

## **Strategi Hubungan Masyarakat Dalam Upaya Meningkatkan Penerimaan Siswa Baru Di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta**

**Alifia Habibah**

Manajemen Pendidikan  
Universitas Ahmad Dahlan

Jl. Perintis Kemerdekaan, Gambiran, Umbulharjo, Kota Yogyakarta 55161  
alifia2107046017@webmail.uad.ac.id

**Fitri Nur Mahmudah**

Manajemen Pendidikan  
Universitas Ahmad Dahlan

Jl. Perintis Kemerdekaan, Gambiran, Umbulharjo, Kota Yogyakarta 55161  
fitri.mahmudah@mp.uad.ac.id

### Abstract

*Public relations which is abbreviated as "public relations" is also one of the important managements in educational institutions. Once the importance of public relations, every institution, especially educational institutions, always has a deputy principal who is specifically tasked with managing public relations, especially for an Islamic educational institution. In D.I Yogyakarta, many private schools have been established by prioritizing religious learning. One of them is the Muhammadiyah Foundation school. The research that the author will do with previous research is that researchers will examine public relations strategies in an effort to increase new student admissions at SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta. The success of the Public Relations strategy in an effort to increase new student admissions at SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta can be measured by the number of new students enrolling in the school. based on research that has been carried out by researchers, it can be concluded that: 1) The quality of student selection in the public relations strategy as an effort to increase new student admissions needs to be carried out starting from program planning, organizing or forming a PPDB team. 2) Improvement or improvement of all aspects of communication and service is a must in the implementation of a good public relations strategy. 3) A good promotion strategy must also be applied in an effort to increase new students by using print media and social media effectively and efficiently*

*Keywords: Public Relations Strategy, Increasing new student admissions, Private High School*

### ABSTRAK

Hubungan masyarakat yang disingkat dengan istilah “humas” juga merupakan salah satu manajemen yang penting di lembaga Pendidikan. Begitu pentingnya humas, maka setiap lembaga khususnya lembaga pendidikan selalu mempunyai wakil kepala sekolah yang khusus bertugas mengurus humas terlebih bagi sebuah lembaga pendidikan Islam. Di D.I Yogyakarta banyak sekali berdiri sekolah swasta dengan mengedepankan pembelajaran agamanya. Salah satunya adalah sekolah Yayasan Muhammadiyah. Penelitian yang akan penulis lakukan dengan penelitian terdahulu adalah peneliti akan meneliti strategi hubungan masyarakat dalam upaya meningkatkan penerimaan siswa baru di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta. Keberhasilan strategi Humas dalam upaya peningkatan penerimaan siswa baru di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta dapat diukur dengan jumlah siswa baru yang mendaftar di sekolah tersebut. Berdasarkan penelitian yang sudah dilaksanakan oleh peneliti, dapat ditarik kesimpulan bahwa: 1) Kualitas seleksi siswa dalam strategi humas sebagai upaya peningkatan penerimaan siswa baru perlu dilakukan dimulai dari perencanaan program, pengorganisasian atau pembentukan tim PPDB. 2) Improvement atau perbaikan dari segala aspek komunikasi maupun pelayanan menjadi suatu keharusan dalam implementasi strategi humas yang baik. 3) Strategi promosi yang baik juga harus diterapkan dalam upaya peningkatan peserta didik baru dengan pemanfaatan media cetak maupun media sosial secara efektif dan efisien

Kata Kunci: Strategi Humas, Peningkatan penerimaan siswa baru, SMA Swasta

### A. Pendahuluan

Hubungan masyarakat yang disingkat dengan istilah “humas” juga merupakan salah satu manajemen yang penting di lembaga Pendidikan. Pada dasarnya tujuan humas adalah untuk menyebarkan informasi, menciptakan, memelihara, dan membina hubungan baik yang harmonis sehingga mendapatkan citra positif terhadap perusahaan atau instansi tersebut. Suatu organisasi memerlukan humas untuk dapat mencapai tujuan organisasi tersebut (Mahmudah & Putra, 2021).

Seperti halnya tugas humas pada sebuah penyelenggara Pendidikan seperti SD, SMP/MTs, SMA bahkan perguruan tinggi harus membuat sebuah jaringan komunikasi yang baik dengan masyarakat luas. Hal ini dilakukan karena pada setiap tahun sekali keberadaan humas sangat diperlukan dalam penjangkaran atau penerimaan siswa baru (Hamidun & Mahmudah, 2021).

Begitu pentingnya humas, maka setiap lembaga khususnya lembaga pendidikan selalu mempunyai wakil kepala sekolah yang khusus bertugas mengurus humas terlebih bagi sebuah lembaga pendidikan Islam. Diakui atau tidak, lembaga pendidikan Islam atau di beberapa daerah sampai saat ini merasakan bahwa masyarakat kerap menomorduakan. Hal ini dapat dilihat pada masa penerimaan siswa baru, di mana sebagian besar masyarakat akan berduyun-duyun mendaftarkan putra-putrinya ke sekolah umum khususnya sekolah umum negeri.

Di D.I Yogyakarta banyak sekali berdiri sekolah swasta dengan mengedepankan pembelajaran agamanya. Salah satunya adalah sekolah Yayasan Muhammadiyah. Fakta sesungguhnya tentang Lembaga Pendidikan Islam seperti Sekolah yang dimiliki Yayasan Muhammadiyah, struktur kurikulum yang

berlaku merupakan kurikulum sekolah umum dengan penambahan kurikulum keagamaan (pada umumnya perbandingan kurikulum madrasah adalah 70% kurikulum umum dan 30% kurikulum agama). Dengan struktur kurikulum seperti itu, maka sekolah Yayasan Muhammadiyah memiliki pelajaran yang lebih banyak dari pada sekolah umum, sehingga diharapkan lulusan sekolah Yayasan Muhammadiyah memiliki keunggulan dalam ilmu pengetahuan dan teknologi, serta unggul dalam penguasaan agama. Mestinya hal ini menjadi nilai tambah yang dapat meningkatkan animo masyarakat terhadap madrasah. Namun kenyataannya tetap saja madrasah dianggap sebagai lembaga pendidikan "nomor dua".

Berdasarkan hasil penelitian di SD IT Al-Huda Sidayu Kecamatan Binangun Kabupaten Cilacap peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa Perencanaan Humas dalam meningkatkan peserta didik baru di SD IT Al-Huda Sidayu Kecamatan Binangun Kabupaten Cilacap dilaksanakan dengan menganalisis kondisi atau keadaan sekolah terutama kebutuhan masyarakat baik secara internal maupun eksternal agar, dengan kemampuan dan kekeurangan SD IT Al- Huda Sidayu dapat dijadikan sebagai gambaran untuk membuat suatu program yang dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien berdasarkan rapat komite, bulanan dan rapat awal tahunan. (Wahyuni, 2020)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan tentang Manajemen Humas dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Di Madrasah Tsanawiyah Swasta Lunto Kota Sawahlunto Tahun Pelajaran 2020/2021, dapat diambil kesimpulan bahwa. Pelaksanaan manajemen humas terbagi dalam tiga pokok yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Perencanaan program dalam kegiatan kehumasan yang diselenggarakan oleh sekolah merupakan kegiatan awal yang dijadikan indikator keberhasilan program. Program manajemen humas dilaksanakan melalui program manajemen humas intern dan ekstern. Dalam pelaksanaan program kegiatan humas terdapat faktor pendukung keberhasilan program tersebut yang datang dari kepala sekolah selaku penanggung jawab, waka humas, guru dan karyawan, kerja sama dengan pihak lain serta seluruh elemen pendukung lain seperti keterlibatan tokoh masyarakat dan tokoh agama. (Salman Alfarezi, 2020)

Hasil Penelitian yang dilakukan oleh Ummi Thoifah (Thoifah, 2021) adalah (1) Strategi hubungan masyarakat dalam peningkatan penerimaan peserta didik baru pada Madrasah Tsanawiyah NU Raudlatul Muallimin Wedung Demak Tahun Pelajaran 2020/2021 adalah dengan (a) Strategi Manajemen Humas dengan Publik Intern (Warga Madrasah) yaitu dengan menjalin hubungan dengan sesama publik internal, MTs NU Raudlatul Muallimin Wedung Demak menyusun program untuk meningkatkan hubungan yang harmonis antara kepala madrasah, guru, pegawai, dan karyawan madrasah. (b) Strategi Manajemen Humas dengan Publik Ekstern melalui strategi kerja sama, strategi pencitraan, dan strategi promosi. (2) Faktor yang Mempengaruhi dan Menghambat Penerimaan Siswa Baru pada Madrasah Tsanawiyah NU Raudlatul Muallimin

Wedung Demak Tahun Pelajaran 2020/2021 adalah (a) faktor yang mempengaruhi persaingan semakin kompetitif, guru yang profesional, siswa yang berkualitas, dan hubungan masyarakat yang baik. (b) Faktor yang menghambat : sarana prasarana dan kualitas madrasah. (3) Hasil peningkatan penerimaan siswa baru pada Madrasah Tsanawiyah NU Raudlatul Muallimin Wedung Demak Tahun Pelajaran 2020/2021 adalah diketahui bahwa diterapkannya berbagai strategi dan program humas dalam meningkatkan penerimaan siswa baru di Madrasah Tsanawiyah NU Raudlatul Muallimin Wedung Demak telah mencapai hasil yang cukup baik. Meskipun masih mengalami penurunan pada tahun pelajaran 2020/2021.

Hasil penelitian yang dilakukan Nenda Martiasari (Nenda Martiasari, 2017) penulis menyimpulkan bahwa: (1) Telaah lingkungan humas dalam penerimaan siswa baru di lembaga pendidikan Islam dilaksanakan melalui mapping wilayah dan pembagian tim penyampai informasi yang terdiri dari guru dan siswa, telaah lingkungan humas juga dilaksanakan dengan menganalisis keadaan masyarakat sekitar lembaga pendidikan Islam. (2) Strategi pada publik internal dalam penerimaan siswa baru di lembaga pendidikan Islam dilaksanakan melalui pertemuan kepala sekolah dengan guru dan berbagai kegiatan siswa, (3) Strategi pada publik eksternal dalam penerimaan siswa baru di lembaga pendidikan Islam dilaksanakan melalui membangun jejaring dengan berbagai pihak, yaitu pihak yang secara langsung pernah terlibat (alumni, masyarakat pengguna, orang tua/wali siswa), lembaga terkait dalam penyelenggaraan pendidikan (Kemenag dan Kemdiknas), lembaga perantara (pengurus jama'ah tahlilan dan yasinan atau organisasi masyarakat seperti NU dan Muhammadiyah dan lain-lain), tokoh-tokoh masyarakat dan masyarakat umum serta perusahaan sebagai sponsor saat mengadakan kegiatan besar.

Hasil penelitian di MTs Negeri 2 Simo yang dilakukan oleh Susana Aliyannata menunjukkan bahwa: 1) pelaksanaan strategi manajemen humas dalam penerimaan siswa baru yang dilaksanakan oleh humas di MTs Negeri 2 Simo meliputi dua program yaitu kegiatan langsung dan tidak langsung. Kegiatan langsung dengan menggunakan media cetak terdiri dari brosur, spanduk dan baliho sedangkan kegiatan tidak langsung merupakan kegiatan tatap muka atau melakukan sosialisasi langsung baik menggunakan bantuan media atau tanpa bantuan media, 2) evaluasi program humas dilaksanakan pada setiap akhir pelaksanaan program yang dilakukan penanggung jawab kepada panitia penerimaan siswa baru. Hasil penerimaan siswa baru pada tahun 2015/2016 menunjukkan bahwa jumlah kuota 74 siswa terpenuhi pada setiap tahunnya. (Aliyannata, 2016)

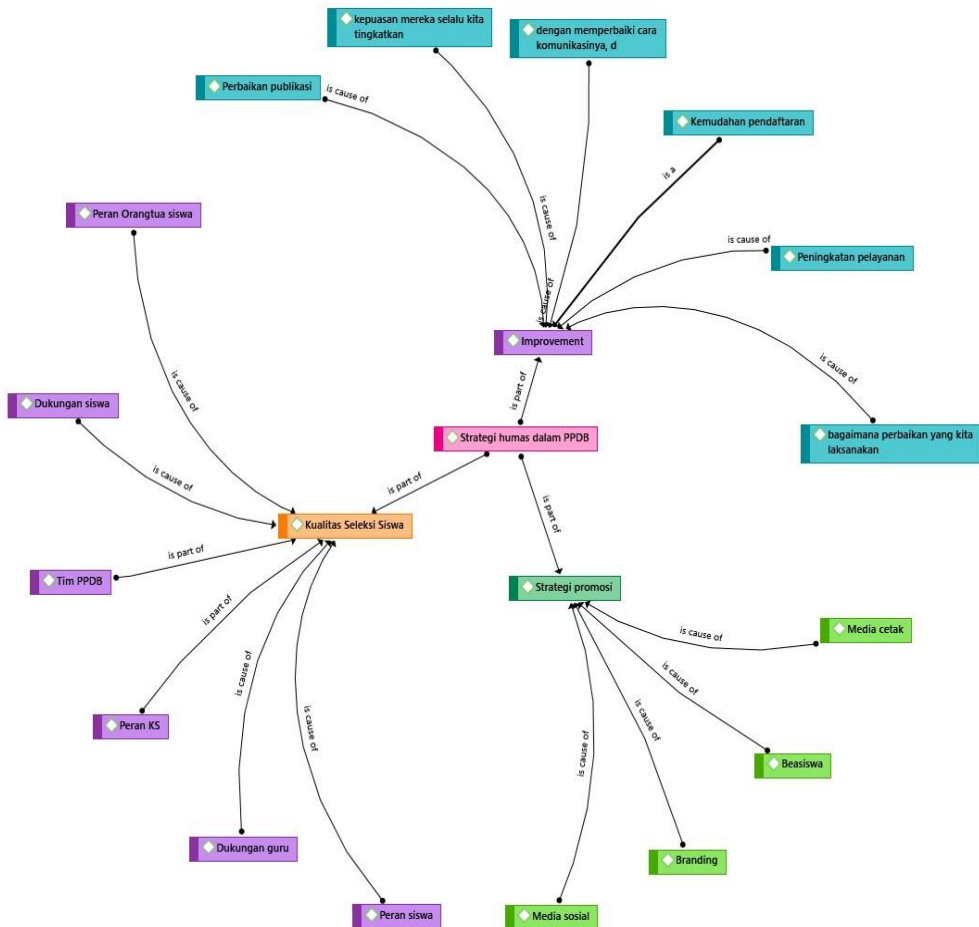
(Cutlip et al., 2013) Hubungan Masyarakat atau Public Relations adalah fungsi manajemen yang membangun dan mempertahankan hubungan yang baik dan bermanfaat antara organisasi dengan publik yang mempengaruhi kesuksesan atau kegagalan organisasi tersebut. Definisi ini menempatkan hubungan

masyarakat sebagai suatu fungsi manajemen, yang berarti bahwa manajemen disemua organisasi harus memperhatikan hubungan masyarakat. Definisi ini juga mengidentifikasi pembentukan dan pemeliharaan hubungan baik yang saling menguntungkan antara organisasi dengan publiknya sebagai moral dan etis dari profesi humas

Perbedaan penelitian yang akan penulis lakukan dengan penelitian terdahulu adalah peneliti akan meneliti strategi hubungan masyarakat dalam upaya meningkatkan penerimaan siswa baru di sma muhammadiyah 5 yogyakarta tidak hanya pelaksanaannya saja namun dari tahap perencanaan, pelaksanaan hingga evaluasi program tersebut apakah mendapatkan hasil peningkatan penerimaan siswa baru yang signifikan atau tidak. Peneliti juga terlibat langsung dalam strategi yang dilaksanakan Hubungan Masyarakat dalam upaya meningkatkan penerimaan siswa baru di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.

Hasil wawancara dengan Kepala SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta menjelaskan bahwa tantangan dari tahun ke tahun untuk penerimaan siswa baru tentunya semakin beragam. Hal ini menuntut keberadaan humas SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta untuk bekerja dan berfikir lebih keras lagi dalam memenangkan setiap tantangan dan hambatan yang muncul.

## B. Pembahasan



1. Kualitas seleksi penerimaan siswa baru



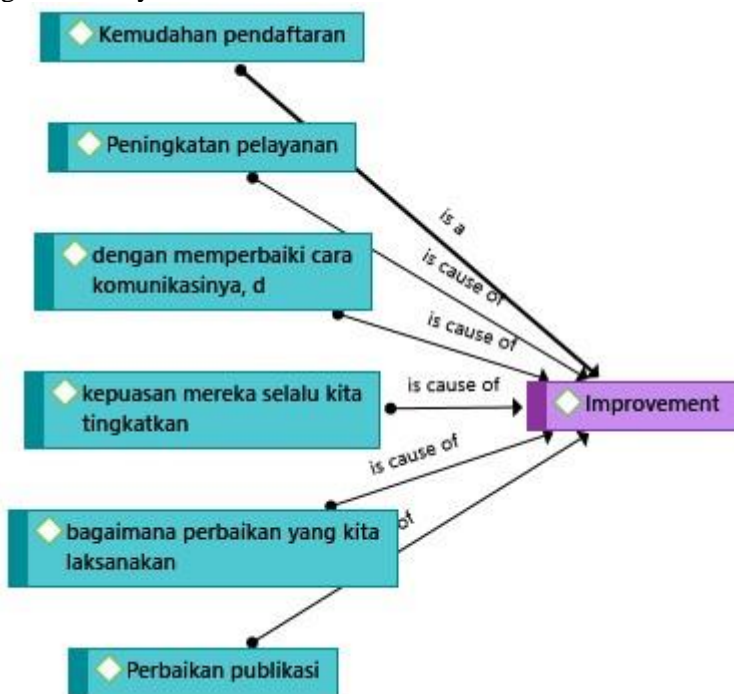
Gambar 2. Kualitas seleksi siswa

Dari data yang ditemukan dilapangan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa kualitas seleksi penerimaan siswa baru di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta ditentukan oleh beberapa aspek yang menjadi strategi humas dalam upaya peningkatan penerimaan siswa baru. Aspek pendukung kualitas seleksi siswa yang pertama adalah bagaimana Tim PPDB dalam mempersiapkan seleksi penerimaan siswa baru yang tidak hanya pada saat pelaksanaannya saja, namun dimulai dari perencanaan program, penetapan daya tampung sekolah, menetapkan jalur seleksi, hingga proses setelah siswa dinyatakan diterima di sekolah tersebut, hal tersebut diungkapkan oleh Rifa'i (2018) bahwa dalam penerimaan peserta didik baru ini meliputi beberapa tahapan, yaitu: (1) kebijaksanaan penerimaan siswa baru, (2) sistem penerimaan siswa baru, (3) kriteria penerimaan siswa baru, (4) prosedur penerimaan siswa baru, dan (5) problema penerimaan siswa baru. Sekolah melalui tim PPDB hendaknya sudah merencanakan kegiatan tahunan tersebut dengan lebih baik kedepannya agar kualitas seleksi penerimaan siswa baru dapat lebih baik yang akan berpengaruh pada peningkatan penerimaan siswa baru di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta.

Dalam perencanaannya tim PPDB membutuhkan dukungan dari semua pihak yang terlibat dalam Lembaga pendidikan tersebut khususnya dukungan dari Kepala Sekolah sebagai pemangku kebijakan. Setiap program yang disusun oleh tim PPDB akan dapat dilaksanakan dengan baik jika mendapatkan dukungan penuh dari Kepala Sekolah. Inovasi sekolah tidak terlepas dari peranan kepala sekolah (Meanwhile Beare et al., 1989; Leithwood et al., 2006; Franklin, 2007; Heck & Hellinger, 2009; Sammons, 2011). Peran kepala sekolah sangat penting pengaruhnya pada kehidupan dan strategi sekolah melakukan perubahan (Anderson et al., 2018;

Hillmann et al., 2017). Beberapa keterampilan yang dibutuhkan oleh kepala sekolah masa depan mengantisipasi perubahan, menangkap peluang, pemecahan masalah secara kreatif, kemampuan bertahan dalam menyikapi berbagai perubahan yang terjadi (Gebaur, 2013; Hillman et al., 2018; Qingling Zhang et al., 2018; Joao Almeida et. al., 2019). Kaitannya dengan PPDB, kepala sekolah memainkan peranan terpenting mendapatkan mandat kepercayaan masyarakat akan sekolah yang dipimpinnya. Model, gaya, pendekatan, serta kemampuan kepemimpinannya akan diuji betul dalam PPDB. Banyak pimpinan sekolah, ketika diberikan amanah menjadi pimpinan, sekalipun modal sekolahnya sudah besar, tidak mampu mempertahankan kesuksesan kepemimpinan sebelumnya. Selain itu menurut Ari Nopriyani; Enung Hasanah (2021) Dari hasil penelitian diketahui bahwa SMP Muhammadiyah Al Mujahidin dalam membangun kepercayaan masyarakat tidak lepas dari peran kepemimpinan kepala sekolah yang memiliki beberapa strategi sebagai berikut : 1) penyampaian visi dan misi yang jelas, 2) mendorong guru untuk meningkatkan profesioanalismenya, 3) menciptakan lingkungan yang kondusif, 4) pembelajaran yang ramah siswa, 5) membangun manajemen yang kuat, 6) menciptakan kurikulum yang luas tapi seimbang, 7) penilaian dan pelaporan prestasi siswa yang bermakna, serta 8) pelibatan orang tua dan masyarakat.

## 2. Peningkatan Pelayanan

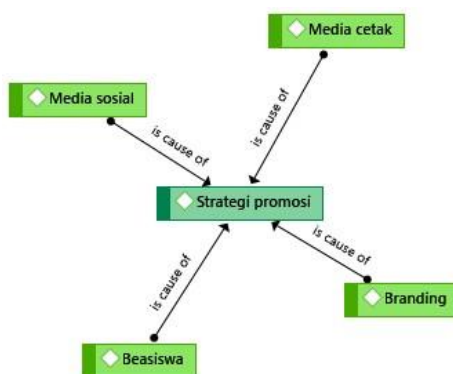


Gambar 3. Peningkatan pelayanan

Selain kualitas penerimaan peserta didik, dari hasil penelitian ditemukan bahwa peningkatan pelayanan (Improvement) yang harus dilakukan sekolah tersebut dalam upaya peningkatan penerimaan siswa baru untuk menambah daya tarik masyarakat dan mempercayakan anaknya menjadi siswa di sekolah tersebut. Humas sebagai ketua tim PPDB harus melakukan peningkatan pelayanan (Improvement), improvement tersebut harus memperhatikan beberapa poin penting diantaranya perbaikan kemudahan pendaftaran, peningkatan pelayanan PPDB. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Wianti (2019) bahwa pelaksanaan pelayanan penerimaan peserta didik baru pada SD Al-Fath Cirendeu Tangerang Selatan sudah dilakukan sesuai dengan ketentuan dimana ditinjau dari prosedur pelayanan yang dianggap mudah dipahami dan dilaksanakan oleh orang tua maupun pendaftar, biaya pelayanan yang dikeluarkan oleh orang tua calon peserta didik pun sudah sesuai berdasarkan informasi yang tertera di website maupun brosur sekolah, begitu pula dengan sarana dan prasarana yang tersedia sudah lengkap serta kompetensi petugas pemberi layanan sudah melayani dengan ramah dan sopan tanpa membeda-bedakan golongan, suku dan ras.

Perbaikan cara komunikasi dengan pihak internal maupun eksternal juga dirasa dapat menjadikan upaya yang akan berdampak baik dalam peningkatan penerimaan siswa baru karena munculnya dukungan secara suka rela dari pihak internal maupun eksternal sekolah. Selain itu melakukan perbaikan publikasi dan strategi promosi juga harus dilakukan agar peningkatan penerimaan siswa baru dapat lebih efektif. Hal tersebut sependapat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tasmun (2020) bawasanya Kebijakan SD Ta'mirul Islam Surakarta dalam meningkatkan mutu sekolah, melalui peningkatan kualitas tenaga kependidikan, pendidik dan siswa, pengelolaan kegiatan pembelajaran, inovasi kurikulum, kerja sama dengan orang tua dan komite sekolah, peningkatan sarana dan prasarana, serta penerapan strategi dalam PPDB.

### 3. Strategi Promosi



Gambar 4. Strategi Promosi



Dalam Menyusun program PPDB atau penerimaan peserta didik baru Humas juga menciptakan gagasan dalam meningkatkan penerimaan siswa baru yaitu dengan adanya strategi promosi yang dilaksanakan tiap tahunnya. Strategi promosi tersebut dirasa berdampak besar bagi peningkatan penerimaan siswa baru. Hal tersebut didukung oleh pendapat Ali Imron, (2011: 43) ada dua macam sistem penerimaan peserta didik baru. Pertama, dengan menggunakan sistem promosi, sedangkan yang kedua dengan menggunakan sistem seleksi. Sistem promosi adalah penerimaan peserta didik, tidak menggunakan seleksi, mereka yang mendaftar diterima begitu saja, sistem promosi ini secara umum berlaku pada sekolah-sekolah yang pendaftarannya kurang dari jatah atau daya tampung yang ditentukan.

Strategi promosi yang dilaksanakan oleh humas adalah dengan menggunakan media sosial dan media cetak. Hal tersebut diperkuat dengan pendapat Dakir (2018) dimana tujuan penggunaan media dalam Humas yang pertama adalah untuk membantu mempromosikan dan meningkatkan pemasaran suatu produk dan jasa. Melalui media pemasaran suatu produk akan lebih mudah karena publik akan lebih cepat mengenal suatu produk. Tujuan yang kedua adalah menjalin komunikasi berkesinambungan; media membantu suatu organisasi atau perusahaan untuk mempermudah berkomunikasi secara terus menerus kepada publik. Yang ketiga adalah meningkatkan kepercayaan publik; demi tercapainya fungsi Publik Relation media sangat diperlukan untuk memperoleh itikad baik dan kepercayaan dari publik dan masyarakat pada umumnya. Tujuan media yang terakhir adalah meningkatkan citra baik perusahaan / organisasi; media merupakan sarana untuk meningkatkan citra perusahaan karena melalui media public akan dapat menilai suatu perusahaan/ organisasi.

Melakukan branding sekolah juga merupakan salah satu strategi promosi yang dilakukan humas dalam upaya peningkatan penerimaan siswa baru, hal tersebut sejalan dengan pendapat Sholihah (2018) yang mengemukakan bahwa hasil dari strategi manajemen humas dalam melakukan branding sekolah tersebut terlihat dengan adanya indikator keberhasilan sekolah menjadi terkenal di masyarakat, tercipta image positif bagi sekolah, peserta didik bertambah setiap tahun ajaran baru, menjadi sekolah favorit dan unggulan. Selain itu hasil penelitian dari Azizah (2022) juga menegaskan bahwa strategi Kepala Madrasah melalui Branding Sekolah dengan Program Riset di Madrasah Aliyah Negeri Sidoarjo dapat Meningkatkan jumlah prestasi siswa di bidang akademik maupun non-akademik dan meningkatkan jumlah siswa yang mendaftar disetiap tahunnya, juga fasilitas yang semakin lengkap dan nyaman, serta aman.

Upaya peningkatan penerimaan siswa baru di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta selanjutnya dengan pemberian beasiswa untuk siswa berprestasi dalam berbagai bidang khususnya bidang keagamaan. Hal tersebut didukung oleh penelitian Mahyudin et al., (2022) Penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi sekolah dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru pada penerapan sistem

zonasi di SMA Negeri 1 Menui mencakup beberapa upaya yang dilakukan antara lain upaya peningkatan branding school atau peningkatan citra sekolah, strategi jemput bola melalui menghadirkan orang tua siswa disekolah atau melalui peran guru yang turun langsung di masyarakat dan upaya meningkatkan performa sekolah serta pemberian beasiswa kepada peserta didik baru menjadi langkah startegi yang dilakukan SMA Negeri 1 Menui dalam meningkatkan penerimaan peserta didik baru dalam penerapan system zonasi dalam penerimaan peserta didik baru.

### **C. Penutup/ Kesimpulan**

Keberhasilan startegi Humas dalam upaya peningkatan penerimaan siswa baru di SMA Muhammadiyah 5 Yogyakarta dapat diukur dengan jumlah siswa baru yang mendaftar di sekolah tersebut. berdasarkan penelitian yang sudah dilaksanakan oleh peneliti, dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Kulitasi seleksi siswa dalam strategi humas sebagai upaya peningkatan penerimaan siswa baru perlu dilakukan dimulai dari perencanaan program, pengorganisasian atau pembentukan tim PPDB yang diketuai oleh Waka Humas , pelaksanaan program dengan didukung oleh pihak internal seperti dukungan dari Kepala Sekolah, guru dan karyawan, peserta didik dan orangtua siswa, maupun dukungan pihak eksternal sekolah, serta evaluasi program PPDB untuk peningkatan dan perbaikan pelayanan seleksi siswa baru.
2. Improvement atau perbaikan dari segala aspek komunikasi maupun pelayanan menjadi suatu keharusan dalam implementasi strategi humas yang baik. Peningkatan pelayanan, perbaikan publikasi, kemudahan cara pendaftaran, serta perbaikan komunikasi dengan pihak internal dan eksternal juga harus dilaksanakan, karena hal tersebut akan berdampak secara langsung dengan minat masyarakat mendaftarkan anaknya ke sekolah tersebut.
3. Strategi promosi yang baik juga harus diterapkan dalam upaya peningkatan peserta didik baru dengan pemanfaatan media cetak maupun media sosial secara efektif dan efisien yang dapat meningkatkan branding sekolah atau membangun image positif terhadap sekolah tersebut. Selain itu strategi promosi juga dapat dilaksanakan dengan adanya beasiswa untuk menarik calon siswa baru untuk mendaftar disekolah tersebut.

### Daftar Pustaka

- Ari Nopriyani; Enung Hasanah. (2021). Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa di SMP Muhammadiyah Al Mujahidin Gunungkidul. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(2), 558–577.
- Aliyannata, S. (2016). Manajemen strategi humas dalam promosi penerimaan siswa baru di madrasah tsanawiyah negeri 2 simo tahun pelajaran 2015/2016. Skripsi, IAIN Ponorogo. <https://core.ac.uk/download/pdf/296469631.pdf>
- Azizah, I. S. (2022). strategi kepala madrasah melalui branding sekolah dengan program riset di madrasah aliyah negeri sidoarjo (Issue 8.5.2017).
- Cutlip, S. M., Center, A. H., Broom, G. M., & Sha, B.-L. (2013). *Effective Public Relations - Eleventh Edition*.
- Dakir. (2018). *Manajemen Humas Di Lembaga Pendidikan Era Global*. In K-Media Yogyakarta.
- Hamidun, E., & Mahmudah, F. N. (2021). Community participation management in education at public elementary school 04 manggalewa. *Tarbawi: Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan*, 7(01), 17–24. <https://doi.org/10.32678/tarbawi.v7i01.3767>
- Mahmudah, F. N., & Putra, E. C. S. (2021). Tinjauan pustaka sistematis manajemen pendidikan: Kerangka konseptual dalam meningkatkan kualitas pendidikan era 4.0. *Jurnal Akuntabilitas Manajemen Pendidikan*, 9(1), 43–53. <https://doi.org/10.21831/jamp.v9i1.33713>
- Mahyudin, H., Kabiba, K., & Arfin, A. (2022). Strategi Penerimaan Siswa Baru dalam Sistem Zonasi. *Jurnal Pendidikan Dan Pengajaran (JPP)*, 1(3), 149–159. <https://doi.org/10.51454/jpp.v1i3.69>
- Nenda Martiasari. (2017). “Strategi Hubungan Masyarakat dalam Penerimaan Siswa Baru Di Lembaga Pendidikan Islam (Studi Multikasus di MTs Ma’arif Udanawu dan SMP Muallimin Wonodadi Blitar). 4(1), 1–23.
- Rifa’i, D. M. (2018). *Manajemen Pesertadidik (Pengelolaan Peserta didik untuk efektivitas pembelajaran)*. In CV. Widya Puspita.
- Salman Alfarezi. (2020). *Manajemen Hubungan Masyarakat Dalam Meningkatkan Jumlah Siswa Mts Swasta Lunto Kota Sawahlunto*. 1–85.
- Sholihah, T. (2018). *Strategi Manajemen Humas Dalam Menciptakan School Branding Pada Sekolah Islam Terpadu*. *J-MPI (Jurnal Manajemen*

- Pendidikan Islam), 3(2), 72–84.  
<https://doi.org/10.18860/jmpi.v3i2.6455>
- Tasmun. (2020). Peningkatan Mutu Sekolah Melalui Strategi Ppdb Di Sd Ta'mirul Islam Surakarta Tahun Pelajaran 2019/2020 (Vol. 21, Issue 1).
- Thoifah, U. (2021). Strategi Hubungan Masyarakat Dalam Peningkatan Penerimaan Peserta Didik Baru Pada Madrasah Tsanawiyah Nu Raudlatul Mu'allimin Wedung Demak Tahun Pelajaran 2020/2021. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 104–106.
- Wahyuni, C. (2020). Manajemen Hubungan Masyarakat Dalam Meningkatkan Jumlah Peserta Didik Baru Di Sd It Al Huda Sidayu Kabupaten Cilacap <http://repository.iainpurwokerto.ac.id/id/eprint/7118>
- Wianti, W. (2019). Pelaksanaan Pelayanan Penerimaan Peserta Didik Baru (Ppdb) Pada Sekolah Dasar Al-Fath Cirendeu Tangerang Selatan. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 7(1), 1–27.  
<https://doi.org/10.47668/pkwu.v7i1.16>