

Analisis SWOT dalam Program Humas Berupa Sosialisasi Penerimaan Siswa Baru di SMP ZIIS Cilongok

Ichwan Hero H,¹ Umi Halwati²

UIN Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto
hero.ihh18@gmail.com, ¹ U.halwati@gmail.com²

Abstract: This study aims to analyze the education PR program in the form of socialization of new student admissions at ZIIS Cilongok Middle School using SWOT analysis. There is a problem that socialization is very difficult to run due to several things such as communication between implementing socialization activities. This research uses a case study approach and qualitative methods. The subject of this research is the Head of Lembaga pendidikan. Vice Head of Public Relations, Student Guardians and Teacher Council. Data collection techniques used interviews, observation and documentation. The analytical techniques used in this study were data condensation, data display, and conclusion drawing and verification. SWOT analysis is used as a basis that can be used for the analysis of Education Public Relations programs. In this study, the strengths (Strengths) in implementing the socialization program are: Good reputation. while the Weaknesses themselves are in the form of limited resources and lack of time. Next, opportunities are in the form of partnerships with other institutions. Meanwhile, the threats in carrying out this socialization program are competition with other schools and changes in education policy. Thus SWOT analysis becomes a very important ingredient in implementing a program so that later the program can run properly and correctly.

Keywords: SWOT Analysis, Education Public Relations, Socialization PSB

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis program Humas pendidikan berupa sosialisasi penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan menggunakan analisis SWOT. Tentunya, terdapat sebuah permasalahan dengan bahwa sosialisasi sangat sulit berjalan karena beberapa hal seperti komunikasi antar pelaksanaan kegiatan sosialisasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dan metode kualitatif. Subjek penelitian ini yakni Kepala Lembaga Pendidikan, Waka Humas, Wali murid dan Dewan guru. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan kondensasi data (data condensation), menyajikan data (data display), dan menarik kesimpulan atau verifikasi (conclusion drawing and verification). Analisis SWOT dijadikan landasan yang

dapat digunakan untuk analisis program Humas Pendidikan. Dalam penelitian ini bawah Kekuatan (Strengths) dalam menerapkan program sosialisasi yakni: Reputasi yang baik. sedangkan Kelemahan (Weaknesses) itu sendiri berupa keterbatasan sumber daya dan kurangnya waktu. Selanjutnya, peluang (Opportunities) berupa kemitraan dengan lembaga lain. Sedangkan, Ancaman (Threats) dalam melakukan program sosialisasi ini adalah persaingan dengan sekolah lain dan perubahan kebijakan pendidikan. Dengan demikian analisis SWOT menjadi bahan yang sangat penting dalam menerapkan suatu program agar nantiya program bisa berjalan dengan baik dan benar.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Humas Pendidikan, Sosialisasi PSB

Pendahuluan

Peningkatan animo pendaftar di lembaga pendidikan merupakan hal yang sangat penting dan menjadi tanggung jawab utama bagi bagian humas. Berikut adalah alasan mengapa peningkatan animo pendaftar perlu diupayakan oleh bagian humas di lembaga pendidikan: Pertama, peningkatan animo pendaftar mencerminkan citra yang baik bagi lembaga pendidikan. Semakin banyak calon pendaftar yang tertarik dengan lembaga tersebut, semakin kuat citra dan reputasi yang dibangun. Dengan animo pendaftar yang tinggi, lembaga pendidikan dapat menarik perhatian calon siswa terbaik dan memberikan kesan bahwa lembaga tersebut adalah tempat berkualitas.

Kedua, peningkatan animo pendaftar meningkatkan daya saing lembaga pendidikan. Di era persaingan yang semakin ketat, lembaga pendidikan perlu memiliki pendaftar yang berkualitas untuk tetap relevan dan unggul di pasar pendidikan. Dengan animo pendaftar yang tinggi, lembaga pendidikan memiliki peluang lebih besar untuk menarik calon siswa terbaik dan terpilih dari berbagai latar belakang. Ketiga, peningkatan animo pendaftar menciptakan komunitas yang kuat di lembaga pendidikan. Semakin banyak pendaftar yang terlibat, semakin besar peluang untuk membangun jaringan dan kolaborasi antara siswa, alumni, dan stakeholder lembaga pendidikan. Komunitas yang kuat akan mendukung pertumbuhan dan kesuksesan lembaga, serta menciptakan kesempatan bagi siswa untuk memperluas jaringan sosial dan profesional mereka.

Dalam rangka meningkatkan animo pendaftar, bagian humas perlu mengadopsi strategi pemasaran yang efektif. Mereka dapat memanfaatkan media sosial, situs web, brosur, atau kampanye promosi lainnya untuk meningkatkan kesadaran tentang lembaga pendidikan dan mengkomunikasikan keunggulan dan keunikan yang dimiliki. Selain itu, melibatkan alumni, mengadakan acara khusus, serta menjalin kerja sama dengan pihak eksternal dapat menjadi upaya efektif untuk meningkatkan animo pendaftar.

Dengan peningkatan animo pendaftar yang berhasil, lembaga pendidikan dapat mengamankan masa depannya dengan memberikan pendidikan berkualitas kepada siswa yang berbakat dan berkomitmen, serta menjaga reputasi dan relevansinya di dunia pendidikan.

Salah satu faktor utama yang menyulitkan pelaksanaan sosialisasi penerimaan siswa baru adalah keterbatasan sumber daya.¹ Banyak sekolah menghadapi keterbatasan waktu, tenaga pengajar, dan anggaran yang membuat pelaksanaan program ini menjadi terhambat. Dalam keadaan seperti ini, sekolah seringkali mengutamakan waktu dan tenaga untuk kegiatan yang dianggap lebih mendesak, seperti kegiatan akademik yang terkait dengan kurikulum. Sebagai hasilnya, sosialisasi penerimaan siswa baru seringkali tidak mendapatkan perhatian yang cukup, atau bahkan tidak dilaksanakan sama sekali.²

Selain itu, kekurangan fasilitas dan ruang juga menjadi hambatan dalam melaksanakan program ini. Sosialisasi penerimaan siswa baru seringkali membutuhkan ruang yang cukup luas untuk kegiatan-kegiatan interaktif, seperti presentasi, permainan kelompok, atau diskusi. Namun, tidak semua sekolah memiliki fasilitas yang memadai untuk melaksanakan kegiatan tersebut.³ Terbatasnya ruang yang tersedia seringkali membuat program sosialisasi harus dikurangi atau bahkan dihilangkan, sehingga siswa baru tidak mendapatkan kesempatan yang memadai untuk berinteraksi dan beradaptasi dengan lingkungan sekolah.⁴

Selain keterbatasan sumber daya, aspek lain yang membuat sosialisasi penerimaan siswa baru sulit dilaksanakan adalah faktor waktu yang terbatas. Proses penerimaan siswa baru seringkali melibatkan banyak tahapan, seperti pendaftaran, seleksi, dan pengumuman hasil seleksi. Setelah itu, siswa baru harus segera bergabung dengan kegiatan belajar-mengajar yang sedang berlangsung. Dalam konteks ini, waktu yang terbatas membuat pelaksanaan program sosialisasi menjadi terbatas pula. Siswa baru seringkali tidak memiliki waktu yang cukup untuk berkenalan dengan guru dan teman

¹ Avira Candra Windiana, Eli Purwati, and Krisna Megantari, "Aktivitas Cyber Public Relations Pemerintah Dalam Diseminasi Informasi Dukungan Untuk Eksistensi Ikon Daerah," *JRK (Jurnal Riset Komunikasi)* 13, no. 1 (June 30, 2022): p. 9, <https://doi.org/10.31506/jrk.v13i1.15232>.

² Masduki Ahmad, "Manajemen Hubungan Sekolah Masyarakat Dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di Masa Pandemi Covid-19," *Improvement: Jurnal Ilmiah Untuk Peningkatan Mutu Manajemen Pendidikan* 8, no. 2 (December 30, 2021): p. 6, <https://doi.org/10.21009/improvement.v8i2.23535>.

³ Ahmad, p. 9.

⁴ Hasyim Asy'ari, Zahrotul Munawwaroh, and Ulul Azmi, "Analisis Pelaksanaan Akreditasi Sekolah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Di MTs Pembangunan UIN Jakarta," *Idarah (Jurnal Pendidikan Dan Kependidikan)* 5, no. 2 (December 31, 2021): 143–62, <https://doi.org/10.47766/idadrah.v5i2.124>.

sekelas, serta tidak dapat memperoleh informasi yang diperlukan untuk beradaptasi dengan lingkungan sekolah.⁵

Sosialisasi penerimaan siswa baru merupakan salah satu program yang sangat penting dalam hubungan masyarakat di lingkungan sekolah. Program ini memiliki peran vital dalam memperkenalkan siswa baru dengan lingkungan sekolah, guru, dan teman-teman sekelas mereka. Selain itu, sosialisasi juga bertujuan untuk membantu siswa baru beradaptasi dengan lingkungan sekolah, mengatasi kecemasan, dan membangun hubungan yang baik dengan orang-orang di sekitarnya.⁶ Dalam pendahuluan ini, kita akan membahas mengapa sosialisasi penerimaan siswa baru sangat penting, tujuan dari program ini, dan manfaat yang bisa diperoleh oleh siswa baru.

Sosialisasi penerimaan siswa baru memiliki peran yang krusial dalam membantu siswa baru merasa nyaman dan diterima di lingkungan sekolah. Pergantian dari lingkungan yang akrab menuju lingkungan yang baru seringkali menimbulkan kecemasan dan ketidakpastian bagi siswa baru. Dalam situasi seperti ini, sosialisasi penerimaan siswa baru hadir sebagai jembatan yang menghubungkan siswa baru dengan anggota komunitas sekolah yang ada. Melalui program ini, siswa baru akan diperkenalkan dengan aturan dan kebijakan sekolah, fasilitas yang tersedia, serta guru dan staf yang akan membantu mereka selama proses belajar.

Penerimaan siswa baru merupakan momen yang penting dalam kehidupan sekolah, termasuk di Lembaga pendidikan. SMP ZIIS adalah Lembaga Pendidikan formal yang beralamatkan di Dusun II Cikidang, Cilongok, Banyumas Jateng. Dengan visi membentuk siswa yang beraqidah lurus, berakhlakul karimah, mandiri, cerdas, menguasai IPTEK, berjiwa Entrepreneur dan berwawasan global. Setiap tahun, Lembaga pendidikan menyambut dengan antusias siswa-siswa baru yang siap bergabung dalam komunitas sekolah. Dalam pendahuluan ini, kita akan membahas proses penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan, tujuan dari program penerimaan ini, serta manfaat yang bisa diperoleh oleh siswa baru.

Lembaga pendidikan memiliki proses penerimaan siswa baru yang terstruktur dan transparan. Proses ini meliputi tahapan pendaftaran, seleksi, dan pengumuman hasil seleksi. Pendaftaran dilakukan dengan mengisi formulir pendaftaran dan melengkapi persyaratan yang ditentukan. Setelah itu, calon siswa akan mengikuti tahap seleksi yang meliputi tes akademik dan non-akademik. Tes ini bertujuan untuk menilai potensi dan kemampuan siswa dalam berbagai aspek, termasuk kemampuan akademik, kepribadian,

⁵ Ibnu Abinnashih and Nurfuadi Nurfuadi, "Kompetensi Manajerial Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Kinerja Pendidik Dan Tenaga Kependidikan," *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan* 5, no. 1 (March 4, 2023): p. 8, <https://doi.org/10.31004/edukatif.v5i1.4451>.

⁶ Nur Izza Afkarina, "Strategi Komunikasi Humas Dalam Membentuk Public Opinion Lembaga Pendidikan," *Idaarah* 2, no. 1 (2018): p. 9.

dan minat bakat. Setelah proses seleksi selesai, hasilnya akan diumumkan secara transparan kepada calon siswa dan orang tua.⁷

Tujuan utama dari program penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan adalah untuk memilih siswa-siswa yang memiliki potensi dan motivasi tinggi dalam belajar, serta memiliki nilai-nilai yang sejalan dengan misi dan visi sekolah. Proses seleksi yang dilakukan bertujuan untuk memastikan bahwa siswa-siswa yang diterima dapat berkontribusi dalam mencapai prestasi akademik yang baik, serta dapat berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekstrakurikuler dan sosial di sekolah. Dengan demikian, program penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan bertujuan untuk menciptakan lingkungan belajar yang berkualitas dan beragam, di mana setiap siswa memiliki kesempatan untuk tumbuh dan berkembang secara optimal.⁸

Penerimaan siswa baru memberikan manfaat yang signifikan bagi Lembaga Pendidikan serta bagi siswa baru tersebut. Pertama, program ini memberikan kesempatan kepada siswa baru untuk bergabung dengan komunitas sekolah yang inklusif dan mendukung. Dengan menjadi bagian dari komunitas sekolah yang positif, siswa baru dapat merasa diterima dan didukung dalam perjalanan pendidikan mereka. Kedua, program ini memberikan kesempatan bagi siswa baru untuk memperluas jaringan sosial dan membangun hubungan dengan teman sekelas, guru, dan staf sekolah. Interaksi sosial ini akan membantu siswa baru merasa lebih nyaman dan terhubung dengan lingkungan sekolah. Ketiga, penerimaan siswa baru juga memberikan kesempatan kepada siswa baru untuk mengembangkan minat dan bakat mereka melalui berbagai kegiatan ekstrakurikuler yang ditawarkan oleh Lembaga pendidikan.

Landasan yang digunakan dalam analisis program Humas Pendidikan di Lembaga pendidikan, menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi keberhasilan suatu sekolah. Analisis tersebut membantu sekolah mengevaluasi strategi mereka dan menentukan langkah-langkah yang perlu diambil untuk memperkuat posisi mereka di pasar.⁹

SWOT dipahami sebagai kekuatan dan kelemahan internal sekolah, serta peluang dan ancaman lingkungan yang dihadapi oleh sekolah. Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan manajer untuk mendapatkan gambaran singkat tentang posisi strategis sekolah. Hal ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif muncul dari sumber daya internal sekolah dan situasi eksternal sekolah. Analisis ini juga dapat membantu sekolah

⁷ Wawancara Bersama dengan kepala sekolah pada tanggal 20 Mei 2023

⁸ Wawancara Bersama waka humas pada tanggal 12 Mei 2023

⁹ Mujito, "Manajemen Strategik dengan Pendekatan Analisis SWOT", (Banyumas Jawa Tengah; Wawasan Ilmu, 2023), p 43.

mengevaluasi strategi mereka dan membuat rencana untuk memperkuat posisi pasar mereka.

Urgensi analisis SWOT program pelatihan PR adalah bahwa analisis SWOT dapat digunakan sebagai titik referensi untuk menemukan langkah selanjutnya untuk memaksimalkan dan menggunakan kekuatan sekaligus meminimalkan kelemahan dan mengatasi ancaman dan ancaman. Analisis SWOT juga dapat menghasilkan matriks, yang merupakan alat pencocokan penting untuk membantu pimpinan sekolah mengembangkan strategi hubungan masyarakat untuk meningkatkan citra sekolah. Analisis SWOT mengidentifikasi beberapa faktor yang berkontribusi terhadap keberhasilan program.

Metode Penelitian

Penelitian ini mengadopsi pendekatan studi kasus dan metode kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang analisis yang digunakan dalam lembaga pendidikan. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif, dengan subjek penelitian meliputi Kepala Lembaga pendidikan, Wakil Kepala Humas, para wali murid, dan dewan guru yang terlibat dalam pelaksanaan program sosialisasi. Untuk mengumpulkan data, digunakan teknik wawancara dengan subjek penelitian, observasi terhadap kegiatan sosialisasi, dan dokumentasi dari materi yang digunakan dalam program. Proses analisis data dalam penelitian ini melibatkan kondensasi data (*data condensation*), penyajian data (*data display*), serta penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing and verification*). Metode penelitian ini memberikan kerangka kerja yang komprehensif untuk menganalisis data dan memperoleh wawasan yang mendalam tentang program sosialisasi yang dilakukan oleh lembaga pendidikan.¹⁰

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan wawancara dengan kepala sekolah, wali murid, dewan guru dan waka humas serta observasi dan komunikasi yang dilakukan oleh peneliti menghasilkan bahwa analisis SWOT yang digunakan dalam program humas pendidikan berupa:

Kekuatan (Strengths):

Reputasi Yang Baik

Berdasarkan wawancara dengan kepala Lembaga Pendidikan bahwa reputasi yang baik adalah salah satu kekuatan utama Lembaga pendidikan dalam program Humas penerimaan siswa baru. Reputasi yang baik mencerminkan adanya kepercayaan dari masyarakat dan orang tua terhadap

¹⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2020), p. 233.

sekolah. Hal ini dapat menjadi daya tarik bagi calon siswa baru dan orang tua untuk memilih Lembaga pendidikan sebagai pilihan sekolah.

Reputasi yang baik mencerminkan prestasi akademik yang tinggi, komitmen terhadap kualitas pendidikan, dan keberhasilan dalam mendukung siswa mencapai hasil yang baik. Hal ini dapat memberikan rasa yakin kepada calon siswa dan orang tua bahwa mereka akan mendapatkan pendidikan yang berkualitas di Lembaga pendidikan.

Reputasi yang baik juga dapat mempengaruhi persepsi masyarakat dan orang tua terhadap sekolah. Dibuktikan dengan beberapa penuturan dari wali siswa, yang mengamati adanya perubahan pada siswa. Ketika berada di rumah, mudah diarahkan, tidak membantah, dan menjadi anak yang penurut. Orang tua cenderung memilih sekolah yang memiliki reputasi baik karena mereka menganggap bahwa sekolah tersebut dapat memberikan lingkungan pendidikan yang positif, guru yang berkualitas, dan fasilitas yang memadai.

Dalam konteks program Humas penerimaan siswa baru, reputasi yang baik dapat digunakan sebagai strategi pemasaran yang efektif. Lembaga pendidikan dapat menggunakan reputasi mereka untuk mempromosikan keunggulan sekolah kepada calon siswa dan orang tua. Misalnya, dengan membagikan informasi tentang prestasi siswa, program unggulan, fasilitas yang tersedia, dan pengalaman positif dari siswa dan orang tua yang telah menjadi bagian dari sekolah tersebut.

Dalam hal ini, kekuatan reputasi yang baik dapat membantu Lembaga pendidikan untuk menarik minat calon siswa baru dan meningkatkan partisipasi orang tua dalam program sosialisasi penerimaan siswa baru. Reputasi yang baik juga dapat menjadi dasar yang kuat untuk membangun hubungan kerja sama dengan lembaga pendidikan lain dan memperluas jangkauan sosialisasi penerimaan siswa baru. Sumber daya manusia yang berkualitas, sekolah memiliki staf pengajar yang kompeten dan berpengalaman dalam memfasilitasi sosialisasi penerimaan siswa baru, mereka dapat memberikan bimbingan dan dukungan yang baik kepada siswa baru.¹¹

Analisis Kekuatan (Strengths) diluar sekolah atau lingkungan eksternal, meliputi: Peluang (Opportunity) adalah situasi dan faktor-faktor luar sekolah yang bersifat positif, yang membantu sekolah mencapai atau mampu melampaui pencapaian visi dan misi. Tantangan atau ancaman (Threat) adalah faktor-faktor luar sekolah yang bersifat negatif, yang dapat mengakibatkan sekolah gagal dalam mencapai visi dan misi.¹²

¹¹ Ali Marzuki Zebua and Khairul Anwar, "The Implementation of Strategic Management: Using Balance Scorecard Method at The Department of Islamic Education of IAIN Kerinci," *Idarah (Jurnal Pendidikan Dan Kependidikan)* 6, no. 2 (December 31, 2022): 117–32, <https://doi.org/10.47766/idadrah.v6i2.460>.

¹² Juhji, dkk, "*Manajemen Humas Sekolah*", (Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung, 2020), p. 136

Keterlibatan Orang Tua

Keterlibatan orang tua merupakan kekuatan penting dalam program Humas penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan. Tingkat keterlibatan orang tua yang tinggi dapat memberikan manfaat signifikan dalam menjalankan sosialisasi dan mendukung proses penerimaan siswa baru.

Dengan keterlibatan yang aktif dari orang tua, Lembaga pendidikan dapat melibatkan mereka dalam berbagai kegiatan sosialisasi seperti sesi informasi, kunjungan sekolah, atau pertemuan orang tua. Orang tua dapat memberikan wawasan dan informasi yang berharga kepada calon siswa baru dan orang tua lainnya tentang pengalaman mereka dengan Lembaga pendidikan, sehingga dapat membangun kepercayaan dan minat dalam memilih sekolah tersebut. Dalam hasil penelitian¹³ mengungkapkan antar anggota keluarga SMP Budi Mulia Dua yang terdiri dari kepala sekolah, guru, karyawan, siswa dan wali siswa yang saling mendukung dan bertanggung jawab pada perannya masing-masing menjadikan manajemen citra sekolah dapat berjalan dengan baik.

Selain itu, keterlibatan orang tua juga dapat meningkatkan partisipasi dalam kegiatan sekolah dan mendukung siswa baru selama masa transisi. Mereka dapat membantu siswa baru beradaptasi dengan lingkungan sekolah, mengenal guru dan staf, serta membantu dalam proses orientasi dan integrasi siswa baru ke dalam komunitas sekolah.

Dalam hal promosi dan pemasaran, keterlibatan orang tua dapat menjadi aset berharga. Mereka dapat membantu menyebarkan informasi tentang program penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan kepada keluarga, teman, atau komunitas mereka. Dengan melibatkan orang tua secara aktif, sekolah dapat memperluas jangkauan sosialisasi dan memperoleh lebih banyak calon siswa potensial.

Data tentang keterlibatan orang tua atau masyarakat dalam meningkatkan keberhasilan akademik anaknya. Diperlukan hubungan yang sinergis antara masyarakat dengan sekolah untuk mencapai tujuan pendidikan. Mengingat tingginya pengaruh orang tua siswa terhadap pencapaian aspek kognitif, afektif dan psikomotorik.

Menurut Seifert da Hoffnung, ada enam cara orang tua dapat mempengaruhi anaknya, yaitu sebagai berikut; 1) Behavioral modeling, yaitu gaya dan cara orang tua bersikap terhadap anaknya. 2) Berikan ganjaran dan hukuman (Give rewards and punishment). 3) Instruksi langsung (direct commands), seperti kalimat "Jangan malas belajar kalau mau reward". 4) Announcement of the Rules (Pengumuman Peraturan), penjelasan tentang peraturan yang ditetapkan oleh orang tua. 5) penalaran (reasoning), misalnya

¹³ Diningrum Citraningsih, Akif Khilmiah, and M. Nurul Yamin, "School Image Management during the Covid-19 Pandemic Era at Budi Mulia Dua Junior High School of Yogyakarta," *Tarbawi: Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan* 7, no. 1 (2021): 113-22, <http://jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/tarbawi/article/view/4324>.

mengatakan: “Sekarang nilaimu jelek karena kamu malas belajar, bukan karena kamu bodoh”. 6) Dengan menyediakan bahan dan lingkungan, orang tua harus memberikan berbagai kesempatan belajar kepada anaknya seperti buku, dan media pembelajaran dengan baik.¹⁴

Namun, perlu diingat bahwa terlalu bergantung pada keterlibatan orang tua juga dapat menjadi kelemahan jika sekolah tidak mampu memperoleh partisipasi yang cukup dari siswa itu sendiri. Oleh karena itu, penting bagi Lembaga pendidikan untuk menciptakan keseimbangan antara keterlibatan orang tua dan partisipasi siswa dalam program sosialisasi penerimaan siswa baru.¹⁵

Kelemahan (Weaknesses):

Keterbatasan Sumber Daya

Keterbatasan sumber daya merupakan salah satu kelemahan yang perlu diperhatikan dalam program Humas penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan. Keterbatasan anggaran, fasilitas, atau tenaga pengajar dapat mempengaruhi pelaksanaan program sosialisasi dan menimbulkan tantangan dalam memenuhi kebutuhan yang diperlukan.

Pertama Keterbatasan anggaran, Jika sekolah menghadapi keterbatasan anggaran, hal ini dapat membatasi kemampuan sekolah untuk melaksanakan kegiatan promosi yang efektif. Misalnya, dana yang terbatas dapat membatasi penggunaan media pemasaran seperti iklan di media massa atau penyediaan materi promosi yang menarik. Selain itu, anggaran yang terbatas juga dapat membatasi kemampuan sekolah untuk menyediakan insentif atau program beasiswa bagi calon siswa baru.

Kedua Keterbatasan fasilitas, Jika Lembaga pendidikan memiliki keterbatasan fasilitas, seperti ruang kelas yang terbatas atau fasilitas olahraga yang terbatas, hal ini dapat mempengaruhi daya tampung siswa baru dan kualitas pengalaman pendidikan yang ditawarkan. Dalam konteks program sosialisasi penerimaan siswa baru, keterbatasan fasilitas juga dapat membatasi kapasitas sekolah untuk mengadakan pertemuan, kunjungan sekolah, atau kegiatan sosialisasi lainnya dengan calon siswa dan orang tua.

Ketiga Keterbatasan tenaga pengajar, Keterbatasan tenaga pengajar yang berkualitas dan berpengalaman dapat mempengaruhi efektivitas program sosialisasi penerimaan siswa baru. Jika sekolah tidak memiliki cukup jumlah guru atau staf yang kompeten untuk memfasilitasi kegiatan sosialisasi, maka kualitas informasi, bimbingan, dan dukungan yang diberikan kepada calon siswa baru dapat terpengaruh. Hal ini dapat

¹⁴ Junji, “Manajemen Humas pada Lembaga Pendidikan”, (Bandung, Widiana Bhakti Persada Bandung, 2020) p. 111-113.

¹⁵ Abdul Hanan, “Analisis Manajemen Strategik Kepala MTs Ishlahul Muslimin Senteluk Lombok Barat Perspektif SWOT,” *Manageria: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 3, no. 1 (July 1, 2018): p.. 7, <https://doi.org/10.14421/manageria.2018.31-08>.

berdampak pada persepsi dan minat calon siswa dan orang tua terhadap Lembaga pendidikan.

Untuk mengatasi keterbatasan sumber daya, Lembaga pendidikan dapat mencari solusi kreatif, seperti mencari sponsor atau pendanaan tambahan, memanfaatkan sumber daya yang ada dengan efisien, atau menjalin kemitraan dengan pihak eksternal yang dapat membantu dalam program sosialisasi. Selain itu, sekolah juga dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi dan media sosial untuk mencapai lebih banyak calon siswa dan orang tua tanpa mengandalkan sumber daya fisik yang terbatas.¹⁶

Kurangnya Waktu

Kurangnya waktu merupakan faktor yang dapat mempengaruhi pelaksanaan program sosialisasi penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan. Proses penerimaan siswa baru melibatkan beberapa tahapan dan kegiatan yang harus dilalui oleh calon siswa baru, sehingga dapat membatasi waktu yang tersedia untuk pelaksanaan program sosialisasi.

Beberapa tahapan yang biasanya terjadi dalam proses penerimaan siswa baru meliputi pendaftaran, seleksi, tes, dan proses administratif lainnya. Selain itu, calon siswa baru juga dapat memiliki kegiatan atau komitmen lain di luar sekolah yang membatasi waktu yang mereka miliki untuk mengikuti kegiatan sosialisasi.

Dalam menghadapi keterbatasan waktu, Lembaga pendidikan dapat mengambil beberapa langkah berikut:

1. Perencanaan yang matang, Penting untuk membuat jadwal dan rencana yang terperinci untuk kegiatan sosialisasi penerimaan siswa baru. Dengan merencanakan dengan baik, sekolah dapat memastikan bahwa setiap kegiatan dapat dijadwalkan dengan efisien dan tidak tumpang tindih dengan tahapan atau kegiatan lainnya dalam proses penerimaan siswa baru.
2. Komunikasi yang efektif, Penting untuk menjalin komunikasi yang jelas dan terbuka dengan calon siswa baru dan orang tua. Informasikan dengan jelas jadwal kegiatan sosialisasi dan manfaat yang akan didapatkan dari partisipasi mereka. Dengan komunikasi yang efektif, sekolah dapat membantu calon siswa baru untuk mengatur jadwal mereka dan memastikan partisipasi yang maksimal dalam program sosialisasi.
3. Memanfaatkan teknologi, Memanfaatkan teknologi seperti platform daring atau aplikasi komunikasi dapat membantu memperluas aksesibilitas dan fleksibilitas program sosialisasi. Misalnya, sekolah dapat menyediakan sesi informasi atau pertemuan virtual yang dapat diakses oleh calon siswa baru dan orang tua kapan pun dan di mana pun. Hal ini

¹⁶ Geoffrey G. Bell and Linda Rochford, "Rediscovering SWOT's Integrative Nature: A New Understanding of an Old Framework," *The International Journal of Management Education* 14, no. 3 (2016): p. 3.

dapat membantu mengatasi keterbatasan waktu dan memungkinkan partisipasi yang lebih luas.

4. Kolaborasi dengan sekolah-sekolah mitra, Lembaga pendidikan dapat menjalin kerja sama dengan sekolah-sekolah mitra untuk mengatur jadwal dan kegiatan sosialisasi bersama. Dengan berkolaborasi, sekolah dapat membagi beban kerja dan memperoleh lebih banyak waktu untuk menjalankan program sosialisasi.

Meskipun keterbatasan waktu dapat menjadi kendala, penting bagi Lembaga pendidikan untuk tetap mengutamakan efektivitas dan kualitas dalam pelaksanaan program sosialisasi penerimaan siswa baru. Dengan perencanaan yang matang, komunikasi yang efektif, pemanfaatan teknologi, dan kolaborasi dengan sekolah-sekolah mitra, sekolah dapat mengatasi tantangan ini dan memaksimalkan manfaat dari program sosialisasi.¹⁷

Peluang (Opportunities):

Kemitraan Dengan Lembaga Lain

Kemitraan dengan lembaga lain merupakan strategi yang sangat baik untuk memperluas peluang dalam program sosialisasi penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan. Dengan menjalin kemitraan, sekolah dapat memanfaatkan sumber daya, pengalaman, dan jaringan lembaga mitra untuk memperkuat dan melengkapi program sosialisasi yang ada. Berikut adalah beberapa manfaat dari menjalin kemitraan:

1. Akses ke sumber daya tambahan, Melalui kemitraan dengan organisasi lokal atau perguruan tinggi, Lembaga pendidikan dapat memperoleh akses tambahan ke sumber daya yang mungkin tidak tersedia secara internal. Misalnya, lembaga mitra dapat menyediakan fasilitas, peralatan, atau teknologi yang dapat digunakan dalam kegiatan sosialisasi. Selain itu, mereka juga dapat memberikan dukungan tenaga pengajar atau fasilitator yang dapat membantu dalam menyelenggarakan kegiatan sosialisasi.
2. Penjangkauan yang lebih luas, Melalui kemitraan dengan lembaga lain, Lembaga pendidikan dapat memperluas jangkauan program sosialisasi. Misalnya, lembaga mitra dapat membantu dalam mengidentifikasi dan menghubungi calon siswa baru potensial di wilayah mereka. Mereka juga dapat membantu dalam mempromosikan program sosialisasi melalui saluran komunikasi mereka, seperti website, media sosial, atau publikasi mereka sendiri. Dengan demikian, kemitraan dapat membantu Lembaga pendidikan mencapai lebih banyak calon siswa baru dan orang tua.

¹⁷ Ita Rosita Nur and Rita Aryani, "Upaya Meningkatkan Kemampuan Membaca Al-Qur'an Melalui Metode Iqra' Pada Santriwan/Santriwati TPQ Nurussolihin Pamulang Kota Tangerang Selatan," *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Humanis* 2, no. 3 (September 1, 2022): p. 9, <https://doi.org/10.37481/jmh.v2i3.474>.

3. Pengalaman dan keahlian tambahan, Kemitraan dengan lembaga lain juga dapat membawa keuntungan dalam bentuk pengalaman dan keahlian tambahan. Misalnya, perguruan tinggi dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang proses penerimaan siswa baru dan saran tentang cara meningkatkan daya tarik sekolah bagi calon siswa. Organisasi lokal juga dapat membantu dengan pemahaman tentang preferensi dan kebutuhan masyarakat setempat. Dengan memanfaatkan pengalaman dan keahlian tambahan ini, Lembaga pendidikan dapat meningkatkan efektivitas dan relevansi program sosialisasi mereka.
4. Membangun hubungan jangka panjang, Kemitraan dengan lembaga lain dapat membuka pintu untuk membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan. Dengan menjalin kemitraan yang kuat, Lembaga pendidikan dapat memperluas jaringan mereka dan memperoleh dukungan yang berkelanjutan dalam hal program sosialisasi dan kegiatan pendidikan lainnya. Hubungan ini dapat memperkuat citra sekolah dan menciptakan basis yang solid untuk kerja sama masa depan.

Dalam menjalin kemitraan, penting untuk mencari lembaga yang memiliki nilai-nilai dan visi yang sejalan dengan Lembaga pendidikan. Komunikasi yang baik dan kesepahaman yang jelas tentang tujuan dan manfaat yang diharapkan dari kemitraan juga penting untuk memastikan keberhasilannya.¹⁸

Melakukan kemitraan dan kerjasama dengan lembaga lain, sebagai contoh kerjasama yang telah dilakukan SMP A adalah sebagai berikut. Dalam pelaksanaan program sekolah, MPA A menjalin kerjasama dengan berbagai lembaga antara lain Puskesmas, Klub Olah Raga (Bola Voli), TNI/POLRI bekerjasama dengan pengurus PASI . (Persatuan Atletik Seluruh Indonesia) di tingkat kota, dan menghasilkan atlet-atlet serta meraih juara sepuluh besar. Renang tingkat kota dengan usia paling muda. Selain itu, sekolah kami menjalin hubungan baik dengan dinas lingkungan hidup dan berperan sebagai duta sekolah Adiwiyata tingkat kota. Selain itu, kami juga menjalin kemitraan dengan lembaga lain yang dapat mendukung kemajuan pendidikan sekolah kami.¹⁹

Lembaga pendidikan, juga tergabung di PORDASI (persatuan olahraga berkuda seluruh Indonesia), dan beberapa waktu yang lalu telah mengirim atlet untuk bertanding di kancah internasional di Polandia.

¹⁸ Rahman Tanjung et al., "Manajemen Mutu Dalam Penyelenggaraan Pendidikan," *JURNAL PENDIDIKAN GLASSER* 6, no. 1 (February 10, 2022): p. 5, <https://doi.org/10.32529/glasser.v6i1.1481>.

¹⁹ Joko Widodo et al., "Penyusunan Kurikulum Operasional Sekolah (KOS) di Sekolah Penggerak" (Malang: Ahlimedia Press, 2020), p. 25.

Penggunaan Teknologi

Penggunaan teknologi, terutama media sosial dan platform online, dapat menjadi alat yang sangat efektif dalam meningkatkan efektivitas komunikasi dan memperluas jangkauan program sosialisasi penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan. Lembaga pendidikan memiliki website yang bisa di akses di www.ziis.sch. Berikut adalah beberapa manfaat penggunaan teknologi dalam program sosialisasi:

Komunikasi real-time: Media sosial dan platform online memungkinkan Lembaga pendidikan untuk berkomunikasi secara langsung dengan calon siswa baru dan orang tua. Pesan dan informasi dapat disampaikan secara real-time, sehingga memungkinkan respons yang cepat dan interaksi yang lebih aktif. Sekolah dapat menggunakan media sosial untuk mengirim pengumuman, menjawab pertanyaan, atau mengadakan sesi tanya jawab dengan calon siswa dan orang tua. Hal ini dapat meningkatkan keterlibatan dan memperkuat hubungan antara sekolah dan calon siswa baru.

Mempromosikan kegiatan sosialisasi: Dengan menggunakan media sosial, Lembaga pendidikan dapat mempromosikan kegiatan sosialisasi secara lebih luas. Sekolah dapat membagikan informasi tentang tanggal, waktu, dan lokasi kegiatan sosialisasi, serta memberikan gambaran tentang apa yang akan dihadiri oleh calon siswa baru dan orang tua. Selain itu, video atau foto dari kegiatan sosialisasi sebelumnya juga dapat dipublikasikan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas tentang pengalaman di Lembaga pendidikan.

Meningkatkan aksesibilitas: Penggunaan teknologi memungkinkan Lembaga pendidikan untuk mencapai calon siswa baru yang berada di lokasi yang jauh atau sulit dijangkau secara fisik. Dengan menyediakan informasi dan materi promosi secara online, sekolah dapat memperluas jangkauan geografis dan mencapai lebih banyak calon siswa baru yang mungkin tidak dapat menghadiri kegiatan sosialisasi secara langsung. Hal ini memungkinkan calon siswa baru dan orang tua untuk mendapatkan informasi yang lengkap tentang sekolah dan mempertimbangkan pilihan mereka dengan baik.

Interaksi dan pembelajaran online: Lembaga pendidikan juga dapat memanfaatkan teknologi untuk menyelenggarakan sesi interaktif atau pembelajaran online sebagai bagian dari program sosialisasi. Sekolah dapat menggunakan platform video conference atau webinar untuk mengadakan sesi informasi atau presentasi yang melibatkan calon siswa baru dan orang tua secara langsung. Kondisi Ini memungkinkan mereka untuk berinteraksi, bertanya, dan mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang sekolah tanpa harus berada di lokasi fisik. Namun, penting untuk memastikan bahwa penggunaan teknologi dilakukan dengan bijaksana dan mempertimbangkan aspek privasi dan keamanan. Lembaga pendidikan perlu menjaga keamanan data dan mengikuti pedoman dan kebijakan yang relevan dalam penggunaan media sosial dan platform online.

Kesimpulannya adalah penggunaan teknologi, seperti media sosial dan platform online, dapat menjadi alat yang efektif dalam meningkatkan komunikasi dan memperluas jangkauan program sosialisasi penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan. Dengan memanfaatkan teknologi secara tepat, sekolah dapat mencapai lebih banyak calon siswa baru dan orang tua, memberikan informasi yang akurat dan terbaru, serta memfasilitasi interaksi dan pembelajaran yang lebih efektif.²⁰

Ancaman (Threats):

Persaingan Dengan Sekolah Lain

Persaingan dengan sekolah lain memang merupakan tantangan yang harus dihadapi oleh Lembaga pendidikan dalam program sosialisasi penerimaan siswa baru. Untuk menjaga daya tarik sekolah dan membedakan dari yang lain, Lembaga pendidikan dapat menerapkan beberapa strategi berikut:

Mempromosikan keunggulan unik: Lembaga pendidikan perlu mengidentifikasi keunggulan unik yang dimiliki sekolah dan mempromosikannya secara efektif kepada calon siswa baru dan orang tua. Misalnya, jika sekolah memiliki program akademik yang unggul, fasilitas yang memadai, atau pendekatan pembelajaran khusus, hal-hal ini harus dikomunikasikan dengan jelas. Menyoroti keunggulan ini akan membantu menarik perhatian calon siswa baru dan menunjukkan keistimewaan yang membedakan Lembaga pendidikan dari sekolah lain.

Menyediakan informasi yang komprehensif: Lembaga pendidikan perlu memastikan bahwa informasi yang diberikan kepada calon siswa baru dan orang tua sangat lengkap. Ini mencakup informasi tentang kurikulum, kegiatan ekstrakurikuler, fasilitas, prestasi akademik, dan lainnya. Dengan memberikan informasi yang komprehensif, calon siswa baru dan orang tua dapat membuat keputusan yang lebih baik tentang sekolah yang ingin mereka pilih.

Melibatkan alumni yang sukses: Melibatkan alumni yang sukses dapat menjadi keuntungan besar bagi Lembaga pendidikan. Alumni yang telah berhasil dalam karier mereka atau mencapai prestasi di bidang tertentu dapat menjadi sumber inspirasi dan bukti nyata dari kualitas pendidikan di sekolah. Mengundang alumni untuk berbagi pengalaman mereka, menghadiri acara sosialisasi, atau memberikan testimonial dapat meningkatkan daya tarik dan kepercayaan calon siswa baru dan orang tua terhadap sekolah.

Membangun hubungan yang kuat dengan komunitas: Lembaga pendidikan perlu menjalin hubungan yang kuat dengan komunitas sekitar, termasuk orang tua, organisasi lokal, dan lembaga pendidikan lainnya. Melalui kolaborasi dan partisipasi aktif dalam kegiatan komunitas, sekolah

²⁰ Asy'ari, Munawwaroh, and Azmi, "Analisis Pelaksanaan Akreditasi Sekolah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Di MTs Pembangunan UIN Jakarta," p. 9.

dapat memperluas jaringan dan memperkuat citra positif di mata masyarakat. Ini akan membantu menarik perhatian calon siswa baru dan meningkatkan kepercayaan orang tua terhadap sekolah.

Inovasi dalam program sosialisasi: Lembaga pendidikan perlu berinovasi dalam program sosialisasi penerimaan siswa baru untuk membedakan dirinya dari sekolah lain. Misalnya, sekolah dapat mengadakan kegiatan yang kreatif dan menarik, seperti workshop, pertunjukan seni, atau tur virtual. Menggunakan pendekatan yang inovatif dan menarik akan memberikan pengalaman yang berbeda dan mengesankan bagi calon siswa baru dan orang tua.

Dalam menghadapi persaingan dengan sekolah lain, penting bagi Lembaga pendidikan untuk tetap fokus pada keunggulan dan identitasnya sendiri. Strategi yang kuat dan pendekatan yang berbeda, sekolah dapat menarik perhatian dan mempertahankan minat calon siswa baru serta membedakan dirinya sebagai lembaga pendidikan yang unggul.²¹

Perubahan Kebijakan Pendidikan

Perubahan kebijakan pendidikan dapat berdampak pada proses penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan. Untuk tetap relevan dan efektif, sekolah perlu mengikuti perubahan tersebut dan mengadaptasikan program sosialisasi penerimaan siswa baru sesuai dengan kebutuhan yang baru muncul. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat diambil oleh sekolah dalam menghadapi perubahan kebijakan pendidikan:

1. Memantau dan memahami perubahan kebijakan, Lembaga pendidikan perlu mengikuti perkembangan dan perubahan kebijakan pendidikan yang terkait dengan penerimaan siswa baru. Mengikuti sumber informasi resmi, seperti kementerian pendidikan atau lembaga terkait, akan membantu sekolah memperoleh pemahaman yang mendalam tentang kebijakan baru yang diberlakukan. Ini penting untuk memastikan bahwa program sosialisasi yang diselenggarakan oleh sekolah sesuai dengan persyaratan dan ketentuan yang berlaku.
2. Evaluasi program sosialisasi yang ada, Lembaga pendidikan perlu mengevaluasi program sosialisasi penerimaan siswa baru yang ada untuk menentukan sejauh mana program tersebut masih sesuai dengan perubahan kebijakan pendidikan. Dalam evaluasi ini, sekolah dapat mengidentifikasi area yang perlu disesuaikan atau ditingkatkan untuk memenuhi persyaratan baru. Evaluasi ini juga dapat membantu sekolah memahami dampak perubahan kebijakan terhadap program sosialisasi dan mengidentifikasi peluang baru yang dapat dimanfaatkan.

²¹ Cen April Yue, Linjuan Rita Men, and Mary Ann Ferguson, "Bridging Transformational Leadership, Transparent Communication, and Employee Openness to Change: The Mediating Role of Trust," *Public Relations Review* 45, no. 3 (September 1, 2019): p. 9, <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2019.04.012>.

3. Mengadopsi pendekatan yang fleksibel, Dalam menghadapi perubahan kebijakan, Lembaga pendidikan perlu memiliki pendekatan yang fleksibel dalam melaksanakan program sosialisasi. Ini berarti sekolah harus siap untuk menyesuaikan strategi, kegiatan, atau proses yang terlibat dalam program sesuai dengan kebijakan baru yang diberlakukan. Fleksibilitas ini akan memungkinkan sekolah untuk tetap efektif dalam menjalankan program sosialisasi dan memenuhi persyaratan yang berlaku.
4. Mengkomunikasikan perubahan kepada calon siswa dan orang tua: Penting bagi Lembaga pendidikan untuk mengkomunikasikan perubahan kebijakan pendidikan kepada calon siswa baru dan orang tua secara jelas dan transparan. Ini dapat dilakukan melalui berbagai saluran komunikasi, seperti website sekolah, pertemuan orang tua, atau melalui media sosial. Dengan memberikan informasi yang akurat dan terkini, sekolah dapat memastikan bahwa calon siswa baru dan orang tua memahami perubahan kebijakan dan bagaimana itu mempengaruhi proses penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan.
5. Melibatkan stakeholder terkait, Lembaga pendidikan dapat melibatkan stakeholder terkait, seperti orang tua, guru, atau pihak berwenang di tingkat lokal, dalam proses adaptasi terhadap perubahan kebijakan pendidikan. Melalui diskusi dan konsultasi, sekolah dapat memperoleh masukan berharga, pemahaman yang lebih baik tentang implikasi kebijakan baru, dan mendapatkan dukungan dalam mengimplementasikan program sosialisasi yang sesuai dengan perubahan tersebut.

Dengan mengikuti dan mengadaptasikan program sosialisasi penerimaan siswa baru sesuai dengan perubahan kebijakan pendidikan, Lembaga pendidikan dapat memastikan bahwa proses penerimaan siswa baru tetap efektif dan sesuai dengan persyaratan yang berlaku. Analisis SWOT ini dapat membantu Lembaga pendidikan dalam mengidentifikasi faktor-faktor penting yang dapat mempengaruhi keberhasilan program sosialisasi penerimaan siswa baru. Dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada, Lembaga pendidikan dapat merencanakan strategi yang efektif dan memaksimalkan manfaat dari program tersebut.²²

²² Muhammad Nur Hakim, "Manajemen Hubungan Masyarakat Dalam Mengembangkan Lembaga Pendidikan (Studi Kasus Di SMK Negeri 1 Dlanggu Mojokerto)," *Nidhomul Haq: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4, no. 1 (March 22, 2019): p/ 7, <https://doi.org/10.31538/ndh.v4i1.245>.

Kesimpulan

Berdasarkan analisis SWOT pada program Humas pendidikan berupa sosialisasi penerimaan siswa baru di Lembaga pendidikan, ditemukan beberapa temuan penting berupa kemitraan dengan lembaga lain. Hal tersebut menjadikan kepercayaan masyarakat meningkat, lembaga pendidikan tersebut bukan hanya meningkatkan reputasinya saja namun bisa merangkul masyarakat dalam meningkatkan kualitas pendidikan didalam sosialisasi peserta didik baru. Lembaga pendidikan memiliki reputasi yang baik dan keterlibatan orang tua yang tinggi sebagai kekuatan dalam program sosialisasi. Namun, keterbatasan sumber daya dan kurangnya waktu menjadi kelemahan yang perlu diatasi. Terdapat peluang dalam menjalin kemitraan dengan lembaga lain dan memanfaatkan teknologi. Sementara itu, persaingan dengan sekolah lain dan perubahan kebijakan pendidikan menjadi ancaman yang harus dihadapi. Dengan memanfaatkan kekuatan, mengatasi kelemahan, memanfaatkan peluang, dan menghadapi ancaman, Lembaga pendidikan dapat meningkatkan efektivitas program sosialisasi penerimaan siswa baru dan mempertahankan daya tarik sekolah, serta mengevaluasi kelemahan yang ada di Lembaga pendidikan.

Penelitian ini hanya membahas terkait dengan analisis SWOT saja. Oleh sebab itu saran untuk peneliti selanjutnya untuk bisa meneliti pemanfaatan humas sebagai kunci kesuksesan pada lembaga pendidikan.

Bibliography

- Abinnashih, Ibnu, and Nurfuadi Nurfuadi. "Kompetensi Manajerial Kepala Madrasah Dalam Meningkatkan Kinerja Pendidik Dan Tenaga Kependidikan." *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan* 5, no. 1 (March 4, 2023): 543–49. <https://doi.org/10.31004/edukatif.v5i1.4451>.
- Afkarina, Nur Izza. "Strategi Komunikasi Humas Dalam Membentuk Public Opinion Lembaga Pendidikan." *Idarah* 2, no. 1 (2018): 50–63.
- Ahmad, Masduki. "Manajemen Hubungan Sekolah Masyarakat Dalam Meningkatkan Citra Sekolah Di Masa Pandemi Covid-19." *Improvement: Jurnal Ilmiah Untuk Peningkatan Mutu Manajemen Pendidikan* 8, no. 2 (December 30, 2021): 55–71. <https://doi.org/10.21009/improvement.v8i2.23535>.
- Asy'ari, Hasyim, Zahrotul Munawwaroh, and Ulul Azmi. "Analisis Pelaksanaan Akreditasi Sekolah Dalam Meningkatkan Mutu Pendidikan Di MTs Pembangunan UIN Jakarta." *Idarah (Jurnal Pendidikan Dan Kependidikan)* 5, no. 2 (December 31, 2021): 143–62. <https://doi.org/10.47766/idarrah.v5i2.124>.
- Bell, Geoffrey G., and Linda Rochford. "Rediscovering SWOT's Integrative Nature: A New Understanding of an Old Framework." *The International Journal of Management Education* 14, no. 3 (2016): 310–26.
- Citrarningsih, Diningrum, Akif Khilmiyah, and M. Nurul Yamin. "School Image Management during the Covid-19 Pandemic Era at Budi Mulia

- Dua Junior High School of Yogyakarta." *Tarbawi: Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan* 7, no. 1 (2021): 113–22. <http://jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/tarbawi/article/view/4324>.
- Hakim, Muhammad Nur. "Manajemen Hubungan Masyarakat Dalam Mengembangkan Lembaga Pendidikan (Studi Kasus Di SMK Negeri 1 Dlanggu Mojokerto)." *Nidhomul Haq: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 4, no. 1 (March 22, 2019): 121–39. <https://doi.org/10.31538/ndh.v4i1.245>.
- Hanan, Abdul. "Analisis Manajemen Strategik Kepala MTs Ishlahul Muslimin Senteluk Lombok Barat Perspektif SWOT." *Manageria: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 3, no. 1 (July 1, 2018): 157–71. <https://doi.org/10.14421/manageria.2018.31-08>.
- Joko Widodo et al., "Penyusunan Kurikulum Operasional Sekolah (KOS) di Sekolah Penggerak" (Malang: Ahlimedia Press, 2020).
- Juhji, dkk, "*Manajemen Humas Sekolah*", (Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung, 2020).
- Mujito, "*Manajemen Strategik dengan Pendekatan Analisis SWOT*", (Banyumas Jawa Tengah; Wawasan Ilmu, 2023).
- Nur, Ita Rosita, and Rita Aryani. "Upaya Meningkatkan Kemampuan Membaca Al-Qur'an Melalui Metode Iqra' Pada Santriwan/Santriwati TPQ Nurussolihin Pamulang Kota Tangerang Selatan." *Akademik: Jurnal Mahasiswa Humanis* 2, no. 3 (September 1, 2022): 100–110. <https://doi.org/10.37481/jmh.v2i3.474>.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*. Bandung: Alfabeta, 2020.
- Tanjung, Rahman, Yuli Supriani, Annisa Mayasari, and Opan Arifudin. "Manajemen Mutu Dalam Penyelenggaraan Pendidikan." *JURNAL Pendidikan Glasser* 6, no. 1 (February 10, 2022): 29–36. <https://doi.org/10.32529/glasser.v6i1.1481>.
- Windiana, Avira Candra, Eli Purwati, and Krisna Megantari. "Aktivitas Cyber Public Relations Pemerintah Dalam Diseminasi Informasi Dukungan Untuk Eksistensi Ikon Daerah." *JRK (Jurnal Riset Komunikasi)* 13, no. 1 (June 30, 2022): 1–18. <https://doi.org/10.31506/jrk.v13i1.15232>.
- Yue, Cen April, Linjuan Rita Men, and Mary Ann Ferguson. "Bridging Transformational Leadership, Transparent Communication, and Employee Openness to Change: The Mediating Role of Trust." *Public Relations Review* 45, no. 3 (September 1, 2019): 101779. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2019.04.012>.
- Zebua, Ali Marzuki, and Khairul Anwar. "The Implementation of Strategic Management: Using Balance Scorecard Method at The Department of Islamic Education of IAIN Kerinci." *Idarah (Jurnal Pendidikan Dan Kependidikan)* 6, no. 2 (December 31, 2022): 117–32. <https://doi.org/10.47766/idadrah.v6i2.460>.