian kritis terhadap keberhasilan atau kegagalan strategi yang telah diterapkan, dengan menganalisis elemen-elemen dari lingkungan luar sekolah dan kapabilitas internal sekolah yang memengaruhi pencapaian

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**
Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam mereview faktor eksternal dan internal dengan mengubah ancaman eksternal menjadi nilai jual unik seperti sekolah berbasis pondok pesantren dan mengatasi kelemahan internal melalui alokasi sumber daya yang strategis seperti pelatihan guru dan perbaikan sarana prasarana.¹⁹⁶

¹⁹⁶ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“evaluasi itu adalah penentu fokus investasi kami, kami melihat kekuatan berupa MoU IDUKA dan fasilitas memadai, ini kami optimalkan dengan menjual branding lulusan 100%, secara bersamaan kami merespon ancaman rendahnya serapan kerja dengan mengubah narasi sekolah menjadi basis pondok pesantren ini adalah nilai jual unik yang tidak dimiliki pesaing. Kami juga jujur mengakui kelemahan rasio guru sehingga dana BOS dialokasikan dengan transparansi dan akuntabilitas untuk perbaikan fasilitas dengan mengemas kekuatan unik dan menunjukkan komitmen mengatasi kelemahan, sekolah menjadi pilihan yang meyakinkan mbak. semuanya itu kami bahas dalam rapat evaluasi mbak kami melibatkan semua tenaga pendidik sekolah.”¹⁹⁷

WaKa Humas, Bapak Riyand Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dan menjelaskan:

“kami memanfaatkan peluang dari meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap SMK dengan mengkomunikasikan sekolah sebagai lulusan siap kerja plus jaminan karakter, untuk mengatasi ancaman kurikulum yang dinamis kami menonjolkan upaya perbaikan internal yaitu guru yang aktif pelatihan dan intensitas pertemuan dengan IDUKA. Bahkan kekuatan manajemen yang terbuka kami gunakan untuk mempromosikan upaya perbaikan kelemahan sekolah. Ini menciptakan citra profesional dan transparan yang menarik minat calon orang tua.”¹⁹⁸

Guru, Ibu Siti Nur Aida, memberikan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“hasil evaluasi ini sangat memotivasi bagi kami karena kepala sekolah mendorong kami mengatasi kelemahan kompetensi guru yang beragam melalui alokasi dana untuk pelatihan dan mengintegrasikan materi ajar dari IDUKA. Ini semua didorong oleh peluang perkembangan teknologi, peningkatan kompetensi ini membuat kualitas pengajaran kami meningkat drastis yang pada akhirnya meningkatkan prestasi siswa. Prestasi nyata inilah

¹⁹⁷ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

¹⁹⁸ Riyand Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

yang menjadi magnet utama bagi orang tua dan jauh lebih efektif daripada janji kosong.”¹⁹⁹

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami merasakan dampak strateginya dari kebanggan, kami bangga karena sekolah menghadapi ancaman persaingan dengan memanfaatkan peluang dukungan teknologi dan terus update materi kami juga menikmati kekuatan sekolah yang nyaman, bersih dan aman bahkan komitmen sekolah mengatasi kelemahan fasilitas melalui perbaikan membuat kami merasa didengarkan rasa bangga ini secara alami kami sebarkan ke adik-adik SMP kami bilang disini kamu bisa jadi anak pondok sambil sekolah kejuruan dan gurunya selalu update itu yang membuat mereka tertarik.”²⁰⁰

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“kami memilih karena strategi kepala sekolah menciptakan rasa aman dan jaminan masa depan kami percaya pada kekuatan utama sekolah sudah memiliki MoU dengan beberapa IDUKA dan fokus pada pendidikan berbasis pondok pesantren, strategi ini menjawab ancaman persaingan dan kegelisahan orang tua tentang karakter anak.”²⁰¹



Gambar 4. 23
Rapat Evaluasi Oleh Seluruh *Stakeholder*²⁰²

¹⁹⁹ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

²⁰⁰ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

²⁰¹ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

²⁰² SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Rapat Evaluasi oleh seluruh *stakeholder*”, 15 September 2025.

Gambar diatas menggambarkan rapat evaluasi komprehensif, dan seluruh tenaga pendidik. Rapat ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam dampak faktor eksternal dan internal demi penyempurnaan strategi pendidikan sekolah.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa strategi evaluasi sekolah menciptakan keunggulan kompetitif melalui diferensiasi unik (SMK berbasis pesantren), transparanmanajemen, serta investasi terfokus pada kompetensi guru dan fasilitas, yang secara kolektif meningkatkan citra profesional, daya serap kerja lulusan, dan kepercayaan masyarakat.

Menanggapi temuan dari observasi, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa kepala sekolah secara transparan melibatkan seluruh tenaga pendidik untuk mengoptimalkan kekuatan internal MoU dengan beberapa IDUKA dan memanfaatkan

peluang seperti kepercayaan masyarakat dan perkembangan teknologi serta mengubah ancaman eksternal seperti persaingan, rendahnya serapan kerja menjadi nilai jual yang membedakan yaitu sekolah berbasis pondok pesantren . secara strategis evaluasi ini juga mengarahkan alokasi sumber daya dana bos untuk mengatasi kelemahan internal yaitu rasio/kompetensi guru dan mengkomunikasikan upaya perbaikan ini untuk menciptakan citra profesional, transparan dan jaminan masa depan yang kuat yang pada akhirnya meningkatkanminat dan jumlah siswa.

Indicator yang kedua dalam evaluasi manajemen strategi adalah mengukur kinerja artinya proses sistematis untuk menilai seberapa efektif dan efisien setiap langkah strategis yang diambil telah berkontribusi langsung pada peningkatan kuantitas dan kualitas calon siswa.

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam mengukur kinerja dengan mengukur tingkat keterserapan alumni di dunia kerja/industri, pengukuran ini dijadikan metrik utama untuk menilai keberhasilan dan dijadikan bukti konkret kualitas output sekolah yang secara otomatis meningkatkan kepercayaan orang tua dan calon siswa.²⁰³

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“pengukuran kinerja harus berbasis data konkret bukan asumsi kami mengukur keberhasilan melalui dua metrik utama yaitu keterserapan alumni di dunia kerja data ini kami publikasikan secara masif di website melalui sistem informasi, angka penempatan yang tinggi menjadi bukti konkret output kami yang secara otomatis meningkatkan kepercayaan orang tua yang selanjutnya tingkat partisipasi siswa dalam program unggulan laporan ini memberitahu kami program mana yang harus diinvestasikan lebih lanjut, dengan mengetahui hasil pengukuran kami dapat memastikan sumber daya terfokus pada area yang paling diminati calon siswa sehingga meningkatkan daya saing.”²⁰⁴

WaKa Humas, Bapak Riyanto Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

²⁰³ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

²⁰⁴ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

“ketika kepala sekolah mempublikasikan data keterserapan alumni yang tinggi, kami langsung mengemasnya menjadi materi promosi dan digital marketing. Data penempatan alumni yang dikelola oleh BKK berfungsi sebagai etalase kredibilitas sekolah. Selain itu kami mengukur respon pasar terhadap strategi unik kami melalui survei PPDB pengukuran ini memungkinkan kami menargetkan konten secara efektif dan membuktikan kepada publik bahwa sekolah ini profesional dan menghasilkan lulusan yang diakui.”²⁰⁵

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal tersebut, sebagai berikut:

“kami mengukur kinerja melalui efektivitas anggaran dan feedback dari siswa/IDUKA. Ketika kepala sekolah menginvestasikan dana pada pelatihan guru dan sertifikasi industri kami mengukur dampaknya apakah materi yang disampaikan mutakhir relevan? Hasil pengukuran ini digunakan untuk pengembangan profesionalisme, selain itu feedback dari IDUKA mengenai praktik siswa menjadi indikator kuat. Peningkatan kompetensi guru dan kualitas pembelajaran yang terukur ini membuat lulusan kami kompeten dan ini adalah promosi tidak langsung terbaik yang menarik minat siswa baru.”²⁰⁶

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SHOLIHIN
JEMBER

“kami merasakan hasil pengukuran dari perubahan yang terjadi di kelas, sekolah mengukur minat feedback kami contohnya ketika kami merasa ada kelemahan pada peralatan praktik strategi kepala sekolah melakukan perbaikan dan pemanfaatan sarana membuat kami merasa didengarkan.”²⁰⁷

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“sebagai orang tua kami mengukur keberhasilan sekolah dari perubahan perilaku anak dan jaminan yang diberikan, kami melihat hasil nyata dari budaya disiplin dengan sholat dhuha

²⁰⁵ Riyam Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

²⁰⁶ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

²⁰⁷ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

dan keyakinan kami diperkuat ketika melihat sekolah terus meningkatkan fasilitas pengukuran dan bukti nyata ini memantapkan keputusan kami untuk merekomendasikan sekolah ini ke saudara atau ketetangga.”²⁰⁸



Gambar 4. 24
Alumni Yang Sudah Bekerja²⁰⁹

Gambar diatas merupakan daftar alumni SMK Muhammadiyah 02 Paleran yang sudah berkerja bahkan ada yang sebelum lulus sudah ditarik oleh IDUKA untuk bekerja.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa pengukuran kinerja sekolah didorong oleh data konkret terutama tingkat keterserapan alumni di dunia kerja yang dipublikasikan secara transparan untuk membangun kredibilitas dan memicu promosi.

Pengukuran ini juga mencakup efektivitas investasi sumber daya (guru, sarana) dan umpan balik dari industri serta siswa, yang semuanya

²⁰⁸ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

²⁰⁹ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Alumni Yang Sudah Bekerja”, 15 September 2025.

digunakan untuk pengambilan keputusan strategis demi memastikan lulusan kompeten dan daya saing sekolah meningkat.

Menanggapi temuan dari observasi, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam tahapan evaluasi kinerja untuk meningkatkan jumlah siswa dengan pemanfaatan data konkret keterserapan alumni di dunia kerja sebagai indikator utama keberhasilan output, data penempatan yang tinggi ini diolah menjadi bukti kredibilitas sekolah dan materi promosi yang efektif, yang secara langsung membangun kepercayaan publik dan orang tua, sehingga meningkatkan minat dan partisipasi calon siswa.

Indicator yang ketiga dalam evaluasi manajemen strategi adalah mengambil tindakan korektif artinya melakukan penyesuaian, perbaikan, atau perubahan spesifik dan terarah terhadap strategi, program atau sumber daya yang telah diidentifikasi sebagai penyebab kegagalan atau ketidakefektifan dalam mencapai target peningkatan jumlah siswa.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Observasi yang dilakukan peneliti di SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa dalam mengambil tindakan korektif yaitu dengan memfokuskan investasi pada perbaikan sarana dan prasarana, termasuk pengadaan peralatan praktik yang selama ini menjadi kelemahan serta mengubah ancaman persaingan dan daya serap pasar yang rendah menjadi nilai jual unik dengan menjadikan sekolah

basis pondok pesantren yang menjamin lulusan kompeten dan berkarakter secara internal sekolah juga melakukan koreksi dengan mengembangkan sistem informasi dan branding digital untuk mengganti promosi konvensional, meningkatkan kualitas pengajaran melalui pelatihan guru dan inovasi pembelajaran berbasis proyek serta memperkuat budaya disiplin dan nilai keagamaan yang terbukti menarik minat orang tua.²¹⁰

Kepala Sekolah, Bapak Aguk Fatriya Setiyawan, memberikan pandangan strategisnya dan menyatakan:

“tindakan korektif kami berlandaskan analisis internal dan eksternal evaluasi menunjukkan kekuatan kami pada fasilitas fisik memadai dan kelemahan pada kebutuhan peralatan praktik di beberapa jurusan seperti BDM dan rasio guru yang belum ideal, koreksinya adalah fokus investasi pada area kelemahan yang paling disorot masyarakat yaitu perbaikan dan pemanfaatan sarana prasarana disaat yang sama kami mengoptimalkan kekuatan kami. Strategi korektif utama kami adalah mengubah ancaman persaingan dan daya serap pasar yang rendah menjadi nilai jual unik kami menjadikan sekolah sebagai basis pondok pesantren ini menciptakan narasi bahwa kami tidak hanya mencetak lulusan kompeten tetapi juga berkarakter kami juga merespon ancaman IDUKA yang terbatas dengan mengembangkan unit kewirausahaan semua ini adalah bukti nyata dari visi yang terbukti dalam praktik sehari-hari yang secara otomatis menarik minat orang tua karena kami menjual jaminan masa depan yang holistik.”²¹¹

WaKa Humas, Bapak Riyanto Hidayatus Sholihin, memperkuat pernyataan tersebut dengan menjelaskan:

“evaluasi menunjukkan promosi konvensional kurang efektif koreksinya ada pengembangan sistem informasi dan strategi branding kami memanfaatkan kekuatan jaringan internet dan

²¹⁰ Observasi, di SMK Muhammadiyah 02 Paleran, 19 Agustus 2025.

²¹¹ Aguk Fatriya Setiyawan, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

mengubah kelemahan promosi menjadi keunggulan dengan menonjolkan strategi perbaikan secara transparan dimedia sosial kami tidak lagi hanya menjual janji tetapi menjual bukti nyata dari strategi pimpinan, kami mengelola bursa kerja khusus sebagai etalase keberhasilan yang secara langsung mengkomunikasikan kredibilitas dan janji masa depan sekolah kepada calon siswa dan orang tua.”²¹²

Guru, Ibu Siti Nur Aida, menambahkan dukungannya mengenai hal

tersebut, sebagai berikut:

“tindakan korektif kepala sekolah mendorong kami untuk mengatasi kelemahan kompetensi guru yang beragam melalui alokasi dana yang tepat sasaran untuk pelatihan dan sertifikasi industri. Strategi korektifnya yaitu fokus pada inovasi pembelajaran dan kualitas pengajaran sebagai magnet tidak langsung kami beralih dari hafalan ke pembelajaran berbasis proyek contohnya siswa berjualan di media sosial, praktik membuat foto produk dll.”²¹³

Herlina Wahyuningsih, selaku Peserta Didik, juga menegaskan dukungannya terhadap pendapat di atas:

“kami merasakan langsung dampak dari perbaikan yang dilakukan kepala sekolah, kami tahu ada kelemahan di beberapa peralatan praktik seperti tidak ada komputer buat jurusan BDM tapi sekarang sudah ada komputer buat jurusan kami dan tidak menumpang ke jurusan RPL, strategi korektif yang paling kami rasakan adalah budaya disiplin seperti sholat dhuha dan dhuhur berjamaah dan program-program yang jelas. Saya dan teman-teman merasa bangga menjadi bagian dari sekolah yang peduli karakter dan memiliki visi masa depan yang jelas.”²¹⁴

Yatimah, mewakili Orang Tua Siswa, turut memberikan dukungannya dan menyatakan:

“kami memilih dan merekomendasikan sekolah ini karena tindakan korektif kepala sekolah berhasil mengubah kelemahan menjadi rasa aman dan jaminan, kami melihat sekolah serius menanggapi ancaman dengan memperkuat nilai keagamaan, visi

²¹² Riyan Hidayatus Sholihin, diwawancara oleh Penulis, Jember, 23 Agustus 2025.

²¹³ Siti Nur Aida, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

²¹⁴ Herlina Wahyuningsih, diwawancara oleh Penulis, Jember, 25 Agustus 2025.

dan misi yang fokus pada karakter dan kewirausahaan terbukti dalam praktik sehari-hari bukan sekedar slogan.”²¹⁵



Gambar 4. 25

Koreksi Fasilitas dalam perbaikan²¹⁶

Gambar diatas merupakan tindakan korektif yaitu dengan memfokuskan investasi pada perbaikan sarana dan prasarana.

Hasil wawancara dengan narasumber menyimpulkan bahwa strategi korektif sekolah yang dipimpin kepala sekolah di dukung oleh waka humas, guru, peserta didik dan orang tua telah berhasil mentransformasi kelemahan (fasilitas, peralatan praktik BD, promosi konvensional) dan ancaman (persaingan daya serap pasar, IDUKA terbatas) menjadi kekuatan kompetitif. Koreksi utama melibatkan investasi pada area kelemahan, mengintegrasikan sekolah sebagai pondok pesantren untuk menghasilkan lulusan berkarakter dan kompeten, inovasi pembelajaran

²¹⁵ Yatimah, diwawancara oleh Penulis, Jember, 27 Agustus 2025.

²¹⁶ SMK Muhammadiyah 02 Paleran, “Koreksi Fasilitas dalam Perbaikan”, 15 September 2025

berbasis proyek, dan strategi branding transparan melalui media sosial yang menjual bukti nyata.

Menanggapi temuan dari observasi, sesi wawancara, dan analisis dokumentasi, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen strategi kepala sekolah dalam mengimplementasikan tindakan korektif untuk meningkatkan jumlah siswa dengan memfokuskan investasi pada perbaikan sarana prasarana dan pengadaan peralatan praktik untuk mengatasi kelemahan fasilitas, secara fundamental sekolah menransformasi ancaman persaingan dan daya serap pasar yang rendah menjadi nilai jual unik dengan menjadikan sekolah berbasis pondok pesantren yang menjamin lulusan kompeten dan berkarakter didukung oleh pengembangan sistem informasi dan branding digital untuk menggantikan promosi konvensional. Tindakan korektif ini juga meliputi peningkatan kualitas pengajaran melalui pelatihan guru dan inovasi pembelajaran berbasis proyek serta penguatan budaya disiplin

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

Tabel 4.4

Hasil Temuan

No	Fokus	Indikator	Temuan
1	Perumusan	Mengembangkan visi dan misi	Pengembangan visi dan misi dilakukan melalui rapat kolaboratif untuk memastikan keberhasilan perumusan visi-misi religius-berakhlak terbukti efektif menghasilkan budaya disiplin dan religius.
		Mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal	Pemanfaatan peluang dan mengatasi kelemahan: Sekolah memanfaatkan peluang dana BOS dan bantuan

No	Fokus	Indikator	Temuan
			pemerintah untuk revitalisasi fasilitas ini merupakan respon strategis terhadap ancaman persaingan dengan menunjukkan komitmen mengatasi kelemahan fasilitas internal, dan meningkat daya tarik.
		Menetapkan tujuan jangka panjang	Karya siswa berjiwa entrepreneur: Tujuan jangka panjang diwujudkan melalui output berupa produk nyata siswa seperti stik kelor smuda, smuda sablon dan beberapa merchandise dengan tujuan membangun citra sekolah yang menghasilkan lulusan yang kompeten, siap kerja dan berorientasi masa depan.
		Menentukan strategi khusus	Strategi yang dipilih adalah branding “sekolah berbasis pondok pesantren, dn program kerja ke Jepang.
		Menghasilkan alternatif strategi	memilih alternatif strategi berdasarkan diferensiasi jurusan dan keterhubungan industri yang dikomunikasikan melalui bukti nyata penempatan alumni
		Menentukan kekuatan dan kelemahan internal	Kekuatan: kultur dan struktur jelas, kekuatan utama adalah budaya religius dan struktur organisasi fungsional. Kelemahan: sarpras Kelemahan internal diatas melalui fokus koreksi sarpras dan pengadaan peralatan praktik baru.
2	Pelaksanaan	Mengembangkan budaya yang mendukung strategi yang telah di rencanakan	Kepala sekolah menerapkan budaya disiplin (shalat dhuha dan dhuhur berjamaah), inovasi dan kekeluargaan yang menjadi identitas positif
		Membuat struktur organisasi yang efektif	Struktur organisasi dirancang fungsional dan menekankan sinergi kolaboratif antara waka kurikulum, waka kesiswaan, dan waka humas. Peran dan alur kerja jelas dan saling mendukung
		Mengarahkan usaha dalam pemasaran	Sekolah menggunakan pendekatan integrated marketing communication dengan menggabungkan media online (web, tiktok, instagram, youtube) dan offline (brosur, kunjungan SMP/MTs, LKS, kalender, open house, banner, dies natalis passmuda, ekstrakurikuler).

No	Fokus	Indikator	Temuan
		Mempersiapkan anggaran	Anggaran disusun berdasarkan visi jangka panjang dan difokuskan sebagai investasi pada tiga pilar: kualitas akademik, fasilitas dan promosi efektif. Dan pemanfaatan bantuan pemerintah (Takola) diarahkan untuk revitalisasi sarana praktik
		Mengembangkan dan memanfaatkan sistem informasi	Sekolah memanfaatkan website PPDB Online dan mempublikasikan data output (keterserapan alumni)
		Menjembatani antara karyawan dan kinerja	Sekolah menerapkan sistem imbalan diferensial yang secara langsung menghubungkan kontribusi dan kinerja karyawan misalnya guru yang jarang absen atau berhasil menjalin MoU baru dengan pencapaian target strategis (peningkatan jumlah siswa)
3	Evaluasi	Mereview faktor eksternal dan internal dari strategi yang dilaksanakan	Kepala sekolah mengubah ancaman (persaingan, serapan kerja rendah) menjadi nilai jual unik sekolah berbasis pondok pesantren didukung oleh alokasi sumber daya yang fokus mengatasi kelemahan (pelatihan guru, perbaikan sarpras)
		Mengukur kinerja	Pengukuran berbasis output kerja: kinerja sekolah diukur dengan bursa kerja khusus (BKK) dan daftar alumni yang sudah bekerja keterserapan alumni menjadi bukti kredibilitas data konkret yang meningkatkan kepercayaan orang tua.
		Mengambil tindakan korektif	Koreksi cepat fasilitas: tindakan korektif yang paling menonjol adalah perbaikan dan pengadaan fasilitas praktik untuk mengatasi kelemahan infrastruktur, ini menunjukkan keseriusan manajemen dalam menjamin mutu dan masa depan siswa.

C. Pembahasan Temuan

Pembahasan temuan ini merupakan interpretasi peneliti terhadap data empiris yang dikumpulkan di lapangan. Data-data tersebut akan dianalisis

dan dikorelasikan dengan kerangka teori yang relevan, berikut adalah diskusinya mengenai Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember:

1. Perumusan Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Berdasarkan integrasi data dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang diperoleh dari berbagai narasumber, peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam perumusan manajemen strategi kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran dalam meningkatkan jumlah siswa adalah melalui manajemen strategi berbasis diferensiasi dan kualitas terpadu yang dicapai dengan menerapkan kepemimpinan kolaboratif, pendekatan proaktif berbasis data dan penciptaan program unggulan yang spesifik sebagai daya tarik utama.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ JEMBER
Indikator yang pertama dalam fungsi perumusan manajemen strategi kepala sekolah yaitu Keberhasilan perumusan visi-misi religius-berakhlak terbukti efektif menghasilkan budaya disiplin, religius dan praktik harian (shalat dhuha, perilaku sopan) di SMK Muhammadiyah 02 Paleran. Indikator kedua adalah kepala sekolah secara proaktif mengidentifikasi peluang eksternal seperti peningkatan dana BOS dan ancaman seperti persaingan ketat untuk menghasilkan branding unik sekolah berbasis pondok pesantren sebagai keunggulan kompetitif.

Indikator ketiga yaitu menetapkan tujuan jangka panjang yang jelas berfokus pada lulusan kompeten, berjiwa entepreneur, dan berakhhlak mulia. Indikator keempat yaitu dengan menentukan strategi khusus melalui program unggulan seperti lulus langsung kerja, berbasis pondok pesantren, program kerja ke jepang dan sekolah pencetak wirausaha. Indikator kelima yaitu memilih alternatif strategi berdasarkan diferensiasi jurusan dan keterhubungan industri yang dikomunikasikan melalui bukti nyata penempatan alumni. Indikator yang keenam yaitu menentukan kekuatan serta kelemahan internal secara jujur dan transparan untuk fokus pada investasi perbaikan fasilitas dan peningkatan SDM secara berkelanjutan.

Hasil temuan ini selaras dengan konsep Fred R. David yang menyatakan bahwa perumusan manajemen startegis kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran konsisten dengan kernagka Manajemen Strategis Klasik. Secara garis besar, temuan tersebut mencerminkan tahapan formulasi strategi dalam manajemen

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Temuan utama yang pertama dalam fungsi perumusan manajemen strategis Kepala Sekolah adalah mengembangkan visi dan misi dimana Keberhasilan perumusan visi-misi religius-berakhhlak terbukti efektif menghasilkan budaya disiplin, religius dan praktik harian (shalat dhuha, perilaku sopan) di SMK Muhammadiyah 02 Paleran sejalan dengan

²¹⁷ David and David, *Strategic Management*, 17.

teori Akdon hal ini menunjukkan bahwa pernyataan misi harus dirumuskan secara eksplisit dan mengindikasikan arah tindakan yang harus dilaksanakan agar visi yang sudah dibuat tidak sulit untuk direalisasikan, temuan ddi SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengindikasikan bahwa perumusan visi dan misi mereka telah memenuhi syarat kejelasan dan arahan dari Akdon.²¹⁸

Hasil temuan yang kedua dalam fungsi perumusan manajemen strategi kepala sekolah yaitu mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal dimana kepala sekolah secara proaktif mengidentifikasi peluang eksternal seperti peningkatan dana BOS dan ancaman seperti persaingan ketat untuk menghasilkan branding unik sekolah berbasis pondok pesantren sebagai keunggulan kompetitif. Langkah strategis kepala sekolah untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal adalah bentuk implementasi dari analisis lingkungan eksternal teori

Robert M. Grant dalam *contemporary strategy analysis* mengatakan bahwa organisasi wajib memindai lingkungan luar secara proaktif tujuannya adalah untuk mengidentifikasi peluang yang dapat dimaksimalkan dan ancaman yang wajib diminimalisir (dimitigasi) yang kemudian menjadi dasar bagi strategi responsif seperti transformasi branding.²¹⁹

²¹⁸ Imas Patmawati et al., “Pentingnya Visi, Misi, Dan Tujuan Sekolah,” *Jurnal Pelita Nusantara* 1, no. 2 (2023): 184, <https://doi.org/10.59996/jurnalpelitanusantara.v1i2.189>.

²¹⁹ Grant, *Contemporary Strategy Analysis*, 68.

Temuan utama yang ketiga dalam fungsi perumusan manajemen strategi kepala sekolah adalah penetapan target jangka panjang dimana tujuan jangka panjang sekolah sangat jelas yaitu menghasilkan lulusan yang kompeten, berjiwa entrepreneur, dan berakhhlak mulia sesuai dengan konsep penetapan tujuan strategis teori Fred R David dalam Strategic Management Concept and Cases mengatakan tujuan haruslah spesifik, terukur dan berorientasi hasil untuk memberikan arah yang jelas bagi seluruh program sekolah.²²⁰

Hasil temuan yang keempat dalam fungsi perumusan manajemen strategi kepala sekolah yaitu menentukan strategi khusus dimana keputusan kepala sekolah untuk menciptakan program unggulan seperti lulus langsung kerja, berbasis pondok pesantren, program kerja ke jepang dan sekolah pencetak wirausaha ini merupakan implementasi dari strategi fokus diferensiasi teori Michael Porter dalam Competitive

Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
mengatakan bahwa dimana organisasi menargetkan segmen pasar yang sempit dengan menawarkan produk atau layanan yang unik dan bernilai

tinggi.²²¹ J E M B E R

Hasil temuan yang kelima dalam fungsi perumusan manajemen strategi kepala sekolah yaitu menghasilkan alternatif strategi dimana kepala sekolah memilih strategi diferensiasi berbasis kualitas lulusan

²²⁰ David and David, *Strategic Management*, 82.

²²¹ Porter, *Competitive Advantage*, 14.

dan keterhubungan industri yang spesifik jurusan hal ini selaras dengan filosofi Total Quality Management (TQM) teori W. Edwards Deming dalam *Out of the Crisis* mengatakan bahwa TQM berfokus pada peningkatan berkelanjutan untuk memastikan output memenuhi atau melampaui harapan pelanggan.²²²

Hasil temuan yang keenam dalam fungsi perumusan manajemen strategi kepala sekolah yaitu menentukan kekuatan dan kelemahan internal, proses ini dilakukan dengan menentukan kekuatan serta kelemahan internal secara jujur dan transparan untuk fokus pada investasi perbaikan fasilitas dan peningkatan SDM secara berkelanjutan. Langkah ini merepresentasikan analisis lingkungan internal, yang merupakan bagian integral dari matriks SWOT-sebuah kerangka teori yang dijabarkan oleh Freddy Rangkuti dalam bukunya *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* mengatakan bahwa kejujuran dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan adalah kunci untuk merumuskan strategi yang realistik dan efektif. Hasil analisis ini kemudian digunakan untuk menentukan alokasi investasi yang strategis, yakni fokus pada perbaikan kelemahan krusial yang disorot oleh masyarakat.²²³

Temuan pada SMK Muhammadiyah 02 Paleran selaras dengan kajian Kadarisman dan Zakariyah (2024) karena keduanya

²²² Deming, *Out of the Crisis*, 23.

²²³ Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 19.

menunjukkan bahwa manajemen kepala sekolah berperan krusial dalam meningkatkan daya tarik dan citra positif sekolah melalui kombinasi strategi internal dan eksternal. Kedua penelitian menyimpulkan bahwa pengembangan program unggulan, peningkatan kualitas sumber daya manusia dan perbaikan sarana/prasarana adalah faktor kunci yang berhasil meningkatkan minat/kepercayaan masyarakat dan mencapai tujuan strategis sekolah. Pembeda temuan peneliti dengan kajian terdahulu yaitu memberikan kerangka yang lebih rinci, dan komprehensif melalui manajemen strategis klasik (formulasi, implementasi, evaluasi) serta menonjolkan diferensiasi branding berbasis pondok pesantren dan implementasi analisis SWOT dan berfokus pada tujuan jangka panjang lulusan sedangkan MI Annibros I berfokus pada peningkatan jumlah siswa.²²⁴

Perumusan strategi di SMK Muhammadiyah 02 Paleran didasarkan kuat pada prinsip-prinsip Islam menurut Teori M. Umer Chapra, *Islam and the Economic Challenge*, Islam Economic bahwa Visi dan misi KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R yang berorientasi pada nilai religius dan akhlak mulia, yang tercermin dalam praktik harian seperti shalat dhuha dan etika sopan santun, menegaskan tujuan tertinggi Islam (*Al-Falah*) sebagai standar kebenaran (*Mi'yarul Haq*) bagi seluruh kerangka strategis. Kepala sekolah menerapkan prinsip *Tafakkur* dan *Tadabbur* (refleksi dan

²²⁴ Kadarisman Kadarisman and Zakariyah Zakariyah, "Manajemen Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Madrasah Ibtidaiyyah Annibros I Desa Galis Kecamatan Giligenting Kabupaten Sumenep."

pemikiran mendalam) serta *Ihtiyat* (kehati-hatian) dengan bertindak proaktif dalam mengidentifikasi peluang dan tantangan untuk membangun *branding* unik berbasis pondok pesantren. Tujuan jangka panjang yang berfokus pada kelulusan yang berakhhlak mulia, kompeten, dan memiliki jiwa wirausaha merupakan perwujudan penekanan Islam pada hasil yang bermanfaat (*Maslahat*) dan berkelanjutan melalui '*Amal Shalih* dan *Istiqamah*. Penetapan strategi spesifik, seperti program unggulan sekolah pencetak wirausaha, adalah upaya mencapai kualitas prima (*Itqan*) sebagai keunggulan diferensiasi. Selain itu, proses identifikasi kekuatan dan kelemahan internal secara transparan merupakan bentuk evaluasi diri kolektif (*Muhasabah*) yang menjadi dasar perumusan strategi yang bertanggungjawab dan realistik.²²⁵

Dapat disimpulkan bahwa perumusan manajemen strategi kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran secara keseluruhan konsisten dengan kerangka Manajemen Strategis klasik Fred R. David dan mencerminkan tahapan formulasi strategi. Inti strategi ini adalah diferensiasi kualitas terpadu yang diwujudkan melalui pengembangan *branding* unik berbasis pondok pesantren sebagai keunggulan kompetitif sejalan dengan analisis lingkungan eksternal Robert M. Grant dan strategi fokus Michael Porter serta penetapan tujuan jangka panjang yang berfokus pada lulusan berakhhlak mulia dan kompeten. Dengan

²²⁵ M. Umer Chapra, *Islam and the Economic Challenge*, Islam Economic 17 (Mustapha Aksay, 1995), 165–70, <https://WWW.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2009/09/Islam-and-the-Economic-Challenge1.pdf>.

kajian terdahulu menegaskan bahwa pengembangan program unggulan dan peningkatan kualitas adalah faktor kunci, namun penelitian ini menyajikan kerangka kerja yang lebih rinci dan menonjolkan diferensiasi *branding* berbasis keislaman. Pada dasarnya seluruh strategi didasarkan pada nilai-nilai Islam, menggunakan prinsip Tafakkur, Tadabbur, dan Muhasabah sebagai landasan evaluasi dan tindakan proaktif untuk mencapai kualitas prima (*Itqan*) dan tujuan kebermanfaatan (*Maslahat*) melalui lulusan.

2. Pelaksanaan Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Berdasarkan konsolidasi data dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi, peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam implementasi manajemen strategi kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran dalam meningkatkan jumlah siswa merupakan sebuah proses terpadu dan menyeluruh, dimana enam indikator kunci diimplementasikan secara sinergis dan konsisten, berfokus pada pembangunan citra sekolah sekolah yang unggul dan profesional.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

Indikator pertama dalam fungsi pelaksanaan manajemen strategis kepala sekolah yaitu mengembangkan budaya organisasi yang mendukung strategi yang ditetapkan dimana kepala sekolah mengembangkan budaya kuat berlandaskan disiplin dengan wajib sholat dhuha dan dhuhur berjamaah, inovasi, dan kekeluargaan. Indikator

kedua membuat struktur organisasi yang efektif yaitu dengan struktur dirancang secara fungsional dan sinergis antara waka kurikulum, waka kesiswaan, dan waka humas. Indikator ketiga mengarahkan usaha dalam pemasaran yaitu sekolah menerapkan pemasaran terpadu yang menggabungkan media online dan offline serta melibatkan seluruh warga sekolah. Indikator keempat yaitu mempersiapkan anggaran dimana anggaran disusun secara strategis dan berbasis visi jangka panjang, dimana dana dialokasikan tepat sasaran pada tiga pilar yaitu kualitas akademik, fasilitas modern, dan promosi. Indikator kelima yaitu mengembangkan dan memanfaatkan sistem informasi dengan melakukan transformasi digital dengan mengimplementasikan sistem pendaftaran online (PPDB). Indikator keenam yaitu menjembatani kompensasi ke karyawan dan kinerja dengan diterapkan sistem imbalan berbasis kinerja diferensial yang secara eksplisit menghubungkan insentif khusus dengan kontribusi langsung terhadap peningkatan jumlah siswa.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Temuan utama yang pertama dalam fungsi pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah adalah mengembangkan budaya yang mendukung strategi dimana kepala sekolah menetapkan budaya disiplin (wajib shalat dhuha dan dhuhur berjamaah), inovasi, dan kekeluargaan yang menjadi identitas positif sejalan dengan teori Schein, E, H. yang menekankan bahwa sekumpulan nilai dan tradisi sekolah membentuk

karakter dan citra yang merupakan prasyarat fundamental bagi keberhasilan implementasi strategi.²²⁶

Hasil temuan yang kedua dalam fungsi pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah yaitu membuat struktur organisasi yang efektif dimana struktur dirancang fungsional dan sinergis antar tiga waka (kurikulum, kesiswaan, dan humas) untuk memastikan penciptaan, pemeliharaan, dan promosi keunggulan sekolah berjalan terintegrasi. Dalam hal ini mencerminkan prinsip “struktur mengikuti strategi” teori Chandler yang mengatakan bahwa struktur yang sinergis dibutuhkan untuk memaksimalkan efisiensi spesialisasi dan memastikan setiap fungsi bekerja dalam satu siklus yang mendukung tujuan strategis.²²⁷

Temuan uatama yang ketiga dalam fungsi pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah adalah mengarahkan usaha dalam pemasaran, sekolah menerapkan pemasaran terpadu dengan menggabungkan media online dan offline dengan responsivitas tinggi menjadikan seluruh warga sekolah sebagai tim promosi hal ini sesuai dengan konsep integrated marketing communication teori Schultz,D.E & Tannenbaum, S & Lauteborn, R yang mengatakan bahwa tujuan dari IMC adalah menyampaikan pesan yang konsisten, jelas, dan meyakinkan di semua saluran komunikasi untuk memengaruhi perilaku target audiens.²²⁸

²²⁶ Edgar H. Schein, *Organizational_culture_and_leadership*, 16.

²²⁷ Chandler, *Strategy and Structure*, 18.

²²⁸ E Schultz et al., *Integrated Marketing Communications*, 28.

Hasil temuan yang keempat dalam fungsi pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah yaitu mempersiapkan anggaran, anggaran disusun sebagai investasi strategis yang difokuskan pada tiga pilar yaitu kualitas akademik, fasilitas modern, dan promosi efektif dengan memanfaatkan bantuan pemerintah hal ini sesuai dengan teori Fred. R. David konsep anggaran strategis berbasis visi dimana pengeluaran dipandang sebagai alat yang harus berdampak langsung pada daya saing dan nilai jual sekolah selaras dengan prinsip manajemen keuangan strategis.²²⁹

Temuan utama yang kelima dalam fungsi pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah adalah pengembangan dan pemanfaatan sistem informasi yang terintegrasi, sekolah melakukan transformasi digital melalui website online dan mempublikasikan data output (keterserapan alumni hal ini sejalan dengan teori Laudon&Laudon mengatakan bahwa pemanfaatan teknologi tidak hanya meningkatkan efisiensi dan transparansi administrasi tetapi juga menyediakan data akuntabel yang

meningkatkan kepercayaan orang tua.²³⁰

Hasil temuan yang keenam dalam fungsi pelaksanaan manajemen strategi kepala sekolah yaitu menjembatani kompensasi ke karyawan dan kinerja kepala sekolah menerapkan sistem imbalan diferensial (insentif khusus) yang secara eksplisit menghubungkan kontribusi

²²⁹ David and David, *Strategic Management*, 82.

²³⁰ Laudon and Laudon, *Management Information Systems*, 52.

karyawan (misalnya menjalin MoU Industri dengan pencapaian target strategis (peningkatan siswa) hal ini sesuai dengan teori Milkovich, G & Gerhart,B mengatakan bahwa sistem insentif dirancang untuk memotivasi karyawan agar fokus pada tujuan utama organisasi, menghasilkan layanan prima yang mendukung keberhasilan pendaftaran siswa baru.²³¹

SMK Muhammadiyah 02 Paleran mencerminkan implementasi manajemen strategi organisasi yang luas, menggunakan kerangka teoritis klasik yang lengkap untuk mencapai keunggulan kompetitif melalui diferensiasi kualitas dan branding unik (basis pondok pesantren). SMK menerapkan alat manajemen strategis yang maju, seperti integrated marketing communication dan pengukuran kinerja berdasarkan balanced scorecard melalui keterserapan alumni.

Sebaliknya, kajian terdahulu tentang MTs Kholid bin Walid berfokus secara eksklusif pada manajemen strategi promosi dalam konteks

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
(perencanaan, pelaksanaan, evaluasi) fokusnya adalah pada taktik operasional pemasaran (pembentukan tim, media promosi fisik/digital dasar) dan evaluasi yang lebih sederhana terhadap pencapaian target promosi.²³²

²³¹ Newman et al., *Compensation*, 317.

²³² Abdurahman Soleh, “Manajemen Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiah Kholid bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember” (Skripsi, UIN KHAS Jember, 2022), 8, <https://digilib.uinkhas.ac.id/10957/1/ABDUH.pdf>.

Temuan di SMK Muhammadiyah 02 Paleran menunjukkan implementasi manajemen strategi yang lebih komprehensif dan modern sesuai dengan kerangka klasik Fred R. David terutama dalam fungsi pelaksanaan strategi SMK Muhammadiyah 02 Paleran mengimplementasikan strategi pemasaran yang lebih terintegrasi dan berbasis data serta transformasi digital sedangkan SMKIT Nurul Qolbi Tesis Muhammad Fikri lebih fokus pada strategi pemasaran literasi dengan metode promosi yang lebih konvensional (media cetak/kegiatan) dan pengelolaan yang terpusat.²³³

Pelaksanaan strategi ini sejalan dengan Muhammad Nejatullah Siddiqi dalam *Rethinking Islam: the Management of Human Beings* bahwa pelaksanaan strategi ini mencakup pengembangan budaya organisasi yang kokoh yang di topang oleh disiplin, salat berjamaah dan suasana kekeluargaan, hal ini menciptakan tatanan yang disiplin (*Nizam*) dan mempererat persaudaraan Islam (*Ukhuwah Islamiyah*)

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ**
yang merupakan pondasi moral untuk kinerja yang dapat di percaya (*Amanah*). Struktur organisasi yang fungsional dan sinergi antar wakil kepala (waka kurikulum, kesiswaan, humas) merefleksikan prinsip *Ta'awun* (kolaborasi) dan *Tanzhim* (pengorganisasian) yang efektif. Strategi pemasaran terpadu yang melibatkan seluruh elemen sekolah selaras dengan prinsip *Tabligh* keunggulan secara konsisten dan didasari

²³³ Fikri, "Strategi Pemasaran Pendidikan dalam Menarik Minat Siswa Baru di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi," 8.

oleh kejujuran (*Shidq*). Penganggaran disusun sebagai investasi strategis untuk kualitas akademik, fasilitas, dan promosi menunjukkan prinsip ekonomi yang bijaksana (*Iqtishad*) dan pengelolaan sumber daya sekolah yang Amanah. Pemanfaatan sistem informasi dan transformasi digital memenuhi tuntutan modern akan akuntabilitas dan transparansi.

Terakhir penerapan sistem penghargaan yang berbeda berdasarkan kinerja merupakan implementasi dari prinsip keadilan (*Al-Adl*) dalam memberikan kompensasi.²³⁴

Dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan manajemen strategi Kepala Sekolah di SMK Muhammadiyah 02 Paleran menunjukkan implementasi yang sangat komprehensif, modern, dan sinergis yang melampaui fokus operasional kajian terdahulu. Strategi ini secara penuh menerapkan enam sub variabel pelaksanaan strategi Fred R. David termasuk budaya sesuai dengan teori Schein, struktur fungsional sesuai dengan teori Chandler dan *Integrated Marketing Communication* (IMC)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R
yang didukung oleh transformasi digital (PPDB *Online*) dan anggaran berbasis investasi strategis. Keunikan utamanya adalah seluruh proses manajemen dijilai oleh nilai-nilai Islam, di mana budaya disiplin dan kekeluargaan menciptakan Nizam dan Ukhuwah Islamiyah, kolaborasi mencerminkan Ta’awun dan sistem kompensasi berbasis kinerja

²³⁴ Abdul Qoyum et al., *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, 1st ed. (Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021), 514.

mencerminkan prinsip Al-Adl (keadilan) menghasilkan model yang terintegrasi, akuntabel, dan berkarakter khas.

3. Evaluasi Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Berdasarkan data terpadu dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi, peneliti dapat menyimpulkan bahwa dalam evaluasi manajemen strategi kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran guna meningkatkan jumlah siswa merupakan proses yang sistematis, komprehensif, dan sangat efektif dalam meningkatkan jumlah siswa, yang ditunjukkan melalui tiga tahapan utama. Indikator pertama dalam mereview faktor eksternal dan internal yaitu sekolah berhasil mengubah ancaman eksternal seperti persaingan dan rendahnya serapan kerja menjadi nilai jual unik berupa sekolah berbasis pondok pesantren yang menjamin lulusan berkarakter dan kompeten sambil secara strategis mengatasi kelemahan internal khususnya rasio dan kompetensi guru melalui alokasi dana bosa yang transparan untuk pelatihan dan perbaikan sarana prasarana. Indikator kedua pengukuran kinerja dilakukan berbasis data konkret, menjadikan tingkat keterserapan alumni di dunia kerja sebagai metrik keberhasilan utama output sekolah, yang kemudian dipublikasikan secara masif sebagai bukti kredibilitas dan jaminan masa depan bagi calon orang tua dan siswa. Indikator ketiga yaitu tindakan korektif yang diambil sangat terarah yaitu dengan

memfokuskan investasi pada perbaikan fasilitas dan pengadaan peralatan praktik untuk mengatasi kelemahan yang disorot memperkuat branding sekolah sebagai basis pondok pesantren dan mentransformasi strategi promosi konvensional menjadi digital branding didukung oleh peningkatan kualitas pengajaran melalui pelatihan guru dan inovasi pembelajaran berbasis proyek serta penguatan budaya disiplin dan nilai keagamaan yang secara keseluruhan menciptakan citra profesional, transparan, dan menjamin masa depan holistik sehingga berhasil menarik minat dan meningkatkan jumlah siswa baru.

Temuan utama yang pertama dalam fungsi evaluasi manajemen strategi kepala sekolah adalah mereview faktor eksternal dan internal dimana kepala sekolah mengubah ancaman eksternal (persaingan/serapan kerja rendah) menjadi nilai jual unik berupa sekolah berbasis pondok pesantren (jaminan karakter + kompetensi) kekuatan internal (MoU IDUKA) dimaksimalkan untuk branding

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

nilai unik di pasar dalam teori David, Fred R & Forest.²³⁵ sementara kelemahan internal (kompetensi guru/fasilitas) diatasi secara transparan melalui alokasi sumber daya (dana BOS) yang strategis. Realitas ini merupakan implementasi strategis dari taktik WO (Weaknesses-Opportunities), sesuai dengan kerangka teori yang

²³⁵ David and David, *Strategic Management*, 129.

dikemukakan oleh Wheelen, Thomas L., J. David Hunger, Alan N. Hoffman, dan Charles E. Bamford mengatakan bahwa hal diatas mencerminkan upaya sistematis untuk membangun kapabilitas internal yang diperlukan agar dapat memanfaatkan peluang eksternal dan mencapai tujuan strategis.²³⁶

Hasil temuan yang kedua dalam fungsi evaluasi manajemen strategi kepala sekolah yaitu mengukur kinerja yaitu menggunakan data keterserapan alumni di dunia kerja sebagai metrik utama keberhasilan sekolah. Data ini di publikasikan secara masif dan diolah menjadi materi promosi efektif. Selain itu, kinerja diukur melalui efektivitas anggaran pelatihan guru. Hal ini selaras dengan teori Kaplan, Robert S., dan David P. Norton mengatakan bahwa hal diatas sejalan dengan konsep Balanced Score card (BSC) atau prinsip Value-Based Management yang mengukur kinerja dari perspektif hasil nyata (outcome) yang kemudian dijadikan aset promosi.²³⁷

Temuan utama yang ketiga dalam fungsi evaluasi manajemen strategi kepala sekolah adalah mengambil tindakan korektif dengan melakukan penyesuaian strategi dengan memfokuskan investasi pada perbaikan sarana prasarana yang menjadi kelemahan. Hal ini selaras dengan teori Rumelt, Richard P menagatakan bahwa tindakan korektif

²³⁶ Wheelen et al., *Strategic Management and Business Policy*, Fourteenth edition (Pearson, 2015), 121.

²³⁷ Kaplan and Norton, *The Balanced Scorecard*, 10.

diatas bertujuan untuk memastikan strategi tetap konsisten dan sesuai (Fit) dengan perubahan lingkungan, sesuai dengan kriteria evaluasi.²³⁸

SMK Muhammadiyah 02 Paleran evaluasi dilakukan berbais data konkret, dengan menjadikan tingkat keterserapan alumni di dunia kerja sebagai metrik keberhasilan utama output sekolah. Ini adalah evaluasi mutu berbasis hasil yang terukur, yang kemudian dipublikasikan sebagai bukti kredibilitas dan evaluasi ini dilanjutkan dengan tindakan korektif yang sangat terarah pada perbaikan substansial (investasi fasilitas/peralatan, pelatihan guru, digital branding dan penguatan budaya). Ini menunjukkan bahwa evaluasi tidak hanya berhenti pada capaian target, tetapi berujung pada perbaikan strategis jangka panjang. Sebaliknya, kajian terdahulu tentang MTs Kholid bin Walid Evaluasi dilakukan pada tahap akhir promosi untuk menilai apakah tercapai atau tidaknya tujuan dengan promosi tersebut. Fokusnya adalah pada efektivitas kegiatan dan jangkauan promosi itu sendiri misalnya jumlah brosur yang disebar, respon dari sosialisasi.²³⁹

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**
Evaluasi strategi Kepala Sekolah berlandaskan pada prinsip refleksi (*Tadabbur*) dan perbaikan (*Ishlah*). Kepala sekolah berhasil meninjau faktor eksternal dan mengubah ancaman persaingan menjadi nilai jual unik berbasis pondok pesantren sebuah tindakan *Ishlah* yang adaptif dan strategis. Pengukuran kinerja yang menggunakan data serapan alumni

²³⁸ Rumelt, *EVALUATING BUSINESS STRATEGY*, 535.

²³⁹ Soleh, “Manajemen Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiah Kholid bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember,” 8.

di dunia kerja sebagai metrik hasil utama sejalan dengan tuntutan akuntabilitas publik dan perhitungan yang teliti (*Hisab*) dimana capaian nyata dijadikan aset promosi. Tindakan korektif yang diambil sangat terfokus, seperti investasi pada perbaikan sarana prasarana yang merupakan kelemahan dan penguatan branding pondok pesantren. Ini adalah wujud dari upaya perbaikan (*Ishlah*) dan pembaharuan (*Tajdid*) yang berkelanjutan guna memastikan strategi tetap unggul dan relevan dengan kriteria evaluasi yang telah ditetapkan.²⁴⁰

Dapat disimpulkan bahwa evaluasi manajemen strategi di SMK Muhammadiyah 02 Paleran merupakan proses yang sistematis, komprehensif, dan berbasis hasil yang jauh lebih unggul dan strategis dibandingkan kajian terdahulu yang hanya berfokus pada efektivitas kegiatan promosi. Kepala sekolah berhasil menerapkan strategi ST dan WO dari teori David dan Wheelen dengan mengubah ancaman eksternal menjadi nilai jual unik dan mengatasi kelemahan internal secara transparan. Pengukuran kinerja utamanya berlandaskan data keterserapan alumni di dunia kerja, selaras dengan konsep Balanced Scorecard/VBM teori Kaplan dan Norton menjadikannya aset promosi yang kuat. Tindakan korektif yang diambil bersifat subtansial (investasi sarana prasarana dan pelatihan) memastikan strategi tetap fit. Dalam

²⁴⁰ Yusuf Al-Qardhawi, *Islamic Awakening: Between Rejection and Extremism*, 1st ed. (London:IIIT, 1991), 120–25.

perspektif Islam, praktik ini mencerminkan prinsip Hisab (akuntabilitas hasil nyata) dan Islah/Tajdid (perbaikan strategis berkelanjutan).



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Analisis komprehensif terhadap data dan temuan penelitian menghasilkan konklusi sebagai berikut:

1. Perumusan Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember dilakukan melalui rapat kolaboratif untuk mengembangkan visi-misi religius yang membentuk budaya disiplin, dilanjutkan dengan analisis proaktif peluang eksternal untuk menciptakan *branding* pondok pesantren sebagai keunggulan kompetitif, penetapan tujuan lulusan kompeten-berakhlak dan penentuan strategi khusus (program kerja ke Jepang) yang didukung analisis internal transparan untuk investasi fasilitas dan SDM berkelanjutan.
2. Pelaksanaan Manajemen Strategis Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember didukung oleh penciptaan budaya disiplin dan inovatif melalui ibadah dan sinergi tim, penganggaran strategis, dan transformasi digital (PPDB Online).
3. Evaluasi Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari

Kabupaten Jember ditekankan pada transparansi dan akuntabilitas berbasis data, menjadikan tingkat keterserapan alumni sebagai metrik keberhasilan utama, yang menghasilkan tindakan korektif terfokus pada sarana, SDM, dan digital branding, sehingga berhasil meningkatkan jumlah siswa baru.

B. Saran

Setelah melalui proses pengolahan dan analisis data, hasil penelitian ini menghasilkan beberapa saran atau rekomendasi yang dapat dijadikan masukan sebagai berikut:

1. Kepala Sekolah

Untuk mempertahankan dan meningkatkan keberhasilan, fokus strategis harus tetap diarahkan pada penguatan branding sekolah berbasis pondok pesantren sebagai keunggulan diferensiasi unik, serta investasi berkelanjutan pada peningkatan kompetensi dan kesejahteraan SDM, pastikan semua keputusan anggaran berorientasi pada peningkatan tingkat keterserapan alumni yang terukur.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Lakukan transformasi total strategi promosi menuju digital branding berbasis bukti nyata menggantikan janji dengan dokumentasi keberhasilan alumni, penempatan kerja, dan keunggulan program karakter sambil memastikan implementasi pemasaran terpadu di mana seluruh warga sekolah berperan aktif dan konsisten sebagai duta promosi.

3. Untuk peneliti selanjutnya

Penelitian lanjutan diperlukan untuk memperdalam pemahaman dan memberikan rekomendasi yang lebih tajam, lakukan penelitian kualitatif dengan fokus menggali secara mendalam persepsi calon siswa dan orang tua mengenai branding sekolah berbasis pondok pesantren. Selidiki secara spesifik seberapa besar faktor karakter dan akhlak mulia (hasil dari branding pesantren) memengaruhi keputusan memilih sekolah dibandingkan dengan faktor jaminan kerja.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah bin Muhammad Ismail Al-Bukhari, Abu. *Hadits Sahih Al-Bukhari*. No. Hadits 4789. Dar As-Sa'but, n.d.
- Alim, Wahab Syakhirul, Sardjana Orba Manullang, Firman Aziz, et al. *Teori, Konsep, Dan Strategi Pemberdayaan Masyarakat*. Cet 1. no. March. PT. Gaptek Media Pustaka, 2022.
- Al-Qardhawi, Yusuf. *Islamic Awakening: Between Rejection and Extremism*. 1st ed. IIIT, 1991.
- Amal, Moh. Khusna. "Islamic Studies Challenges In Digital Era." *Proceeding Of Annual Conference on Islamic Studies and Humanities* (Jember) 1, No. 1 (September 2022): 210. https://digilib.uinkhas.ac.id/22445/2/Proceeding AICISH FUAH UIN KH. Achmad Siddiq Jember %281%29_organized.pdf.
- Annisa, Firdaus. *Strategi Madrasah Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Di MTs Negeri 10 Jember*. no. Journal of Islamic Studies Vol. 1 No. 2 Tahun 2023 (n.d.). <https://ejournal.rausyanfikri.com/index.php/RIJIS/article/view/15/pdf>.
- Anwar, Moh. *Developing Children's Social Emotional: Women's Leadership Review*. Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini, vol. 6, no. 3 (2022). <https://doi.org/10.31004/obsesi.v6i3.1836>.
- Apriyono, Fikri, and Mohammad Mukhlis. "Pendampingan Penyusunan Soal Matematika Bernuansa Islami Dengan Standar PISA Bagi Guru MTs Se Kabupaten Jember." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol.4 No.1 (2024)*, n.d.
- Arham Palaguna, Ari, Suryadi Samudra, and Adfiyani Fadjar. "Strategi Pengembangan dan Inovasi Bisnis UD. Barokah Berbasis Sumberdaya Manusia." *Journal of Management and Social Sciences (JIMAS)* 2 No. 3 (Agustus 2023): 123. <https://doi.org/10.55606/jimas.v2i3.384>.
- Arikunto, Suharsini. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta, 2010, n.d.
- Badrudin, Badrudin, Moh. Khusnuridlo, and Muhammad Zaini El Wahyu. "The Influence of Learning Management Information System and Service Quality on the Customer Satisfaction of Ruangguru Application." *Cypriot Journal of Educational Sciences* 17, no. 1 (2022): 158–68. <https://doi.org/10.18844/cjes.v17i1.6692>.

Bahri Hutabarat, Samrul. *Kepemimpinan Kepala Sekolah Berbasis Keteladanan*. UMSU Press, 2024.

Chandler, Alfred Dupont. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. 22. print. MIT Press, 2001.

Chapra, M. Umer. *Islam and the Economic Challenge*. Islam Economic 17. Mustapha Aksay, 1995. <https://WWW.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2009/09/Islam-and-the-Economic-Challenge1.pdf>.

Daimah, Daimah, and Adi Wibowo. "Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan di SMP Negeri 5 Purworejo." *Kartika: Jurnal Studi Keislaman* 4, no. 1 (2024): 12–25. <https://doi.org/10.59240/kjsk.v4i1.54>.

David, Fred R. *Strategic Management Concepts and Cases*. In *NBER Working Papers*. Francis Marion University Florence, 2016.

David, Fred R., and Forest R. David. *Strategic Management: Concepts and Cases: A Competitive Advantage Approach*. Sixteenth edition, Global edition. Pearson, 2017.

Deming, William Edwards. *Out of the Crisis*. MIT Press Ser. MIT Press, 2000.

Diat Prasojo, Lantip. *Manajemen Strategi*. UNY PRESS, 2025.

Dina Novienda, Ulfia. "Perkembangan Nilai-Nilai Agama Dan Moral Melalui Bermain." *Genius*, no. Indonesia Journal of Early Childhood Education Vol. 3 No. 1 (2022) (n.d.). <https://doi.org/10.35719/gns.v3i1.51>.

E Schultz, Don, Stanley I. Tannenbaum, and Robert F. Lauterborn. *Integrated Marketing Communications*. NTC Contemporary, 1993.

Fattah Nasution, Abdul. *Metode Penelitian Kualitatif*. Cet. 1. CV. Harfa Creative, 2023.

Fikri, Muhammad. *Strategi Pemasaran Pendidikan Dalam Menarik Minat Siswa Baru Di SMKIT Nurul Qolbi Bekasi*. Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah. 2020.

Habibi. "Strategi Manajerial Kepala Madrasah Dalam Menarik Minat Masyarakat Memasukkan Anaknya Di MI Islahul Muta'alim Karang Genteng Kelurahan Pagutan Kecamatan Mataram." Vol. 3. no. 2. Skripsi, UIN KHAS Jember, 2021.

Hambali, Muh and Mu'alimin. *Manajemen pendidikan Islam kontemporer*. Cetakan pertama. IRCiSoD, 2020.

- Hamidah, D, and Julkifli. *Kepala Sekolah Sebagai Administrator Dan Supervisor Di Lingkungan Sekolah*. no. Vol. 10 No. 2 (2021): Jurnal Serunai Administrasi Pendidikan (Jsap) Oktober 2021 (n.d.). <https://ejournal.stkipbudidaya.ac.id/index.php/jc/article/view/518>.
- Husnan, Riayatul. *Analisis Sumber Daya Manusia Di Sma Ma'arif Perintis 04 Tempurejo Mini Researc.* n.d. <https://digilib.uinkhas.ac.id/2567/1/ANALISIS%20SUMBER%20DAYA%20MANUSIA-PERIODIK%202021.docx>.
- Ilham, Ilham. "Kebijakan Kepala Sekolah Untuk Meningkatkan Mutu Pendidikan Sekolah Dasar." *Ainara Journal (Jurnal Penelitian Dan PKM Bidang Ilmu Pendidikan)* 2, no. 3 (2021): 154–61. <https://doi.org/10.54371/ainj.v2i3.70>.
- Indonesia, Sekretariat Negara Republik. "Undang-Undang Nomor. 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional." *Demographic Research* 49, no. 0 (2003): 1-33 : 29 pag texts + end notes, appendix, referen.
- Ismayani, Andi Indra, Risma Niswaty, and Muhammad Darwis. "Peranan Kepala Sekolah Sebagai Leader Di Sma Negeri 8 Kabupaten Bulukumba." *Jurnal Ad'mistrare* 2, no. 2 (2015): 101. <https://doi.org/10.26858/ja.v2i2.1527>.
- Januaripin, Muhamad. "Analisis Kualitas Pelayanan Akademik Dalam Meningkatkan Mutu Lulusan Tepat Waktu." *Ideguru: Jurnal Karya Ilmiah Guru* 9, no. 1 (2023): 264–70. <https://doi.org/10.51169/ideguru.v9i1.776>.
- Kadarisman Kadarisman and Zakariyah Zakariyah. "Manajemen Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Pada Madrasah Ibtidaiyyah Annibros I Desa Galis Kecamatan Giligenting Kabupaten Sumenep." *Journal Innovation In Education* 2, no. 4 (2024): 38–47. <https://doi.org/10.59841/inedov.v2i4.1854>.
- Kaplan, Robert S., and David P. Norton. *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business Review Press, 1996.
- Khusnuridlo, Moh. *Kepemimpinan & Manajemen Konflik*. Edisi ke 1. El Rumi Press, 2020.
- Kurnianingsih, Emas. *Peran Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Kompetensi Guru*. 1, no. 1 (2017).
- Latuconsina, Hudaya. *Manajemen Strategi*. Berkah Aksara Cipta Karya, 2024.
- Laudon, Kenneth C., and Jane Price Laudon. *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*. Sixteenth edition, Global edition. Pearson, 2020.

- Miles, Mathew B., A. Michael Huberman, Tjetjep Rohendi Rohidi, and Mulyarto. *Analisis data kualitatif: buku sumber tentang metode metode baru*. Penerbit Universitas Indonesia (UI -Press), 1992.
- Minsih, Minsih, Rusnilawati Rusnilawati, and Imam Mujahid. "Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Membangun Sekolah Berkualitas Di Sekolah Dasar." *Profesi Pendidikan Dasar* 1, no. 1 (2019): 29–40. <https://doi.org/10.23917/ppd.v1i1.8467>.
- Muhar, Rif'an Al, Zulhammi Zulhammi, and Zainal Efendi Hasibuan. "Manajemen Strategi Pendidikan Agama Islam Dalam Meningkatkan Bakat Dan Minat Keagamaan Siswa Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 1 Padang Lawas." *Jurnal Literasiologi* 10, no. 1 (2023). <https://doi.org/10.47783/literasiologi.v10i1.630>.
- Mu'is, Abdul, Hasan Baharun, and Suwandi Suwandi. "Humanistic Based Inclusive Education Management in Madrasah: Policy Review." *AL-TANZIM: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 6, no. 3 (2022): 894–906. <https://doi.org/10.33650/al-tanzim.v6i3.3574>.
- Mukniah, and Zainal Abidin. "Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing Madrasah Ibtidaiyah Di Jember: Studi Multisitus." *TADRIS: Jurnal Pendidikan Islam* 16, no. 1 (2021): 175–92. <https://doi.org/10.19105/tjpi.v16i2.4770>.
- Mulyanti, Sapna. "Teacher's Strategies in Teaching Speaking at High School." *Journal of Foreign Language and Educational Research* 4 No. 2 (2021). <https://doi.org/10.31934/jofler.v4i2.1673>.
- Mulyanti, Sapna, Nadrun, and Abd. Waris. "Strategi Guru Dalam Mengajar Berbicara Di SMA." *Penelitian Dan Bahasa Asing*, 2023, 3.
- Mulyasa, E. *Manajemen berbasis sekolah: konsep, strategi, dan implementasi*. Cet. 1. Remaja Rosdakarya, 2002.
- Nasional, departemen pendidikan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Edited by kamus bahasa Indonesia. Pusat bahasa, 2008.
- Nazarudin. *Manajemen Startegik*. In *NoerFikri Offset*, Cet.3. CV. Amanah, 2020.
- Newman, Jerry M., Barry A. Gerhart, and George T. Milkovich. *Compensation*. Thirteenth Edition. McGraw-Hill Education, 2020.
- Nilda, Hifza, and Ubabuddin. *Peran Kepala Sekolah Sebagai Supervisor Dalam Meningkatkan Kinerja Guru Pendidikan Agama Islam Sekolah Dasar*. no. Jurnal Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah Vol. 3 Issue 1, (2021) (n.d.). <https://jurnal.insida.ac.id/index.php/attadrib/article/view/160>.

Nizar, Samsul. *Filsafat pendidikan Islam: pendekatan historis, teoritis dan praktis*. Ciputat Pers, 2002.

Novitasari, Dwiana, and Prim Masrokan Mutohar. "Pemasaran Mutu Akademik Berbasis Madrasah Riset Dalam Meningkatkan Minat Pelanggan Di Ma Unggulan Jabal Noor." *Academia: Jurnal Inovasi Riset Akademik* 4, no. 2 (2024): 44–52. <https://doi.org/10.51878/academia.v4i2.3075>.

Nuruddin. "Development of Non-Formal Islamic Education Curriculum and Its Relevance in the National Curriculum in Indonesia." *2021-01-27 7* No 2 (n.d.).
<https://ejournal.stismu.ac.id/ojs/index.php/qolamuna/article/view/427>.

Oleh, Disusun. *TAPM Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Magister Manajemen Pendidikan*. n.d.

Pahlevi, Cepi, and Muhammad Ichwan Musa. *Manajemen Strategi*. Intelektual Karya Nusantara (IKN), 2023.

Patmawati, Imas, Miftah Nurul Ma'arif, Euis Hayun Toyibah, and Cici Rasmanah. "Pentingnya Visi, Misi, Dan Tujuan Sekolah." *Jurnal Pelita Nusantara* 1, no. 2 (2023): 182–87.
<https://doi.org/10.59996/jurnalpelitanusantara.v1i2.189>.

Pebristofora Marni Mala, Yuliana, Yatim Riyanto, and Bamabang Sigit Widodo. *Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Mendukung Budaya Dan Mutu SMPK Angelus Custos Ii Surabaya*. no. Jurnal Ilmiah Mandala Education Vol. 7 No. 3 Agustus (2021) (n.d.).
<https://ejournal.unp.ac.id/index.php/bahana/article/download/3773/3007>.

Porter, Michael E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. 4. printing. Free Pr. [u.a.], 1985.

Pranadita, Nugraha. *Perumusn Strategi Perusahaan*. Deepublish, 2020.

Prasetyo, Hendra Dwi. "Strategi Peningkatan Daya Saing UKM Di Era." *Manajemen, Akuntansi, Keuangan Umum Dan Masalah Ekonomi Internasional* 4 (2023).

Prihatin, Eka. *Manajemen Peserta Didik*. Bandung: Alfabeta, 2023.

Qoyum, Abdul, Asep Nurhalim, Fithriady Martini Dwi Pusparini, Nurizal Ismail, Mohammad Haikal, and Khalifah Muhammad Ali. *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. 1st ed. Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah-Bank Indonesia, 2021.

Rachmat. *Manajemen Strategik*. 1 Cet. 1. Pustaka Setia, 2014.

- Rahim, Abdul. "Manajemen Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Prestasi Belajar Siswa." *Journal of Educational Research (JER)* 1 No. 1 (2022). <https://journal.centrism.or.id/index.php/jer/article/view/62/26>.
- Rahman, Nazarudin. *Manajemen Strategik*. NoerFikri Offset, n.d.
- Ramayulis. *Dasar-Dasar Kependidikan: Suatu Pengantar Ilmu Pendidikan*. 1st ed. Kalam Mulis, n.d.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cet. 13. PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Resmalia Putri, Desti, Lukman Hakim, Mahmud MY, and Aprizal Wahyudi Dprata. "Manajemen Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Motivasi Berprestasi Siswa Di Madrasah Tsanawiyah Negeri 7 Kecamatan Tanah Tumbuh, Kabupaten Bungo." *Jurnal Pendidikan Siber Nusantara (JPSN)* 1 No. 3 (September 2023): 91–99. <https://doi.org/10.38035/jpsn.v1i3>.
- Rifdillah, Muhammad, Shalima Sappayani, Naf' An Tarihoran, and Enung Nugraha. "Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Pendidikan Karakter Islam." *Social : Jurnal Inovasi Pendidikan IPS* 4, no. 1 (2024): 1–16. <https://doi.org/10.51878/social.v4i1.3072>.
- Ritonga, Zuriani. *Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori Dan Aplikasi)*. Deepublish, 2020.
- Rodliyah, Hj. Siti. "Manajemen Pondok Pesantren Berbasis Pendidikan Karakter (Studi Kasus Di Pondok Pesantren 'Annuriyyah' Kaliwining Kecamatan Rambipuji Kabupaten Jember)." *Cendekia: Jurnal Kependidikan Dan Kemasyarakatan* 12, no. 2 (2016): 299. <https://doi.org/10.21154/cendekia.v12i2.230>.
- Rodliyah, St. "Policy Analysis Of Islamic Education Management Program Curriculum Development In Preparing Quality Graduates In The Era Of Industrial Revolution 4.0." *Fenomena* 21, no. 1 (2022): 131–48. <https://doi.org/10.35719/fenomena.v21i1.108>.
- Rohanah Hidayati, Titiek. "Managing Islamic Character Education Trough Institutional Isomorphism (Learning From Junior High School Of Progresif Bumi Shalawat, Sidoarjo Coupled - Institutional System)." *International Journal of Educational Research & Social Sciences* 3, no. 2 (2022): 857–75. <https://doi.org/10.51601/ijersc.v3i2.342>.
- Royani, Ahmad. "Eksistensi Pendidikan Pesantren Dalam Arus Perubahan." *Cendekia: Jurnal Kependidikan Dan Kemasyarakatan* 16, no. 2 (2018): 375. <https://doi.org/10.21154/cendekia.v16i2.1242>.
- Rumelt, Richard P. *Evaluating Business Strategy*. n.d.

Saidah, Sahra Rohmatus, Dani Hermawan, Hartono Hartono, and Moh. Anwar. “Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Dalam Meningkatkan Minat Masyarakat Di Madrasah Ibtidaiyah Muhammadiyah 02 Cakru Kencong Jember.” *LEADERIA: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 3, no. 1 (2022): 22–36.

Salusu, J., and A. Ariobimo Nusantara. *Pengambilan keputusan strategik untuk organisasi publik dan organisasi nonprofit*. Cet. ke-7. Gramedia Widiasarana Indonesia (Grasindo), 2004.

Siti Halimatus Syakdiyah and Moh Romzi. “Strategi Kepala Sekolah Sebagai Leader Dalam Meningkatkan Kepuasan Pelanggan SD Insan Terpadu Paiton Probolinggo Dan Min 1 Probolinggo Melalui Customer Intimacy.” *Aafiyah: Jurnal Multidisiplin Ilmu* 3, no. 1 (2025): 51–62. <https://doi.org/10.70610/ja.v3i1.180>.

Soleh, Abdurahman. “Manajemen Strategi Kepala Madrasah Dalam Mempromosikan Madrasah Tsanawiah Kholid Bin Walid Dukuhmencek Sukorambi Jember.” Skripsi, UIN KHAS Jember, 2023.

Suci, Rahayu Puji. *Esensi Manajemen Strategi*. Cet. 1. Zifatama, 2015.

Sudarni, Adiek Astika Clara, Faisol, Suhadarliyah, et al. “Manajemen Strategik (Teori Dan Analisis).” Preprint, Thesis Commons, June 24, 2023. <https://doi.org/10.31237/osf.io/4sxez>.

Sugiyono. *Metode Penelitian Manajemen*. 6th ed. Bandung: ALfabeta, 2018, n.d.

Suparman. *Kepemimpinan Kepala Sekolah Dan Guru: Sebuah Pengantar Teoritik*. 1st ed. Uwais Inspirasi Indonesia, 2019.

Taufiqurokhman. *Manajemen Strategik*. 1st ed. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Prof. Dr. Moestopo Beragama, 2017.

Thabrani, Abdul Muis. *Pengantar & Dimensi-Dimensi Pendidikan*. STAIN Jember Press, 2013.

Tua, Geo Vanny Maruli, Andri, and Ira Meike Andariyani. “Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Mesin Pompa Air Submersible Dab Decker Di Cv. Citra Nauli Electricsindo Pekanbaru.” *Jurnal Ilmiah Multidisiplin* 1, no. 04 (2022): 140–54. <https://doi.org/10.56127/jukim.v1i04.266>.

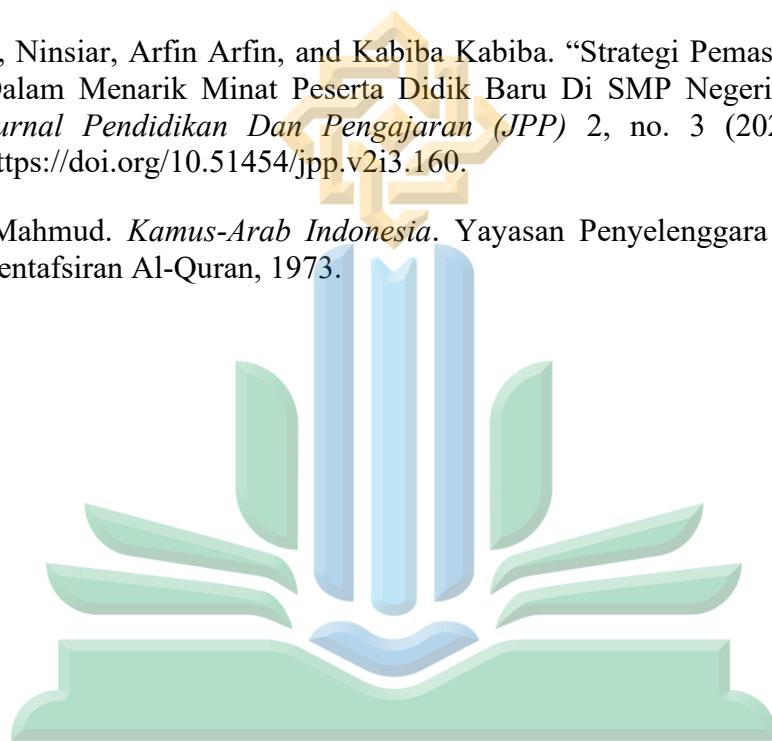
UI Academy, Makara. *Tenaga Kerja Indonesia Dianggap Terbaik, Jepang Siap Rekrut 40 Ribu Pekerja Baru*. Dok.istemewa. Oktober 2025. <https://WWW.uiacademy.id/article/tenaga-kerja-indonesia-dianggap-terbaik-jepang-siap-rekrut-40-ribu-pekerja-baru>.

Wheelen, Thomas L., J. David Hunger, Alan N. Hoffman, and Charles E. Bamford. *Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation, and Sustainability*. Fourteenth edition. Pearson, 2015.

Widiana Lestari, Vika, Dhinda Anggita Prameswari, and Maryani. *Analisis Kepemimpinan Pendidikan Kompetensi Kepala Sekolah*. Journal Innovation in Education (INOVED) Vol.2 No.3 September 2024 (n.d.). <https://doi.org/10.5984/inoved.v2i3>.

Woliktol, Ninsiar, Arfin Arfin, and Kabiba Kabiba. “Strategi Pemasaran Sekolah Dalam Menarik Minat Peserta Didik Baru Di SMP Negeri 7 Kendari.” *Jurnal Pendidikan Dan Pengajaran (JPP)* 2, no. 3 (2022): 143–53. <https://doi.org/10.51454/jpp.v2i3.160>.

Yunus, Mahmud. *Kamus-Arab Indonesia*. Yayasan Penyelenggara Penterjemah Pentafsiran Al-Quran, 1973.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang Bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Gina Nurhayati

NIM : T20193138

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Jurusan : Pendidikan Islam dan Bahasa

Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan

Institusi : UIN KH. Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul "Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember" tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah di lakukan atau di buat orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan di sebutkan dalam sumber kutipan dan daftar Pustaka.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun

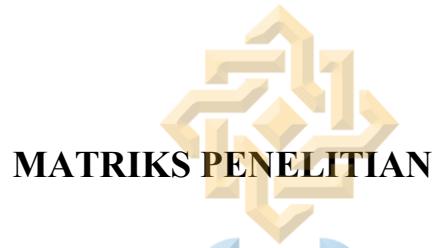
Jember, 18 Oktober 2025

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R




Gina Nurhayati
T20193138

Lampiran 2

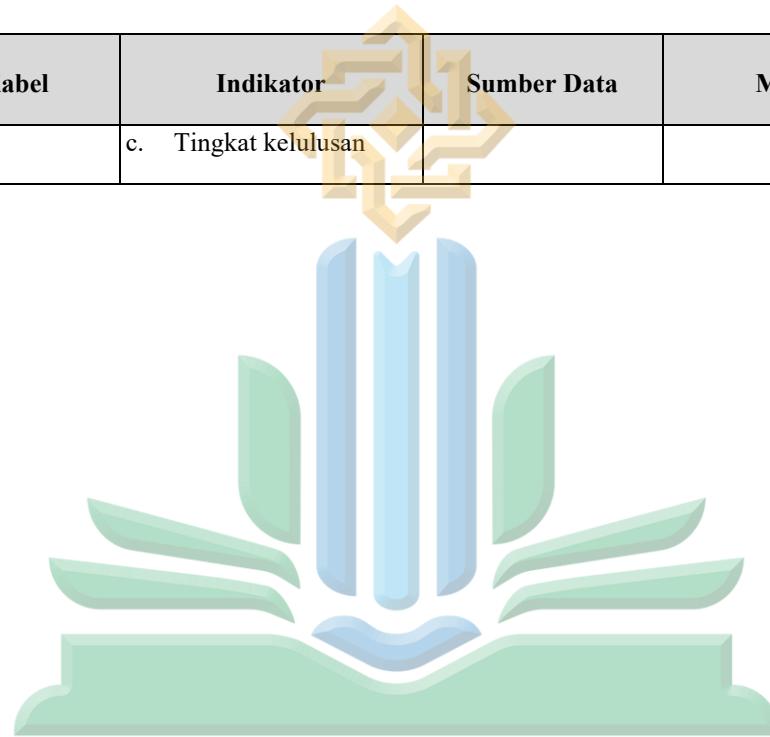


Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember	Manajemen Strategi	<p>a. Perumusan Manajemen Strategi Kepala Sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember</p> <p>b. Pelaksanaan Manajemen Strategi Kepala Sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember</p>	<p>a. Mengembangkan visi dan misi</p> <p>b. Mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal</p> <p>c. Menetapkan tujuan jangka panjang</p> <p>d. Menentukan strategi khusus</p> <p>e. Menghasilkan alternatif strategi</p> <p>f. Menentukan kekuatan dan kelemahan internal</p> <p>a. Mengembangkan budaya yang mendukung strategi yang telah direncanakan</p> <p>b. Membuat struktur organisasi yang efektif</p>	<p>1. Informan:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Kepala Sekolah b. WaKa Humas c. Guru d. Peserta Didik e. Orang Tua Siswa <p>2. Dokumentasi</p> <p>3. Kepustakaan</p>	<p>1. Pendekatan Penelitian: Kualitatif Deskriptif</p> <p>2. Jenis Penelitian: <i>Field Research</i> (Penelitian Lapangan)</p> <p>3. Lokasi Penelitian: SMK Muhammadiyah 02 Paleran</p> <p>4. Teknik Pengumpulan Data:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi <p>5. Analisis Data: Model Miles, Huberman dan Saldana.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Kondensasi Data b. Penyajian Data c. Penarikan Simpulan/Verifikasi 	<p>1. Bagaimana Perumusan Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember?</p> <p>2. Bagaimana Pelaksanaan Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02</p>

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
			<p>c. Mengarahkan usaha dalam pemasaran</p> <p>d. Mempersiapkan anggaran</p> <p>e. Mengembangkan dan memanfaatkan sistem informasi</p> <p>f. Menjembatani antara kompensasi ke karyawan dan kinerja</p>		<p>6. Keabsahan Data:</p> <ol style="list-style-type: none"> Triangulasi Sumber Triangulasi Teknik 	<p>3. Paleran Umbulsari Kabupaten Jember?</p> <p>Bagaimana Evaluasi Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02</p> <p>Paleran Umbulsari Kabupaten Jember?</p>
	Kepala Sekolah	<p>a. Perencanaan Strategi</p> <p>b. Pengorganisasian Strategi</p>	<p>a. Mereview faktor eksternal dan internal dari strategi yang dilaksanakan</p> <p>b. Mengukur kinerja</p> <p>c. Mengambil tindakan korektif</p> <p>a. Kesesuaian visi dan misi</p> <p>b. Perumusan tujuan</p> <p>c. Partisipasi pemangku kepentingan</p> <p>a. Pembagian tugas dan tanggung jawab</p> <p>b. Alokasi sumber daya</p> <p>c. Koordinasi tim</p>			

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
	Meningkatkan Jumlah Siswa	c. Implementasi Strategi d. Evaluasi Strategi a. Daya Tarik sekolah b. Efektivitas promosi c. Proses penerimaan yang efisien d. Retensi siswa	a. Program dan kegiatan b. Kualitas pengajaran c. Promosi dan pemasaran a. System monitoring b. Analisis hasil c. Perbaikan berkelanjutan a. Peningkatan reputasi b. Keunggulan program akademik c. Fasilitas yang memadai a. Jangkauan promosi b. Kualitas konten promosi c. Tingkat konversi a. Aksesibilitas pendaftaran b. Responsivitas layanan c. Kesesuaian jadwal a. Tingkat pindah keluar siswa b. Kepuasan siswa dan orang tua			

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
			c. Tingkat kelulusan			



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

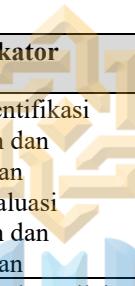
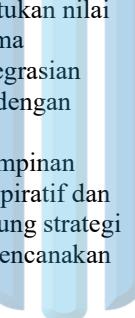
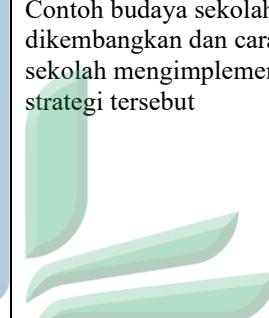
Lampiran 3

Nama : Gina Nurhayati

Lokasi : SMK Muhammadiyah 02 Paleran

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember	Manajemen strategi	Mengembangkan Visi dan Misi	<ol style="list-style-type: none"> 1. visi dan misi jelas dan spesifik 2. visi harus inspiratif 3. keterlibatan stakeholders 4. analisis lingkungan 5. visi dan misi harus konsisten dengan nilai-nilai dan tujuan 	Sejauh mana perumusan visi dan misi oleh kepala sekolah (sebagai bagian dari manajemen strategi) memiliki pengaruh atau korelasi langsung terhadap keberhasilan sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa	Visi dan Misi SMK Muhammadiyah 02 Paleran telah tercantum dengan jelas dan misi tersebut dilaksanakan dengan benar
		Mengidentifikasi Peluang dan Ancaman Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. analisis lingkungan eksternal 2. identifikasi peluang 3. analisis risiko prioritasancaman 	Sejauh mana kemampuan kepala sekolah dalam menganalisis lingkungan eksternal (mengidentifikasi peluang dan ancaman) memengaruhi strategi untuk meningkatkan jumlah siswa	Kepala sekolah melibatkan tenaga pendidik untuk mengoptimalkan peluang dan mengubah ancaman eksternal menjadi nilai jual yang membedakan .
		Menetapkan Tujuan Jangka Panjang	<ol style="list-style-type: none"> 1. tujuan harus spesifisitas, terukur dan relevansi 2. keterlibatan stakeholder 	mengukur hubungan antara visi jangka Panjang kepala sekolah dan hasil nyata dalam hal pendaftaran siswa.	Anggaran dipandang sebagai alat strategis yang harus berdampak langsung pada daya tarik dan

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
			3. analisis lingkungan internal dan eksternal 4. tujuan jangka panjang harus konsisten dengan strategi		keunggulan sekolah, yang berbasis visi jangka panjang sekolah.
		Menentukan Strategi Khusus	1. menganalisis lingkungan eksternal dan internal 2. identifikasi analisis swot 3. pemilihan alternatif strategi yang sesuai dengan visi, misi dan tujuan	Jenis-jenis strategi khusus yang terbukti efektif dalam menarik siswa	Strategi khusus berfokus pada penciptaan citra sekolah yang unggul, modern dan bernilai melalui program unggulan spesifik yang menawarkan janji masa depan yang konkret. Wujudnya: program kerja ke jepang, sekolah pencetak wirausaha, dan program tahlidz serta beasiswa.
		Menghasilkan Alternatif Strategi	1. mengevaluasi kelebihan dan kekurangan dari setiap alternatif strategi 2. menetapkan kriteria yang jelas dan terukur memilih alternatif strategi	Untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai proses pengambilan keputusan strategis oleh kepala sekolah, dari mulai menghasilkan berbagai opsi hingga memilih opsi yang paling efektif untuk mencapai target peningkatan jumlah siswa	Alternatif strategi yang dipilih adalah strategi differensiasi berbasis kualitas lulusan dan keterhubungan industri yang spesifik jurusan. Ini berfokus pada investasi sumber daya tepat sasaran pada peningkatan mutu yang diminati pasar, misalnya penguatan sertifikasi kompetensi untuk jurusan TBSM dan teaching factory masif untuk bisnis digital.
		Menentukan Kekuatan dan Kelemahan Internal	1. Menganalisis sumber daya dan kemampuan internal	Untuk memahami bagaimana kepala sekolah menggunakan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) sebagai landasan	Kepala sekolah melibatkan seluruh tenaga pendidik untuk mengoptimalkan kekuatan internal evaluasi mengarahkan alokasi dana

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
			2. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan 3. Mengevaluasi kekuatan dan kelemahan	 untuk merumuskan strategi yang berdampak pada peningkatan jumlah siswa	bos untuk mengatasi kelemahan internal dan mengkomunikasikannya untuk meningkatkan minat siswa.
		Mengembangkan Budaya yang Mendukung Strategi yang Telah direncanakan	1. Pembentukan nilai dan norma 2. Pengintegrasian budaya dengan strategi 3. Kepemimpinan yang inspiratif dan mendukung strategi yang direncanakan	 Contoh budaya sekolah yang dikembangkan dan cara kepala sekolah mengimplementasikan strategi tersebut	Sekolah telah berhasil mengimplementasikan secara konsisten dan terstruktur tiga pilar budaya sekolah: disiplin, inovasi dan kekeluargaan. Tingkat disiplin dan akhlak siswa sangat tinggi, terlihat jelas dalam pelaksanaan shalat dhuha secara berjamaah yang menunjukkan komitmen terhadap pendidikan karakter berbasis nilai keagamaan.
		Membuat Struktur Organisasi yang Efektif	1. Membuat struktur organisasi yang jelas dan fleksibel 2. Pembagian tugas dan tanggungjawab yang jelas dan sesuai kemampuan 3. Fleksibilitas struktur dan adaptabilitas anggota organisasi	 Gambaran jelas mengenai struktur organisasi yang dibuat oleh kepala sekolah, termasuk alur komunikasi, pembagian tugas, dan kewenangan setiap posisi.	Terdapat keterkaitan fungsional yang kuat antara perumusan struktur organisasi dengan implementasi strategi sekolah. Struktur ini adalah sistem kerja kolaboratif yang dirancang khusus untuk mendukung upaya penarikan dan retensi siswa.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 J E M B E R

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
		Mengarahkan Usaha dalam Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi pemasaran yang inovatif dan berbasis data 2. Implementasi pemasaran dan penggunaan saluran pemasaran yang tepat 	Penjelasan mendalam mengenai taktik dan efektivitas kegiatan pemasaran sekolah	Pemasaran dilakukan melalui beberapa media online (web, instagram, youtube, tiktok) dan offline (brosur, banner, pamphlet, kalender). Data keterserapan alumni di dunia kerja diolah menjadi bukti kredibilitas dan materi promosi yang efektif.
		Mempersiapkan Anggaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anggaran yang spesifik dan realistik 2. Alokasi sumberdaya yang efektif 3. Pengawasan dan control yang efektif 	Untuk mengetahui detail mengenai bagaimana alokasi anggaran yang disusun oleh kepala sekolah dapat menjadi faktor penarik bagi siswa baru	Anggaran diterapkan dengan alokasi dana yang tepat sasaran dan berbasis visi jangka panjang. Dana difokuskan pada tiga pilar utama 1). Peningkatan kualitas akademik 2). Penyediaan fasilitas nyaman dan modern 3). Promosi yang efektif. Dana juga dialokasikan untuk jaminan keamanan, kebersihan, pemeliharaan serta memanfaatkan bantuan pemerintah melalui sistem takola untuk revitalisasi /pembangunan fasilitas praktik.
		Mengembangkan dan Memanfaatkan Sistem Informasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. System informasi yang terintegrasi dan fleksibel 2. Pemanfaatan system informasi yang efektif dan efisien 	Untuk mengetahui bagaimana penggunaan teknologi dan data membantu sekolah menarik dan mendaftarkan siswa baru	Implementasi website resmi sekolah sebagai platform utama untuk PPDB online adalah manifestasi komitmen strategis sekolah dalam memanfaatkan sistem informasi. Hal ini meningkatkan efisiensi administrasi dan menjadi kunci

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
			3. Keamanan system informasi dan privasi data		dalam upaya peningkatan jumlah siswa secara berkelanjutan.
		Menjembatani Antara Kompensasi ke Karyawan dan Kinerja	1. System kompensasi yang berbasis kinerja yang adil dan transparan 2. Kemampuan dalam memastikan bahwa kompensasi dapat berdampak pada kinerja karyawan dan organisasi	Untuk menggali mekanisme sebab-akibat yang menunjukkan bahwa investasi pada sumber daya manusia (melalui kompensasi) akan berujung pada peningkatan kualitas sekolah, yang pada akhirnya akan berdampak langsung pada pertumbuhan jumlah siswa	Diterapkan sistem imbalan diferensial berbasis kinerja yang secara eksplisit menghubungkan upaya karyawan dengan pencapaian target strategis sekolah. Insentif finansial khusus diberikan berdasarkan dampak langsung karyawan terhadap keberhasilan strategis.
		Mereview Faktor Eksternal dan Internal dari Strategi yang dilaksanakan	1. Menganalisis faktor eksternal dan internal dengan analisis swot 2. Mengevaluasi efektivitas dan efisiensi strategi 3. Kemampuan dalam pembelajaran dan pengembangan	Untuk mengetahui bagaimana proses tinjauan dan perbaikan strategi berdampak langsung pada pertumbuhan sekolah	Kepala sekolah secara transparan melibatkan seluruh tenaga pendidik untuk mengoptimalkan kekuatan internal, memanfaatkan peluang, dan mengubah ancaman eksternal menjadi nilai jual.
		Mengukur Kinerja	1. Pengukuran kinerja yang objektif 2. Kriteria pengukuran kinerja yang jelas dan terukur 3. Metode pengukuran kinerja yang tepat	Bagaimana penggunaan data kinerja sekolah dapat menjadi dasar untuk melakukan perbaikan yang pada akhirnya menarik lebih banyak siswa	Pengukuran kinerja menggunakan data konkret keterserapan alumni di dunia kerja sebagai indikator utama keberhasilan output.

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
Kepala sekolah		Mengambil Tindakan Korektif	<ol style="list-style-type: none"> Identifikasi masalah yang akurat Pengembangan tindakan korektif yang tepat Implementasi tindakan korektif yang cepat dan terkoordinasi Mengevaluasi efektivitas dan dampak tindakan korektif 	Proses perbaikan yang spesifik dan bagaimana perbaikan tersebut berkontribusi pada pertumbuhan jumlah siswa	Tindakan korektif memfokuskan investasi pada perbaikan sarpras dan pengadaan peralatan praktik untuk mengatasi kelemahan fasilitas.
		Perencanaan strategi	<ol style="list-style-type: none"> Kesesuaian visi dan misi Perumusan tujuan Partisipasi pemangku kepentingan 	Kualitas dan kelengkapan dokumen rencana strategis sekolah	Semua strategi (visi/misi anggaran, budaya, struktur organisasi, kompensasi, dll) menunjukkan adanya perencanaan yang terstruktur dan berbasis visi jangka panjang.
		Pengorganisasian strategi	<ol style="list-style-type: none"> Pembagian tugas dan tanggung jawab Alokasi sumber daya Koordinasi tim 	Efektivitas struktur dan pengelolaan sumber daya sekolah	Sekolah melaksanakan revitalisasi SMK untuk mengembangkan dan prasarana. Terdapat upaya perbaikan fasilitas sarpras agar semua warga sekolah merasa nyaman dan aman. Struktur organisasi adalah sistem kerja kolaboratif.

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
Meningkatkan jumlah siswa	Implementasi strategi	Implementasi strategi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Program dan kegiatan 2. Kualitas pengajaran 3. Promosi dan pemasaran 	Pelaksanaan program dan kegiatan secara nyata di lapangan	Strategi diwujudkan melalui: program kerja kejepang, sekolah pencetak wirausaha, program tahfidz, penguatan sertifikasi kompetensi dan teaching factory masif. Tiga pilar budaya sekolah (disiplin, inovasi, kekeluargaan) diimplementasikan secara konsisten dan terstruktur.
		Evaluasi strategi	<ol style="list-style-type: none"> 1. System monitoring 2. Analisis hasil 3. Perbaikan berkelanjutan 	Data dan analisis mengenai hasil dari semua kegiatan yang telah dilakukan	Evaluasi mengukur kinerja dengan pemanfaatan data konkret keterserapan alumni di dunia kerja sebagai indikator utama.
	Daya Tarik sekolah	Daya Tarik sekolah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan reputasi 2. Keunggulan program akademik 3. Fasilitas yang memadai 	Bukti nyata dari keunggulan sekolah yang menjadi alasan utama calon siswa mendaftar	Daya tarik meliputi: citra sekolah yang unggul, modern, dan bernilai; program unggulan berorientasi karir/kewirausahaan (kerja ke jepang, sekolah pencetak wirausaha), sekolah berbasis pondok pesantren yang menjamin lulusan kompeten dan berkarakter dan kualitas lulusan yang relevan dengan industri.
	Efektivitas promosi		<ol style="list-style-type: none"> 1. Jangkauan promosi 2. Kualitas konten promosi 3. Tingkat konversi 	Data mengenai seberapa efektif strategi komunikasi dan promosi sekolah dalam menjangkau dan meyakinkan calon siswa	Promosi menggunakan media online dan offline. Bukti penempatan alumni dan koneksi industri yang konkret dikomunikasikan secara efektif.

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Objek kegiatan yang diamati	Catatan
		Proses penerimaan yang efisien	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aksesibilitas pendaftaran 2. Responsivitas layanan 3. Kesesuaian jadwal 	Laporan mengenai kemudahan dan kelancaran proses pendaftaran siswa	Implementasi website resmi sekolah sebagai platform utama untuk PPDB online secara signifikan meningkatkan efisiensi proses administrasi.
		Retensi siswa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingkat pindah keluar siswa 2. Kepuasan siswa dan orang tua 3. Tingkat kelulusan 	Data yang menunjukkan seberapa baik sekolah mampu mempertahankan siswa yang sudah ada, yang secara tidak langsung menjadi indicator kualitas dan daya Tarik sekolah	Struktur organisasi dirancang untuk mendukung upaya retensi siswa, dan sekolah berupaya membuat semua warga sekolah merasa nyaman dan aman melalui perbaikan fasilitas.

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R**

Lampiran 4

Nama : Gina Nurhayati

Lokasi : SMK Muhammadiyah 02 Paleran

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember	Manajemen strategi	Mengembangkan Visi dan Misi	<ol style="list-style-type: none"> 1. visi dan misi jelas dan spesifik 2. visi harus inspiratif 3. keterlibatan stakeholders 4. analisis lingkungan 5. visi dan misi harus konsisten dengan nilai-nilai dan tujuan 	Sejauh mana perumusan visi dan misi oleh kepala sekolah (sebagai bagian dari manajemen strategi) memiliki pengaruh atau korelasi langsung terhadap keberhasilan sekolah dalam meningkatkan jumlah siswa	Bagaimana perumusan visi dan misi sekolah memengaruhi upaya meningkatkan jumlah siswa	Prosesnya diawali dengan merumuskan visi dan misis secara kolaboratif bersama seluruh stakeholder yang didasarkan pad analisis data.
		Mengidentifikasi Peluang dan Ancaman Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. analisis lingkungan eksternal 2. identifikasi peluang 3. analisis resiko 4. prioritasi ancaman 	Sejauh mana kemampuan kepala sekolah dalam menganalisis lingkungan eksternal (mengidentifikasi peluang dan ancaman) memengaruhi strategi sekolah untuk meningkatkan jumlah siswa	bagaimana kemampuan kepala sekolah dalam mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal memengaruhi strategi sekolah untuk meningkatkan jumlah siswa?	Kepala sekolah proaktif mengidentifikasi peluang eksternal dan ancaman untuk menghasilkan branding unik sekolah berbasis pondok pesantren sebagai keunggulan kompetitif.

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
		Menetapkan Tujuan Jangka Panjang	<ol style="list-style-type: none"> 1. tujuan harus spesifisitas, terukur dan relevansi 2. keterlibatan stakeholder 3. analisis lingkungan internal dan eksternal 4. tujuan jangka panjang harus konsisten dengan strategi 	mengukur hubungan antara visi jangka Panjang kepala sekolah dan hasil nyata dalam hal pendaftaran siswa.	bagaimana penetapan tujuan jangka Panjang oleh kepala sekolah memengaruhi upaya sekolah untuk meningkatkan jumlah siswa?	Menetapkan tujuan jangka panjang yang jelas berfokus pada lulusan kompeten, berjiwa entepreneur dan berakhhlak mulia.
		Menentukan Strategi Khusus	<ol style="list-style-type: none"> 1. menganalisis lingkungan eksternal dan internal 2. identifikasi analisis swot 3. pemilihan alternatif strategi yang sesuai dengan visi, misi dan tujuan 	Jenis-jenis strategi khusus yang terbukti efektif dalam menarik siswa	bagaimana perumusan strategi khusus yang dilakukan oleh kepala sekolah dalam manajemen strategi dapat meningkatkan jumlah siswa di sekolah?	Menentukan strategi khusus melalui program unggulan seperti lulus langsung langsung kerja, berbasis pondok pesantren, program kerja ke jepang dan sekolah pencetak wirausaha.
		Menghasilkan Alternatif Strategi	<ol style="list-style-type: none"> 1. mengevaluasi kelebihan dan kekurangan dari setiap alternatif strategi 2. menetapkan kriteria yang jelas dan terukur memilih alternatif strategi 	Untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai proses pengambilan keputusan strategis oleh kepala sekolah, dari mulai menghasilkan berbagai opsi hingga memilih opsi yang paling efektif untuk mencapai target	bagaimana perumusan alternatif strategi dalam manajemen strategi kepala sekolah dapat memengaruhi peningkatan jumlah siswa di sekolah?	Memilih alternatif strategi berdasarkan diferensiasi jurusan dan keterhubungan industri yang dikomunikasikan melalui bukti nyata penempatan alumni.

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
				peningkatan jumlah siswa		
		Menentukan Kekuatan dan Kelemahan Internal	1. Menganalisis sumber daya dan kemampuan internal 2. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan 3. Mengevaluasi kekuatan dan kelemahan	Untuk memahami bagaimana kepala sekolah menggunakan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) sebagai landasan untuk merumuskan strategi yang berdampak pada peningkatan jumlah siswa	Bagaimana perumusan strategi kepala sekolah, melalui penentuan kekuatan dan kelemahan internal sekolah, dapat memengaruhi peningkatan jumlah siswa?	Menentukan kekuatan serta kelemahan internal secara jujur dan transparan untuk fokus pada investasi perbaikan fasilitas dan peningkatan SDM secara berkelanjutan.
		Mengembangkan Budaya yang Mendukung Strategi yang Telah direncanakan	1. Pembentukan nilai dan norma 2. Pengintegrasian budaya dengan strategi 3. Kepemimpinan yang inspiratif dan mendukung strategi yang direncanakan	Contoh budaya sekolah yang dikembangkan dan cara kepala sekolah mengimplementasikan strategi tersebut	Bagaimana pelaksanaan pengembangan budaya sekolah yang mendukung strategi manajemen kepala sekolah dapat meningkatkan jumlah siswa?	Kepala sekolah mengembangkan budaya kuat berlandaskan disiplin (wajib shalat dhuha dan dhuhur berjamaah), inovasi, dan kekeluargaan.
		Membuat Struktur Organisasi yang Efektif	1. Membuat struktur organisasi yang jelas dan fleksibel 2. Pembagian tugas dan tanggungjawab yang jelas dan sesuai kemampuan	Gambaran jelas mengenai struktur organisasi yang dibuat oleh kepala sekolah, termasuk alur komunikasi, pembagian	Bagaimana efektivitas struktur organisasi yang dibuat oleh kepala sekolah dapat meningkatkan jumlah siswa?	Struktur dirancang secara fungsional dan sinergis antara waka kurikulum, waka kesiswaan, dan waka humas.

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
			3. Fleksibilitas struktur dan adaptabilitas anggota organisasi	tugas, dan kewenangan setiap posisi.		
		Mengarahkan Usaha dalam Pemasaran	1. Strategi pemasaran yang inovatif dan berbasis data 2. Implementasi pemasaran dan penggunaan saluran pemasaran yang tepat	Penjelasan mendalam mengenai taktik dan efektivitas kegiatan pemasaran sekolah	Bagaimana strategi pemasaran yang dijalankan oleh kepala sekolah dapat meningkatkan jumlah siswa?	Sekolah menerapkan pemasaran terpadu yang menggabungkan media online dan offline serta melibatkan seluruh warga sekolah.
		Mempersiapkan Anggaran	1. Anggaran yang spesifik dan realistik 2. Alokasi sumberdaya yang efektif 3. Pengawasan dan control yang efektif	Untuk mengetahui detail mengenai bagaimana alokasi anggaran yang disusun oleh kepala sekolah dapat menjadi faktor penarik bagi siswa baru	Bagaimana strategi kepala sekolah dalam mempersiapkan anggaran dapat meningkatkan jumlah siswa?	Anggaran disusun secara strategis dan berbasis visi jangka panjang, dialokasikan tepat sasaran pada tiga pilar : kualitas akademik, fasilitas modern, dan promosi.
		Mengembangkan dan Memanfaatkan Sistem Informasi	1. System informasi yang terintegrasi dan fleksibel 2. Pemanfaatan system informasi yang efektif dan efisien 3. Keamanan system informasi dan privasi data	Untuk mengetahui bagaimana penggunaan teknologi dan data membantu sekolah menarik dan mendaftarkan siswa baru	Bagaimana pemanfaatan system informasi oleh kepala sekolah dapat meningkatkan jumlah siswa?	Melakukan transformasi digital dengan mengimplementasikan sistem pendaftaran online (PPDB).
		Menjembatani Antara Kompensasi	1. System kompensasi yang berbasis kinerja yang adil dan transparan	Untuk menggali mekanisme sebab-akibat yang menunjukkan bahwa investasi pada	Bagaimana strategi kepala sekolah dalam menjembatani kompensasi dan kinerja	Diterapkan sistem imbalan berbasis kinerja diferensial yang secara eksplisit menghubungkan insentif

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
		ke Karyawan dan Kinerja	2. Kemampuan dalam memastikan bahwa kompensasi dapat berdampak pada kinerja karyawan dan organisasi	sumber daya manusia (melalui kompensasi) akan berujung pada peningkatan kualitas sekolah, yang pada akhirnya akan berdampak langsung pada pertumbuhan jumlah siswa	karyawan dapat meningkatkan jumlah siswa?	khusus dengan kontribusi langsung terhadap peningkatan jumlah siswa.
		Mereview Faktor Eksternal dan Internal dari Strategi yang dilaksanakan	1. Menganalisis faktor eksternal dan internal dengan analisis swot 2. Mengevaluasi efektivitas dan efisiensi strategi 3. Kemampuan dalam pembelajaran dan pengembangan	Untuk mengetahui bagaimana proses tinjauan dan perbaikan strategi berdampak langsung pada pertumbuhan sekolah	Bagaimana hasil evaluasi faktor eksternal dan internal dari strategi manajemen kepala sekolah dapat meningkatkan jumlah siswa?	Sekolah berhasil mengubah ancaman eksternal menjadi nilai jual unik berbasis pondok pesantren; mengatasi kelemahan internal melalui alokasi dana bos yang transparan untuk pelatihan dan perbaikan sarana prasarana.
		Mengukur Kinerja	1. Pengukuran kinerja yang objektif 2. Kriteria pengukuran kinerja yang jelas dan terukur 3. Metode pengukuran kinerja yang tepat	Bagaimana penggunaan data kinerja sekolah dapat menjadi dasar untuk melakukan perbaikan yang pada akhirnya menarik lebih banyak siswa	Bagaimana hasil pengukuran kinerja sekolah yang dilakukan oleh kepala sekolah dapat meningkatkan jumlah siswa?	Pengukuran kinerja dilakukan berbasis data konkret, menjadikan tingkat keterserapan alumni di dunia kerja sebagai metrik keberhasilan utama output sekolah, yang kemudian dipublikasikan secara masif.

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
		Mengambil Tindakan Korektif	<ol style="list-style-type: none"> Identifikasi masalah yang akurat Pengembangan tindakan korektif yang tepat Implementasi tindakan korektif yang cepat dan terkoordinasi Mengevaluasi efektivitas dan dampak tindakan korektif 	Proses perbaikan yang spesifik dan bagaimana perbaikan tersebut berkontribusi pada pertumbuhan jumlah siswa	Bagaimana tindakan korektif yang dilakukan oleh kepala sekolah berdasarkan evaluasi dapat meningkatkan jumlah siswa?	Tindakan korektif sangat terarah: fokus investasi pada perbaikan fasilitas dan pengadaan peralatan praktik; memperkuat branding sekolah sebagai basis pondok pesantren, transformasi promosi konvensional menjadi digital branding, peningkatan kualitas pengajaran dan penguatan budaya disiplin-nilai keagamaan.
	Kepala sekolah	Perencanaan strategi	<ol style="list-style-type: none"> Kesesuaian visi dan misi Perumusan tujuan Partisipasi pemangku kepentingan 	Kualitas dan kelengkapan dokumen rencana strategis sekolah	Bagaimana bapak menilai kualitas dan kelengkapan dokumen rencana strategis sekolah untuk meningkatkan jumlah siswa?	Kepala sekolah memastikan dokumen rencana strategis selaras dengan visi, tujuannya terukur dan realistik melalui analisis SWOT, serta memiliki rencana aksi yang jelas dan terperinci, melibatkan tenaga pendidik untuk implementasi efektif.
		Pengorganisasian strategi	<ol style="list-style-type: none"> Pembagian tugas dan tanggung jawab Alokasi sumber daya Koordinasi tim 	Efektivitas struktur dan pengelolaan sumber daya sekolah	Bagaimana bapak memastikan struktur organisasi dan alokasi sumber daya sekolah berjalan efektif untuk	Kepala sekolah membentuk tim khusus pemasaran dan menempatkan guru terbaik, sambil mengalokasikan anggaran untuk promosi

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
					meningkatkan jumlah siswa?	digital agar menjangkau lebih banyak calon siswa.
		Implementasi strategi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Program dan kegiatan 2. Kualitas pengajaran 3. Promosi dan pemasaran 	Pelaksanaan program dan kegiatan secara nyata di lapangan	Bagaimana bapak memastikan pelaksanaan program dan kegiatan di sekolah benar-benar terimplementasi secara efektif dilapangan untuk menarik minat calon siswa baru?	Dilakukan dengan perencanaan yang matang, memonitoring secara berkala, dan analisis data untuk perbaikan program secara berkelanjutan.
		Evaluasi strategi	<ol style="list-style-type: none"> 1. System monitoring 2. Analisis hasil 3. Perbaikan berkelanjutan 	Data dan analisis mengenai hasil dari semua kegiatan yang telah dilakukan	Bagaimana bapak memanfaatkan data dan analisis dari seluruh kegiatan yang telah dilakukan untuk mengevaluasi efektivitas strategi, serta membuat keputusan yang tepat demi peningkatan jumlah siswa di sekolah?	Kepala sekolah melakukan pengumpulan data dari semua kegiatan (promosi, pendaftaran, survei kepuasan orang tua) dan menganalisisnya untuk mengambil keputusan yang tepat.
	Meningkatkan jumlah siswa	Daya Tarik sekolah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan reputasi 2. Keunggulan program akademik 3. Fasilitas yang memadai 	Bukti nyata dari keunggulan sekolah yang menjadi alasan utama calon siswa mendaftar	Dalam pandangan Bapak, apa strategi paling efektif untuk mengidentifikasi dan mengkomunikasikan keunggulan sekolah agar calon siswa tertarik mendftar?	Dengan mengumpulkan data nyata (prestasi siswa dan keunikan program seperti SMK PK, program kerja kejepang, lulus langsung kerja, program kewirausahaan) dan menyebarkannya melalui media sosial dan offline

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
						agar calon siswa dapat melihat bukti keberhasilan.
		Efektivitas promosi	1. Jangkauan promosi 2. Kualitas konten promosi 3. Tingkat konversi	Data mengenai seberapa efektif strategi komunikasi dan promosi sekolah dalam menjangkau dan meyakinkan calon siswa	Bagaimana bapak mengukur keberhasilan strategi komunikasi dan promosi sekolah dalam menjangkau calon siswa baru?	Diukur dengan melacak jumlah pendaftar baru dari tahun ke tahun dan menganalisis sumber informasi, serta melakukan survei dan wawancara dengan siswa baru untuk memahami daya tarik utama mereka.
		Proses penerimaan yang efisien	1. Aksesibilitas pendaftaran 2. Responsivitas layanan 3. Kesesuaian jadwal	Laporan mengenai kemudahan dan kelancaran proses pendaftaran siswa	Bagaimana bapak menilai kemudahan dan kelancaran proses penerimaan siswa baru, serta langkah apa yang bapak ambil agar proses ini efisien?	Kelancaran dinilai dari kepuasan orang tua, kecepatan proses pendaftaran, dan minimnya masalah teknis. Efisiensi dijamin dengan menggunakan sistem pendaftaran online dan tim khusus diikuti dengan evaluasi dan perbaikan sistem.
		Retensi siswa	1. Tingkat pindah keluar siswa 2. Kepuasan siswa dan orang tua 3. Tingkat kelulusan	Data yang menunjukkan seberapa baik sekolah mampu mempertahankan siswa yang sudah ada, yang secara tidak langsung	Bagaimana sekolah memastikan siswa dan orang tua merasa puas, sehingga mereka tetap bertahan dan sekolah bisa menarik siswa baru?	Sekolah fokus pada kualitas pendidikan (peningkatan kemampuan guru) dan menciptakan lingkungan belajar yang positif, serta menjaga

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Informasi yang diharapkan/tuju	pertanyaan	Keterangan
				menjadi indicator kualitas dan daya Tarik sekolah		komunikasi terbuka dengan orang tua untuk membentuk reputasi positif yang menjadi daya tarik utama bagi calon siswa baru.



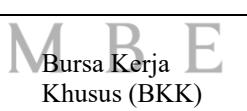
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 5

Nama : Gina Nurhayati

Lokasi : SMK Muhammadiyah 02 Paleran

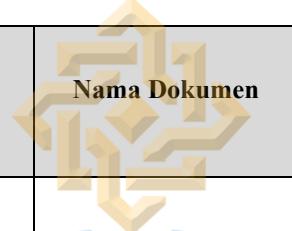
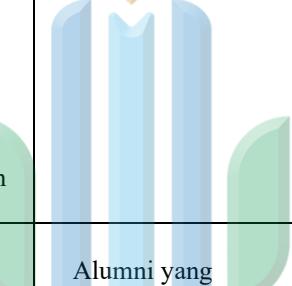
Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember	Manajemen strategi	Mengembangkan Visi dan Misi	1. visi dan misi jelas dan spesifik 2. visi harus inspiratif 3. keterlibatan stakeholders 4. analisis lingkungan 5. visi dan misi harus konsisten dengan nilai-nilai dan tujuan	Visi dan Misi SMKM 02 Paleran Rapat Pengembangan Visi dan Misi	√ √		1 1	Foto Foto
		Mengidentifikasi Peluang dan Ancaman Eksternal	1. analisis lingkungan eksternal 2. identifikasi peluang 3. analisis resiko prioritasancaman	Perbaikan Fasilitas Bimbingan Teknis Program SMK PK Pelatihan IHT	√ √ √		1 1 1	Foto Foto Foto

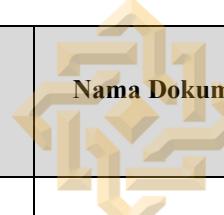
Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
		Menetapkan Tujuan Jangka Panjang	<ol style="list-style-type: none"> 1. tujuan harus spesifisitas, terukur dan relevansi 2. keterlibatan stakeholder 3. analisis lingkungan internal dan eksternal 4. tujuan jangka panjang harus konsisten dengan strategi 	 Visi, Misi dan Tujuan Sekolah Karya Siswa SMKM 02 Paleran	√		1	Foto
		Menentukan Strategi Khusus	<ol style="list-style-type: none"> 1. menganalisis lingkungan eksternal dan internal 2. identifikasi analisis swot 3. pemilihan alternative strategi yang sesuai dengan visi, misi dan tujuan 	 Rapat dalam Program Unggulan Program Unggulan SMKM 02 Paleran	√		1	Foto
		Menghasilkan Alternatif Strategi	<ol style="list-style-type: none"> 1. mengevaluasi kelebihan dan kekurangan dari 	 Bursa Kerja Khusus (BKK)	√		1	Foto

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
			2. setiap alternatif strategi 2. menetapkan kriteria yang jelas dan terukur memilih alternative strategi	Kunjungan Industri	√		1	Foto
			Menentukan Kekuatan dan Kelemahan Internal	Ruang Praktik Jurusan BD	√		1	Foto
			1. Menganalisis sumber daya dan kemampuan internal 2. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan 3. Mengevaluasi kekuatan dan kelemahan	Penyambutan Siswa Oleh Guru Setiap Pagi	√		1	Foto
			1. Pembentukan nilai dan norma 2. Pengintegrasian budaya dengan strategi 3. Kepemimpinan yang inspiratif dan mendukung strategi yang direncanakan	Shalat Dhuha Berjamaah	√		1	Foto
							1	Foto

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
		Membuat Struktur Organisasi yang Efektif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat struktur organisasi yang jelas dan fleksibel 2. Pembagian tugas dan tanggungjawab yang jelas dan sesuai kemampuan 3. Fleksibilitas struktur dan adaptabilitas anggota organisasi 	Struktur Organisasi SMKM 02 Paleran	√		1	Foto
		Mengarahkan Usaha dalam Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategi pemasaran yang inovatif dan berbasis data 2. Implementasi pemasaran dan penggunaan saluran pemasaran yang tepat 	Surat Perjalanan Dinas Sosialisasi PPDB	√		1	Foto
		Mempersiapkan Anggaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Anggaran yang spesifik dan realistik 2. Alokasi sumberdaya yang efektif 	Takola SMKM 02 Paleran Pembangunan Ruang Praktik Jurusan TBSM	√	√	1	Foto

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
			3. Pengawasan dan control yang efektif					
	Mengembangkan dan Memanfaatkan Sistem Informasi	1. System informasi yang terintegrasi dan fleksibel 2. Pemanfaatan system informasi yang efektif dan efisien 3. Keamanan system informasi dan privasi data	Web Pendaftaran PPDB Secara Online	√			1	Foto
	Menjembatani Antara Kompensasi ke Karyawan dan Kinerja	1. System kompensasi yang berbasis kinerja yang adil dan transparan 2. Kemampuan dalam memastikan bahwa kompensasi dapat berdampak pada kinerja karyawan dan organisasi	Daftar Hadir Guru	√			1	Foto
	Mereview Faktor Eksternal dan Internal dari	1. Menganalisis faktor eksternal dan internal	Rapat Evaluasi	√			1	Foto

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
		Strategi yang dilaksanakan	<p>dengan analisis swot</p> <p>2. Mengevaluasi efektivitas dan efisiensi strategi</p> <p>3. Kemampuan dalam pembelajaran dan pengembangan</p>					
		Mengukur Kinerja	<p>1. Pengukuran kinerja yang objektif</p> <p>2. Kriteria pengukuran kinerja yang jelas dan terukur</p> <p>3. Metode pengukuran kinerja yang tepat</p>		✓		1	Foto
		Mengambil Tindakan Korektif	<p>1. Identifikasi masalah yang akurat</p> <p>2. Pengembangan tindakan korektif yang tepat</p> <p>3. Implementasi tindakan korektif yang cepat dan terkoordinasi</p>		✓		1	Foto

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
Kepala sekolah	Perencanaan strategi		4. Mengevaluasi efektivitas dan dampak tindakan korektif	 Visi dan Misi SMKKM 02 Paleran Rapat Pengembangan Visi dan Misi				
			1. Kesesuaian visi dan misi 2. Perumusan tujuan 3. Partisipasi pemangku kepentingan		√		1	Foto
	Pengorganisasian strategi		1. Pembagian tugas dan tanggung jawab 2. Alokasi sumber daya 3. Koordinasi tim	 Struktur Organisasi SMKKM 02 Paleran	√		1	Foto
							1	Foto
	Implementasi strategi		1. Program dan kegiatan 2. Kualitas pengajaran 3. Promosi dan pemasaran	Rapat Program Unggulan Pembangunan Ruang Praktik	√ √		1	Foto Foto
	Evaluasi strategi		1. System monitoring	Media Pemasaran	√		1	Foto

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Nama Dokumen	Status Dokmen		Jumlah Dokumen	Bentuk Dokumen (Print-Out/PDF/Scan/Foto/Ms .Word,Excel,etc)
					Ada	Tidak Ada		
Meningkatkan jumlah siswa	Daya Tarik sekolah		2. Analisis hasil 3. Perbaikan berkelanjutan	Rapat Evaluasi	√		1	Foto
			1. Peningkatan reputasi 2. Keunggulan program akademik 3. Fasilitas yang memadai	Program Unggulan SMKM 02 Paleran Media Pemasaran SMKM 02 Paleran	√		1	Foto
	Efektivitas promosi		1. Jangkauan promosi 2. Kualitas konten promosi 3. Tingkat konversi	Data alumni yang sudah bekerja	√		1	Foto
			1. Aksesibilitas pendaftaran 2. Responsivitas layanan 3. Kesesuaian jadwal	Web Pendaftaran PPDB Online	√		1	Foto
	Retensi siswa		1. Tingkat pindah keluar siswa 2. Kepuasan siswa dan orang tua 3. Tingkat kelulusan	Pelatihan IHT (<i>Deep Learning</i>)	√		1	Foto

Lampiran 6



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

Jl. Mataram No. 01 Mangli. Telp.(0331) 428104 Fax. (0331) 427005 Kode Pos: 68136
 Website:[www.http://ftik.uinkhas-jember.ac.id](http://ftik.uinkhas-jember.ac.id) Email: tarbiyah.iainjember@gmail.com

Nomor : B-13168/ln.20/3.a/PP.009/08/2025

Sifat : Biasa

Perihal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Yth. Kepala SMK MUHAMMADIYAH 02 PALERAN

Jl.Gambirono No.02 Paleran, Umbulsari, Jember Kode Pos 68166-Jawa Timur

Dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, maka mohon diijinkan mahasiswa berikut :

NIM	:	T20193138
Nama	:	GINA NURHAYATI
Semester	:	Semester tiga belas
Program Studi	:	MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM

untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai "Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember" selama 60 (enam puluh) hari di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu AGUK FATRIA SETIYAWAN, S.Pd

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

Jember, 18 Agustus 2025

Dekan,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

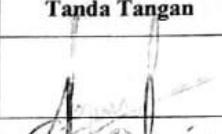
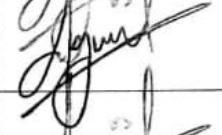
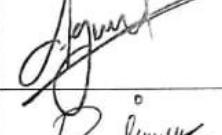
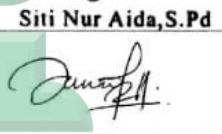
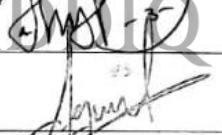
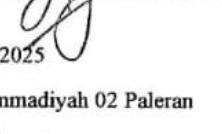
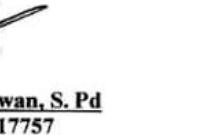


KHOTIBUL UMAM

Lampiran 7

JURNAL PENELITIAN

**Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah
Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember**

No	Hari, Tanggal	Kegiatan Penelitian	Tanda Tangan
1	Selasa, 19 Agustus 2025	Penyerahan surat ijin penelitian	
2	Selasa, 19 Agustus 2025	Observasi situasi dan kondisi SMK serta dokumentasi pendukung	
3	Sabtu, 23 Agustus 2025	Wawancara kepada kepala sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran, observasi serta dokumentasi data pendukung	
4	Sabtu, 23 Agustus 2025	Wawancara kepada WaKa Humas, observasi serta dokumentasi data pendukung	
5	Senin, 25 Agustus 2025	Wawancara kepada Guru, observasi serta dokumentasi data pendukung	 Siti Nur Aida, S.Pd
6	Senin, 25 Agustus 2025	Wawancara kepada Peserta Didik, observasi serta dokumentasi data pendukung	
6	Rabu, 27 Agustus 2025	Wawancara kepada wali murid, observasi serta dokumentasi data pendukung	
7	Senin, 15 September 2025	Meminta dokumentasi yang dibutuhkan ke T.U	
8	Senin, 13 Oktober 2025	Meminta surat keterangan selesai melakukan penelitian	

Jember, 13-Oktober 2025

Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran



Aguk Patria Setiyawan, S. Pd
NBM.13249121 1417757

Lampiran 8



MAJELIS PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH MUHAMMADIYAH
 SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN
SMK MUHAMMADIYAH 02 PALERAN (TERAKREDITASI "B")
(BERBASIS PONDOK PESANTREN)
 NSS : 342052414289
 Jl. Gambirono No. 02 801234619510 Paleran, Umbulsari, Jember 68166
 Website : www.smkmudapaleran.sch.id E-mail : smkmu02paleran@gmail.com

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

NOMOR: 144/III.4.AU/A/10/2025

Assalamualaikum Wr.W

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran, menerangkan dengan sebenarnya :

Nama

: Gina Nurhayati

Nim

: T20193138

Prodi jurusan

: Managemen Pendidikan Islam

Judul

: Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Bahwa nama tersebut di atas benar-benar telah melaksanakan penelitian pada tanggal 19 Agustus 2025 – 13 Oktober 2025 di SMK Muhammadiyah 02 Paleran dengan judul **“Manajemen Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember”**.

Demikian surat balasan dari kami, atas perhatiannya saya sampaikan terimakasih.
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAIYACHMAD SIDDIQ
Wassalamualaikum Wr.Wb.

J E M B E R

Paleran, 13 Oktober 2025

Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran



AGUSTRIANIA SETIYAWAN, S.Pd.

NBM: 1324 9121 1417757

Lampiran 9



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN

Jl. Mataram No. 01 Mangli. Telp. (0331) 428104 Fax. (0331) 427005 Kode Pos: 68136
 Website: [www.http://ftlik.uinkhas-jember.ac.id](http://ftlik.uinkhas-jember.ac.id) Email: turbiyah.iainjember@gmail.com

SURAT KETERANGAN LULUS CEK TURITIN

Bersama ini disampaikan bahwa karya ilmiah yang disusun oleh:

Nama : Gina Nurhayati

NIM : T20193138

Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam

Judul Skripsi : Manajemen Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di Sekolah Menengah Kejuruan Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember

Telah lulus cek similarity dengan menggunakan aplikasi turnitin UIN KHAS Jember dengan skor akhir sebesar (8,6 %)

1. BAB I : 16 %
2. BAB II : 14 %
3. BAB III : 10 %
4. BAB IV : 3 %
5. BAB V : 0%

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
 Demikian surat ini disampaikan dan agar digunakan sebagaimana mestinya.

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 24 November 2025

Penanggungjawab Turnitin

FTIK UIN KHAS Jember



Laily Yuita Susanti, S.Pd., M.Si

NIP. 198906092019032007

Lampiran 10

DOKUMENTASI



Wawancara Peneliti dengan Kepala Sekolah di Ruang Kepala Sekolah SMKM 02 Paleran



Wawancara Peneliti dengan Waka Humas di Ruang Kantor SMKM 02 Paleran



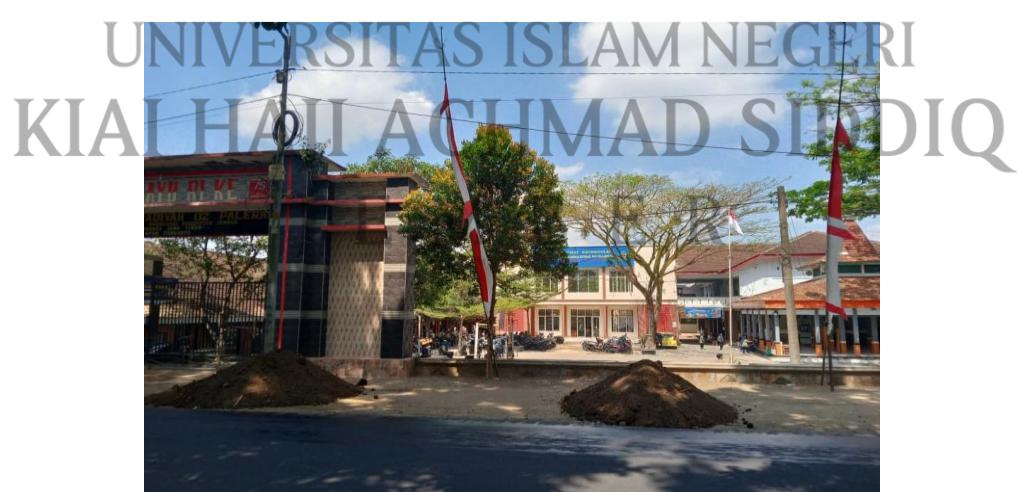
Wawancara Peneliti dengan Guru di Ruang Guru SMKM 02 Paleran



Wawancara Peneliti dengan Siswa Kelas X Jurusan Bisnis Digital di Depan Kelas X-BD



Wawancara Peneliti dengan Orang Tua Siswa Kelas X-BD



lembaga sekolah SMK Muhammadiyah 02 Paleran Umbulsari Kabupaten Jember



Tempat Parkir SMK Muhammadiyah 02 Paleran



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ



Ruang Praktik Jurusan Bisnis Digital



Gedung Praktik Jurusan TBSM



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Ruang Praktik Jurusan TBSM



Ruang praktik Jurusan RPL



Majid SMK Muhammadiyah 02 Paleran



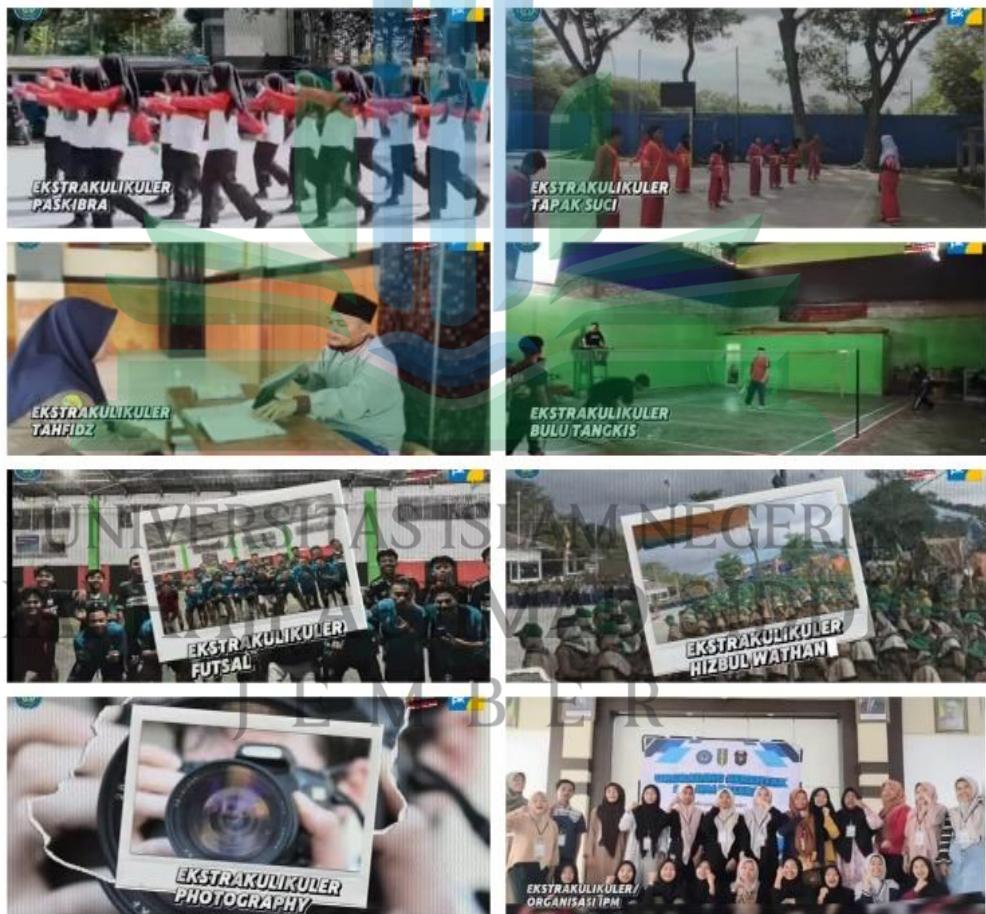
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ



Proses PPDB *Offline* di SMK Muhammadiyah 02 Paleran



Program Kewirausahaan SMK Muhammadiyah 02 Paleran



Ekstrakurikuler SMK Muhammadiyah 02 Paleran

		REKAPITULASI DATA PESERTA DIDIK KELAS X, KELAS XI, DAN KELAS XII TAHUN PELAJARAN 2021/2022 DAN DATA PESERTA PENILAIAN SUMATIF AKHIR JENJANG (PSAJ) TP. 2021/2022																		
NO.	KOMPETENSI KEAHLIAN/ KONSENTRASI KEAHLIAN	PENERIMAAN SISWA BARU			JUMLAH ROMBONGAN BELAJAR				BANYAKNYA SISWA MENURUT JENIS KELAMIN									PESERTA PSAJ TAPEL 2021/2022		
		PAGU	PENDAFTAR	DITERIMA	KELAS				KELAS X			KELAS XI			KELAS XII			L	P	JML
					X	XI	XII	JUMLAH	L	P	JML	L	P	JML	L	P	JML			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	17	18	19	23	24	25
1	Teknik dan Bisnis Sepeda Motor	50	50	50	2	2	1	5	44	0	44	50	0	50	18	0	18	18	0	16
2	Rekayasa Perangkat Lunak	26	26	26	1	1	1	3	11	16	27	16	16	26	8	9	17	8	9	17
3	Bisnis Daring dan Pemasaran	49	49	49	2	2	1	5	12	42	54	11	38	49	11	14	25	11	14	25
	JUMLAH	125	125	125	5	5	3	13	67	58	125	71	54	125	37	23	60	37	23	60
Kepala Cabang Dinas Pendidikan Wilayah Jember																				
Mengetahui : Pengawas SMK																				
Jember, 31 Januari 2022 Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran																				
Dr. Drs. MAHRUS SYAMSUL, M.MPd. Pembina																				
DEDE HARYONO, S.Pd.,M.P. NIP. 19660503 199203 1 014																				
MOCHAMMAD BAGUS KURNIAWAN, S.Pd. NRKS. 20023L 138052424 1200830																				

Rekapitulasi Jumlah Siswa Tahun Ajaran 2021/2022 berjumlah 310 siswa.

		REKAPITULASI DATA PESERTA DIDIK KELAS X, KELAS XI, DAN KELAS XII TAHUN PELAJARAN 2022/2023 DAN DATA PESERTA PENILAIAN SUMATIF AKHIR JENJANG (PSAJ) TP. 2022/2023																		
NO.	KOMPETENSI KEAHLIAN/ KONSENTRASI KEAHLIAN	PENERIMAAN SISWA BARU			JUMLAH ROMBONGAN BELAJAR				BANYAKNYA SISWA MENURUT JENIS KELAMIN									PESERTA PSAJ TAPEL 2022/2023		
		PAGU	PENDAFTAR	DITERIMA	KELAS				KELAS X			KELAS XI			KELAS XII			L	P	JML
					X	XI	XII	JUMLAH	L	P	JML	L	P	JML	L	P	JML			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	17	18	19	23	24	25
1	Teknik dan Bisnis Sepeda Motor	100	34	34	1	2	1	4	34	0	34	43	0	43	43	0	43	43	0	43
2	Rekayasa Perangkat Lunak	100	29	29	1	1	1	3	10	19	29	11	16	27	16	17	33	16	17	33
3	Bisnis Daring dan Pemasaran	100	35	35	1	2	1	4	8	27	35	12	42	54	7	18	25	7	18	25
	JUMLAH	300	98	98	3	5	3	11	52	46	98	66	58	124	66	35	101	66	35	101
Kepala Cabang Dinas Pendidikan Wilayah Jember																				
Mengetahui : Pengawas SMK																				
Jember, 08 Februari 2023 Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran																				
Dr. Drs. MAHRUS SYAMSUL, M.MPd. Pembina																				
DEDE HARYONO, S.Pd.,M.P. NIP. 19660503 199203 1 014																				
AGUK FATRIA SETIYAWAN, S.Pd. NBM. 1324 9121 1417757																				

Rekapitulasi Jumlah Siswa Tahun Ajaran 2022/2023 berjumlah 323 Siswa.

		REKAPITULASI DATA PESERTA DIDIK KELAS X, KELAS XI, DAN KELAS XII TAHUN PELAJARAN 2023/2024 DAN DATA PESERTA PENILAIAN SUMATIF AKHIR JENJANG (PSAJ) TP. 2023/2024																		
NO.	KOMPETENSI KEAHLIAN/ KONSENTRASI KEAHLIAN	PENERIMAAN SISWA BARU			JUMLAH ROMBONGAN BELAJAR				BANYAKNYA SISWA MENURUT JENIS KELAMIN									PESERTA PSAJ TAPEL 2023/2024		
		PAGU	PENDAFTAR	DITERIMA	KELAS				KELAS X			KELAS XI			KELAS XII			L	P	JML
					X	XI	XII	JUMLAH	L	P	JML	L	P	JML	L	P	JML			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	17	18	19	23	24	25
1	Teknik dan Bisnis Sepeda Motor	100	39	39	1	2	1	4	39	0	39	30	0	30	42	0	42	42	0	42
2	Rekayasa Perangkat Lunak	100	36	36	1	1	1	3	13	23	36	11	19	30	11	14	25	11	14	25
3	Bisnis Daring dan Pemasaran	100	41	41	2	2	1	5	9	32	41	12	26	38	12	42	54	12	42	54
	JUMLAH	300	116	116	4	5	3	12	61	55	116	53	45	98	65	56	121	65	56	121
Kepala Cabang Dinas Pendidikan Wilayah Jember																				
Mengetahui : Pengawas SMK																				
Jember, 12 Februari 2024 Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran																				
Dr. Drs. MAHRUS SYAMSUL, M.MPd. Pembina																				
DEDE HARYONO, S.Pd.,M.P. NIP. 19660503 199203 1 014																				
AGUK FATRIA SETIYAWAN, S.Pd. NBM. 1324 9121 1417757																				

Rekapitulasi Jumlah Siswa Tahun Ajaran 2023/2024 berjumlah 335 Siswa.

REKAPITULASI DATA PESERTA DIDIK KELAS X, KELAS XI, DAN KELAS XII TAHUN PELAJARAN 2024/2025 DAN DATA PESERTA PENILAIAN SUMATIF AKHIR JENJANG (PSAJ) TP. 2024/2025																					
NO.	KOMPETENSI KEAHLIAN/ KONSENTRASI KEAHLIAN	PENERIMAAN SISWA BARU			JUMLAH ROMBONGAN BELAJAR KELAS				BANYAKNYA SISWA MENURUT JENIS KELAMIN									PESERTA PSAJ TAPEL 2024/2025			
		PAGU	PENDAFTAR	DITERIMA	X	XI	XII	JUMLAH	KELAS X			KELAS XI			KELAS XII			L	P	JML	
									6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	17	18	19	23	24	25	
1	Teknik Sepeda Motor	62	62	62	2	1	0	3	60	2	62	39	0	39	0	0	0	0	0	0	
2	Rekayasa Perangkat Lunak	28	28	28	1	1	1	3	8	20	28	14	23	37	11	19	30	11	19	30	
3	Bisnis Digital	36	36	36	1	1		2	8	28	36	9	32	41	0	0	0	0	0	0	
4	Teknik dan Bisnis Sepeda Motor	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	30	0	30	30	0	30	
5	Bisnis Daring dan Pemasaran	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	0	0	12	26	38	12	26	38	
	JUMLAH	126	126	126	4	3	1	11	76	50	126	62	55	117	53	45	98	53	45	98	
Kepala Cabang Dinas Pendidikan Wilayah Jember																					
Mengetahui : Pengawas SMK																					
Jember, 31 Januari 2025 Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran																					
Dr. Drs. MAHRUS SYAMSUL, M.MPd. Pembina NIP. 19650309 199803 1 012																					
DEDE HARYONO, S.Pd.,M.P. NIP. 19660503 199203 1 014																					
AGUK FATRIA SETIYAWAN, S.Pd. NBM. 1324 9121 1417757																					

Rekapitulasi Jumlah Siswa Tahun Ajaran 2024/2025 berjumlah 341 Siswa.

REKAPITULASI DATA PESERTA DIDIK KELAS X, KELAS XI, DAN KELAS XII TAHUN PELAJARAN 2025/2026 DAN DATA PESERTA PENILAIAN SUMATIF AKHIR JENJANG (PSAJ) TP. 2025/2026																					
NO.	KOMPETENSI KEAHLIAN/ KONSENTRASI KEAHLIAN	PENERIMAAN SISWA BARU			JUMLAH ROMBONGAN BELAJAR KELAS				BANYAKNYA SISWA MENURUT JENIS KELAMIN									PESERTA PSAJ TAPEL 2025/2026			
		PAGU	PENDAFTAR	DITERIMA	X	XI	XII	JUMLAH	KELAS X			KELAS XI			KELAS XII			L	P	JML	
									6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	17	18	19	23	24	25	
1	Teknik Sepeda Motor	62	36	36	1	2	1	4	34	2	36	60	2	62	39	0	39	39	0	39	
2	Rekayasa Perangkat Lunak	30	26	26	1	1	1	3	9	17	26	8	20	28	14	23	37	14	23	37	
3	Bisnis Digital	62	53	53	2	1	1	4	17	36	53	8	28	36	9	32	41	9	32	41	
	JUMLAH	154	115	115	4	4	3	11	60	55	115	76	50	126	62	55	117	62	55	117	
Kepala Cabang Dinas Pendidikan Wilayah Jember																					
Mengetahui : Pengawas SMK																					
Jember, 23 Agustus 2025 Kepala SMK Muhammadiyah 02 Paleran																					
Dr. Drs. MAHRUS SYAMSUL, M.MPd. Pembina NID 19650309 199803 1 012																					
DEDE HARYONO, S.Pd.,M.P. NIP. 19660503 199203 1 014																					
AGUK FATRIA SETIYAWAN, S.Pd. NBM. 1324 9121 1417757																					

Rekapitulasi Jumlah Siswa Tahun Ajaran 2025/2026 berjumlah 358 Siswa.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHIMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 11

BIODATA PENULIS

Nama	: Gina Nurhayati
NIM	: T20193138
Fakultas	: Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Prodi	: Manajemen Pendidikan Islam
Tempat, Tanggal Lahir	: Jember, 1 Juli 2000
Jenis Kelamin	: Perempuan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
 Alamat : Desa Selodakon Rt. 01 Rw. 04, Kec. Tanggul, Kab. Jember
 No. Hp : 082335965654
 E-mail : rrey81181@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

- SDN Selodakon 02 : Tahun 2006 - Tahun 2012
- SMP Negeri 5 Tanggul : Tahun 2012 – Tahun 2015
- SMK Muhammadiyah 02 Paleran : Tahun 2015 – Tahun 2018
- S1 UIN KHAS Jember : Tahun 2019 – Tahun 2025