

STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM IMPLEMENTASI PPDB DARING (*ONLINE*) DI SMA MUHAMMADIYAH PANGKALPINANG

Handika Yuda Saputra^{1*}, Dian Hidayati¹

^{1,2} Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta

Corresponding author: 2108046058@webmail.uad.ac.id

ABSTRACT

This study explains how school leadership is implemented in the online PPDB system at Muhammadiyah Pangkalpinang High School. The purpose of this writing is to find out the principal's leadership strategy in implementing PPDB online. This research method is a type of qualitative research with a descriptive approach. The results of this study indicate that there are several gaps that occur due to out-of-sync between schools and the bureaucracy. This has resulted in PPDB going to private schools being a little more difficult for students and parents of students to do. This gap can be overcome by the school principal through his leadership in carrying out the existing strategy so that whatever the conditions, the school can survive and implement the existing PPDB Strategy properly and use good facilities and infrastructure in order to improve the perfection of the PPDB process at Pangkalpinang Muhammadiyah High School.

Keywords: *Principal, PPDB, Strategy*

Diterima: 3 Januari 2023, Revisi: 30 Mei 2023, Dipublikasikan: 10 Juli 2023

PENDAHULUAN

Sekolah merupakan salah satu wadah untuk manusia menimba ilmu dan mengembangkan dirinya menjadi lebih baik. Sekolah menjadi yang penting dalam dunia pendidikan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa sesuai dengan Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional. Menurut pernyataan Ki Hajar Dewantara, pendidikan adalah sebuah usaha guna memajukan bertumbuhnya moral (kekuatan batin, karakter), pikiran, dan tumbuh anak, adapun Menurut Untari dalam Azhary, (2018) pendidikan berperan sangat strategis dalam upaya memajukan kemampuan akademik dan pembentukan moral atau perilaku yang positif.

Demi keberlangsungan sistem pendidikan yang diwadahi oleh sekolah, maka perlu dilakukan penerimaan peserta didik baru. Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) merupakan aktivitas tahunan yang dilakukan sekolah untuk mendapatkan siswa baru. PPDB adalah kegiatan pembuka sebelum dilaksanakannya proses belajar mengajar,

melihat posisi kegiatan PPDB yang begitu strategis, maka manajemen PPDB diharuskan dilaksanakan dengan profesional oleh pihak sekolah. Manajemen PPDB harus dilaksanakan menggunakan porsi yang tepat dan juga di rencanakan sebaik mungkin. Esensi manajemen ialah kegiatan mengkontrol, mengurus dan merumuskan sebuah kegiatan khusus dalam implementasi kebijakan dengan maksud mencapai goals yang telah ditentukan oleh sebuah kelompok. Gairah Manajemen PPDB perlu dilakukan, supaya tujuan pendidikan dalam asas melayani pendidikan dapat tercapai dengan baik. Tahapan PPDB mesti dikelola dan diimplementasikan dengan standar yang telah ditetapkan pemerintah.

Namun fakta lapangan yang terjadi bahwa wabah COVID-19 (Hasanah, 2021) melanda tanpa diduga pada tahun 2020 hingga 2021 yang menyebabkan beberapa negara terpaksa melakukan *lockdown* dan mengharuskan segala aktivitas dilakukan didalam rumah (Sarhini, 2021). Hal ini juga berdampak pada sistem Pendidikan di Indonesia termasuk sistem PPDB yang mengharuskan calon peserta didik atau konsumen melakukan pendaftaran sekolah melalui sistem *Online* (Daring). Peralihan ini berdampak dari sistem PPDB hingga kuantitas konsumen yang berubah dari biasanya. Dampak yang terjadi mengharuskan kepala sekolah mengeluarkan strategi – strategi yang inovatif agar proses Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) berjalan dengan normal. Walaupun sedikit mengalami kendala Penerimaan siswa baru yang dilakukan pemerintah dengan sistem online untuk meningkatkan efisiensi pelaksanaan PPDB, menjalankan sistem Online ini tentu memaksa seorang kepala sekolah harus mampu mengambil perannya dengan baik (Safari, 2020).

Sebagai seorang pemimpin, kepala sekolah memainkan peran yang sangat penting dalam mengelola operasional sekolah dan kepala sekolah bertanggung jawab atas kinerja lembaga yang dipimpinnya. Peran pemimpin diartikan sebagai kemampuan atau cara mempengaruhi dan mengarahkan individu lain untuk melaksanakan tujuan yang telah disepakati oleh kelompoknya (Nhlapo, 2020). Maka hakikat seorang pemimpin harus mampu melakukan penanganan-penanganan yang khusus dan memiliki cara tersendiri untuk mengatasinya. Kemampuan khas dan cara itu sering disebut dengan strategi (Navarida, 2020). Di era globalisasi dan pasca COVID-19 ini, lembaga pendidikan perlu berinovasi menggunakan teknologi yang dikembangkan untuk mempermudah proses kegiatan pendidikan dengan berbagai cara. Dan salah satu cara melaksanakan PPDB dalam kondisi itu perlu sebuah kemahiran seorang pemimpin dalam mengelola dan mengatur strategi Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB).

Hal ini urgent untuk diteliti agar menjadi acuan dan pembelajaran kepada kepala sekolah lainnya bagaimana menangani proses PPDB dalam keadaan yang serupa dan menjadi menarik untuk sebab kepala sekolah mampu menghadirkan inovasi yang terbilang baru dan langkah.

METODE

Metode penelitian menggunakan penelitian kualitatif dengan pendekatan Deskriptif dengan cara melakukan pengamatan, wawancara, atau penelaahan dokumen. Analisis data penelitian ini menggunakan aplikasi Atlas.ti 8 dengan analisis secara kritis dan harus mendalam agar dapat mendukung proposisi dan gagasannya. Menurut Creswell (1994) dalam Somantri (2005) menjelaskan bahwa Penelitian kualitatif lebih mengutamakan penggunaan logika induktif dimana kategorisasi dilahirkan dari perjumpaan peneliti dengan informan di lapangan atau data-data yang ditemukan. Data yang diambil pada penelitian ini ialah berupa rekaman wawancara, link aplikasi, brosur, serta angket yang digunakan untuk PPDB. Informan pada penelitian ini ada Kepala Sekolah dan Operator PPDB sekolah. Penelitian ini menggunakan tehnik analisis data yang dikemukakan oleh Huberman dalam Imam (dalam Sugiyono, 2016) bahwa mengatakan bahwa analisis data kualitatif terdiri dari empat komponen, yaitu pengumpulan data, penyederhanaan data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan dibantu menggunakan pengkodean data menggunakan software Atlas.ti 8 sehingga memudahkan dalam penyajian data *interview* yang diperoleh (Mahmudah, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

PPDB merupakan hal yang wajib dilaksanakan sekolah sesuai dengan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2017 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. Dalam PPDB Daring (Online) di SMA Muhammadiyah Pangkalpinang, kepala sekolah memiliki beberapa strategi dan hambatan tersendiri dalam melaksanakannya. Hal itu tertuang dalam gambar 1.



Gambar 1. Main Mapping PPDB Daring (Online) di SMA Muhammadiyah Pangkalpinang
Sumber : Atlas.ti 8

Penerimaan Peserta Didik baru (PPDB) di SMA Muhammadiyah Pangkalpinang memiliki cara tersendiri dan terbilang unik yang membuat sekolah masih tetap eksis walau dengan cara Luring (Offline) maupun secara Daring (Online). Namun dalam ada beberapa kesenjangan yang terjadi karena unsinkronisasi antara sekolah-sekolah dengan birokrasi hal ini juga relevan dengan yang pernah diteliti oleh (Amruddin et al., 2022) yang membahas tentang faktor penyebab penyakit atau permasalahan dalam lembaga pendidikan adalah budaya organisasi, faktor manusia (pimpinan dan guru), serta faktor usia dan lembaga itu sendiri, unsinkronisasi ini juga menjadi salah satu penyakit dalam lembaga pendidikan, unsinkronisasi tersebut antara lain : 1) Minimnya Jumlah Tamatan, kepala sekolah SMA Muhammadiyah pangkalpinang menjelaskan bahwa lulusan SMP/MTs di kota pangkalpinang itu minim, “kayak tahun lalu, yang bakal tamat SMP/MTS se pangkalpinang itu 3512 Siswa, itu kan saya data, saya kan berdasarkan data. Minimnya lulusan ini menjadi tantangan bagi sekolah untuk mengatur strategi agar PPDB berjalan sesuai target yang diharapkan. 2) Kelebihan Daya Tampung Sekolah, Kelebihan daya tampung yang dimaksudkan ialah kapasitas kuota sekolah mampu menampung siswa dalam jumlah besar. Sehingga apabila jumlah lulusan yang keluar minim sedangkan jumlah daya tampung sekolahnya besar, maka sekolah-sekolah swasta akan kesulitan mendapatkan siswa. 3) Mengsupervisi Kesiapan Sekolah, supervisi adalah pandangan dari orang yang lebih ahli kepada orang yang memiliki keahlian di bawahnya (Kristiawan et al., 2019). supervisi merupakan suatu aktivitas pembinaan yang direncanakan untuk membantu para guru dan pegawai sekolah lainnya dalam melakukan pekerjaan secara efektif (Somad, 2012). Dalam PPDB online, dinas pendidikan provinsi seyogya mengsupervisi sekolah-sekolah dari segi kesiapan melaksanakan PPDB online mulai dari Fasilitas hingga SDM yang ada, supervisi ini dilakukan agar tidak terjadi unsinkronisasi antara sekolah dan birokrasi. 4) Mengevaluasi Kesiapan Sekolah, ini merupakan kelanjutan dari supervisi yang dilakukan.

Evaluasi adalah kegiatan identifikasi untuk melihat apakah suatu program yang telah direncanakan telah tercapai atau belum, berharga atau tidak, dan dapat pula untuk melihat tingkat efisiensi pelaksanaannya (Sri Wahyuni, 2012). Menurut Djali (2008) dalam Ridho (2018) Evaluasi dapat juga diartikan sebagai proses menilai sesuatu berdasarkan kriteria atau tujuan yang ditetapkan sebelumnya, yang selanjutnya diikuti dengan pengambilan keputusan atas obyek yang dievaluasi. Evaluasi dilakukan agar sekolah maupun dinas pendidikan provinsi saling membenahi apa saja kekurangan yang dialami oleh sekolah negeri dan sekolah swasta dalam menyiapkan PPDB online ini. 5) *Unrequired New School* (tidak diperlukan sekolah baru), dalam permasalahannya yang ada, membuat sekolah baru tidaklah perlu dilakukan, karena dengan adanya sekolah baru maka akan memperkeruh keadaan sekolah dalam PPDB, baik online maupun secara offline. Hal ini menjadi juga disampaikan kepala sekolah kepada legislatif agar tidak menambah sekolah baru dan lebih fokus kepada sekolah-sekolah didaerah daerah tertentu yang masih

kekurangan siswa “Itu makanya kami juga menyampaikan di DPR juga tidak perlulah ada wacana membangun SMA Baru. Lebih baik fokuskan di Daerah-daerah yang masih rendah aksesnya kuantitas siswanya, jadi itu kondisi kita”.

Dalam kondisi yang ada, kepala sekolah harus memiliki jiwa bertahan yang baik, dan cara terbaik dalam melaksanakan PPDB yakni dengan memiliki Strategi Promosi yang baik. Strategi Promosi yang dilakukan Kepala Sekolah untuk Melaksanakan PPDB Darin (Online) antara lain: 1)Branding Sekolah, 2)Mendeteksi Minat Calon Siswa, 3)Memanfaatkan Relasi Kepala Sekolah, 4)Sering Mengajak dan Berkomunikasi, 5)Komunikasi *Face to Feca*, 6)Melakukan Pendekatan Secara Persuasif, 7)Melakukan Sosialisasi Ke Kelas-Kelas.

1. Branding Sekolah

Strategi pemasaran yang akan dijadikan patokan oleh lembaga pendidikan disesuaikan dengan perkembangan peradaban dan teknologi (Hanifah & Istikomah, 2022). Oleh karena itu, Branding bagi sekolah tidak hanya sekedar menjual nama dan lokasi sekolah, melainkan juga menampilkan suatu identitas agar mudah dikenal oleh masyarakat. Strategi branding menjadi sangat penting bagi sekolahsekolah terutama bagi sekolah swasta (Purwanto & Salman, 2021). Brand alias merek bagi sekolah bukan sekedar nama dan lokasi melainkan sebuah identitas untuk dikenal dan dapat dibedakan mutu pelayanannya dari sekolah lain (Sholihah, 2018). Dalam PPDB terhusus proses Promosi sekolah,. Memiliki Branding menjadi hal penting. Selayaknya produk, sekolah juga perlu sebuah Branding yang harus dimiliki sebagai daya tarik bagi konsumen atau Orang Tua dan Calon Peserta Didik. Menurut Syafitri (2019) Branding merupakan suatu mekanisme untuk menonjolkan apa yang menjadi ciri khas dari sekolah sekaligus menjadi ajang promosi sekolah. Hal ini sependapat dengan yang disampaikan oleh Operator Sekolah SMA Muhammadiyah Pangkalpinang yang menjelaskan bahwa di sekolah swasta, untuk menghidupi Siklus Sekolah semuanya pasti dari siswa, terutama bagaimana Sekolah melakukan Branding dan mempromosikan melalui Media sosial maupun langsung tatap muka.

2. Mendeteksi Minat Calon Siswa

Pendeteksian minat calon siswa perlu dilakukan, menurut Slameto (2010) minat adalah suatu rasa lebih suka, rasa ketertarikan kepada sekolah swasta perlu mengetahui sejauh mana sekolah itu diminati, sehingga menjadi tolak ukur dan acuan sekolah swasta agar gencar dalam membrandingkan serta mempromosikan sekolahnya. Hal ini disampaikan oleh kepala sekolah SMA Muhammadiyah Pangkalpinang yang mengatakan tujuan penyebaran angket agar “lebih ke mendeteksi pilihan mereka”. Pendeteksian ini biasanya dilakukan dengan menyebarkan angket kepada calon peserta didik baru.

3. Memanfaatkan Relasi Kepala Sekolah

Relasi adalah suatu hubungan, relasi sering dikenal dengan pertemanan antar dua insan yang saling menguntungkan. Dalam PPDB, Relasi kepala sekolah haruslah menjadi sebuah relasi yang berkualitas. Widiastuti & Widjaja (2004) menyampaikan bahwa relasi di mana para anggotanya merasa dekat satu sama lain atau mempunyai rasa saling tergantung satu sama lain, dan dapat memberikan fungsi-fungsi dukungan sosial yang penting, seperti: pertolongan, perhatian, suatu pengakuan, dan pendampingan.

4. Sering Mengajak dan Berkomunikasi

Salah satu jalan bagi keberlangsungan kehidupan suatu sekolah swasta yaitu selalu mengajak orang lain untuk masuk sekolahnya dan berkomunikasi untuk menganalkan sekolahnya kepada semua orang. Menurut Dhinie dalam Inten (2017) menyebutkan bahwa komunikasi adalah pemindahan suatu arti melalui suara, tanda, bahasa tubuh, dan simbol. Sama halnya dengan yang disampaikan oleh Iriantara (2014) bahwa komunikasi bisa dikatakan juga proses mengirimkan, menerima, dan memahami gagasan dan perasaan dalam bentuk verbal dan nonverbal secara disengaja ataupun tidak disengaja. Mengajak dan berkomunikasi tidak dapat dipisahkan, kepala sekolah harus mampu berkomunikasi dengan konsumen (Wali murid, siswa dan masyarakat) bagaimana mengenalkan Sekolahnya. Dalam berkomunikasi itu kepala sekolah serta seluruh perangkat sekolah berbondong-bondong mengajak konsumennya agar menjadi member (siswa) dari apa yang telah di sampaikan.

5. Komunikasi Face to Face

Komunikasi ini dimaksudkan adalah pembicaraan antar kepala sekolah dan Orang Tua dengan tujuan promosi agar konsumen tertarik untuk masuk ke Sekolah yang dikenalkan. Komunikasi Face to Face ini sering disebut Pembicaraan 4 Mata. Menurut KBBI “Empat Mata” adalah berdua saja, pembicaraan yang hanya dilakukan berdua dengan tujuan Promosi, maka apa yang ingin di sampaikan akan meresap dan sedikit banyak akan melekat pada diri konsumen.

6. Melakukan Pendekatan Secara Persuasif

Hampir sama halnya dengan komunikasi face to face, pendekatan secara persuasif juga ampuh dilakukan saat PPDB demi kelestarian dan siklus pendidikan. Menurut KBBI “Persuasif” ini bersifat membujuk secara halus (supaya menjadi yakin). Menurut K. Anderson, komunikasi persuasif didefinisikan sebagai perilaku komunikasi yang mempunyai tujuan mengubah keyakinan, sikap atau perilaku individu atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan (Putri, 2016). Maka dengan melakukan pendekatan secara persuasif kepada orang tua atau siswa akan membantu meningkatkan kuantitas calon peserta didik untuk memilih sekolah yang dipromosikan.

7. Melakukan Sosialisasi Ke Kelas-Kelas

Setelah melakukan beberapa hal diatas, salah satu cara melakukan strategi promosi

adalah melakukan sosialisasi ke kelas-kelas. Sosialisasi menurut Murtani (2019) adalah salah satu sarana yang mempengaruhi kepribadian seseorang. Sosialisasi ini bertujuan untuk menyebarkan informasi kepada seluruh siswa di sekolah. Namun, sosialisasi ini hanya bisa saat Luring. Kepala Sekolah menjelaskan “Disamping kami dengan kepala sekolah sebelum-sebelumnya itu komunikasi, mereka sudah infokan juga dengan guru dan siswa, tapi setelah itu juga turun tim yang sudah kita bentuk tim ppdb itu sosialisasi masuk ke kelas-kelas”, hal ini di perjelas dengan statment kepala sekolah yang mengatakan bahwa “Ndak, langsung. Kita langsung buat surat untuk meminta waktu sosialisasi dan langsung sekolah dan masuk ke kelas-kelas, masuk ke kelas-kelas kami punya tim, kalau kelasnya ada 6 berarti ada 6 orang yang masuk ke sekolah itu”.

Strategi-strategi kepala sekolah menjelaskan ada 3 ruang lingkup promosi, diantaranya yakni: 1) Promosi Ruang Lingkup Keluarga, 2) Promosi Ruang Lingkup Sekolah, dan 3) Promosi dalam Ruang Lingkup Media Sosial. Selain itu, kepala sekolah juga memiliki fasilitas dan instrumen pendukung untuk melaksanakan PPDB Online diantaranya ialah: 1) Aplikasi Dari Dinas Pendidikan, Aplikasi dari dinas pendidikan ini berbentuk Link domain resmi milik dinas pendidikan Provinsi Kep. Bangka Belitung yang dapat diakses oleh seluruh pelajar yang telah lulus SMP/MTs yang ingin melanjutkan masuk SMA/SMK/MA Negeri maupun Swasta, aplikasi ini diharapkan mampu menjadi solusi yang baik dalam membantu PPDB Sekolah, namun dalam pelaksanaannya aplikasi yang diharapkan belum sempurna dalam membantu sekolah sebab sering terjadi maintenance, belum lagi banyak data – data ganda yang menyebabkan sekolah kehabisan waktu dan tenaga hanya untuk menjangkau siswa yang mendaftar. Hal ini disampaikan oleh operator sekolah yang mengatakan “di situ lah kebanyakan sekolah itu datanya dobel dari sekolah a sekolah b itu datanya dobel mereka bisa login itu sampai 6 kali. Di situ lah datanya banyak data ganda yang muncul, kalau seandainya aplikasi ini dijalankan dengan sistem yang baik, maka hal ini akan sedikit diminimalisir” 2) Aplikasi Dari Sekolah, Aplikasi ini hampir sama dengan milik Dinas Pendidikan Provinsi, namun aplikasi ini lebih efisien digunakan untuk PPDB Sekolah. Operator PPDB sekolah menyampaikan tingkat efektifitas penggunaan aplikasi milik sekolah ini “kalau untuk Aplikasi internal SMA Muhammadiyah sendiri alhamdulillah efektif 99%, tapi untuk aplikasi dari dinas itu sebenarnya bagus, tapi karena banyak ada perubahan sehingga maintenancenya lama, jadi membuat sekolah rugi waktu dan tenaga”. Aplikasi milik sekolah ini dianggap efektif dikarenakan tidak ada perubahan/uprage yang menyebabkan aplikasi menjadi maintenance, selain itu jumlah user yang masuk kedalam server juga tidak sebanyak milik Aplikasi Dinas Pendidikan Provinsi. 3) EDUMU (*Education Muhammadiyah*), Aplikasi ini sempat digunakan namun terhitung jarang digunakan karena masih dalam tahap penyempurnaan. 4) Angket, Angket digunakan sekolah untuk mengukur minat siswa dalam memilih sekolah. 5) Brosur, brosur ini menjadi salah satu instrumen promosi yang mendukung proses Promosi dalam PPDB Online. Brosur

ini juga menjelaskan informasi berupa Syarat Pendaftaran, alur pendaftaran, jadwal pendaftara, hingga link aplikasi pendaftaran.

PENUTUP

Penerimaan Peserta Didik baru (PPDB) di SMA Muhammadiyah Pangkalpinang memiliki Cara tersendiri dan terbilang unik yang membuat sekolah masih tetap eksis walau dengan cara Luring (*Offline*) maupun secara Daring (*Online*) Namun dalam ada beberapa kesenjangan yang terjadi karena unsinkroniasi antara sekolah dan birokrasi. Kesenjangan itu haruslah mampu di atasi kepala sekolah melalui kepemimpinannya dalam melakukan strategi-strategi yang ada sehingga apapun kondisinya sekolah diwajibkan mampu untuk bertahan dan melaksanakan Strategi PPDB yang ada dengan baik serta menggunakan falisitas dan instrumen pendukung yang baik pula agar menambah kesempurnaan proses PPDB di SMA Muhammadiyah Pangkalpinang. Penelitian ini menjelaskan beberapa temuan yang baru dan unik baik dari melakukan promosi ruang lingkup keluarga secara persuasif, menggunakan strategi-strategi yang terbaru dan jarang dilakukan disekolah lainnya, selanjutnya sekolah melengkapi fasilitas dan instrument yang mendukung seperti aplikasi tambahan milik sekolah dan dikolaborasikan dengan aplikasi dari birokrasi pendidikan. Penelitian ini memiliki keterbatasan peneitian secara observatif untuk mendalami strategi kepala sekolah saat pelaksanaan PPDB. Peneliti menyarankan agar peneliti selanjutnya melakukan pendalaman terhadap strategi kepala sekolah dalam melaksanakan PPDB.

DAFTAR PUSTAKA

- Amruddin, A., Arbainsyah, A., Handayani, S., & Sauri, S. (2022). Patologi Birokrasi Pendidikan. *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan Dan Kemasyarakatan*, 16 (3), 1036.
- Hanifah, N., & Istikomah, I. (2022). *Branding sekolah swasta dalam menghadapi kebijakan zonasi*. VI(2), 274–286.
- Inten, D. N. (2017). Pengembangan Keterampilan Berkomunikasi Anak Usia Dini Melalui Metode Bermain Peran. *Mediator: Jurnal Komunikasi*, 10(1), 109–120.
- Iriantara, Y. (2014). *Komunikasi Pembelajaran*. Simbiosis.
- Kristiawan, M., Bengkulu, U., & Fitria, H. (2019). *Supervisi pendidikan* (Issue April).
- Undang Nomor 20 tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, Pub. L. No. 20 (2003).
- Luqman Azhary, D. (2018). The Implementation of integrated character education in policy design at SD Muhammadiyah (Plus) salatiga. *Journal of Primary Education*, 7(2), 173.
- Mahmudah, F. N. (2021). *Anaisis Data Peneitian Kuaitatif Manajemen Pendidikan Berbantuan Software Atlas.Ti 8*. UAD PRESS.

- Murtani, A. (2019). Sosialisasi Gerakan Menabung. *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat 2019 Sindimas*, 1(1), 279–283.
- Navaridas-Nalda, F. (2020). The strategic influence of school principal leadership in the digital transformation of schools. *Computers in Human Behavior*, 112.
- Nhlapo, V. A. (2020). The leadership role of the principal in fostering sustainable maintenance of school facilities. *South African Journal of Education*, 40(2), 1–9.
- Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2017 Tentang Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Taman Kanak-Kanak, Sekolah Dasar, Sekolah Menengah Pertama, Sekolah Menengah Atas, Sekolah Menengah Kejuruan, Atau Bentuk Lain Ya, 1 Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan 1 (2017).
- Purwanto, K., & Salman, A. M. Bin. (2021). *Strategi Branding Dalam Meningkatkan Kepercayaan Masyarakat Terhadap Madrasah Tsanawiyah Negeri*. 7(02), 869–880.
- Putri, P. K. (2016). *Aplikasi Pendekatan-Pendekatan Persuasif Pada Riset Komunikasi Pemasaran: Iklan Melibatkan Penciptaan dan Penerimaan Pesan Komunikasi Persuasif Mengubah Perilaku Pembelian*. VIII, 1–16.
- R Somad, D. P. (2012). *Manajemen Supervisi dan Kepemimpinan Kepala Sekolah*. Alfabeta.
- Ridho, U. (2018). *Evaluasi dalam pembelajaran bahasa arab*. 20(01).
- Safari, R. (2020). Implementasi Kebijakan Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Dengan Sistem Zonasi Di Eks Kota Administratif Purwokerto. *Public Policy And Managment Inquiry*., 4(2), 185–200.
- Sarbini, Sarbini, and E. H. (2021). Penerapan Kurikulum Darurat Pada Masa Covid-19 Di SMK Muhammadiyah Semin , Yogyakarta. *Jurnal Ilmiah Mandala Education*, 7(2), 9–18.
- Sholihah, T. (2018). *Strategi Manajemen Humas Dalam Menciptakan School Branding Pada Sekolah Islam Terpadu*. 3(2), 72–84.
- Slameto. (2010). *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. PT. Rineka Cipta.
- Somantri, G. R. (2005). Memahami Metode Kualitatif. *Makara Human Behavior Studies in Asia*, 9(2), 57.
- Sri Wahyuni, A. S. I. (2012). *Asessmen Pmebelajaran Bahasa*. Refika Aditama.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Syafitri, W. (2019). Pelatihan Branding Sekolah Pada Sosial Media di SMP IT Madani. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 158–166.
- Syaputra, Adi & Hasanah, E. (2021). *Manajemen Kurikulum dalam Pembelajaran Jarak*

Jauh di Masa Pandemi COVID-19.

Widiastuti, N., & Widjaja, T. (2004). Hubungan Antara Kualitas Relasi Ayah dengan Harga Diri Remaja Putra. *Jurnal Psikologi*, 2(1), 22–43.