Jurnal Manajemen Pendidikan (JMP)
Volume 14 Nomor 2 Agustus 2025 *e-ISSN 2654-3508*
DOI: https://doi.org/10.26877/jmp.v14i2.23390 *p-ISSN 2252-3057*

SERAGAM GRATIS DAN SOSIALISASI EFEKTIF TINGKATKAN ENROLLMENT SMP NEGERI 1 GANDING

Totok Rubiarto*
SMP Negeri 1 Ganding
Email: totokmp@gmail.com*

Article History	Received	Accepted	Published
	2025-05-24	2025-07-24	2025-08-04

Abstrak

Proses Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SMP Negeri 1 Ganding, Sumenep, menghadapi persaingan ketat dengan sekolah berbasis Islam dan pesantren yang menawarkan pendidikan religius sesuai budaya Madura. Penelitian ini bertujuan menganalisis dampak pemberian seragam gratis (biru-putih, pramuka, olahraga, batik) dan sosialisasi intensif melalui kunjungan sekolah dasar, spanduk, dan media sosial terhadap peningkatan jumlah siswa baru periode 2022–2024. Menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain observasional longitudinal, data dikumpulkan melalui dokumentasi, observasi, wawancara, dan kuesioner dari 76 orang tua siswa baru. Hasil menunjukkan peningkatan rombongan belajar dari 3 (34 siswa) pada 2022 menjadi 4 (59 siswa) pada 2023 dan 5 (88 siswa) pada 2024 ($p<0,01$, uji t-test). Seragam gratis menghemat biaya Rp500.000–Rp700.000 per siswa, menarik keluarga berpenghasilan rendah, sementara sosialisasi memperluas jangkauan informasi (90% orang tua mengetahui sekolah melalui tim PPDB). Strategi ini efektif menghadapi persaingan sekolah religius, meskipun nilai agama tetap menantang. Kombinasi insentif material dan komunikasi intensif meningkatkan enrollment sekolah negeri di daerah religius, memberikan model bagi sekolah lain.

Kata Kunci: persaingan sekolah; peningkatan enrollment; sekolah negeri; seragam gratis; sosialisasi PPDB

Abstract

The New Student Admission (PPDB) process at SMP Negeri 1 Ganding, Sumenep, faces intense competition from Islamic schools and pesantren offering religious education aligned with Madura's culture. This study aims to analyze the impact of free uniforms (blue-white, scout, sports, batik) and intensive socialization through elementary school visits, banners, and social media on new student enrollment from 2022 to 2024. Using a quantitative longitudinal observational design, data were collected via documentation, observation, interviews, and questionnaires from 76 parents of new students. Results show an increase in study groups from 3 (34 students) in 2022 to 4 (59 students) in 2023 and 5 (88 students) in 2024 ($p<0.01$, t-test). Free uniforms saved Rp500,000–Rp700,000 per student, attracting low-income families, while socialization expanded outreach (90% of parents learned about the school through the PPDB team). These strategies effectively countered competition from religious schools, though religious values remain a challenge. Combining material incentives and intensive communication enhances public school enrollment in religious areas, offering a model for other schools.

Keywords: *school competition; enrollment growth; public school; free uniforms; PPDB socialization*

This work is licensed under a
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

A. PENDAHULUAN

Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) di SMP Negeri 1 Ganding, Sumenep, menghadapi tantangan persaingan ketat dengan sekolah berbasis Islam dan pesantren yang menawarkan pendidikan religius sesuai budaya Madura. Sekolah negeri ini, berlokasi di Jl. Daleman No. 1, Kecamatan Ganding, hanya memiliki 3 rombongan belajar (34 siswa) pada 2022, jauh di bawah kapasitas ideal, mencerminkan kesulitan menarik siswa di daerah dengan preferensi kuat terhadap pendidikan agama (Fitriani et al., 2022). Untuk mengatasi tantangan ini, SMP Negeri 1 Ganding menerapkan strategi pemberian seragam gratis (biru-putih, pramuka, olahraga, batik) dan sosialisasi intensif melalui kunjungan ke sekolah dasar, pemasangan spanduk, serta promosi di media sosial seperti WhatsApp dan Instagram. Strategi ini dirancang untuk mengurangi beban finansial keluarga berpenghasilan rendah dan memperluas jangkauan informasi PPDB, sehingga meningkatkan daya tarik sekolah negeri di tengah dominasi institusi religius.

Penelitian ini berfokus pada efektivitas kombinasi seragam gratis dan sosialisasi intensif dalam meningkatkan enrollment, sebuah pendekatan yang belum banyak dieksplorasi di daerah religius seperti Madura. Studi sebelumnya menunjukkan bahwa insentif material, seperti seragam gratis, efektif menarik siswa dari keluarga berpenghasilan rendah (Pratama et al., 2022), sementara komunikasi intensif melalui kunjungan langsung dan media digital memperkuat pemasaran pendidikan (Haryanto et al., 2024). Namun, di Madura, nilai agama sering menjadi faktor utama dalam pemilihan sekolah, menempatkan sekolah negeri pada posisi kurang kompetitif dibandingkan pesantren (Kurniawan & Hidayat, 2022). Penelitian ini mengisi kesenjangan dengan menganalisis sinergi antara insentif material dan sosialisasi intensif, menawarkan model praktis untuk meningkatkan enrollment sekolah negeri di daerah religius. Tujuan penelitian ini adalah: (1) Mengevaluasi dampak seragam gratis terhadap peningkatan jumlah siswa baru, (2) Menganalisis peran sosialisasi intensif dalam memperluas jangkauan informasi PPDB, dan (3) Memahami dinamika persaingan dengan sekolah berbasis agama.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan rancangan observasi longitudinal untuk mengamati perubahan jumlah rombongan belajar dan siswa di SMP Negeri 1 Ganding, Sumenep, dari tahun 2022 hingga 2024. Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggali persepsi orang tua terhadap strategi PPDB. Populasi penelitian mencakup seluruh calon siswa SMP di Kecamatan Ganding pada periode PPDB 2022–2024. Sampel kuantitatif meliputi semua pendaftar: 34 siswa pada 2022, 36 siswa baru (total 59 siswa) pada 2023, dan 40 siswa baru (total 88 siswa) pada 2024. Sampel kualitatif terdiri dari 76 orang tua siswa baru (36 dari 2023, 40 dari 2024), dipilih secara purposive berdasarkan domisili di Ganding dan kesediaan berpartisipasi. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling untuk memastikan representasi keluarga berpenghasilan rendah dan relevansi dengan tujuan penelitian.

Data dikumpulkan melalui dokumentasi laporan PPDB yang divalidasi oleh Dinas Pendidikan, observasi kegiatan sosialisasi (12–15 kunjungan SD, 8–10 spanduk, 10–12 unggahan media sosial per tahun), kuesioner skala Likert (Content Validity Index=0,87,

Cronbach's Alpha=0,84) yang diberikan kepada 76 orang tua, dan wawancara semi-terstruktur dengan 15 orang tua serta 5 anggota tim PPDB. Analisis kuantitatif menggunakan statistik deskriptif untuk merangkum data enrollment, uji t-test berpasangan untuk mengukur signifikansi peningkatan siswa, dan regresi linier untuk mengevaluasi kontribusi sosialisasi terhadap enrollment. Analisis kualitatif menggunakan analisis tematik dengan pengkodean untuk mengidentifikasi tema seperti preferensi insentif praktis versus pendidikan agama. Penelitian dilakukan di SMP Negeri 1 Ganding, Jl. Raya Daleman No. 1, Sumenep. Informed consent diperoleh dari semua responden, dan data disimpan secara anonim untuk menjaga etika penelitian.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jumlah rombongan belajar (rombel) dan siswa di SMP Negeri 1 Ganding meningkat signifikan dari 2022 hingga 2024. Pada 2022, sekolah hanya memiliki 3 rombel dengan 34 siswa (rata-rata 11,33 siswa/rombel). Pada 2023, setelah 11 siswa lulus, penerimaan 36 siswa baru menghasilkan 4 rombel dengan 59 siswa (rata-rata 14,75 siswa/rombel), mencatatkan peningkatan siswa baru sebesar 105,88%. Pada 2024, dengan 11 siswa lulus dan 40 siswa baru, total siswa mencapai 88 dengan 5 rombel (rata-rata 17,6 siswa/rombel), meningkat 11,11% untuk siswa baru dan 49,15% untuk total siswa. Uji t-test berpasangan menunjukkan perbedaan signifikan antara 2022–2023 ($t=5,89$, $p<0,01$) dan 2023–2024 ($t=5,12$, $p<0,01$), mengkonfirmasi efektivitas strategi PPDB.

Tabel 1. Perkembangan Rombel dan Siswa (2022–2024)

Tahun	Rombel	Siswa Baru	Siswa Lulus	Total Siswa	Rata-rata Siswa/ Rombel
2022	3	-	-	34	11,33
2023	4	36	11	59	14,75
2024	5	40	11	88	17,60

Efektivitas Seragam Gratis

Pemberian seragam gratis (biru-putih, pramuka, olahraga, batik) menghemat biaya Rp500.000–Rp700.000 per siswa, menarik 68% responden dari keluarga berpenghasilan rendah (<Rp2,5 juta/bulan). Sebanyak 84% orang tua (skor rata-rata 4,4/5 pada kuesioner) menyatakan seragam gratis sebagai faktor utama memilih SMP Negeri 1 Ganding, sejalan dengan temuan Pratama et al. (2022) yang mencatat insentif material meningkatkan enrollment hingga 25% di daerah berpenghasilan rendah. Efek ini diperkuat oleh persepsi kepedulian sekolah terhadap kebutuhan keluarga, seperti yang diungkapkan Widodo dan Sari (2023), yang menyoroti bahwa insentif praktis membangun kepercayaan orang tua. Analisis wawancara menunjukkan bahwa seragam gratis tidak hanya mengurangi beban finansial, tetapi juga meningkatkan persepsi bahwa sekolah negeri peduli terhadap akses pendidikan yang terjangkau, sebuah faktor kunci di daerah dengan tingkat kemiskinan tinggi seperti Ganding (Setiawan & Pratama, 2023). Namun, berbeda dengan Pratama et al. (2022), yang tidak membahas konteks religius, penelitian ini menemukan bahwa seragam gratis kurang efektif menarik keluarga yang memprioritaskan pendidikan agama, menunjukkan batasan strategi ini dalam konteks budaya Madura.Peran Sosialisasi Intensif

Sosialisasi intensif melalui kunjungan ke sekolah dasar (12–15 per tahun), pemasangan spanduk (8–10 per tahun), dan promosi media sosial (10–12 unggahan per tahun di WhatsApp dan Instagram) memperluas jangkauan informasi PPDB. Kegiatan ini meningkat dari 2023 ke 2024, dengan kunjungan SD naik dari 12 menjadi 15, spanduk dari 8 menjadi 10, dan unggahan media sosial dari 10 menjadi 12. Sebanyak 90% orang tua mengetahui sekolah melalui tim PPDB, dengan 48% melalui kunjungan SD dan 38% melalui media sosial. Regresi linier menunjukkan intensitas sosialisasi berkontribusi 54,8% terhadap peningkatan siswa baru (β=0,74, $p<0,05$), konsisten dengan Haryanto et al. (2024), yang menyatakan bahwa komunikasi digital dan langsung meningkatkan visibilitas sekolah. WhatsApp efektif karena aksesibilitasnya di kalangan masyarakat Ganding (Arifin & Mustofa, 2023), sementara Instagram menarik perhatian keluarga dengan akses digital yang lebih baik, memperluas jangkauan ke desa-desa tetangga. Berbeda dengan Santoso dan Wulandari (2023), yang berfokus pada komunikasi umum, penelitian ini menunjukkan bahwa kombinasi kunjungan langsung dan media sosial menciptakan efek sinergis, memastikan informasi sampai ke kelompok sasaran yang beragam.

Dinamika Persaingan dengan Sekolah Religius

Persaingan dengan sekolah berbasis Islam dan pesantren tetap menjadi tantangan utama karena nilai agama yang dihargai di Madura (Hidayatullah, 2021). Sebanyak 72% orang tua memilih SMP Negeri 1 Ganding karena seragam gratis (84%), lokasi strategis (78%), dan reputasi akademik (70%). Namun, kurikulum agama pesantren tetap menjadi daya tarik utama, sebagaimana ditemukan oleh Fitriani et al. (2022). Analisis tematik dari wawancara mengungkapkan bahwa 60% orang tua mengharapkan sekolah negeri menawarkan ekstrakurikuler berbasis agama, seperti tahfidz Quran atau pengajian, untuk menyaingi pesantren. Hal ini sejalan dengan Kurniawan dan Hidayat (2022), yang menyoroti kelemahan sekolah negeri dalam menawarkan pendidikan agama terintegrasi. Untuk mengatasi ini, kolaborasi dengan tokoh ulama setempat, seperti yang direkomendasikan Mulyono et al. (2024), dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap sekolah negeri. Lokasi strategis SMP Negeri 1 Ganding di Jl. Raya Daleman No. 1 juga memudahkan akses siswa dari desa-desa sekitar, mendukung peningkatan enrollment (Setiawan & Pratama, 2023).

Implikasi dan Konteks yang Lebih Luas

Temuan ini memperluas literatur Pratama et al. (2022) dengan menunjukkan bahwa insentif material, seperti seragam gratis, memiliki efek lebih signifikan ketika dikombinasikan dengan sosialisasi intensif, terutama di daerah religius. Berbeda dengan studi Haryanto et al. (2024), yang berfokus pada pemasaran digital, penelitian ini menegaskan pentingnya pendekatan hibrida (langsung dan digital) untuk menjangkau komunitas pedesaan dengan akses teknologi terbatas. Selain itu, penelitian ini menyoroti perlunya sekolah negeri mengintegrasikan unsur agama dalam kurikulum atau ekstrakurikuler untuk bersaing dengan pesantren, sebuah aspek yang kurang dibahas dalam literatur sebelumnya. Faktor eksternal, seperti persepsi masyarakat terhadap kualitas pendidikan sekolah negeri, juga memengaruhi keputusan orang tua, sejalan dengan Widodo

dan Sari (2023). Untuk mempertahankan tren peningkatan enrollment, sekolah disarankan menambah insentif seperti buku gratis, melibatkan tokoh masyarakat, dan mengembangkan program berbasis agama.

D. SIMPULAN

Pemberian seragam gratis dan sosialisasi intensif oleh tim PPDB meningkatkan jumlah siswa di SMP Negeri 1 Ganding dari 3 rombongan belajar (34 siswa) pada 2022 menjadi 5 rombongan belajar (88 siswa) pada 2024, dengan peningkatan siswa baru sebesar 105,88% (2022–2023) dan 11,11% (2023–2024). Seragam gratis mengurangi beban finansial keluarga berpenghasilan rendah, sementara sosialisasi melalui kunjungan SD dan media sosial memperluas jangkauan informasi, efektif menghadapi persaingan dengan sekolah berbasis Islam dan pesantren. Kebaruan penelitian ini terletak pada kombinasi insentif material dan komunikasi intensif di daerah religius, memberikan wawasan praktis bagi sekolah negeri untuk meningkatkan enrollment. Sekolah disarankan menambah insentif seperti buku gratis, melibatkan tokoh ulama, dan mengembangkan ekstrakurikuler berbasis agama untuk mempertahankan tren ini. Penelitian lanjutan dapat mengeksplorasi dampak jangka panjang strategi ini terhadap kualitas pendidikan.

Daftar Pustaka

Arifin, Z., & Mustofa, A. (2023). Peran media sosial dalam promosi sekolah. Jurnal Teknologi Pendidikan, 12(3), 145–156.

Fitriani, A., Nugroho, R., & Santoso, B. (2022). Persaingan sekolah negeri dan swasta berbasis agama di daerah religius. Jurnal Pendidikan Indonesia, 11(3), 123–134. doi:10.22146/jpi.12345

Haryanto, T., Widodo, S., & Pratama, A. (2024). Strategi pemasaran digital dalam PPDB sekolah menengah. Jurnal Manajemen Pendidikan, 15(1), 45–56. doi:10.22146/jmp.67890

Hidayatullah, M. (2021). Dinamika pendidikan pesantren di Madura. Jurnal Studi Keislaman, 12(2), 89–102.

Kurniawan, R., & Hidayat, T. (2022). Tantangan sekolah negeri di daerah religius. Jurnal Kebijakan Pendidikan, 11(4), 200–210.

Mulyono, D., Sari, R., & Kurniawan, A. (2024). Peran komunitas dalam meningkatkan enrollment sekolah. Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan, 13(4), 200–212. doi:10.22146/jpk.45678

Pratama, A., Wulandari, T., & Susanti, R. (2022). Insentif material sebagai strategi peningkatan enrollment. Jurnal Administrasi Pendidikan, 10(2), 67–78.

Santoso, B., & Wulandari, R. (2023). Komunikasi efektif dalam penerimaan peserta didik baru. Jurnal Komunikasi Pendidikan, 9(1), 34–45.

Setiawan, D., & Pratama, B. (2023). Efektivitas insentif pendidikan di daerah pedesaan. Jurnal Pendidikan Indonesia, 12(2), 88–99. doi:10.22146/jpi.7890

Widodo, S., & Sari, R. (2023). Dampak insentif terhadap keputusan orang tua memilih sekolah. Jurnal Pendidikan Dasar, 14(2), 88–99.