

BAB II

KAJIAN TEORETIS

A. Landasan Teori

1. Manajemen

a. Manajemen

Upaya meningkatkan jumlah siswa perlu menggunakan manajemen yang baik. George R. Terry menyatakan bahwa manajemen merupakan suatu proses yang terdiri dari pengorganisasian, perencanaan, penggerakan, dan pengawasan yang dilakukan untuk menetapkan dan mencapai tujuan tertentu dengan pemanfaatan sumber daya manusia yang ada.¹⁴

William Edwards Deming mengemukakan bahwa manajemen merupakan suatu proses yang terdiri dari rangkaian kegiatan yang berlangsung secara berurutan, mulai dari proses perencanaan, pelaksanaan, pemeriksaan serta tindak lanjut, yang dikenal dengan siklus PDCA. Metode PDCA (*Plan, Do, Check, Act*) merupakan suatu siklus yang terus yang berputar dan terhubung antar satu proses dengan proses lainnya. Proses ini terus berlanjut dan dilakukan secara terus menerus.¹⁵ Jadi, dapat disimpulkan dengan penerapan PDCA, proses PPDB menjadi lebih

¹⁴ Riyuzen Praja Tuala, *Manajemen Peningkatan Mutu Sekolah*, (Bandar Lampung: Lintang Rasi Aksara Books, 2018), Hal. 3

¹⁵ Jejen Musfah, “*Manajemen Mutu Pendidikan Teori Dan Kebijakan*” cet 1, (Jakarta: Prenadamedia Group, agustus 2023), hal 28.

struktur, adaptif, dan berbasis evaluasi. Siklus ini bisa dijalankan secara berulang setiap tahun untuk meningkatkan jumlah siswa secara berkelanjutan dan memperkuat eksistensi madrasah di tengah persaingan.

Adapun 4 tahap siklus yang dikembangkan oleh Deming, diantaranya;

1) *Plan* (Perencanaan)

Perencanaan merupakan tahap menetapkan tujuan sasaran untuk mencapai suatu proses yang ingin dicapai.

2) *Do* (Pelaksanakan)

Melaksanakan merupakan rencana tindakan yang telah direncanakan. Adanya proses pelaksanaan harus ada pengendalian supaya rencana dapat terlaksana dengan baik dan tujuan dapat tercapai.

3) *Check* (Pemeriksaan)

Pemeriksaan merupakan tahap peninjauan dan evaluasi kembali atau memberikan umpan balik hasil dari penerapan pelaksanaan. Apakah sudah sesuai apa belum.

4) *Act* (Tindakan)

Tindakan merupakan tahap yang diambil untuk meningkatkan hasil dari tahap pemeriksaan.¹⁶

¹⁶ Leny Hartati, Nurhayati, Nandang Hidayat, "Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan keunggulan Bersaing pada Lembaga Pendidikan", *Journal of Education Research*, 5(2), 2024, Pages 1984-1985.

Teori PDCA (*Plan, Do, Chek, Ack*) memiliki kaitan yang erat dengan lembaga pendidikan, khususnya dalam proses PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru). Dalam tahap *Plan*, madrasah merancang startegi pelaksanaa PPDB, mulai dari penentuan target siswa, jalur pendaftaran, hingga metode promosi. Pada tahap *Do*, seluruh rencana tersebut diimplementasikan. Setelah pelaksanaan, tahap *Chek* dilakukan dengan mengevaluasi sluruh proses untuk mengetahui apakah tujuan telah tercapai dan mengidentifikasi kendala yang muncul. Yang terakhir tahap *Act*, hasil evaluasi dijadikan dasar untuk melakukan perbaikan dan inovasi dalam pelaksanaan PPDB ditahun berikutnya.

Menurut Wheelen dan Hunger, proses manajemen strategi ada 4 tahapan:¹⁷

a) Pengamatan Lingkungan (*Environmental Scanning*)

Tahap ini berfokus pada analisis kondisi internal maupun eksternal organisasi guna mengenali peluang, ancaman, kekuatan, serta kelemahan yang dimiliki.

b) Perumusan Strategi (*Strategy Formulation*)

Setelah kondisi lingkungan dipahami, organisasi kemudian menyusun strategi dengan menetapkan visi, misi, tujuan, serta langkah-langkah yang akan ditempuh untuk mencapai sasaran tersebut.

¹⁷ Muhsin, dkk, “Pengembangan Model Manajemen Strategik Pada Universitas Jabal Ghafur”, Jurnal Sosial Humaniora Sigli, Vol 7 No. 1, Juni 2024. <https://journal.unigha.ac.id/index.php.JSH>.

c) Implementasi Strategi (*Strategi Implementation*)

Pada tahap ini merupakan pelaksanaan dari strategi yang sudah dirancang, mencakup pengalokasian, sumber daya, pembentukan stuktur organisasi, serta penyusunan kebijakan yang mendukung.

d) Evaluasi dan Pengendalian (*Evaluation and Control*)

Untuk langkah terakhir yaitu menilai efektifitas strategi yang dijalankan serta melakukan pengawasan, agar strategi tetap selaras dengan rencana yang ditetapkan.

Empat langkah dasar manajemen strategis menurut Wheelen dan Hanger sangat relavan diterapkan dalam proses penerimaan peserta didik baru (PPDB). Pada tahap pengamatan lingkungan, madrasah atau sekolah perlu menganalisis kondisi internal seperti kualitas guru, sarana prasarana, kekuatan lembaga, serta faktor eksternal seperti persaingan dengan sekolah lain, minat masyarakat, dan peluang kerja sama dengan mitra. Pada perumusan strategi, madrasah dapat merancang visi, misi, tujuan, serta strategi promosi PPDB yang tepat. Dalam tahap, implementasi strategi, seluruh rencana dijalankan dengan pembagian tugas, alokasi sumberdaya, penyusunan jadwal, hingga pelaksanaan promosi secara konsisiten. Yang terakhir, melalui evaluasi, madrasah menilai sejauh mana strategi PPDB yang diterapkan berhasil meningkatkan jumlah

pendaftar, serta melakukan perbaikan jika ditemukan kendala, agar proses penerimaan siswa ditahun berikutnya semakin efektif. Jadi, dapat disimpulkan menurut para ahli, pengertian manajemen merupakan suatu proses pengelolaan yang memanfaatkan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan yang ditentukan dalam sebuah organisasi.

2. Pemasaran

a. Pengertian pemasaran

Menurut philip Kotler dalam bukunya yang berjudul "*The millennium of Marketing Management* "bahwa" Pemasaran merupakan proses sosial dimana individu dan kelompok memperoleh manfaat dengan menciptakan, menyediakan, dan bertukar produk serta layanan nilai dengan orang lain. Artinya pemasaran merupakan proses sosial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan menyediakan, dan secara bebas bertukar produk yang berharga dengan pihak lainnya.¹⁸

Menurut Stanto bahwa pemasaran adalah keterkaitan antara sistem dengan kegiatan usaha dalam proses peencanaan, penentuan harga, promosi, dan pendistribusian produk untuk memenuhi keperluan konsumen.¹⁹ Jadi, dapat disimpulkan bahwa

¹⁸ Rifqi Suprpto, M. Zaky Wahyuddin Azizi, *Loc. Cit.*

¹⁹ Musnaini, dkk, *Manajemen Pemasaran*, cet pertama, (Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri, 2021), hal. 2

pemasaran adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan/lembaga pendidikan, dalam proses penukaran barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

b. Manajemen Pemasaran Pendidikan

Manajemen Pemasaran Pendidikan merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan pemasaran pendidikan secara efektif dan efisiensi untuk menawarkan mutu layanan intelektual dan pembentukan watak peserta didik secara menyeluruh, melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan lainnya dalam rangka untuk mencapai tujuan organisasi.²⁰

c. Bauran Pemasaran Pendidikan

Menurut Kotler & Armstrong, mendefinisikan bahwa bauran pemasaran sebagai seperangkat alat pemasaran taktis perusahaan, diantaranya:²¹

1) Produk (*Product*)

Produk merupakan barang atau jasa yang dibuat untuk dipasarkan. Produk yang memiliki kualitas tinggi dan bernilai mampu menarik pembeli potensial.

2) Harga (*Price*)

²⁰ Erika Christine Panggabean, "Manajemen pemasaran Pendidikan", Modul Pembelajaran, hal 10.

²¹ Aditya Wardhana, dkk, Manajemen Pemasaran Dasar & Konsep, (Media Sains Indonesia, 2021), hal 113-119

Harga merupakan suatu yang dibayarkan oleh pelanggan untuk mendapatkan produk yang diinginkan. Sebagian besar masyarakat lebih tertarik pada barang/jasa yang diberi label diskon.

3) Tempat (*Place*)

Dalam proses pemasaran, tempat merupakan kunci keberhasilan dimana ditentukan oleh alih-alih lokasi yang sulit dijangkau orang, lokasi yang strategis dan mudah dijangkau akan menarik lebih banyak konsumen atau pelanggan.

4) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan kegiatan memperkenalkan suatu produk/jasa kepada masyarakat dengan tujuan untuk mempengaruhi konsumen agar membeli/menggunakan produk tersebut. Promosi yang sering digunakan yaitu dengan memberikan brosur maupun penyebaran konten/pamflet di media sosial.

5) Manusia (*People*)

Sumber Daya Manusia (SDM) dalam proses pemasaran juga mempengaruhi daya tarik konsumen. Dalam hal ini, proses pengiriman barang/jasa juga dipengaruhi oleh SDM yang terlibat.

6) Proses (*Proses*)

Proses yaitu aktivitas yang terjadi selama barang/jasa tersebut dirasakan oleh konsumen. Proses merupakan salah satu yang menjadi bahan penilaian konsumen terhadap produk yang diberikan.

7) Pendukung fisik (*Physical Evidence*)

Bukti fisik merupakan sesuatu yang secara signifikan mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk yang ditawarkan. Bukti fisik meliputi sarana fisik atau fasilitas sarpras, misalnya perlengkapan dan peralatan.

d. Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB)

a. Pengertian Peserta Didik

Menurut undang-undang no 20 tahun 2023, peserta didik merupakan setiap manusia yang berusaha mengembangkan potensi diri melalui proses pembelajaran pada jalur pendidikan, baik pendidikan formal maupun pendidikan non formal, pada jenjang pendidikan dan jenis pendidikan tertentu. Secara etimologi peserta didik adalah anak didik yang mendapatkan pengajaran ilmu. Secara terminologi peserta didik adalah anak didik atau individu yang mengalami perubahan perkembangan sehingga masih memerlukan bimbingan atau arahan dalam bentuk

kepribadian serta sebagai bagian dari struktural proses pendidikan.²²

b. Penerimaan Peserta Didik Baru

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) bertujuan untuk memberikan kesempatan bagi anak usia sekolah/lulusan untuk memasuki satuan pendidikan yang lebih tinggi secara tertib, terarah dan berkualitas. Ada beberapa step yang bisa dilakukan oleh calon peserta didik baru, yang pertama yaitu mengisi formulir calon peserta didik baru dengan persyaratan yang berlaku. Calon peserta didik baru harus melakukan PPDB sesuai dengan prosedur yang ditentukan oleh sekolah. Kegiatan PPDB atau penerimaan peserta didik baru dilaksanakan oleh sekolah dengan menyesuaikan kalender pendidikan. Berbagai tahapannya yaitu pemberitahuan ke masyarakat, pendaftaran, pengumuman siswa yang diterima, dan terakhir adalah pendaftaran ulang.

Penerimaan peserta didik baru atau PPDB bisa dilakukan dengan dua cara yaitu pendaftaran secara *offline* atau langsung ke sekolah dan pendaftaran secara *online* atau mendaftar melalui website resmi dari sekolah yang akan didaftar. Penerimaan peserta didik baru (PPDB) merupakan proses pencarian, menentukan, dan menarik

²² Darmiah, "Hakikat Peserta Didik Dalam Pendidikan Islam", Jurnal MUDARRISUNA: Media Kajian Pendidikan Agama Islam, Vol. 11 No. 1 Januari-Maret 2021, hal 166-167

pelamar yang mampu untuk menjadi peserta didik di lembaga pendidikan. Penerimaan peserta didik adalah proses pendataan dan pelayanan kepada peserta didik yang baru masuk sekolah, setelah mereka memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan sekolah menjelang tahun ajaran baru. Penerimaan peserta didik baru harus berasaskan:

1) Objektif

Artinya bahwa penerimaan peserta didik baru maupun pindahan harus memenuhi ketentuan umum yang telah ditetapkan.

2) Transparan

Artinya, proses penerimaan peserta didik baru dilaksanakan secara terbuka dan dapat diakses informasinya oleh masyarakat, termasuk para orang tua, sehingga dapat mencegah terjadinya penyimpangan.

3) Akuntabel

Maksudnya, pelaksanaan penerimaan peserta didik baru harus dapat dipertanggung jawabkan kepada masyarakat, baik dari segi prosedur maupun hasil yang diperoleh.

4) Tidak diskriminatif

Artinya, setiap warga Negara yang berada pada usia sekolah berhak mengikuti program pendidikan di

wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia tanpa membedakan suku, daerah, asal, agama, maupun golongan.²³

3. Pendekatan *Asset Based Community Development* (ABCD)

Asset Based Community Development (ABCD) merupakan model pendekatan dalam pengembangan masyarakat yang menekankan pada asset yang terdapat dalam masyarakat yang dipandang mendukung pada kegiatan pemberdayaan masyarakat.²⁴

a. Prinsip Pendekatan ABCD diantaranya:

- 1) Aset dan Kekuatan yaitu fokus pada asset dan kekuatan yang dimiliki, hal ini dapat dilihat seperti kekuatan, keterampilan, dan praktik baik (*best practice*)
- 2) Identifikasi dan pemetaan yaitu mengidentifikasi pemetaan asset yang dimiliki.
- 3) *Community driven development* (CDD) yaitu fokus pengembangan pada gerak kerja komunitas berbasis asset.
- 4) Modal sosial yaitu pentingnya modal sosial yang dimiliki, kemampuan dan hubungan sosial dan kepercayaan masyarakat sekitar.²⁵

b. Langkah-langkah ABCD

²³ Deti Rostini, dkk, "Manajemen Penerimaan Peserta Didik Baru SMK", (CV, Zeebook Publishing, cek pertama, Februari 2023), hal 38-39

²⁴ Munawar Ahmad, "Asset Based Communities Development (ABCD) Tipologi KKN Parisipatif UIN Sunan Kalijaga", Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama, Vol. VII, No. 2, 2007. Hal. 104

²⁵ Agus Salim Chamidi dkk, "*Pendekatan ABCD dan Manajemen*", Cet pertama: Yayasan Wiyata Bastari Samasta, 2023. Hal 26-27

Langkah-langkah dalam pendekatan ABCD ada 5 tahap diantaranya:

1) *Discovery* (penemuan)

Suatu proses penemuan yang mendalam tentang halterkait kegiatan, keterampilan, dan keahlian yang dimiliki masing-masing siswa. Hal ini dapat dilakukan dengan proses wawancara apresiatif.

2) *Dream* (impian)

Mimpi merupakan sesuatu yang sangat ingin dicapai atau harapkan untuk kedepanya dalam sebuah komunitas.

3) *Design* (merancang)

Setelah menganalisis tahap mimpi (*dream*). Tahap selanjutnya yaitu memberikan identifikasi terhadap masing-masing orang terkait harapan, impian serta cita-cita yang diinginkan dari potensi yang dimiliki untuk mewujudnya sebuah perubahan untuk kedepanya. Serta menjadikan pengalaman terbaik di masa lalu dijadikan sebagai kekuatan atau kunci untuk mewujudkan perubahan yang diharapkan (*dream*) kedepanya.

4) *Define* (definisi)

Tahap ini merupakan tahap dimana komunitas pemantapan dan penegasan tujuan yang akan dijalankan.

5) *Destiny* (lakukan)

Setelah mempelajari beberapa tahap di atas, langkah terakhir yaitu masuk pada tahap mengimplementasikan berbagai hal yang sudah diputuskan sebelumnya pada tahap design.²⁶

c. Pemetaan Aset (*Asset Mapping*) diantaranya yaitu:

Menurut Cambridge Dictionary, asset merupakan kualitas, keterampilan, atau orang yang berguna dan sesuatu yang berharga memiliki nilai dan dapat digunakan untuk mendukung kegiatan operasional untuk pencapaian tujuan pendidikan.²⁷

Asset merupakan sumber daya yang dimiliki oleh lembaga pendidikan yang dapat dimanfaatkan secara langsung untuk menunjang berbagai aktivitas serta mencapai tujuan madrasah, termasuk dalam kegiatan PPDB. Adapun jenis asset yang ada di lembaga pendidikan.

1. Asset Manusia

Merupakan suatu keterampilan, bakat, dan keahlian yang dimiliki siswa dengan baik.

2. Asset sosial

²⁶ Mirza Maulana, "Asset Based Community Development: Strategi Pengembangan Masyarakat di Desa Wisata Ledok Sambu Kaliurang" EMPOWER: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam, Vol. 4, No.2, 2019, hal 272-273. <http://syekhnujati.ac.id/jurnal/index.php/empower>

²⁷ Agus Salim Chamidi, dkk, Op. Cit.,hal 22

Merupakan jaringan alumni, organisasi, dan lembaga yang dapat memberikan manfaat kepada komunitas madrasah.

3. Asset budaya

Warisan budaya yang diwariskan dari generasi ke generasi dan menjadi identitas suatu kelompok atau masyarakat. Tentu memiliki kebiasaan norma serta nilai-nilai pendidikan dan kearifan lokal.

4. Asset fisik

Barang yang mempunyai wujud atau bentuk secara fisik yang dapat dilihat, disentuh, dan diukur nilainya. Contohnya fasilitas madrasah, infrastruktur, akses transportasi, dan lain-lainnya.

5. Asset ekonomi finansial

Sumber daya yang bernilai secara ekonomi dan dapat digunakan untuk menunjang kegiatan pendidikan.

6. Asset teknologi

Pengguna atau pemanfaatan teknologi untuk mendukung kegiatan operasional, administrasi, dan pengembangan suatu lembaga Pendidikan.

B. Penelitian yang Relevan

Kajian pustaka tentang hasil penelitian terdahulu yang relevan yaitu:

1. Penelitian Ni Kadek Maryanthi, Gusti Ngurah Joko Adinegara Universitas Dhyana Bali yang berjudul Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan PPDB Di Sekolah Menengah Kejuruan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sosial media mempunyai peranan yang sangat penting dalam menunjang keberhasilan pemasaran program atau jurusan yang ada di sekolah menengah kejuruan, serta sebagai media yang dapat menghubungkan antara pihak sekolah dengan masyarakat khususnya untuk menyampaikan informasi secara cepat dan efisien. Pengguna media sosial untuk mempromosikan sekolah sudah memiliki peran yang maksimal untuk meningkatkan penerimaan peserta didik baru, sekolah juga harus selalu memiliki kreativitas dan inovasi untuk mempromosikan sekolah melalui media sosial.²⁸

Penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan sama-sama membahas meningkatkan jumlah siswa melalui PPDB. Perbedaannya yaitu pada penelitian yang penulis lakukan ini adalah berfokus pada peningkatan jumlah siswa melalui PPDB dengan pendekatan ABCD.

2. Penelitian Richa Mulya Artikasari, Aiyiyah Siti Rodiah, dkk Universitas Trunojoyo Madura yang berjudul Strategi Penerimaan Peserta Didik Baru dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Pendaftaran Di SDN Tanjung Jati 2. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi promosi,

²⁸ Ni Kadek Martanthi, Gusti Ngurah Joko Adinegara, *Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan PPDB di sekolah menengah kejuruan*, jurnal: Prosiding SINTESA, Vol . 5, 2022

kualitas pendidikan, fasilitas, dan lokasi menjadi penentu utama daya tarik sebuah sekolah. Strategi promosi yang tepat diperlukan untuk meningkatkan daya saing sekolah, menarik minat calon siswa, serta meningkatkan kualitas dan profesionalitas manajemen sekolah.²⁹

Penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan sama-sama membahas tentang perekrutan peserta didik baru. Perbedaannya yaitu penelitian yang penulis teliti ini berfokus pada aset yang dimiliki dan bagaimana PPDB dengan pendekatan ABCD.

3. Penelitian Iskandar Mubarak, Lutfiyah, dkk, IAI BCC yang berjudul Strategi Dalam Penerimaan Peserta Didik Baru SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan melakukan proses penerimaan siswa baru yang selektif, lembaga pendidikan dapat memilih siswa-siswa terbaik yang memiliki potensi untuk berkembang dan berprestasi. Proses penerimaan siswa baru yang transparan dan adil dapat membantu lembaga pendidikan membangun citra positif di mata masyarakat. Hal ini dapat membantu meningkatkan kepercayaan masyarakat dan potensi penerimaan dimasa depan.³⁰

Penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan sama-sama membahas tentang perekrutan PPDB. Perbedaannya yaitu pada penelitian yang akan dilakukan adalah peningkatan jumlah siswa melalui PPDB

²⁹ Richa Mulya Artikasari, Aisyiyah Siti Rodiyah, dkk, Loc. Cit.

³⁰ Iskandar Mubarak, Lutfiyah, dkk, Strategi dalam Penerimaan Peserta Didik Baru SD Negeri 1 Cipeujeuh Wetan, Jurnal Central Publisher, Vol. 1, No. 3, 2023, <http://centralpubsher.co.id>

dengan menggunakan pendekatan ABCD yang dimana akan berfokus pada asset dan potensi yang dimiliki.

4. Penelitian Haryata yang berjudul Strategi Kepala Sekolah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru Tahun Pelajaran 2021/2022 Di SMP Negeri 2 Girimulyo, Kulon Progo, Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi kepala sekolah sangat efektif untuk meningkatkan target PPDB, yaitu meningkatkan kedisiplinan guru, staf TU, dan siswa, gratis biaya pendaftaran dan beasiswa, membentuk tim work, pemetaan target promosi, bekerja sama dengan stake holder sekolah, bekerja sama dengan SD sekitar, menerapkan sistem jemput bola, dan publikasi melalui media cetak maupun elektronik.³¹ Penelitian ini sama-sama membahas tentang strategi peningkatan jumlah siswa melalui penerimaan peserta didik baru. Perbedaan penelitian adalah peningkatan jumlah siswa melalui PPDB dengan menggunakan pendekatan ABCD yang dimana akan berfokus pada asset dan potensi yang dimiliki.
5. Penelitian Siti Farida, Miftahul Jannah Syarifah, Onik Zakiyyah, Abdullah IAI Nazhatul Thullab Sampang dan STAI Muafi Sampang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif diskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan perekrutan siswa di SMK JAIFAQ telah dilaksanakan sesuai prosedur yang direncanakan. Pihak

³¹ Haryata, Strategi Kpala Sekolah Dalam Meningkatkan Penerimaan Peserta Didik Baru Tahun Pelajaran 2021/2022 Di SMP Negeri 2 Girimulyo, Jurnal Riset Pendidikan Indonesia, Vol. 2, No.8, agustus 2022

sekolah melakukan rapat pembentukan panitia PPDB serta mengaktifkan kegiatan osis dan dilanjutkan dengan kegiatan sosialisasi kepada masyarakat kepada masyarakat seperti pembagian brosur dan pemasangan spanduk diperempatan menuju sekolah. Hambatan yang dihadapi oleh SMK JAIFAQ dalam pelaksanaan rekrutmen adalah belum optimal menggunakan media sosial yang dimiliki oleh SMK JAIFAQ Sampang.³² Penelitian ini sama-sama membahas tentang perekrutan peserta didik baru. Perbedaannya yaitu penelitian yang penulis teliti ini berfokus pada asset yang dimiliki dan bagaimana PPDB dengan pendekatan ABCD.

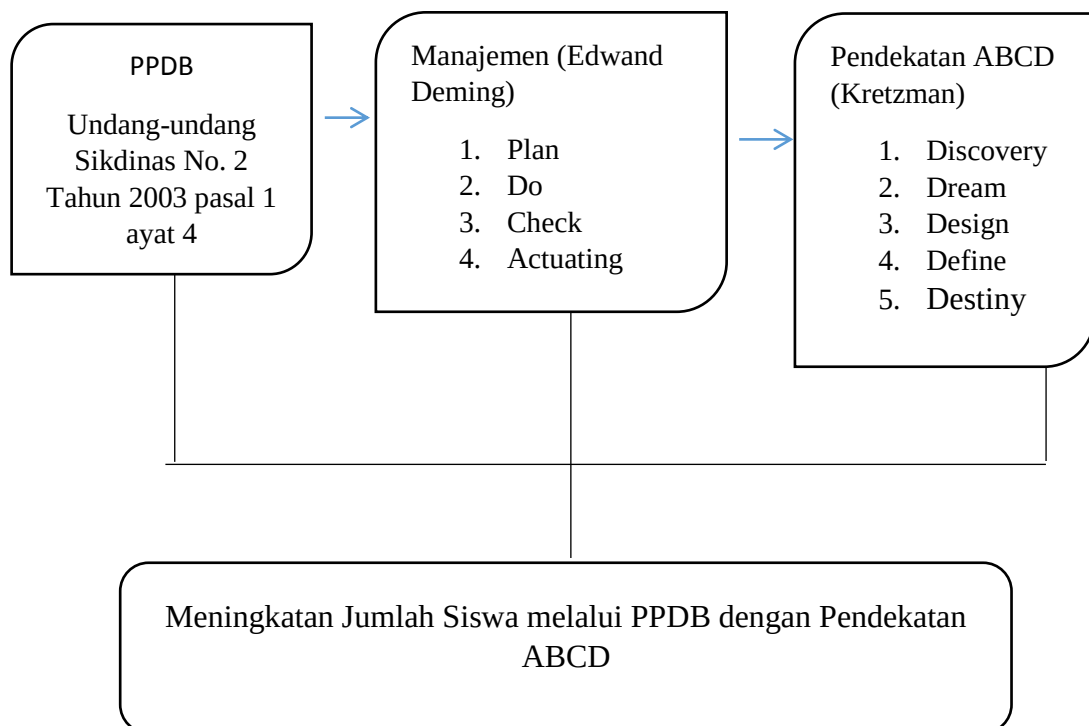
6. Penelitian Agus Salim Chamidi, Benny Kurniawan, Agus Nursoleh IAINU Kebumen yang berjudul Pengembangan Petani Organik melalui pendekatan ABCD. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan ABCD. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa petani organik berhasil membangun visi, misi, tujuan, program, dan kegiatannya sendiri. Bahkan mereka berhasil melaksanakan kegiatan yaitu pembuatan pupuk kompos kambing, pelatihan pengepakan, kegiatan promosi produk, dan pengembangan pasar beras organik. Petani organik berhasil menyelenggarakan manajemen stratejik secara partisipatoris. Keberhasilan mereka didukung oleh kemitraan dengan IAINU Kebumen. Rekomendasi, analisis manajemen stratejik perlu

³² Siti Farida, Onik Zakiyyah, dkk, Strategi Rekrutmen Peserta Didik Sebagai Upaya Peningkatan Kuantitas Peserta Didik Di SMK JAIFAQ Sampang, Jurnal STAI Muafi Sampang, Vol. 2, No. 1, 2023, <https://journal.stai-muafi.ac.id>

menjadi salah satu alat analisis dalam penyelenggaraan kegiatan berbasis pendekatan ABCD. Kemitraan kampus (universitas) dengan komunitas perlu menjadi model dalam penguatan komunitas.³³

Penelitian ini sama-sama menggunakan pendekatan ABCD. Perbedaan yang akan diteliti yaitu tempatnya berada di Lembaga Pendidikan dengan meningkatkan jumlah siswa melalui PPDB.

C. Kerangka Teori



³³ Agus Salim Chamidi, Benny Kurniawan, Agus Nursoleh, Loc. Cit.