

**PERAN KEPEMIMPINAN KEPALA SEKOLAH
DALAM PENINGKATAN PROMOSI SEKOLAH
DI SMK NEGERI 2 TAHUNA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana
Pendidikan (S,Pd) pada Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI)

Oleh:

NURHAYATI AKURAMA
NIM. 19.2.4.020



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PENDIDIKAN ISLAM
FAKULTAS TARBIYAH DAN ILMU KEGURUAN
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
MANADO
1444 H/2023 M**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nurhayati Akurama
NIM : 19.2.4.020
Tempat/tggl. Lahir : Airmadidi, 29 Juni 2000
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
Alamat : Jln. Camar V, No. 14 Kelurahan Malendeng
Kecamatan Paal 2 Kota Manado
Judul : Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah dalam
Peningkatan Promosi Sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Manado, 17 Mei 2023

Penulis



(Nurhayati Akurama)

NIM : 19.2.4.020

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, “Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah dalam Peningkatan Promosi Sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna”, yang disusun oleh Nurhayati Akurama, NIM: 19.2.4.020, mahasiswi Program Studi Manajemen Pendidikan Islam (MPI) pada Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 06 Juni 2023 M, bertepatan dengan 17 Dzulqa’dah 1444 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd) dengan beberapa perbaikan.

Manado, 06 Juni 2023 M.

17 Dzulqa’dah 1444 H.

DEWAN PENGUJI :

Ketua	: Dr. Ardianto, M.Pd	(.....)
Sekretaris	: Abdul Muis Daeng Pawero M.Pd	(.....)
Penguji I	: Dr. Adri Lundeto, M.Pd.I	(.....)
Penguji II	: Zelan Tamrin Danial, M.Pd	(.....)
Pembimbing I	: Dr. Ardianto, M.Pd	(.....)
Pembimbing II	: Abdul Muis Daeng Pawero M.Pd	(.....)

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
IAIN Manado



KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji bagi Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini sebagai syarat untuk mencapai gelar Sarjana Pendidikan pada program studi Manajemen Pendidikan Islam Jurusan Tarbiyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.

Pada penyusunan skripsi ini, penulis sadar masih terdapat beberapa kekurangan maupun hambatan yang dihadapi, meski demikian penulis merasa bersyukur sebab berkat pertolongan Allah SWT, serta bimbingan dari dosen-dosen, dukungan, motivasi dari keluarga, teman-teman dan doa dari kedua orang tua, dengan segala situasi yang penulis alami, *Alhamdulillah* kekurangan dan hambatan yang dihadapi dapat terselesaikan.

Dengan itu penulis mengucapkan banyak terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Delmus P. Salim, S.Ag, MA, M.Res, Ph.D. selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.
2. Dr. Ardianto, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Manado.
3. Dr. Mutmainah, M.Pd, Selaku Wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga.

4. Dr. Adri Lundeto M.Pd.I, selaku Wakil Dekan II Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan sekaligus penguji I.
5. Dr. Feiby Ismail M.Pd selaku Wakil Dekan III Bidang Kemahasiswaan dan Kerja sama.
6. Zelan Tamrin Danial M.Pd, selaku penguji II.
7. Terima kasih kepada dosen pembimbing I Dr. Ardianto, M.Pd dan dosen pembimbing II Abdul Muis Daeng Pawero, M.Pd, yang telah mengorbankan waktu dan pikiran dalam memberikan bimbingan kepada penulis khususnya pada awal penyusunan skripsi sampai dengan selesai.
8. Drs. Kusnan, M.Pd selaku Ketua Program Studi dan Penasihat Akademik yang selalu memberikan motivasi dan dorongan selama penulis menjalani perkuliahan.
9. Drs. M. I. Karaeng selaku kepala sekolah SMK Negeri 2 Tahuna yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan atau melaksanakan penelitian di SMK Negeri 2 Tahuna. Dan juga kepada seluruh staf guru dan pegawai yang telah membantu penulis dalam memperoleh data.
10. Orang tua tercinta Almarhum Plane Gaghaube, Laena Bimbangnaung dan Ambria Gaghaube ketiga orang tua yang mencurahkan segala bentuk kasih sayang dan perhatian yang menjalani kehidupan dan senantiasa mendoakan keberhasilan dan kesuksesan, memberikan motivasi sehingga penulis mampu menjalani hidup dengan penuh rasa syukur dan semangat.

11. Seluruh jajaran Dosen dan Staf Tata Usaha yang telah membantu baik dari segi moril dan material.
12. Seluruh sanak saudara keluarga yang selalu memberikan motivasi serta dorongan semangat sampai saat ini.
13. Teman-teman MPI A angkatan 2019 selaku kawan yang baik selama pelaksanaan studi di bangku perkuliahan.
14. Kepada Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu, penulis mengucapkan banyak terima kasih.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, dan semoga segala kebaikan dari semua pihak akan dibalas oleh Allah SWT, Amiin.

Manado 24 Maret 2023

Penyusun,



Nurhayati Akurama

NIM. 19.2.4.020

DAFTAR ISI

JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
ABSTRAK	x
BAB I PENDAHULUAN	1-9
A. Latar Belakang	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat Penelitian	6
F. Definisi Operasional.....	6
G. Penelitian Terdahulu yang Relevan	7
BAB II TINJAUAN TEORITIS	10-36
A. Kepemimpinan	10
B. Kepala Sekolah	21
C. Tugas dan Tanggung Jawab Kepala Sekolah	23
D. Fungsi Kepala Sekolah	27
E. Kepemimpinan Kepala Sekolah	28
F. Promosi Sekolah	29
G. Tujuan Promosi Sekolah	33
H. Cara Promosi Sekolah	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37-42
A. Jenis Penelitian	37
B. Tempat dan Waktu Penelitian	37
C. Sumber Data	38
D. Teknik Pengumpulan Data	39
E. Teknik Analisis Data	41
F. Instrumen Penelitian	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	43-64
A. Deskripsi Umum dan Objek Penelitian	43
B. Hasil Penelitian	49
C. Pembahasan Hasil Penelitian	61
BAB V PENUTUP	65-67
A. Kesimpulan	65
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	68-71
LAMPIRAN-LAMPIRAN	72-127
DAFTAR RIWAT HIDUP PENULIS	128

DAFTAR LAMPIRAN

1.	Lampiran Surat Permohonan Izin Penelitian	73
2.	Lampiran Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian	74
3.	Lampiran Data Guru-guru	75
4.	Lampiran Data Siswa-siswa	81
5.	Lampiran Surat Keterangan Wawancara Kepala Sekolah	82
6.	Lampiran Surat Keterangan Wawancara Waka Bidang Humas	83
7.	Lampiran Surat Keterangan Wawancara Waka Bidang Kesiswaan	84
8.	Lampiran Surat Keterangan Wawancara Guru Produktif	85
9.	Lampiran Surat Keterangan Wawancara Siswa	86
10.	Lampiran Dokumentasi	104
11.	Lampiran Daftar Riwayat Hidup Penulis	128

ABSTRAK

Nama : Nurhayati Akurama
NIM : 19.2.4.020
Program Studi : Manajemen Pendidikan Islam
Judul Skripsi : Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah dalam Peningkatan Promosi Sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bagaimana pelaksanaan promosi sekolah dan bagaimana peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah.

Penelitian dilakukan dari bulan Februari sampai dengan bulan Maret 2023 di SMK Negeri 2 Tahuna. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data, observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam penelitian ini narasumber berjumlah 10 orang yang diantaranya 4 orang guru, dan 6 orang siswa kelas X perwakilan tiap jurusan. Penulis melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi, agar bisa mengetahui peran dari kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna, sedangkan dengan melakukan dokumentasi mengambil foto-foto, serta mengumpulkan dokumen selama melakukan penelitian di SMK Negeri 2 Tahuna.

Pada hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa pelaksanaan promosi sekolah menggunakan dua cara yaitu: *online* dan *offline* pada pelaksanaan promosi *online* sekolah menggunakan media berupa; Facebook, Instagram, website dan youtube. Sedangkan pada pelaksanaan promosi secara *offline* sekolah melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dan melalui mulut-ke mulut. Peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah, peran yang digunakan oleh kepala sekolah SMK Negeri 2 Tahuna sebagai seorang manajerial, memberikan motivasi, pengembangan kewirausahaan dan penyediaan sarana dan prasarana pada tiap 6 kompetensi: Keperawatan, Farmasi, Kuliner, Perhotelan, Tata Kecantikan, dan Tata Busana, serta penyediaan program kegiatan ekstrakurikuler, dan pemberian tugas kepada rekan kerja pada saat pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna.

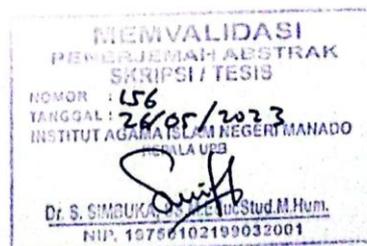
Kata Kunci : Peran, Kepala Sekolah, Promosi Sekolah

ABSTRACT

Name of Author : Nurhayati Akurama
Student ID Number : 19.2.4.020
Study Program : Islamic Education Management
Thesis title : The Leadership Role of the Principal in Increasing School Promotion at SMK Negeri 2 Tahuna

This study aims to describe the implementation of school promotion and the role of the school principal in increasing school promotion. The research was conducted from February to March 2023 at SMK Negeri 2 Tahuna. This study uses a qualitative approach in which data collection techniques include observation, interviews, and documentation. In this study, there were 10 informants, consisting of 4 teachers and 6 class X students representing each department. The researcher conducted observations and interviews in order to find out the role of the school principal in increasing school promotion at SMK Negeri 2 Tahuna. Researchers enriched it with documentation in the form of photographs as well as collecting documents while conducting research at SMK Negeri 2 Tahuna. This study found that implementing school promotions was done in two ways: online and offline. In carrying out school online promotions, the school used media like Facebook, Instagram, website, and YouTube. Meanwhile, in carrying out offline promotions, the school conducted outreach to schools and through word of mouth. The role of the school principal in increasing school promotion is as a manager, providing motivation, entrepreneurship development, and infrastructure in each of the six competencies: nursing, pharmacy, culinary, hospitality, beauty, and fashion, as well as providing extracurricular activity programs and providing assignments to co-workers when carrying out school promotions.

Keywords: *Role, Principal, School Promotion*



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sebagai manusia yang hidup di zaman sekarang kita membutuhkan pendidikan, baik itu dari kebutuhan akalnya (otak) maupun jiwanya (hati). Jiwa dan akal tersebut diyakini dapat membentuk seseorang yang berkarakter, berilmu, dan berketerampilan.

Pada pembukaan UUD 1945 jelas mengamanatkan untuk “Mencerdaskan kehidupan bangsa”. Amanah tersebut secara hierarkis dituangkan ke dalam berbagai undang-undang dan peraturan yang mengatur tentang sistem pendidikan. Undang-undang nomor 20 tahun 2003 tentang sistem pendidikan nasional, disebutkan bahwa:

Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia dan keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.¹

Maka dari itu dalam dunia pendidikan sekolah merupakan tempat untuk mengembangkan potensi pada diri, untuk mewujudkan suasana belajar dan pembelajaran. Sekolah adalah lembaga yang bersifat kompleks dan unik. Bersifat kompleks karena sekolah sebagai organisasi di dalamnya terdapat berbagai

¹ Sekretariat Negara RI., Undang-undang RI. Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, dan Undang-undang No.14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen, Cet. Ke II, (Jakarta: Visi media, 2007), h. 2.

dimensi yang satu sama lain saling berkaitan dan saling menentukan. Sedangkan sifat unik, menunjukkan bahwa sekolah sebagai organisasi yang memiliki ciri-ciri tertentu yang tidak dimiliki oleh organisasi lain. Oleh sebab itu keberhasilan sekolah adalah keberhasilan kepala sekolah.

Dengan itu kepemimpinan kepala sekolah merupakan komponen yang sangat penting, karena kepala sekolah berperan dalam sistem pengelolaan sekolah, mengarahkan dari *input* proses dan *output* pendidikan di sekolah. Kepala sekolah bertanggung jawab terhadap keberhasilan penyelenggaraan pendidikan dengan cara melaksanakan administrasi sekolah dengan seluruh substansinya, di samping itu kepala sekolah bertanggung jawab terhadap kualitas sumber daya yang ada agar mereka mampu menjalankan tugas-tugas sesuai dengan tugas dan fungsi masing-masing.

Menurut Abi Sujak kepemimpinan adalah pola hubungan antara individu yang menggunakan wewenang dan pengaruh terhadap orang lain atau sekelompok orang agar terbentuk kerja sama untuk menyelesaikan suatu tugas.² dan kepala sekolah adalah jabatan pemimpin yang didasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu, berperan melakukan kontrol segala aktivitas guru, staf dan siswa dan sekaligus meneliti persoalan yang timbul di lingkungan sekolah. pada hakikatnya adalah kepala sekolah yang memahami dan menguasai kemampuan manajerial dan kepemimpinan yang efektif.

² Abi Sujak, *Kepemimpinan, Manajer (Eksistensinya dalam Perilaku Organisasi)*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h. 9.

Sedangkan promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengonsumsinya. Jika pemasaran dalam bidang pendidikan menghasilkan kepuasan peserta didik serta kesejahteraan *stakeholder* lembaga pendidikan dalam jangka waktu yang panjang. Secara umum strategi pemasaran jasa pendidikan diterapkan dalam konteks lembaga pendidikan secara keseluruhan, tidak hanya membutuhkan pemasaran eksternal, tapi juga pemasaran internal untuk memotivasi tenaga pendidik dan kependidikan sehingga menciptakan keahlian penyediaan jasa.³

Promosi dapat juga di lakukan dengan dua cara dengan melakukan promosi secara langsung dan tidak langsung, promosi langsung maka pihak dari sekolah bertemu secara langsung melalui *face to face* “tatap muka” dengan *stakeholder* sehingga dapat memperkenalkan segala hal dalam sekolah. Promosi yang secara langsung pada umumnya dengan di dukung melalui media yang berupa; Spanduk, baliho, penyebaran brosur, sosialisasi yang di lakukan dari pihak sekolah, pameran, dan bentuk promosi lainnya.

Sedangkan promosi yang secara tidak langsung pada umumnya dilakukan menggunakan media komunikasi, berupa: sosial media. Keberhasilan promosi sekolah dapat dilihat dari banyaknya orang yang menanggapi dan bersikap positif terhadap layanan sekolah, melalui tindakan yang nyata berupa memasukkan anak

³ Fahrurrozi, "Strategi Pemasaran Jasa dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam" *Jurnal Pemikiran, Riset dan Pengembangan Pendidikan Islam*, 2(Juli-Desember,2012), h. 208.

mereka ke sekolah tersebut. Dengan itu mendukung program-program sekolah, serta berkomitmen untuk ikut aktif dalam memajukan sekolah.

Maka peran kepemimpinan kepala sekolah sangat penting dalam mempromosikan sekolahnya. Fenomena penggunaan promosi sebagai bagian dari strategi *marketing* di lembaga pendidikan pada dekade terakhir ini, makin meningkat walaupun dalam tingkat permulaan, sebagaimana lazim digunakan dalam dunia bisnis. Kegiatan ini terlihat ketika kita menjelang penerimaan siswa baru, banyak lembaga pendidikan yang mempromosikan dirinya melalui pemasangan iklan di televisi, radio harian, spanduk, baliho, penyebaran brosur dan berbagai bentuk promosi lainnya. Semua itu bertujuan untuk menarik minat masyarakat pada umumnya dan calon siswa pada khususnya.⁴

Berdasarkan dari hasil observasi yang penulis amati di Kab. Kepulauan Sangihe, Kec. Tahuna Timur. SMK Negeri 2 Tahuna merupakan sekolah favorit kejuruan yang di masuki oleh siswa-siswa yang berasal dari kecamatan lain iyalah; Kec. Kendahe, Kec. Manganitu, Kec. Manganitu Selatan, Kec. Tamako, Kec. Tabukan Utara, dan Kec. Tahuna Barat. Yang membuat penulis meneliti di sekolah SMK Negeri 2 Tahuna ingin melihat dan ingin mengetahui peran kepemimpinan kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah.

Observasi yang penulis lihat dan ketahui, SMK Negeri 2 Tahuna merupakan sekolah yang mana sarana dan prasarana yang dimiliki itu cukup baik dalam memenuhi kebutuhan proses pembelajaran, selain itu SMK Negeri 2 Tahuna di minati oleh banyak siswa yang memasuki sekolah tersebut. SMK Negeri 2

⁴ *Ibid.*, h. 209

Tahuna ini memiliki 6 Jurusan yaitu: perhotelan, farmasi, tata busana, kuliner, tata kecantikan dan keperawatan dari 6 jurusan di SMK Negeri 2 Tahuna hanya ada satu jurusan yang terbagi menjadi 2 rombel yaitu jurusan keperawatan.⁵

Maka dari itu penulis harus menindak lanjuti dan meneliti bagaimana peran kepala sekolah dalam mempromosikan sekolahnya?, Maka dari itu penulis mengangkat judul tentang “Peran kepemimpinan kepala sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna”

B. Batasan Masalah

Pad a bagian ini penulis mengidentifikasi bermacam permasalahan yang terdapat dalam tulisan di bagian latar belakang yang memiliki relevansi dengan penelitian berdasarkan beberapa probabilitas yang diasumsikan termasuk dalam cakupan penelitian.⁶ Agar penelitian ini lebih fokus dan terarah serta tidak terjebak dalam pembahasan yang lebih luas, maka penulis membatasi fokus masalah pada penelitian ini adalah peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna?
2. Bagaimana peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna?

⁵ <https://dapo.kemendikbud.go.id/sekolah>. Di ambil pada tanggal 30 Januari 2023

⁶ IAIN Manado, *Pedoman Penulisan Karya Ilmia Dan Tugas Akhir*, (Manado: Lembaga Riset IAIN, 2020), h. 1.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang ada yakni:

1. Untuk mendeskripsikan pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna.
2. Untuk mendeskripsikan peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dalam penilaian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Sebagai acuan referensi pada penilaian sejenis yang akan dilakukan dimasa mendatang.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi kita dapat mengetahui tentang peran kepemimpinan kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah
- b. Bagi sekolah dan guru dapat memajukan nama sekolah serta meningkatkan kualitas para siswa

F. Definisi Operasional

1. Peran

Peran adalah “perilaku yang dimiliki oleh seseorang yang berkedudukan di masyarakat”.⁷ Jadi yang dimaksud dengan peran pada proposal ini adalah bahwa kepala sekolah mempunyai peran dan tugas untuk memperkenalkan

⁷ Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Departemen Pendidikan dan Kebudayaan*, (Jakarta: 2001),

sekolah yang dipimpinnya serta lebih berkualitas, sehingga tercapai tujuan sekolah.

2. Kepemimpinan

Kepemimpinan adalah kemampuan seseorang untuk memimpin dan mengarahkan input proses dan output. Kepemimpinan yang dimaksud pada judul skripsi ini adalah bahwa kepala sekolah merupakan pemimpin di sekolahnya.

3. Kepala Sekolah

Kepala sekolah adalah seseorang yang memimpin di suatu lembaga pendidikan baik dari SD, SMP, SMA dan SMK, kepala sekolah yang menjadi pemimpin untuk memajukan tujuan sekolah.

4. Promosi Sekolah

Promosi sekolah adalah kegiatan yang memperkenalkan, menawarkan mutu, visi, dan misi serta tujuan sekolah kepada masyarakat sebagai konsumennya sehingga orang tua siswa merekomendasikan sekolah tersebut kepada anaknya.

G. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Dalam hal ini penulis menghimpun atau mengumpulkan beberapa penelitian yang relevan dengan penelitian ini yang di lakukan oleh beberapa peneliti antara lain:

1. Skripsi oleh Dian Yunitasari (2019) yang berjudul *Strategi Promosi Jasa Pendidikan di Sekolah Dasar Muhammadiyah Terpadu Ponorogo*. Peneliti merupakan mahasiswi Institut Agama Islam Negeri Ponorogo.

Tujuan penelitian ini yang ingin di capai penulis adalah untuk mengenalkan SDMT Ponorogo ke masyarakat, dan telah menerapkan bauran promosi dalam melaksanakan kegiatan promosi sekolah. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif kualitatif.⁸

2. Artikel jurnal oleh Aris Nurbawani berjudul *Strategi Kepala Sekolah dalam Pemasaran jasa pendidikan di Lembaga Pendidikan Baru pada Era Marketing 4.0 di SMK BP Subulul Huda*. Jurnal ini dibuat pada Tahun 2021. Peneliti merupakan mahasiswa IAIN Ponorogo. Tujuan penelitian ini yang ingin dicapai penulis adalah menentukan produk jurusan/ kompetensi keahlian, melakukan promosi menggunakan media online. penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif.⁹
3. Skripsi oleh Riska Zulmayana (2018) yang berjudul *Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan MTSS Darussalam Aman Aceh Besar*. Peneliti merupakan Mahasiswi UIN Ar-raniry Darussalam Banda Aceh. Tujuan penelitian yang ingin dicapai peneliti adalah Kepala sekolah terus berusaha meningkatkan guru, meningkatkan pemberdayaan peserta didik dalam proses pembelajaran, selain itu Strategi kepala Madrasah dalam mempromosikan MTSS Darul Aman Aceh Besar, membantu

⁸ Dian Yunita Sari “Strategi Promosi Jasa Pendidikan di Sekolah Dasar Muhammadiyah Terpadu Ponorogo” (Skripsi, Ponorogo, IAIN Ponorogo, 2019), h.13

⁹ Aris Nurbawani “Strategi Kepala Sekolah dalam Pemasaran jasa pendidikan di Lembaga Pendidikan Baru pada Era Marketing 4.0 di SMK BP Subulul Huda” *Jurnal of Islamic Education Managemen* 2, no. 1 (2021), h. 52-73.

menyukseskan program pendidikan dan memperkenalkan madrasah kepada masyarakat. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif menggunakan deskriptif.¹⁰

4. Skripsi oleh Thiara Putri Bonok (2022) yang berjudul *Strategi Promosi untuk Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMP Negeri 2 Kotamobagu*. Peneliti merupakan mahasiswi IAIN Manado. Tujuan penelitian yang ingin dicapai peneliti adalah strategi dalam menarik minat peserta didik yang di lakukan adalah dengan menggunakan promosi secara *Online* dengan memberikan informasi menggunakan media sosial Facebook, dan mempromosikan partisipasi-partisipasi kepada masyarakat. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif.¹¹

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif sedangkan perbedaannya yaitu terletak pada tempat dan fokus masalah.

¹⁰ Riska Zulmayana “Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan MTSS Darul Aman Aceh Besar” (Skripsi, Darusalam Banda Aceh, UIN Ar-raniry Darusalam Banda Aceh, 2018), h. 07-43.

¹¹ Thiara Putri Bonok “Strategi Promosi Sekolah untuk Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMP Negeri 2 Kotamobagu” (Sekripsi, IAIN Manado, 2022), h. 57-58.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Pengertian Kepemimpinan

Kepemimpinan berasal dari bahasa Inggris yaitu *leader* yang berarti pemimpin, selanjutnya *leadership* berarti kepemimpinan. Pemimpin pada hakikatnya adalah seseorang yang mempunyai kemampuan untuk mempengaruhi perilaku orang lain di dalam kerjanya dengan menggunakan kekuasaan. Kekuasaan adalah kemampuan untuk mengarahkan dan mempengaruhi bahwa sehubungan dengan tugas-tugas yang harus dilaksanakan. Menurut Stone, semakin banyak jumlah sumber kekuasaan yang tersedia bagi pemimpin, akan makin besar potensi kepemimpinan yang efektif. Bentuk atau jenis kepemimpinan ini bermacam-macam, ada pemimpin formal, yaitu yang terjadi karena pemimpin bersandar pada wewenang formal, ada pula pemimpin non formal, yaitu terjadi karena pemimpin tanpa wewenang formal berhasil mempengaruhi perilaku orang lain.¹²

Adapun beberapa kepemimpinan menurut para ahli, menurut E. Mulyasa, kepemimpinan merupakan kegiatan untuk mempengaruhi orang-orang terhadap tercapainya tujuan organisasi.¹³ Sedangkan kepemimpinan menurut Malayu S.P. Hasibuan adalah cara seorang pemimpin mempengaruhi perilaku bawahan, agar

¹² Fattah, Nanang, *Landasan Manajemen Pendidikan*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013, h. 88.

¹³ E. Mulyasa, *Manajemen Berbasis Sekolah; Konsep, Strategi dan Implementasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004, h. 107.

mau bekerja sama dan bekerja secara produktif untuk mencapai tujuan organisasi.¹⁴

Adapun ayat yang berkaitan dengan kepemimpinan yaitu QS, Sad Ayat 26:

يٰدَاوُد اِنَّا جَعَلْنَاكَ خَلِيفَةً فِي الْاَرْضِ فَاحْكُم بَيْنَ النَّاسِ بِالْحَقِّ وَلَا تَتَّبِعِ الْهَوٰى فَيُضِلَّكَ عَنْ سَبِيْلِ

اللّٰهِ اِنَّ الَّذِيْنَ يَصِلُوْنَ عَنْ سَبِيْلِ اللّٰهِ لَهُمْ عَذَابٌ شَدِيْدٌۢ بِمَا نَسُوْا يَوْمَ الْحِسَابِ

Terjemahan

(Allah berfirman,) “Wahai Dawud, sesungguhnya kami menjadikanmu khalifah (penguasa) di bumi. Maka, berilah keputusan (perkara) di antara manusia dengan hak dan janganlah mengikuti hawa nafsu karena akan menyesatkan engkau dari jalan Allah. Sesungguhnya orang-orang yang sesat dari jalan Allah akan mendapat azab yang berat, karena mereka melupakan hari Perhitungan.”¹⁵

Maksud dari ayat tersebut: ini adalah pesan dari Allah SWT kepada para penguasa agar memberikan keputusan di antara manusia dengan kebenaran yang telah diturunkan dari sisi-Nya, tidak menyimpang dari kebenaran. Jika telah menyimpang, mereka sesat dari jalan Allah. Dan sesungguhnya, Allah telah menyediakan bagi orang yang sesat dan melupakan hari perhitungan suatu siksaan yang amat pedih. Ibnu Abi Hatim meriwayatkan dari Ibrahim Abu Zur’ah, dia seorang dalam pengetahuannya tentang Al-Kitab sesungguhnya Walid bin Abdil Malik telah mengatakan kepadanya, “apakah seorang khalifah itu akan dihisab? Sebab, engkau telah membaca kitab

¹⁴ Baharudin dan Umiarso, *Kepemimpinan Pendidikan Islam; Antara Teori dan Praktik*, Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2012, h. 434.

¹⁵ Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* (Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2019), h. 26.

perjanjian lama Al-Quran, dan engkau adalah seorang Faqih.” Aku menjawab, “wahai Amirul Mukminin, haruskah aku katakana?” dia menjawab, “katakanlah demi amanat Allah.” Aku menjawab “wahai Amirul Mukminin, engkau yang lebih mulia di sisi Allah atukah Dawud a.s? Sesungguhnya, Allah telah menyatukan baginya kenabian dan kekhalifahan, kemudian Allah mengancam dia dalam kitab-Nya, Hai Dawud, sesungguhnya, kami menjadikan kamu khalifah di muka bumi, maka berilah keputusan di antara manusia dengan adil dan janganlah kamu mengikuti hawa nafsu, karena dia akan menyesatkan kamu dari jalan Allah! Dan firman Allah SWT, sesungguhnya orang-orang yang sesat dari jalan Allah akan mendapatkan azab yang berat, karena mereka melupakan hari perhitungan. As-Sidi berkata, Maksudnya bagi mereka adalah siksa yang hebat lantaran mereka telah meninggalkan amal untuk hari perhitungan.”¹⁶

Selain itu ada juga fungsi peranan kepemimpinan, peranan kepemimpinan dalam setiap organisasi berbeda-beda tergantung pada spesifikasinya. Perbedaan ini disebabkan oleh beberapa macam hal, antara lain jenis organisasi, situasi sosial dalam organisasi dan jumlah anggota kelompok.

Dengan adanya kenyataan bahwa fungsi dan peran seorang pemimpin yang demikian kompleks, maka tidaklah dapat dipungkiri bahwa untuk menjadi seorang pemimpin perlu memiliki syarat-syarat tertentu yang cukup banyak agar

¹⁶ Muhammad Nasib ar-Rifa'i. *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir Jilid 4*. (Cat. IV; Jakarta: Gema Insani, 2004), h. 69.

seseorang yang akan menduduki jabatan pemimpin dapat melaksanakan fungsi, tugas, dan peranannya secara efektif.

Sesungguhnya seseorang mempunyai potensi menjadi seorang pemimpin, dengan gaya yang berbeda melainkan hanya derajat bakatnya saja, meski demikian potensi itu harus dikembangkan. Oleh sebab itu, lembaga-lembaga yang mendidik seorang menjadi pemimpin yang baik dan efektif sangatlah dibutuhkan keberadaannya. Kepemimpinan yang efektif harus diraih dan dipelajari. Dalam upaya mewujudkan kepemimpinan tersebut harus dijalankan sesuai dengan fungsinya. Fungsi kepemimpinan berhubungan secara langsung dengan situasi sosial pada kehidupan kelompok atau sebuah organisasi masing-masing yang mengisyaratkan pada setiap pemimpin berada di dalam dan bukan diluar organisasi. Fungsi kepemimpinan merupakan suatu gejala sosial dikarenakan harus diwujudkan dalam interaksi antara individu di dalam situasi sosial suatu kelompok atau organisasi.

Kesuksesan maupun kegagalan suatu organisasi selalu dihubungkan dengan kepemimpinan. Secara umum fungsi pemimpin merupakan suatu proses memudahkan pencapaian tujuan organisasi. Secara operasional kepemimpinan dapat dibedakan menjadi lima fungsi pokok yaitu:

1. Fungsi instruktif. Fungsi instruktif bersifat komunikasi satu arah. Dimanah pemimpin sebagai komunikator yang merupakan pihak yang menentukan apa, bagaimana, bilamana dan di mana perintah itu dikerjakan supaya keputusan bisa dilaksanakan atau dilakukan secara

efektif. Kepemimpinan yang efektif perlu adanya kemampuan untuk menggerakkan dan memotivasi orang lain agar mau melaksanakan perintah. Sehingga fungsi orang yang dipimpin hanyalah melaksanakan perintah.

2. Fungsi konstatatif. Fungsi ini bersifat komunikasi dua arah. Hal tersebut digunakan jika pemimpin dalam usaha menetapkan keputusan yang memerlukan bahan pertimbangan dan berkonsultasi dengan orang-orang yang dipimpinnya. Pada tahap pertama dalam usaha menetapkan keputusan pemimpin kerap kali memerlukan bahan pertimbangan yang mengharuskannya berkonsultasi dengan orang-orang yang dipimpinnya, yang dinilai mempunyai berbagai bahan informasi yang diperlukan dalam menetapkan keputusan.
3. Fungsi partisipasi. Dalam menjalankan fungsi ini pemimpin harus berusaha menggerakkan orang-orang yang dipimpinnya baik itu dalam keikutsertaan mengambil keputusan maupun dalam melaksanakannya.
4. Fungsi delegasi. Fungsi ini dilakukan dengan memberikan pelimpahan wewenang atau menetapkan keputusan baik melalui persetujuan maupun tanpa persetujuan dari pemimpin. Fungsi pendelegasian harus bisa diwujudkan oleh seorang pemimpin disebabkan kemajuan dan perkembangan organisasinya tidak mungkin diwujudkannya sendiri.
5. Fungsi pengendalian. Kepemimpinan yang sukses harus bisa mengatur aktivitas para anggotanya yang secara terarah dan dalam koordinasi yang efektif sehingga bisa memungkinkan tercapainya tujuan bersama secara

maksimal. Fungsi pengendalian dapat diwujudkan melalui kegiatan bimbingan, pengarahan, koordinasi, dan pengawasan.

Dari kelima fungsi kepemimpinan tersebut pada dasarnya ialah merupakan strategi menggerakkan organisasi sebagai suatu cara untuk mampu mempengaruhi perasaan, pikiran, perilaku dan sikap menggerakkan anggota agar mampu melaksanakan kegiatan atau bekerja dalam mencapai tujuan organisasi. Pada fungsi kepemimpinan tersebut di atas diselenggarakan di dalam aktivitas kepemimpinan secara integral.

Dalam upaya menggerakkan serta memotivasi orang lain agar bisa melakukan tindakan yang terarah pada setiap pencapaian tujuan, seorang pemimpin mempunyai beberapa tipe (bentuk) kepemimpinan. Tipe kepemimpinan sering disebut perilaku kepemimpinan atau gaya pemimpinnya. Tipe kepemimpinan yang luas dikenal dan diakui keberadaannya adalah: (1) Tipe otokratik; (2) Tipe paternalistis; (3) Tipe karismatik; (4) Tipe militeristis; (5) Tipe pseudo-demokratis; dan (6) Tipe demokratis. Penjelasan dari masing-masing tipe tersebut, berikut ini:

1. Tipe otokratik. Dimana pada tipe kepemimpinan ini menganggap bahwa kepemimpinan merupakan hak pribadinya (pemimpin), sehingga ia tidak perlu berkonsultasi dengan orang lain dan tidak boleh ada orang lain yang turut campur. Seorang pemimpin yang tergolong otokratik memiliki serangkaian karakteristik yang biasanya dipandang sebagai karakteristik yang negatif. Seorang pemimpin otokratik adalah seorang yang egois.

Dengan egoismenya pemimpin otokratik melihat bahwa peranannya sebagai sumber segala sesuatu dalam kehidupan organisasi. Seorang pemimpin otokratik akan menunjukkan sikap yang menonjolkan keakuannya, dan selalu mengabaikan peranan bawahan dalam proses pengambilan keputusan, tidak mau menerima saran dan pandangan bawahannya.

2. Tipe paternalistis. Pandangan seorang pemimpin yang paternalistis mengenai peranannya pada kehidupan organisasi sehingga dapat dikatakan diwarnai oleh harapan bawahan kepadanya. Harapan bawahan berwujud keinginan agar pemimpin mampu berperan sebagai bapak yang bersifat melindungi dan dijadikan sebagai tempat bertanya dan untuk mendapatkan petunjuk, memberikan perhatian terhadap kepentingan dan kesejahteraan bawahannya. Pemimpin yang paternalistis mengharapkan agar legitimasi kepemimpinannya merupakan penerimaan atas peranannya yang dominan dalam kehidupan organisasi. Jadi, pemimpin yang tergolong sebagai pemimpin yang paternalistis ialah seorang pemimpin yang: (1) Menganggap bawahannya sebagai manusia yang tidak dewasa; (2) Bersikap terlalu melindungi; Jarang memberikan kesempatan kepada bawahannya untuk mengambil keputusan; (4) Jarang memberikan kesempatan kepada bawahannya untuk mengambil inisiatif; (5) Jarang memberikan kesempatan kepada bawahannya untuk mengembangkan daya kreasi dan fantasinya; dan (6) Sering bersikap serba tahu.

3. Tipe karismatik. Dalam kamus besar bahasa Indonesia di kemukakan bahwa “karismatik berarti bersifat kharisma”. Seorang pemimpin yang karismatik memiliki atau mempunyai karakteristik khusus yaitu daya tariknya yang sangat memikat, sehingga mampu memperoleh pengikut yang sangat besar dan para pengikutnya tidak selalu dapat menjelaskan secara konkret mengapa orang tertentu itu dikagumi. Hingga sekarang, para ahli belum berhasil menemukan sebab-sebab mengapa seseorang pemimpin memiliki kharisma. Yang diketahui ialah bahwa pemimpin yang demikian mempunyai daya penarik yang amat besar. Oleh karena itu, pemimpin semacam ini pada umumnya mempunyai pengikut, meskipun para pengikut itu sering pula tidak menjelaskan mengapa mereka menjadi pengikut pemimpin itu. Karena kurangnya pengetahuan tentang sebab musabab seseorang menjadi pemimpin yang karismatik, maka sering hanya dikatakan bahwa pemimpin yang demikian diberkahi dengan kekuatan gaib.
4. Tipe militeristis. Pemimpin tipe militeristis berbeda dengan seorang pemimpin organisasi militer. Pemimpin yang bertipe militeristis ialah pemimpin dalam menggerakkan bawahannya lebih sering mempergunakan sistem perintah, senang bergantung kepada pangkat dan jabatannya, dan senang kepada formalitas yang berlebihan. Menuntut disiplin yang tinggi dan kaku dari bawahannya, dan sukar menerima kritikan dari bawahannya. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa seorang pemimpin yang bertipe militeristis ialah seorang pemimpin yang memiliki sifat-sifat sebagai berikut: (1) Dalam menggerakkan bawahan lebih sering mempergunakan

sistem perintah; (2) Dalam menggerakkan bawahan senang bergantung kepada pangkat dan jabatannya; (3) Senang kepada formalitas yang berlebihan; (4) Menuntut disiplin yang tinggi dan kaku dari bawahan; (5) Sukar menerima kritikan dari bawahannya; dan (6) Menggemari upacara-upacara untuk berbagai keadaan.

5. Tipe pseudo-demokratik. Tipe ini disebut juga kepemimpinan manipulatif atau semi demokratik. Tipe kepemimpinan ini ditandai oleh adanya sikap seorang pemimpin yang berusaha mengemukakan keinginannya dan setelah itu membuat sebuah panitia, dengan berpura-pura untuk berunding tetapi yang sebenarnya tiada lain untuk mengesahkan saran-sarannya. Pemimpin seperti ini menjadikan demokrasi sebagai selubung untuk memperoleh kemenangan tertentu. Pemimpin yang bertipe pseudo-demokratik hanya tampaknya saja bersikap demokratis padahal sebenarnya dia bersikap otokratis. Misalnya jika ia mempunyai ide-ide atau konsep yang ingin diterapkan diorganisasinya, hal tersebut akan dibicarakan dan dimusyawarahkan dengan bawahannya, tetapi situasi diatur dan diciptakan sedemikian rupa sehingga pada akhirnya bawahan didesak agar menerima ide atau konsep tersebut sebagai keputusan bersama.
6. Tipe demokratik. Yang dimaksud dengan tipe demokratik adalah tipe memimpin yang demokratis, dan bukan karena dipilihnya si pemimpin secara demokratis. Tipe kepemimpinan dimanah pemimpin selalu bersedia menerima dan menghargai saran-saran, pendapat, dan nasehat dari staf dan bawahan, melalui forum musyawarah untuk mencapai kata sepakat.

Kepemimpinan demokratis adalah kepemimpinan yang aktif, dinamis, dan terarah. Kegiatan- kegiatan pengendalian dilaksanakan secara tertib dan bertanggungjawab. Pembagian tugas-tugas yang disertai pelimpahan wewenang dan tanggung jawab yang jelas, memungkinkan setiap anggota berpartisipasi secara aktif. Seorang pemimpin yang demokratis menyadari bahwa organisasi harus disusun sedemikian rupa sehingga menggambarkan secara jelas aneka tugas dan kegiatan yang harus dilaksanakan demi tercapainya tujuan organisasi. Seorang pemimpin yang demokratis melihat bahwa dalam perbedaan sebagai kenyataan hidup, harus terjalin kebersamaan. Nilai yang dianutnya berangkat dari filsafat hidup yang menjunjung tinggi harkat dan martabat manusia, memperlakukan manusia dengan cara manusiawi. Nilai tersebut tercermin dari sikapnya dalam hubungannya dengan bawahannya. misalnya, dalam proses pengambilan keputusan, pemimpin tipe ini dapat mungkin mengajak peran serta bawahan sehingga bawahan akan memiliki rasa tanggung jawab yang besar.¹⁷

Dalam memimpin di suatu lembaga organisasi menurut Terry, syarat-syarat yang harus dipunyai seseorang pemimpin adalah:

1. Kekuatan. Pemimpin harus mempunyai kekuatan jasmani dan rohani.
2. Keseimbangan emosi. Pemimpin harus dapat menguasai perasaannya dalam keadaan apa pun yang dihadapinya.

¹⁷ M. Sobry Sutikno, *Pemimpin dan Kepemimpinan* (Lombok: Perpustakaan Nasional, 2018), h. 11-30

3. Memotivasi pribadi. Keinginan menjadi pemimpin harus datang dari jati dirinya dan berakibat pada timbulnya kegairahan dalam kerja.
4. Pengetahuan tentang hubungan kemanusiaan. Pemimpin harus mempunyai keterampilan untuk mengetahui sifat serta tingkah laku dalam pergaulan.
5. Kecakapan berkomunikasi. Pemimpin harus pandai menyampaikan informasi dan maksud-maksudnya kepada pihak lain sehingga timbul kerja sama yang harmonis dengan orang lain.
6. Kecakapan mengajar. Pemimpin adalah guru yang baik. Oleh karena itu, dibutuhkan kecakapan untuk mengajar, baik dengan keteladanan maupun dengan petunjuk-petunjuk yang disampaikan kepada bawahan.
7. Kecakapan bergaul. Pemimpin harus mau bekerja sama dengan yang dipimpin serta dapat menyesuaikan diri dengan mereka sehingga memperoleh kepercayaan dan kesetiaan serta dengan sukarela mau bekerja. Pemimpin juga harus dapat mengembangkan rasa saling menghargai dengan bawahan.
8. Keterampilan teknis. Adalah kecakapan-kecakapan memimpin dalam hal merencanakan, mengorganisir, mengawasi, dan bekerja sama.¹⁸

¹⁸ Connie Chairunnisa, *Manajemen Pendidikan dalam Multi Perspektif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), h. 109-110.

B. Pengertian Kepala Sekolah

Kepala sekolah terdiri dari dua kata yaitu “kepala dan sekolah”. Kata kepala dapat diartikan “ketua atau pemimpin” dalam suatu organisasi atau sebutan lembaga. Sedangkan sekolah adalah sebuah lembaga tempat bernaungnya peserta didik untuk memperoleh pendidikan formal. Secara sederhana, kepala sekolah dapat didefinisikan sebagai tenaga fungsional guru yang diberi tugas untuk memimpin sekolah atau Lembaga pendidikan yang di selenggarakan proses belajar mengajar, atau tempat dimanah terjadinya interaksi antara guru yang memberi pelajaran, dan peserta didik yang menerima pelajaran. Maksud dari memimpin tersebut adalah *leadership*, yaitu kepemimpinan kemampuan untuk mengarahkan sumber daya, baik internal maupun eksternal, dalam rangka mencapai tujuan sekolah dengan lebih optimal.¹⁹

Kepala sekolah adalah guru yang diberi tugas untuk memimpin dan mengelola taman kanak-kanak atau taman kanak-kanak luar biasa (TK/TKLB) atau bentuk lain yang sederajat, sekolah dasar atau sekolah dasar luar biasa (SD/SDLB) atau bentuk lain sekolah menengah pertama atau sekolah menengah pertama luar biasa (SMP/SMPLB) atau bentuk lain yang sederajat, sekolah menengah atas (SMA/SMALB) atau sekolah menengah kejuruan (SMK/SMKLB) atau sekolah Indonesia luar negeri.²⁰

¹⁹ Donni Juni Priansa dan Rismi Somad, *Manajemen Supervisi dan Kepemimpinan Kepala Sekolah* (Bandung: Alfabet, 2014), h. 49.

²⁰ Permendikbud Ristek No. 15 Tahun 2018, Tentang Penugasan Guru Sebagai Kepala Sekolah. Pada Pasal 1 Ayat 1.

Penugasan guru sebagai kepala sekolah dari Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. Syarat menjadi kepala sekolah berdasarkan Permendikbud No. 40 Tahun 2021 mengenai penugasan guru sebagai kepala sekolah sebagai berikut:

1. Guru yang memiliki kualifikasi akademik paling rendah sarjana (S1) atau D4 dari perguruan tinggi dan program studi yang terakreditasi
2. Memiliki sertifikat pendidik
3. Memiliki sertifikat guru penggerak
4. Memiliki pangkat paling rendah penata muda tingkat I, golongan ruang III/b bagi guru yang berstatus sebagai PNS
5. Memiliki jenjang jabatan paling rendah guru ahli utama untuk guru pegawai pemerintah dengan perjanjian kerja.
6. Memiliki hasil penilaian kinerja guru dengan sebutan paling rendah baik itu selama 2 tahun terakhir untuk setiap unsur penelitian.
7. Mempunyai pengalaman manajerial paling singkat 2 tahun di satuan pendidikan, dan komunitas pendidikan.
8. Sehat jasmani, rohani, dan bebas dari narkoba dan zat adiktif lainnya berdasarkan surat keterangan dari rumah sakit pemerintah
9. Tidak pernah dikenai hukuman disiplin baik itu sedang atau berat sesuai dengan peraturan perundang-undangan
10. Tidak sedang menjadi tersangka, terdakwa atau tidak pernah menjadi terpidana.

11. Berusia paling tinggi 56 tahun pada saat diberikan penguasaan atau tugas sebagai kepala sekolah²¹

C. Tugas dan Tanggung Jawab Kepala Sekolah

Kepala sekolah adalah seorang pemimpin yang memiliki tugas dan tanggung jawab membina dan mengembangkan sekolah, baik berupa moral maupun material demi mencapai kemajuan sekolah dan mencapai tujuan yang diharapkan oleh orang tua peserta didik, masyarakat, ataupun pemerintah.

Tugas kepala sekolah tidaklah semudah membalikkan telapak tangan, tetapi tugas kepala sekolah itu memerlukan perhatian, pemikiran dan berbagai kegiatan yang menyita waktu, tenaga biaya, dan aspirasi untuk mencapai tujuan pendidikan yang diselenggarakan di sekolah. Adapun tugas kepala sekolah tersebut meliputi:

- a. Membuat program sekolah

Salah satu tugas kepala sekolah adalah membuat program sekolah secara efektif agar sesuai dengan kebutuhan sekolah dalam membantu terwujudnya tujuan. Setiap program ataupun konsepsi memerlukan perencanaan terlebih dahulu sebelum dilaksanakan. Perencanaan adalah suatu cara meneliti masalah dalam pemecahan masalah kepala sekolah merumuskan apa yang harus di kerjakan.

²¹ Permendikbud Ristek No. 40 Tahun 2021 Tentang Penugasan Guru sebagai Kepala Sekolah pada BAB II Pasal 2 Ayat 1

b. Pengorganisasian sekolah

Pengorganisasian adalah mengorganisasi semua kegiatan dengan menetapkan pembagian kerja, hubungan kerja, delegasi wewenang, integrasi, dan koordinasi dalam bagan organisasi. Organisasi hanya merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dengan organisasi yang baik akan membantu terwujudnya tujuan secara efektif.

c. Mengkoordinasi sekolah

Adanya koordinasi dari seorang kepala sekolah dengan baik dapat menghindarkan terjadinya persaingan yang tidak sehat atau kesimpangsiuran dalam tindakan. Dengan adanya koordinasi yang baik, semua bagian dan personel dapat bekerja sama menuju ke satu arah tujuan yang telah ditetapkan.

d. Menjalin komunikasi sekolah

Dalam melaksanakan program sekolah, aktivitas menyebarkan dan menyampaikan gagasan-gagasan dan maksud ke seluruh struktur organisasi sangat penting. Proses menyampaikan pikiran, gagasan-gagasan, dan maksud-maksud secara lisan atau tertulis.

e. Menata kepegawaian sekolah

Aktivitas yang dilakukan kepala sekolah dalam mengatur dan mengurus kepegawaian di sekolah adalah menentukan, memilih, menetapkan, dan membimbing para guru serta staf lainnya di sekolah untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan sebaik-baiknya.

f. Menata lingkungan sekolah

Kepala sekolah memiliki tugas untuk membina dan menata lingkungan sekolah agar proses belajar di sekolah tercapai dengan baik.

22

Adapun beban kerja kepala sekolah sepenuhnya untuk melaksanakan tugas: Manajerial, Pengembangan kewirausahaan dan Supervisi kepada guru dan tenaga kependidikan²³

Dasar hukum di atas memiliki keterkaitan antara kepala sekolah dengan promosi sekolah sebab bagian dari sebuah manajerial dan kewirausahaan merupakan bagian dari tugas seorang pemimpin, dapat kita ketahui bersama bahwa kewirausahaan itu sendiri merupakan proses mengembangkan atau sesuatu ide yang bernilai tambah dalam mengembangkan suatu tujuan dalam organisasi, sedangkan manajerial merupakan suatu tatanan sebuah perencanaan dalam pencapaian tujuan organisasi yang terdapat perencanaan, pengorganisasian pengarahan dan pengawasan. Itulah mengapa dasar hukum di atas memiliki keterkaitan antara kepala sekolah dan promosi sekolah.

Kepala sekolah dalam menjalankan kegiatannya sehari-hari di sekolah mengemban tanggung jawab yang besar. Agar sekolah dipimpin berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang diharapkan, kepala sekolah harus profesional, artinya ia memiliki kemampuan menjalankan

²² H. A. Tabrani Rusyan, *Profesionalisme Kepala Sekolah*, (Jakarta: PT. Pustaka Dinamika, 2013), h. 17.

²³ Permendikbud No 15 Tahun 2018 Tentang Pemenuhan Kerja Guru, Kepala Sekolah dan Pengawas Sekolah, pada Pasal 9 Ayat 1

berbagai aktivitas sekolah, bahkan bertanggung jawab penuh membina dan mengembangkan guru serta tenaga kependidikan lainnya untuk tercapainya tujuan pendidikan. Selanjutnya tanggung jawab kepala sekolah adalah sebagai berikut:

a. Kepala sekolah sebagai pendidik

Kepala sekolah sebagai pendidik harus menguasai keberadaan sekolah karena sekolah merupakan cara khusus untuk mengatur lingkungan, direncanakan dan diorganisasi. Di sekolah, anak belajar dan guru mengajar. Di sekolah, kepala sekolah dapat menolong guru dan peserta didik menciptakan kehidupan yang harmonis, tenteram, aman, dan nyaman dalam mengikuti pembelajaran.

b. Kepala sekolah sebagai manajer

Sekolah memerlukan pengelolaan dan pengembangan yang baik dalam melaksanakan tugas dan perannya agar dapat memberikan kontribusi optimal dalam upaya meningkatkan kinerja sekolah sehingga kepala sekolah dapat memberi sumbangan yang makin meningkat pencapaian tujuan. Meningkatnya kinerja para guru akan berdampak pada semakin baiknya kinerja sekolah dalam menjalankan perannya di masyarakat.

c. Kepala sekolah sebagai administrator

Kepala sekolah sebagai administrator pendidikan di sekolah harus menguasai tentang administrasi sekolah. Karena jika tidak menguasai administrasi pendidikan di sekolah, sudah tentu sekolah

yang dipimpinnya tidak berjalan lancar apalagi mencapai tujuan yang diharapkan. Oleh karena itu, agar tujuan pendidikan tercapai dengan baik, kepala sekolah harus memahami administrasi sekolah dan menjalankannya pada proses pendidikan di sekolah.

d. Kepala sekolah sebagai motivator

Motivasi adalah dorongan besar yang menggerakkan seseorang bertingkah laku. Dorongan ini berada pada diri seseorang untuk melakukan sesuatu sesuai dengan dorongan dalam dirinya. Oleh karena itu, perbuatan seseorang yang didasarkan atas motivasi tertentu mengandung tema sesuai dengan motivasi yang mendasarinya. Maka kepala sekolah harus mampu memberi motivasi dan menjadi motivasi bagi orang-orang di lingkungan sekolah baik itu guru, siswa, maupun yang lainnya agar terus meningkatkan kualitas dirinya.²⁴

D. Fungsi dan Peran Kepala sekolah

Dalam dunia pendidikan formal, kepala sekolah memiliki peranan yang sangat penting, sebab berhubungan langsung dengan pelaksanaan program pendidikan pada suatu lembaga sekolah. Sehingga tercapai tidak-Nya tujuan pendidikan sangat terletak pada keahlian dan keterampilan semua personal edukatif pada lembaga sekolah di bawah koordinasi kepala sekolah. Fungsi kepala sekolah sebagai koordinator yang mengadakan supervisi terhadap pelaksanaan pendidikan sebagai konsultan bagi guru-guru dalam

²⁴ *Ibid.*, 50.

memecahkan permasalahan yang dihadapi anggota dan hukum sebagai pengajar guru-guru.

E. Kepemimpinan Kepala Sekolah

Kepala sekolah adalah salah satu komponen pendidikan yang sangat berperan pada sebuah meningkatkan kualitas pendidikan. Sebagaimana telah dikemukakan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 28 tahun 1990 pasal 12 ayat 1 bahwa: Kepala Sekolah bertanggungjawab terhadap penyelenggaraan kegiatan pendidikan, administrasi sekolah, serta pembinaan tenaga kependidikan lainnya dan pendayagunaan dalam pemeliharaan sarana dan prasarana.

Dengan itu dalam mengelola sekolah atau Lembaga pendidikan, kepala sekolah mempunyai peran yang begitu besar. Kepala sekolah merupakan motor penggerak atau penentu arah kebijakan menuju keberhasilan sekolah dan pendidikan secara luas.

Berdasarkan Renstra Permendiknas Tahun 2010-2014, tujuan strategis efektivitas kepala sekolah ditekankan pada: layanan prima pendidikan untuk membentuk insan Indonesia yang cerdas komprehensif yang dirumuskan pada tujuan strategis diantara-Nya ialah tersedia dan terjangkau suatu layanan pendidikan yang bermutu, relevan dan setara di semua provinsi, kabupaten dan kota serta tersedianya sistem tata kelola yang andal dalam menjamin terselenggara-Nya layanan prima pendidikan nasional.

Penilaian kinerja sekolah merupakan salah satu upaya pemotretan keberhasilan dari kepemimpinan kepala sekolah dan sekaligus menggambarkan kondisi objektif profil sekolah dengan secara utuh yang merupakan keterpaduan

kinerja semua warga sekolah. Sidi mengatakan untuk menilai kinerja sekolah hendaknya dilakukan secara komprehensif yang mencakup; (1) profil sekolah sebagai input, (2) kepemimpinan kepala sekolah sebagai proses, dan (3) prestasi sekolah sebagai hasil.²⁵

Kepemimpinan kepala sekolah merupakan kemampuan dan wewenang untuk mempengaruhi, menggerakkan dan mengarahkan tindakan serta mendorong timbulnya kemauan yang kuat dengan penuh semangat dan percaya diri para guru, staf dan siswa dalam melaksanakan tugas masing-masing demi kemajuan dan memberikan inspirasi sekolah dalam mencapai tujuan.

Kepala sekolah merupakan salah satu struktur terpenting dalam organisasi kependidikan formal. Kepemimpinan kepala sekolah yang baik akan memberikan dampak positif dan perubahan yang baik dalam sistem pendidikan di sekolah.²⁶ Atas kepemimpinan kepala sekolah adalah proses yang dilakukan kepala sekolah untuk mempengaruhi rekan kerjanya atau guru-guru, staf tata usaha atau bawahannya, agar mampu bekerja sama dalam mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditentukan dengan efektif dan efisien.

F. Promosi Sekolah

1. Promosi

Menurut Fandy Tjiptono, pada hakikatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran. Yang dimaksud komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi,

²⁵ Novianty Djafri, *Manajemen Kepemimpinan Kepala Sekolah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2017) 3-4

²⁶ Sari Maharani, "Kepemimpinan Kepala Sekolah yang Ideal" *leadership;Headmaster* (Universitas Negeri Padang:2013), 2.

mempengaruhi atau membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan.²⁷

Sedangkan menurut Stanson, promosi adalah kombinasi strategi yang paling baik dari variabel-variabel periklanan, penjualan personal, dan alat promosi yang lain, yang semuanya direncanakan untuk mencapai tujuan program penjualan. Sedangkan menurut Lamb, Hair, Mc-Daniel, promosi adalah komunikasi dari para penjual yang mengonfirmasikan, membujuk, dan mengingatkan para calon pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respons.²⁸

Promosi jasa pendidikan merupakan variabel bauran pemasaran jasa pendidikan yang biasanya dilakukan sekolah untuk memasarkan produk jasa pendidikan. Aktivitas promosi jasa pendidikan bukan hanya berfungsi sebagai alat komunikasi antara sekolah dan pelanggan jasa pendidikan, tapi juga sebagai alat untuk mempengaruhi pelanggan jasa pendidikan di dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa pendidikan sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya.

Dasar pengembangan aktivitas promosi jasa pendidikan adalah komunikasi pemasaran jasa pendidikan. Melalui komunikasi pemasaran jasa pendidikan, siswa, guru, karyawan sekolah, pemimpin sekolah atau masyarakat dapat melakukan sebuah interaksi secara efektif. Oleh karena itu, sekolah harus

²⁷ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran, edisi ke-2*, (Yogyakarta: Andi, 2001), 219.

²⁸ Muhammad jaiz, *Dasar-dasar Periklanan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), 43.

mengonfirmasikan tujuan, aktivitas serta penawaran program pendidikan kepada pelanggan jasa pendidikan agar tertarik dengan sekolah.²⁹

Manajemen pemasaran adalah suatu usaha merencanakan, mengimplementasikan (yang terdiri dari kegiatan mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinasi) serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien, di dalam fungsi manajemen pemasaran ada kegiatan menganalisis yang dilakukan untuk mengetahui pasar dan lingkungan pemasarannya, sehingga diperoleh seberapa besar peluang untuk merebut pasar dan seberapa besar ancaman yang harus di hadapi.³⁰

Proses perencanaan kualitas merupakan penetapan design, layanan, atau proses yang dibutuhkan *customer*, usaha, dan kebutuhan operasional untuk menghasilkan produk sebelum diproduksi. Pendekatan bauran terhadap kualitas (*quality planning*) melibatkan beberapa aktivitas yaitu:

- a. Identifikasi pelanggan
- b. Menentukan kebutuhan pelanggan
- c. Menciptakan keistimewaan produk yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.
- d. Menciptakan proses yang mampu menghasilkan keistimewaan produk dibawa kondisi operasi.
- e. Mentransfer/mengalihkan proses ke operasi.³¹

²⁹ David Wijaya, *Pemasaran Jasa Pendidikan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2016), 134-135.

³⁰ Agustina Shinta, "*Manajemen Pemasaran*" (Malang: Universitas Brawijaya 2011), 1.

³¹ Mardan Umar dan Feiby Ismail, "*Peningkatan Mutu Lembaga Pendidikan Islam*" *Jurnal Pendidikan Islam Iqra*. 11.2 (2018), 20.

2. Sekolah

Sekolah adalah lembaga pendidikan yang menyelenggarakan jenjang pendidikan formal, baik dalam bentuk sekolah negeri, yakni dikelola oleh pemerintah maupun swasta. Dalam melakukan kegiatan belajar-mengajar, sekolah bertujuan untuk mendidik para siswa di bawah pengawasan guru³²

Sekolah menurut para ahli: sekolah menurut Yusran Pora adalah sekolah tidak hanya sekedar tempat untuk membawa wawasan dan pengetahuan sebanyak-banyaknya, melainkan ialah sekolah menjadi tempat bagi para guru dan siswa membentuk jati dirinya. Sedangkan menurut Ferry Effendy dan Makhudli sekolah merupakan sebagai tempat bermain, bersosialisasi, berkreasi, dan tentunya untuk belajar dan mengasah otak.³³

Promosi sekolah atau biasa di sebut promosi pendidikan adalah upaya kegiatan yang memperkenalkan, menawarkan mutu visi, dan misi serta tujuan sekolah kepada masyarakat sebagai konsumennya sehingga orang tua siswa merekomendasikan sekolah tersebut kepada anaknya. Maka dari itu promosi sekolah ini sangat penting dalam dunia pendidikan.

³² <https://jurnal.uin-antasari-sekolah-sebagai-organisasi-formal.ac.id>, Diambil pada tanggal 31 Januari 2023

³³ <https://www.merdeka.com/jabar/pengertian-sekolah-menurut-para-ahli>. Diambil pada tanggal 31 Januari 2023

G. Tujuan Promosi Sekolah

Tujuan utama dari promosi ialah menginformasikan, memengaruhi dan membujuk serta mengingatkan kepada pelanggan sasaran tentang perusahaan dan bauran pemasarannya.³⁴ Di dalam dunia pemasaran memahami perilaku konsumen sangat penting karena konsumen adalah raja yang bisa menentukan sebuah pembelian. Secara rinci tujuan promosi dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Informasi (*Informing*), dapat berupa menginformasikan atau menyampaikan kepada masyarakat pelanggan promosi pendidikan mengenai keberadaan suatu produk baru, memperkenalkan keunggulan produk, menginformasikan jasa-jasa yang disediakan oleh lembaga, meluruskan kesan yang keliru, dan membangun citra lembaga.
2. Membujuk pelanggan sasaran (*Persuading*) untuk mengubah persepsi pelanggan terhadap atribut produk.

Maka tujuan dari promosi sekolah itu sendiri ialah mendapatkan perhatian dari calon siswa maupun orang tua calon siswa. Sehingga dengan banyaknya perhatian yang didapatkan, diharapkan akan ada sebagian dari mereka yang akan merekomendasikan sekolah tersebut pada orang lain. Oleh karena itu, aktivitas promosi sekolah ini menjadi ujung tombak dari sekolah itu sendiri.

³⁴ Ratih Hurriyati, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima*, ed. Buchari Alma dan Rathi Hurriyati (Bandung: Alfabet, 2009), 162.

H. Cara Promosi Sekolah

Adapun cara dalam mempromosikan sekolah itu terbagi menjadi dua cara yaitu promosi secara *online* dan *offline* berikut adalah caranya:

1. Promosi secara *online* (kontemporer)

Cara ini muncul karena kemajuan teknologi dan juga karena tuntutan jaman. Dengan memperhatikan semakin banyaknya pengguna internet di Indonesia, rasanya rugi jika suatu sekolah tidak memanfaatkan media online sebagai sarana promosi. Cara promosi secara *online* sebagai berikut:

- a. Membuat website sekolah. Dengan website sekolah, calon siswa akan lebih mudah mendapatkan informasi tentang sekolah yang akan menjadi tempat belajar, tanpa harus repot turun langsung ke sekolah. Karena dengan mencari informasi via online hasilnya sama dengan mencari informasi langsung ke sekolah. perbedaannya dengan cara online ini informasi bisa sampai ke calon pengguna jasa pendidikan atau sekolah secara cepat tanpa kunjungan.
- b. Mempromosikan sekolah melalui sosial media. Selain membuat website, pihak sekolah juga bisa melakukan promosi melalui sosial media yang berupa Facebook yang pada saat ini menjadi top media sosial di Indonesia. Dengan media sosial maka sekolah dapat berinteraksi secara intens dengan pengguna dan calon pengguna jasa sekolah. Ini akan menambah nilai lebih dari segi kedekatan hubungan, dan pada akhirnya akan berdampak pada kepercayaan dan jumlah pendaftar di sekolah.

c. Promosi melalui media audio visual (Youtube) promosi online lainnya yang juga tidak kalah efektif dan menarik adalah melalui media audio visual atau video yang di upload di channel youtube sekolah. Promosi dengan media ini akan memudahkan calon siswa atau orang tua calon siswa mengenal sekolah lebih dekat. Dan harapannya dapat meningkatkan angka pendaftaran peserta didik di sekolah anda.

2. Promosi secara *offline* (konvensional)

Cara ini ialah teknik promosi yang dipakai kebanyakan sekolah terutama sebelum masa pandemi. Seperti kebanyakan sekolah, teknik ini menggunakan media fisik maupun tatap muka. Yang diantara-Nya:

- a. Membuat brosur, baliho, poster dan sejenisnya. Promosi dengan cara ini merupakan teknik promosi yang paling normal digunakan. Biasanya media fisik seperti brosur dibagikan kepada calon siswa dan orang tua calon siswa. Sedangkan baliho dan poster ditempatkan atau ditempelkan pada tempat strategis berupa pinggir jalan raya, atau papan pengumuman di sekolah lain yang jenjang pendidikannya lebih rendah.
- b. Sosialisasi promosi di sekolah lain. Cara yang efektif lainnya dengan membuat sosialisasi promosi di sekolah lain yang jenjangnya lebih rendah.
- c. Promosi dari mulut ke mulut (*Word of Mouth*) promosi konvensional yang paling ampuh adalah teknik promosi dari mulut ke mulut. Cara tidak bisa dibuat dengan instan. Dari pihak sekolah itu harus bisa memberikan

layanan pendidikan terbaik bagi para siswinya terlebih dahulu. Sehingga mereka merasakan manfaatnya.³⁵

Dapat dilihat dari penjelasan di atas bahwa promosi sekolah memiliki cara yang dimanah terdapat dari dua cara yaitu: promosi yang secara kontemporer dimanah cara ini menggunakan media sosial yang berupa pembuatan website dimanah dalam website ini sekolah bisa mengemukakan visi dan misi sekolah, kemudian selain website ada juga facebook dan Instagram pada media ini bisa memberikan informasi atau bisa membantu sekolah untuk membagikan informasi ke masyarakat. Sedangkan cara yang kedua konvensional dimanah pada cara yang kedua ini menggunakan cara yang secara langsung yaitu sosialisasi dan dari mulut-ke mulut, yang biasanya dari pihak sekolah mengutus tim dari guru-guru untuk mengadakan sosialisasi.

³⁵<https://www.kompasiana.com/promosi-sekolah-yang-efektif>. Diambil pada Tanggal 01 Februari 2023

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode kualitatif dinamakan sebagai metode baru karena popularitasnya belum lama, dinamakan metode positivistik karena berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini disebut juga sebagai metode artistik, karena proses penelitian lebih bersifat seni (Kurang Terpol), dan disebut sebagai metode interpretif karena data hasil penelitian berkenaan dengan interpretasi data yang akan ditemukan di lapangan.³⁶

Dalam penelitian kualitatif metode yang biasanya dimanfaatkan adalah wawancara, pengamatan, dan pemanfaatan dokumen. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan prosedur analisis yang tidak menggunakan prosedur analisis statistik atau cara kuantifikasi lainnya.³⁷

B. Tempat Dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini berlokasi di SMK Negeri 2 Tahuna, JL. Baru, Tona 1, Kec. Tahuna Timur, Kabupaten Kepulauan Sangihe, Sulawesi Utara 95815.

³⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Cet. 27; Bandung, Alfabeta, 2017), 7-8.

³⁷ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Cat. 33 Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2017), 5-6.

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian yang di ambil oleh penulis selama 1 bulan terhitung dari tanggal 23 bulan Februari sampai dengan tanggal 23 bulan Maret 2023

C. Sumber Data

Suharismi Arikunto mengungkapkan bahwa sumber data adalah subjek dari mana data yang diperoleh. Apabila peneliti menggunakan wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden yaitu orang yang merespons atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti baik tertulis maupun lisan.³⁸Adapun sumber data yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang dihimpun oleh penulis untuk menyelesaikan permasalahan yang sedang ditangani. Sumber data dalam penelitian ini diperoleh secara langsung dari kepala sekolah, guru yang terlibat dalam peningkatan promosi sekolahnya, siswa kelas X perwakilan tiap jurusan di SMK Negeri 2 Tahuna. Yang menjadi data berupa responden atau jawaban dari pertanyaan wawancara serta observasi atau hasil dari pengamatan.

³⁸ Suharsimi Arikunto, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Cet. 3; Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2005), 38.

2. Data Sekunder

Data Sekunder yang diperoleh tidak secara langsung dari objek penelitian atau data diperoleh dari literatur dokumentasi seperti sejarah sekolah. Yang menjadi data sekunder pada penelitian ini ialah; dokumentasi yang berupa foto-foto yang berkaitan dengan data yang diperlukan saat wawancara bersama informan, profil sekolah, dan data-data lainnya.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara-cara yang dapat di gunakan oleh penulis untuk mengumpulkan data. Pada penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data, sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi sebagai teknik pengumpulan data dengan cara penulis turun langsung dan berinteraksi secara langsung pada lingkungan sekolah, selain itu penulis juga mengumpulkan data secara sistematis dalam bentuk catatan lapangan. Observasi dilakukan dengan mengunjungi SMK Negeri 2 Tahuna Kab. Kepulauan Sangihe, sehingga secara langsung melihat bagaimana peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna Kab. Kepulauan Sangihe.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik.³⁹

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data jika penulis ingin melakukan studi lebih mendalam terhadap suatu hal dan dengan jumlah orang yang lebih sedikit. Wawancara (*Interview*) dilakukan dalam bentuk komunikasi verbal semacam percakapan yang bertujuan untuk memperoleh informasi. Wawancara bertujuan untuk menggali informasi dan hal yang berkaitan dengan masalah penulis. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur (dengan menggunakan pedoman wawancara) dan tidak terstruktur.

Penulis telah melakukan wawancara dengan kepala sekolah, guru yang terlibat dalam peningkatan promosi sekolah, dan siswa kelas X perwakilan tiap jurusan di SMK Negeri 2 Tahuna, yang akan lebih di khususkan pada kepala sekolah, guru yang terlibat dalam peningkatan promosi sekolahnya, dan siswa.

3. Dokumentasi

Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi peraturan serta kebijakan.

³⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 225.

Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya berupa karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film-film dan lain-lain.

Metode ini digunakan agar bisa digunakan pada pengumpulan data-data dan dokumen-dokumen yang dibutuhkan oleh penulis untuk membuktikan penulis telah melakukan penelitian di SMK Negeri 2 Tahuna Kab. Sangihe.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan Menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan langsung dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh orang lain.⁴⁰

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu, maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Maka demikian data yang telah direduksi bisa memberikan gambaran atau bayangan yang jelas, dan bisa mempermudah penulis untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencari jika ada yang diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik tertentu.

⁴⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta,2013)

2. Penyajian Data

Pada penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi Data

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena seperti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam penelitian. Pengumpulan data sebuah penelitian yang dilakukan dengan berbagai metode-metode penelitian seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi yang memerlukan alat bantu sebagai instrumen. Instrumen yang digunakan penulis berupa telepon genggam, bolpoin dan buku. Dalam penelitian kualitatif, penulis merupakan instrumen utama dalam mengumpulkan data dan menginterpretasikan data dengan dibimbing oleh pedoman wawancara dan pedoman observasi. Dengan mengadakan observasi dan wawancara mendalam dapat mendeskripsikan peran kepemimpinan kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Identitas Sekolah

SMK Negeri 2 Tahuna berada atau terletak di Kabupaten Kepulauan Sangihe, Provinsi Sulawesi Utara. SMK Negeri 2 beralamat di jalan baru kelurahan Tona 1 Kecamatan Tahuna Timur, didirikan pada 07 Maret 1997 proses pendirian sekolah ini merupakan hasil yang sangat luar biasa selama 26 tahun, luas lahan sebesar 15,000,00 (m²). Sekolah dipimpin oleh bapak Drs. M.J Karaeng. Sekolah tersebut memiliki 6 kompetensi atau 6 jurusan dengan memiliki predikat B.

a. Jumlah Tenaga Pendidik

PNS : 27

Honorar : 13

Tenaga pendidik di SMK Negeri 2 Tahuna ada sebagian besar pendidikan terakhirnya yaitu, S1, dan lainnya.

b. Jumlah Tenaga Kependidikan

PNS : 2

Honorar : 1

c. Peserta Didik Berjumlah 288

Laki-laki : 63

Perempuan : 225

IDENTITAS SEKOLAH

NPSN	40101452
Nama Resmi Sekolah	SMK Negeri 2 Tahuna
SK Pendirian	
a. Nomor SK	034/0/1997
b. Tanggal SK	07 Maret 1997
SK Izin Operasional	
a. Nomor SK	034/0/1997
b. Tanggal SK	07 Maret 1997
Program Keahlian	<ol style="list-style-type: none"> 1. Layanan Kesehatan 2. Teknologi Farmasi 3. Perhotelan 4. Kuliner 5. Busana 6. Kecantikan dan Spa
Alamat Lengkap Sekolah	
a. Jalan	Jalan Baru
b. Desa/Kelurahan	Tona I
c. Kecamatan	Tahuna Timur
d. Kabupaten/Kota	Kepulauan Sangihe
e. Provinsi	Sulawesi Utara
f. Nomor Telepon	(0432) 21997
g. Kode Pos	95815
h. E-mail	smknegeri2tahuna@gmail.com
i. Website	https://smkn2tahuna.blogspot.com
Identitas Kepala Sekolah	
a. Nama Lengkap	Drs. Mangensihi Junior Karaeng
b. Tempat, Tanggal Lahir	Batusaiki, 5 Agustus 1965
c. Alamat Lengkap	Kelurahan Tapuang Kecamatan Tahuna Timur Kabupaten Kepulauan Sangihe

d. Telepon Rumah/HP	085242551975
e. SK Pengangkatan Terakhir	823.4/BKD/SK/72/2012
• Nomor SK	10 April 2012
• Tanggal	Gubernur
• Pejabat yang Mengangkat	
Komite Sekolah	
a. Jumlah Anggota	4 orang
b. Ketua	Drs. D. Surudani

2. Visi dan Misi

a. Visi

Visi SMK Negeri 2 Tahuna adalah mewujudkan SMK yang menghasilkan tamatan/peserta didik yang profesional, komprehensif, dan berdaya saing, berbudi pekerti luhur, berakhlak mulia, serta berwawasan lingkungan.

b. Misi

Dalam mewujudkan visi SMK Negeri 2 Tahuna, maka disusunlah misi sebagai berikut:

- 1) Mengembangkan dan memperkuat sinergi yang bersifat *link and match* dengan mitra industri dalam negeri
- 2) Menkuatkan pembinaan karakter dan moral Pancasila kepada guru, mengembangkan nilai keteladanan bagi siswa

- 3) Menanamkan nilai religius, integritas, kerja keras, pantang menyerah, profesional, dan jiwa wirausaha.
- 4) Menjadikan siswa yang cinta akan ramah lingkungan
- 5) Menyiapkan siswa menjadi tenaga kerja yang andal, terampil, kreatif, inovatif, serta produktif sesuai program keahlian: Layanan Kesehatan, teknologi farmasi, perhotelan, kuliner, kecantikan dan spa, busana.
- 6) Menciptakan lapangan kerja untuk mengurangi pengangguran
- 7) Menyiapkan siswa yang terampil dan kompetitif untuk melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi dalam melaksanakan sekaligus mengembangkan intelektual dan profesional.

3. Tujuan SMK Negeri 2 Tahuna

Berdasarkan visi dan misi tersebut, maka SMK Negeri 2 Tahuna menetapkan tujuan sekolah sebagai berikut:

- a. Terlaksananya kegiatan intrakurikuler, kokurikuler, dan ekstrakurikuler yang mengintegrasikan seluruh dimensi profil pelajar Pancasila dan budaya kerja
- b. Menghasilkan tamatan yang siap kerja di industri
- c. Menyiapkan tenaga kerja tingkat menengah untuk memasuki dunia kerja
- d. Menunjang program pemerintah menjadikan provinsi Sulawesi utara untuk terus meningkatkan kualitas manusia sulut

- e. Menunjang program pemerintah menjadikan kabupaten Sangihe menjadi kabupaten bahari dan bermartabat serta menjadi kota kecil terbersih dan sehat.

4. Sarana dan Prasarana

- a. Bangunan sekolah

Bangunan sekolah sebagian besar dalam keadaan yang baik ruangan untuk kegiatan belajar mengajar, praktik dan lain-lain terdiri dari:

- 1) Perpustakaan
- 2) Ruang UKS sekaligus ruang praktik jurusan keperawatan
- 3) Ruang kelas teori
- 4) Ruang guru
- 5) Ruang praktik farmasi
- 6) Ruang praktik perhotelan
- 7) Ruang praktik kuliner
- 8) Ruang praktik tata kecantikan
- 9) Ruang praktik tata busana
- 10) Ruang komputer
- 11) WC siswa
- 12) WC guru
- 13) Parkiran
- 14) Aula
- 15) Gudang
- 16) Ruang tata usaha

- 17) Ruang kepala sekolah
 - 18) Ruang wakil kepala sekolah
 - 19) Kantin
 - 20) Musalah
 - 21) Asrama siswa
 - 22) Rumah dinas guru
- b. Fasilitas sekolah

Fasilitas sekolah yang dimiliki SMK Negeri 2 Tahuna ialah:

- 1) Musalah
 - 2) Lapangan olahraga
 - 3) Laboratorium komputer
 - 4) WIFI
 - 5) Komputer
 - 6) Kipas angin
 - 7) Kursi- kursi
 - 8) Buku-buku
 - 9) Alat music
 - 10) Alat-alat di setiap 6 jurusan
- c. Struktur Organisasi
- 1) Kepala sekolah: Drs. M.J. Karaeng
 - 2) Wakil kepala sekolah sarpras: Dra. I. N. Abast
 - 3) Wakil Kepala Sekolah bidang Kurikulum: A. Minggu, S.Pd

- 4) Wakil kepala sekolah bidang hubungan masyarakat: Dra. E. Londo.
- 5) Wakil kepala sekolah bidang kesiswaan: Dra. E.A. Mahino
- 6) Ketua program keahlian kuliner: Dra. W. Takaletangeng
- 7) Ketua program tata busana: Nolvia Saul, S.Pd
- 8) Ketua program perhotelan: S. Manahede, S. Teol
- 9) Ketua program tata kecantikan: V. Manoka, S.Pd
- 10) Ketua program keperawatan: Bernah, S.P
- 11) Ketua program farmasih: S. Gaghaube, S.PdI

5. Kegiatan Ekstrakurikuler

Kegiatan ekstrakurikuler di SMK Negeri 2 Tahuna memiliki macam-macam kegiatan sebagai berikut adalah kegiatan ekstrakurikuler yang ada di SMK Negeri 2 tahuna:

- a. Pramuka
- b. PMR
- c. Tazkir
- d. Sespalah
- e. Olahraga

B. Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan Promosi Sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna

Pada penelitian yang dilakukan di SMK Negeri 2 Tahuna Kabupaten Kepulauan Sangihe penulis pada awalnya memasuki lokasi penelitian dengan teknik pengumpulan data yang dimanah penulis melakukan tahap observasi

dan turun langsung melihat lokasi penelitian, tahap wawancara dan dokumentasi dimana penulis bisa mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penyusunan penulisan skripsi ini. Sehingga penulis mengumpulkan data dan informasi melalui kepala sekolah, beberapa guru dan siswa kelas X perwakilan tiap jurusan.

Apa yang telah penulis paham terhadap pelaksanaan promosi sekolah adalah suatu cara yang begitu penting pada lembaga pendidikan atau sekolah bahwa promosi itu ialah bagian dari memperkenalkan atau menawarkan sekolah kepada masyarakat. Pada pelaksanaan promosi sekolah tentulah sekolah perlu membuat suatu rencana yang kreatif agar mampu memberikan daya tarik kepada konsumen yaitu masyarakat pada siswa yang akan lanjut ke jenjang SMK/SMA. Maka dari itu sangatlah penting peran dari kepala sekolah dalam pelaksanaan promosi sekolah.

Dengan pelaksanaan promosi sekolah tidak mudah untuk dilakukan, maka dari itu perlu adanya cara atau teknik yang baik dan tepat agar bisa sesuai dengan apa yang sekolah harapkan.

Dengan demikian sekolah telah melaksanakan bagaimana pelaksanaan promosi sekolah yaitu dengan memberikan informasi kepada pihak-pihak diluar sekolah atau masyarakat. Dengan adanya sebuah promosi sekolah maka masyarakat bisa berempati dan mengenal keunggulan dari sebuah lembaga pendidikan yang dipromosikan, tidak hanya mengenali sekolah itu sangat baik, akan tetapi mampu membuat masyarakat mengetahui sekolah itu bukan hanya bahan mencari Ijazah saja melainkan mengembangkan potensi

pada diri seorang anak yang memiliki keahlian dalam bidang yang mereka dapatkan maka dari itu sekolah sangat perlu melakukan promosi sekolah atau pemasaran jasa pendidikan kepada masyarakat.

Berdasarkan dengan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pertanyaan pelaksanaan promosi sekolah yang dilakukan sekolah dalam memberikan informasi kepada masyarakat, ada beberapa guru yang memberikan respons atau jawaban yang sama kepada penulis.

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan beberapa guru yang ada di SMK Negeri 2 Tahuna menjawab mengenai pertanyaan pelaksanaan promosi sekolah, adalah

“Biasanya melakukan sosialisasi dengan cara *online* dan *offline*, kita biasanya membuat brosur, biasanya brosur ini kita bagikan lewat media sosial dan turun langsung ke sekolah-sekolah, pelaksanaan promosi sekolah ini dengan turun mengsosialisasikan ke sekolah-sekolah, terus pada saat di gereja pada jemaat-jemaat dan ada juga melalui dukungan RRI, meski secara langsung kami juga menggunakan promosi secara *online*, dan pelaksanaan promosi sekolah sebagai wakil kesiswaan ketika ada pertemuan-pertemuan dengan orang tua siswa menyampaikan jika bapak ibu punya anak di SMP dan menyampaikan juga kepada siswa pada saat apel untuk menyampaikan ke adik-adik mereka bahwa di SMK Negeri 2 Tahuna memiliki 6 kompetensi keahlian. Baru ada juga pelaksanaan yang secara *online* yang melalui media.”⁴¹

⁴¹ Putri Baworo, E. Londo, E. A. Mahino, Pelaksanaan promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02s, 23 February 2023



Dapat dilihat dari gambar ini bahwa dari pihak sekolah telah membuat tim untuk turun langsung kesekolah-sekolah yang dimanah berbeda-beda tempat.



Adapun hasil wawancara yang penulis dapatkan dari bapak kepala sekolah adalah:

“Pelaksanaan melalui media berupa, facebook, website dan kita juga melakukan promosi dari satu sekolah ke sekolah yang lain *door to door*, nanti tim yang akan turun”⁴²



Rna ELfer Lanombuka bersama SaYu AI-FaiZa dan 18 lainnya.
20 Jun 2022 · 🌐

Salah satu kompetensi keahlian di SMK NEGERI 2 TAHUNA yang menghasilkan lulusan yg kompeten di bidangnya adalah "TATA BUSANA".
Adik2 yang punya keahlian di bidang fashion atau kedepan ingin terjun didunia fashion?... SMK NEGERI 2 TAHUNA, kompetensi keahlian TATA BUSANA jawabannya.didukung dengan fasilitas yg memadai dan guru2... Lihat selengkapnya



Zuwayriyah Kantohe dan 97 lainnya · 13 Komentar · 4 Kali Dibagikan



Suka



Komentar



Bagikan

⁴² M. I. Karaeng, Pelaksanaan Promosi Sekolah Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

Dapat dilihat cara awal yang dilakukan sekolah ialah dengan sosialisasi di berbagai sekolah dengan memberikan penjelasan atau memperkenalkan keunggulan dari sekolah dan sosialisasi kepada jemaat-jemaat gereja di sampaikan oleh guru yang non muslim ketika pada saat melaksanakan ibadah. Di SMK Negeri 2 ini diketahui tidak terlalu banyak para siswa yang beragama muslim dengan informasi yang penulis dapatkan dari siswa kelas X Farmasi sebagai berikut:

Jawaban dari pernyataan yang telah penulis tanyakan ke siswa yang beragama muslim; “Dari media sosial dan informasi dari keluarga, tidak hanya dengan informasi itu karena di SMK Negeri 2 Tahuna ada program keahlian yang saya minati”⁴³

Ada juga tanggapan yang sama yang telah penulis dapatkan dari siswa kelas X perhotelan:

Jawaban dari pernyataan yang penulis tanyakan. “melalui sosial media yang di bagikan berupa sebuah poster”⁴⁴

⁴³ Fahsya Putri Mubarak, Pelaksanaan Promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02S, 23 February 2023

⁴⁴ Sheilah Kirania Salang, Pelaksanaan Promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02S, 23 February 2023



Dapat dilihat bahwa promosi secara *online* telah menarik minat siswa yang beragama muslim masuk di SMK Negeri 2 Tahuna. Maka dari itu perlu adanya promosi sekolah agar masyarakat bisa mengetahui program yang dibuat sekolah sehingga lebih meyakinkan masyarakat untuk memasukkan anak mereka ke sekolah tersebut, dengan adanya sebuah program-program sekolah maka bisa mendapat keuntungan terhadap siswa itu sendiri terangkat dari hal itu siswa mendapat dorongan motivasi semangat belajar pada sekolah tersebut.

Pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna dilakukan melalui dua cara yakni melalui media sosial yang sebagai bahan informasi dan secara langsung melalui sosialisasi dan untuk mendaftar masuk di SMK Negeri 2 Tahuna secara langsung juga dengan, langsung mengunjungi sekolah.

2. Peran Kepala Sekolah dalam Peningkatan Promosi Sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna

Peran bisa diartikan sebagai suatu tindakan yang dilakukan untuk menarik reaksi kepada lingkungan sekitar dalam menjalankan satu tugas pokok yang dilakukan dalam mencapai suatu tujuan yang di rencanakan, dengan demikian peran yang dilakukan sesuai dengan kedudukannya maka seseorang telah menjalankan perannya. Dengan demikian peran seseorang sesuai dengan kedudukan yang ia miliki.

Dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna Kabupaten Kepulauan Sangihe dengan dimonitor oleh kepala sekolah dan seluruh sumber daya yang ada di SMK Negeri 2 Tahuna. Peran dari kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah melibatkan seluruh rekan kerja dalam mempromosikan sekolahnya.

Mengenai peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna, penulis menemukan beberapa pernyataan atau responden dari beberapa guru yang terlibat dalam penerimaan siswa baru maupun dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna dengan masukan atau pendapat yang sama dan adapun yang memberikan masukan yang berbeda kepada penulis berikut adalah jawaban yang diberikan dari beberapa para guru mengenai pertanyaan yang ditanyakan oleh penulis.

Pernyataan atau jawaban yang diberikan dari ibu Dra. E. A. Mahino selaku wakil kepala sekolah di bidang kesiswaan:

” Dalam peningkatan promosi sekolah ini yang beliau lakukan salah satunya membuat tim dalam meningkatkan promosi sekolah yang terlibat dari wakil kepala sekolah bidang humas dan melibatkan guru-guru dari tiap jurusan, dan jika ada sesuatu yang harus dibicarakan untuk sekolah ini biasanya kami di undang melaksanakan pertemuan dari dewan guru sampai dengan tata usaha dan juga melibatkan orang tua siswa. Dan pada kepemimpinan itu ada tipe gaya kepemimpinan berupa, gaya kepemimpinan otoriter, gaya kepemimpinan demokratis beliau di sini gaya kepemimpinannya demokratis bisa menyesuaikan di semua situasi baik terhadap guru junior dan senior⁴⁵

Adapun respons atau jawaban yang berbeda dengan jawaban sebelumnya yang tertera di atas, ada seorang guru memberikan jawaban atau pernyataan dari hasil wawancara bersama ibu Dra. E. Londo selaku wakil kepala sekolah dibidang hubungan masyarakat:

“Peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi ialah dengan mengadakan program kegiatan yang berupa kegiatan ekstra kepada siswa-siswa, selain itu pembuatan rencana dalam mempromosikan sekolah dengan memberikan tugas kepada kami untuk mensosialisasikan sekolah SMK ini ke sekolah-sekolah SMP”⁴⁶

Dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, maka di sini penulis dapat menyimpulkan bahwa, peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah, dengan adanya pembuatan program yang berkaitan dengan kesiswaan berupa dari kegiatan ekstrakurikuler, bahwa dalam kegiatan ini bisa memperkenalkan ke masyarakat keunggulan dan bakat-bakat yang di miliki dari SMK Negeri 2 Tahuna, tidak hanya itu dalam peningkatan promosi sekolah dilakukan juga dengan mensosialisasikan, sehingga itu dapat dilihat

⁴⁵ E. A. Mahino, Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Peningkatan Promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

⁴⁶ E. Londo, Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Peningkatan Promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

bahwa peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah dengan melibatkan sumberdaya yang dimiliki sekolah dan melibatkan para masyarakat.

Diketahui peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi ini baik dimanah seorang kepala sekolah tidak hanya berinteraksi dengan lingkungan sekolahnya melainkan sampai diluar lingkungan sekolahnya. Pada kenyataannya peningkatan promosi ini tidak di lakukan hanya sekedar kata saja, maksudnya tidak hanya habis pada perencanaan saja tapi dilakukan secara nyata dimanah masyarakat bisa melihat dan mengetahui tentang sekolah SMK Negeri 2 Tahuna.

Dengan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, penulis menemukan bahwa pernyataan atau masukan dari guru-guru yang terlibat dalam peningkatan promosi sekolah memberikan jawaban serta pernyataan yang sama terkait dengan peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah, dimanah semua menjelaskan bahwa peran kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna itu baik. Yang mana SMK Negeri 2 Tahuna ini merupakan sekolah kejuruan yang diminati oleh siswa-siswa yang masuk pada sekolah SMK Negeri 2 Tahuna ini tiap tahunnya berkisaran sampai dengan dua ratusan lebih sehingga peningkatan yang dilakukan oleh kepala sekolah itu baik, meski demikian kepala sekolah tetap dan terus mengembangkan kompetensi yang ada pada siswa-siswa di SMK Negeri 2 Tahuna supaya semakin banyak lagi para siswa yang masuk di SMK Negeri 2 Tahuna.

Jika tidak adanya peran kepala sekolah sulit untuk membuat SMK Negeri 2 Tahuna maju dan meningkat maka sangatlah penting peran seorang kepala sekolah dalam meningkatkan promosi sekolah sehingga itu kepala sekolah di SMK Negeri 2 selalu berusaha pada kedudukannya sebagai pemimpin di sekolah.

Kemudian sama hal seperti yang disampaikan oleh bapak kepala sekolah yaitu bapak Drs. M. I. Karaeng:

“Sangat penting sebagai seorang pemimpin memiliki tugas dan tanggung jawab yang besar terhadap sekolah yang di pimpinnya itu salah satu hal yang mendasar dari seorang pemimpi. Sebagai seorang pemimpin tentu ingin yang terbaik bagi sekolahnya, hal yang saya lakukan sebagai seorang pemimpin ialah melibatkan sumber daya yang ada di sekolah, atau melibatkan siswa-siswa dalam kegiatan dan guru-guru dan secara bertahap dalam peningkatan promosi sekolah melakukan lewat media. Disisi lain meningkatkan *skill* para siswa melalui kegiatan-kegiatan, dan melalui 6 kompetensi jurusan yang ada di sekolah kami.”⁴⁷

Dengan hasil wawancara yang sudah dilaksanakan maka begitu penting untuk seorang pemimpin dalam membuat tahap perencanaan dengan melibatkan seluruh sumber daya yang ada di lembaga pendidikan itu sendiri, sehingga peningkatan terhadap promosi sekolah itu tidak hanya pada media saja melainkan pada hasil yang diperoleh dari siswa di SMK Negeri 2 Tahuna.

Pada peran kepala sekolah di SMK Negeri 2 tahuna ini bisa dilihat juga sikap saling toleransi sebagai seorang pemimpin yang menentukan arah terhadap lembaga yang di pimpin tentu menunjukan sikap saling menghargai. Dengan sikap yang saling menghargai, kepala sekolah sebagai seorang

⁴⁷ M. I. Karaeng, Peran Kepala Sekolah dalam Peningkatan Promosi Sekolah Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

pemimpin telah menyediakan kegiatan keagamaan pada setiap siswa-siswa, seperti dari kegiatan ekstrakurikuler yang berupa Tazkir.

Kegiatan tazkir itu di sediakan untuk para siswa muslim yang biasanya di lakukan pada setiap Jumat. Bisa diketahui bahwa kepala sekolah tidak hanya untuk mengembangkan kemampuan siswa-siswa melalui 6 kompetensi yang ada, melainkan menyediakan juga program kegiatan yang bisa melatih nilai keislaman siswa dengan kegiatan yang tersebut.

Seiring dengan itu sebagai kepala sekolah yang bertugas menjadi pemimpin maka bisa mengkoordinasi sekolah dengan memberikan tugas-tugas kepada bawahannya sehingga adanya wakil kepala sekolah bidang kesiswaan, wakil kepala sekolah bidang hubungan masyarakat, wakil kepala sekolah bidang kurikulum, dan wakil kepala sekolah bidang sarana dan prasarana dan lain-lain, pembagian tugas-tugas itu dilihat juga dari tupoksi dari guru itu sendiri berupa pada kegiatan pembelajaran, di SMK terdapat siswa muslim dalam pembelajaran itu sendiri kepala sekolah menyediakan satu guru untuk mengajar dalam bidang guru agama. Dengan penyediaan guru agama muslim di SMK Negeri 2 Tahuna. Dari pembagian itu kepala sekolah serta rekan-rekan kerja bisa membicarakan secara bersama mengenai program yang akan di susun seperti program promosi sekolah.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan Promosi Sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna

Pelaksanaan promosi sekolah itu sendiri melalui pihak-pihak yang memiliki suatu kepentingan terhadap promosi sekolah di antaranya masyarakat, dikarenakan masyarakat adalah salah satu sumber pokok yang sangat diperlukan pada lembaga pendidikan atau sekolah yang bisa memajukan sekolah dan bisa juga memberikan keuntungan pada masyarakat itu sendiri.

Dengan teori Lamb Hair. Mc-Daniel, menjelaskan bahwa promosi merupakan suatu interaksi atau komunikasi dari para penjual yang memberikan informasi dan membujuk para *stakeholder* agar bisa memperoleh suatu respons.

Oleh karena itu dalam pelaksanaan promosi sekolah masyarakat merupakan sumber pokok paling utama untuk mencapai tujuan sekolah. Pada pelaksanaan promosi sekolah tentulah memiliki beberapa tahap ataupun cara agar mendapat respons yang baik dari para masyarakat, tahap ataupun cara yang harus sekolah lakukan sebelumnya sudah penulis jelaskan pada paragraf sebelumnya akan tetapi penulis akan menguraikannya kembali tahap ataupun cara pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna dengan melalui media, berupa : website, facebook, Instagram, dan youtube, meski demikian begitu media hanyalah bahan penambah memberikan informasi dalam mempromosikan sekolah.

Pelaksanaan promosi sekolah sangat sering dilakukan di SMK Negeri 2 Tahuna dengan melakukan sosialisasi di sekolah-sekolah, melalui jemaah-jemaah gereja yang biasanya dilakukan oleh guru non muslim ketika pada saat ibadah, sedangkan dengan menarik minat siswa muslim bersumber dari sosial media dan sosialisasi dari sekolah yang telah terdapat siswa muslim selain itu tertarik dengan jurusan-jurusan yang ada di SMK Negeri 2 Tahuna yaitu; Keperawatan, Farmasi, Kuliner, Perhotelan, Kecantikan dan Busana selain itu adanya dukungan dari RRI Tahuna dalam pelaksanaan promosi sekolah, seiring dengan hal tersebut pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna ini lebih secara *offline* dikarenakan keterbatasan jaringan di tiap daerah maka dari itu sekolah lebih dominan pada pelaksanaan promosi yang secara *offline* dibandingkan dengan promosi secara *online*.

Meski demikian sekolah tetap menggunakan promosi secara *online* dengan membantu memberikan informasi secara cepat meski dengan itu sekolah tetap mengutamakan jalur promosi sekolah dengan cara langsung (sosialisasi). Dapat dilihat pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna ini menggunakan dua cara dalam pelaksanaan promosi sekolah. Dari cara-cara itu hasil pembicaraan bersama antara kepala sekolah dengan para rekan kerjanya.

Promosi secara offline	Ya/Tidak	Promosi secara online	Ya/Tidak
Sosialisasi Kesekolah-sekolah	✓	Facebook	✓
<i>Word of Mouth</i> promosi yang secara Personal	✓	Instagram	✓
		Youtube	✓

2. Peran Kepala Sekolah dalam Peningkatan Promosi Sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna

Pada sebuah lembaga pendidikan atau sekolah pada dasarnya peran seorang kepala sekolah itu diutamakan dalam segala hal yang berkaitan dengan sekolah yang di pimpinnya, salah satunya ialah dengan memberikan peningkatan terhadap sekolah dengan memperkenalkan atau mempromosikan sekolah kepada masyarakat pada umumnya. Sehingga membuat sekolah lebih banyak dimasuki oleh para siswa.

Dengan adanya peran dari kepala sekolah tentulah peningkatan promosi sekolah akan berjalan secara optimal melalui tahap-tahap dalam pelaksanaan promosi sekolah yaitu melibatkan sumber daya pada sekolah terutama para siswa dan guru, penyediaan sarana dan prasarana pada tiap 6 kompetensi yang ada di SMK Negeri 2 Tahuna, penyediaan program kegiatan di sekolah salah

satunya program kegiatan ekstrakurikuler, yang dimanah terdapat kegiatan, PMR, kepramukaan, tazkir, sispala dan olahraga, maka dari itu sangat diperlukannya peran dari seorang pemimpin.

Pada peran kepala sekolah memberikan peluang kepada siswa-siswa untuk mengembangkan minat dan bakat baik dari kegiatan keagamaan maupun non keagamaan sehingga menghasilkan siswa yang berkualitas. Dimanah kegiatan pada bidang keagamaan untuk siswa muslim di laksanakan setiap Jumatnya tujuan dalam pengadaan kegiatan tazkir pada siswa muslim untuk membentuk nilai-nilai religius siswa itu sendiri. Seperti yang sudah di sampaikan pada misi di SMK Negeri 2 Tahuna.

Berdasarkan dari Permendikbud No. 15 tahun 2018, pada pasal 9 ayat 1 tentang pemenuhan kerja guru, kepala sekolah, yaitu untuk melaksanakan tugas sebagai manajerial dan pengembangan kewirausahaan. Sama halnya dengan peran kepala sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna berperan sebagai seorang pemimpin yang manajerial, memiliki kemampuan mengatur dan mengerkan para rekan kerja-Nya, selain itu juga memiliki jiwa kewirausahaan sehingga mampu memberikan nilai yang bermanfaat terhadap sumber daya yang ada, bahkan para siswa di latih untuk bisa menjadi seorang yang memiliki kewirausahaan setelah mereka lulus, untuk melatih itu maka kepala sekolah memberikan peluang untuk mengembangkannya pada 6 kompetensi yang telah di sediakan oleh sekolah yaitu: Keperawatan, Farmasi, Perhotelan, Kuliner, Kecantikan dan Busana.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang diperoleh, mengenai Peran kepemimpinan kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna seperti halnya yang dilakukan oleh lembaga pendidikan pada umumnya yang biasanya dilakukan dengan 2 cara yakni: *offline* dan *online*. Pelaksanaan promosi yang secara *offline* lebih dilakukan melalui sosialisasi ke tiap sekolah-sekolah menengah pertama SMP/MTS, sosialisasi melalui mulut-ke-mulut sekaligus pemberian brosur. Pelaksanaan promosi yang secara *online* dilakukan melalui media sosial, berupa: website, facebook, Instagram, dan youtube. Dengan demikian dalam pelaksanaan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna dalam pendaftaran masuk dengan menggunakan cara yang secara langsung dengan mengunjungi sekolah.
2. Peran yang dilakukan oleh kepala sekolah dalam peningkatan promosi sekolah di SMK Negeri 2 Tahuna adalah sebagai seorang pemimpin tentulah menjadi nakhoda untuk lembaga yang dipimpinnya yang diutamakan oleh kepala sekolah dalam melaksanakan tugas, berperan sebagai seorang manajerial, memberikan motivasi dan memberikan pengembangan kewirausahaan kepada para siswa melalui 6 kompetensi yang sudah terakreditasi B yaitu keperawatan, farmasi, perhotelan tata

kecantikan, tata busana dan kuliner. Penyediaan sarana dan prasarana pada tiap 6 penyediaan program kegiatan ekstrakurikuler, yang meliputi PMR, kepramukaan, tazkir, sispala dan olahraga. kepala sekolah juga memberikan tugas kepada rekannya dalam peningkatan promosi sekolah, rekan-rekan itu terdapat dari wakil kepala sekolah dalam bidang kesiswaan, dan wakil kepala sekolah dalam bidang hubungan masyarakat, ditugaskan membuat tim atau kelompok dalam setiap kelompok itu melibatkan guru-guru di setiap jurusan dengan melakukan sosialisasi di sekolah-sekolah.

B. Saran

Dari hasil penelitian yang telah penulis lakukan, penulis memberikan saran kepada pihak terkait:

1. Disarankan bagi pihak sekolah untuk lebih memperhatikan prasarana yang dimiliki meski demikian pada sekolah sarana nya sudah cukup baik namun masih ada sebagian prasarana yang harus di perbaiki agar sarana dan prasarana sekolah menjadi lebih baik lagi, dan bisa menjadikan sekolah lebih baik lagi ke depannya.
2. Memberikan saran mengenai pelaksanaan promosi berupa dari segi pendaftaran masuk sekiranya sekolah juga menggunakan cara yang *online* mengapa demikian sebab ada sebagian para siswa daerahnya jauh dari sekolah dapat kita lihat di zaman sekarang teknologi sudah semakin berkembang dan alhamdulillah di tiap daerah sudah memiliki jaringan, sekiranya dengan adanya pendaftaran *online* mampu juga membantu

ekonomi para siswa jika di lihat dengan harga BBM sekarang. Jika seorang siswa berhalangan dengan transportasi maka bisa menggunakan media pendaftaran secara *online*.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto Suharsimi, *Metodologi Penelitian Sosial*, Cet. 3; Jakarta: Remaja Rosdakarya, 2005.

Ar-Rifa'i Muhammad Nasib. *Ringkasan Tafsir Ibnu Katsir Jili 4*. Cet. IV; Jakarta: Gema Insani, 2004

Baworo Putri, Pelaksanaan promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

Bonok Thiara Putri “Strategi Promosi Sekolah untuk Menarik Minat Peserta Didik Baru di SMP Negeri 2 Kotamobagu” Skripsi, IAIN Manado, 2022.

Chairunnisa Connie, *Manajemen Pendidikan dalam Multi perspektif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016

Chairunnisa Connie, *Manajemen Pendidikan dalam Multi perspektif*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.

Djafri Novianty, *Manajemen Kepemimpinan Kepala Sekolah*, Yogyakarta: Deepublish, 2017.

Fahrurrozi, “Strategi Pemasaran Jasa dalam Meningkatkan Citra Lembaga Pendidikan Islam” *Jurnal Pemikiran, Riset dan Pengembangan Pendidikan Islam*, 2 Juli-Desember, 2012.

H.A Rusyan Tabrani, *Profesionalisme Kepala Sekolah*, Jakarta: PT. Pustaka Dinamika, 2013.

<https://dapo.kemendikbud.go.id/sekolah>. Di ambil pada tanggal 30 Januari 2023

<https://jurnal.uin-antasari-sekolah-sebagai-organisasi-formal.ac.id>, Diambil pada tanggal 31 Januari 2023

<https://www.merdeka.com/jabar/pengertian-sekolah-menurut-para-ahli>. Diambil pada tanggal 31 Januari 2023

Hurriyati Ratih, *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan Fokus pada Mutu dan Layanan Prima*, ed. Buchari Alma dan Rathi Hurriyati Bandung: Alfabet, 2009.

IAIN Manado, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah Dan Tugas Akhir*, Manado: Lembaga Riset IAIN, 2020.

Jaiz Muhammad, *Dasar-dasar Periklanan*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.

Kamus Besar Bahasa Indonesia, *Departemen Pendidikan dan Kebudayaan*, Jakarta: 2001

Karaeng M. I., Peran Kepala Sekolah dalam Peningkatan Promosi Sekolah Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

Kementerian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya* Jakarta: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2019.

Kustini dan Nuruni, *Experiential Marketing, Emotional Branding, and Brand*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol.7 (1). 2011

Londo, E. Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Peningkatan Promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

Mahino E. A., Peran Kepemimpinan Kepala Sekolah Dalam Peningkatan Promosi Sekolah, Rekaman Samsung A02s, 23 Februari 2023

Moleong, Lexy J. *Metode Penelitian Kualitatif* Cet. 33 Bandung, PT Remaja Rosdakarya, 2017.

Mulyasa, E *Manajemen Berbasis Sekolah; Konsep, Strategi dan Implementasi*.

Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004.

Nanang, Fattah, *Landasan Manajemen Pendidikan*, Bandung: PT.Remaja

Rosdakarya, 2013.

Nurbawani Aris “Strategi Kepala Sekolah dalam Pemasaran jasa pendidikan di

Lembaga Pendidikan Baru pada Era Marketing 4.0 di SMK BP Subulul

Huda” *Jurnal of Islamic Education Managemen* 2, no. 1 2021.

Permendikbud Ristek No. 15 Tahun 2018, Tentang Penugasan Guru Sebagai

Kepala Sekolah. Pada Pasal 1 Ayat 1.

Permendikbud No. 15 Tahun 2018 Tentang Pemenuhan Kerja Guru, Kepala

Sekolah dan Pengawas Sekolah, pada Pasal 9 Ayat 1

Permendikbud Ristek No. 40 Tahun 2021 Tentang Penugasan Guru sebagai

Kepala Sekolah

Sari Yunita Dian “Strategi Promosi Jasa Pendidikan di Sekolah Dasar

Muhammadiyah Terpadu Ponorogo” Skripsi, Ponorogo, IAIN Ponorogo,

2019.

Sekretariat Negara RI., Undang-undang RI. Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem

Pendidikan Nasional, dan Undang-undang No.14 Tahun 2005 tentang Guru

dan Dosen, Cet. Ke II, Jakarta: Visi media, 2007.

Shinta Agustina, “*Manajemen Pemasaran*” Malang: Universitas Brawijaya 2011.

Somad Rismi dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Supervisi dan Kepemimpinan*

Kepala Sekolah Bandung; Alfabet, 2014.

- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* Cet. 27; Bandung, Alfabet cv, 2017.
- Sujak Abi, *Kepemimpinan, Manajer (Eksistensinya dalam Perilaku Organisasi)*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Sutikno M. Sobry, *Pemimpin dan Kepemimpinan* Lombok: Perpustakaan Nasional, 2018.
- Tjiptono Fandy, *Strategi Pemasaran, edisi ke-2*, Yogyakarta: Andi, 2001.
- Umar Mardan dan Feiby Ismail, “*Peningkatan Mutu Lembaga Pendidikan Islam*”
Jurnal Pendidikan Islam Iqra. 11.2 2018.
- Umiarso dan Bahrudin, *Kepemimpinan Pendidikan Islam; Antara Teori dan Praktek*, Yogyakarta: Ar Ruzz Media, 2012.
- Wijaya David, *Pemasaran Jasa Pendidikan* Jakarta: Bumi Aksara, 2016.
- Zulmayana Riska “*Strategi Kepala Madrasah dalam Mempromosikan MTSS Darul Aman Aceh Besar*” Skripsi, Darusalam Banda Aceh, UIN Ar-raniry Darusalam Banda Aceh, 2018.

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Nama : Nurhayati Akurama
Tempat tanggal/Lahir : Airmadidi 29 Juni 2000
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Desa Ngalipaeng II, Kec. Manganitu Selatan,
Kab.Kepulauan Sangihe
Fakultas : Tarbiyah dan Ilmu Keguruan
Jurusan/ Prodi : Manajemen Pendidikan Islam (MPI)
E-mail : akuramanur@gmail.com
No.Hp : 085399184259
Nama Orang Tua/Wali
Ayah : Piane Gaghaube
Ibu : Laena Bimbanaung
Riwayat Pendidikan
MIN 2 Ngalipaeng II : Lulus Pada Tahun 2013
MTS Al-Fajar Ngalipaeng II : Lulus Pada Tahun 2016
MA Al-Fajar Ngalipaeng II : Lulus Pada Tahun 2019

Manado 24 Maret 2023

Nurhayati Akurama**NIM: 19.2.4.020**