

BAB III

PEMBAHASAN

Bab ini akan memuat dua hal pokok, yaitu temuan dan pembahasan, yang akan disampaikan secara berurutan. Temuan dirumuskan secara induktif berdasarkan hasil olah data lapangan untuk menjawab rumusan masalah. Inti temuan ini kemudian akan dibahas dengan menggunakan aneka hasil penelitian sebelumnya dan kerangka konseptual, serta kerangka berpikir, yang telah disajikan pada Bab 1. Pembahasan ini akan menghasilkan posisi temuan di hadapan aneka hasil riset sebelumnya dan teori yang relevan. Pembahasan juga merupakan upaya untuk menelusuri ulang apakah hasil penelitian telah sesuai dengan penafsiran peneliti, olah data dan data mentah. Dengan demikian, selain “positioning temuan”, pembahasan dipergunakan untuk membicarakan “kekokohan” temuan penelitian ini berdasarkan data terkumpul.

A. Temuan

Penulis akan menjabarkan temuan dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh beberapa narasumber dan hasil observasi dari data lapangan. Temuan tersebut akan dijabarkan secara naratif sesuai dengan rumusan masalah. Temuan akan dijelaskan dengan 3 pokok bahasan, yaitu (1) strategi apa yang digunakan oleh Sekolah SMP Tunas Jakasampurna, (2) bagaimana proses sosial yang terjadi saat menyusun strategi SMP Tunas, (3) bagaimana proses sosial yang terjadi saat menjalankan strategi SMP Tunas.

1. Strategi SMP Tunas Jakasampurna

Menoleh kembali saat penulis melakukan kegiatan *Internship* di Sekolah Tunas Jakasampurna, penulis ditempatkan sebagai mahasiswa magang di bagian Divisi Marketing. Tentu penulis masih teringat hal-hal yang terjadi ataupun kesulitan yang ada saat ingin memperoleh murid baru di Sekolah Tunas Jakasampurna. Saat itu penulis lebih melihat ke unit SMP yang lumayan kesulitan mendapat murid baru selama pandemi masih berlangsung. Kesulitan yang terjadi ini membuat Ms. Windy dengan Kepala Sekolah SMP Tunas beserta guru SMP Tunas harus mempunyai strategi yang

notabene seperti “*fresh from the oven*”. Walaupun penulis masih teringat kesulitan yang terjadi di sekolah SMP Tunas Jakasampurna saat ingin memperoleh murid baru, hal ini masih membuat penulis ingin mengetahui lebih lanjut dengan usaha yang dilakukan Ms. Windy sebagai kepala Divisi Marketing di sekolah tersebut, apalagi kesulitan itu dibarengi dengan sebuah wabah penyakit yang membuat segala aktivitas menjadi sangat terhambat. Ms. Windy menjelaskan kepada penulis mengenai penyusunan strategi atau usaha yang ia lakukan selama wabah penyakit itu masih ada sebagaimana pernyataan di bawah ini.

“Untuk kondisi beberapa tahun belakangan ini kan kita masih ada di dalam kondisi pandemi nih, jadi kalau sebelumnya kita masih intens dengan cara konvensional, nah sekarang kita lebih ningkatin fokus untuk membuat promosi ataupun iklan untuk penerimaan siswa siswi tahun ajaran baru melalui media online. Karena kan masih belum memungkinkan juga untuk kita, pihak yayasan, terutama Divisi Marketing, untuk banyak melakukan kegiatan promosi secara langsung atau tatap muka. Jadi kita sendiri masih fokus untuk terus bikin iklan, konten yang menarik minat para orang tua dan juga anak murid maupun calon anak murid supaya mau melihat dan mendaftarkan anaknya ke Sekolah Tunas Jakasampurna.” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

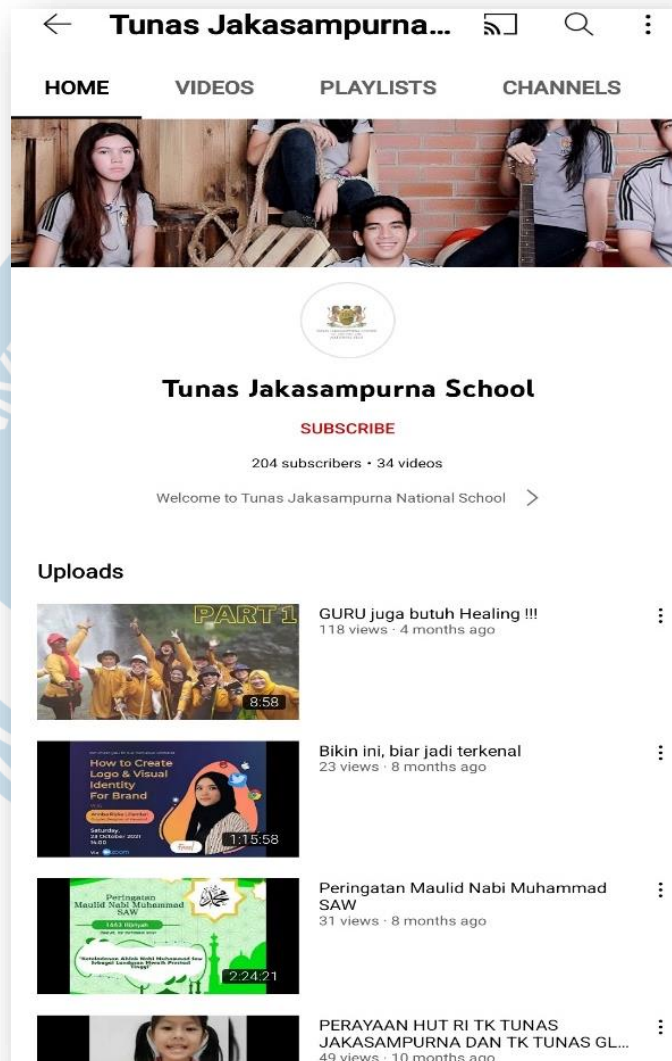
Tidak sampai di situ, penulis pun lanjut menanyakan tugas terberat yang dilakukan sebagai kepala Divisi Marketing saat hendak merencanakan strategi sekolah itu. Ia menyatakan, “*Kalau tugas terberat itu, mungkin gimana caranya kita putar otak untuk terus mikir konten baru, iklan baru, apa lagi yang mau dikontenkan untuk promosi di media sosial. Sebenarnya itu tantangan juga untuk Divisi Marketing sendiri*” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Kepala Divisi Marketing mengambil jalan pintas ketika terjadi keterbatasan bertemu langsung dengan masyarakat sekitar ataupun orang tua murid serta mengadakan kegiatan yang menarik perhatian untuk sekolah Tunas Jakasampurna, yaitu dengan menggunakan media sosial. Hal ini membuat Ms. Windy harus memutar otak agar tetap bisa membuat konten-konten yang menarik dan mencuri perhatian banyak orang yang ada di media sosial. Menurut Ms. Windy, langkah terbaik untuk tetap bisa mempromosikan sekolah Tunas Jakasampurna saat bertemu langsung dengan banyak orang menjadi terbatas karena pandemi *Covid-19* ialah menggunakan media sosial sebaik mungkin. Apalagi di era teknologi yang sudah berkembang ini, kondisi ini mengharuskan tim promosi menjadikan media sosial sebagai platform untuk

mengenalkan produk atau jasa secara luas, karena media sosial merupakan tempat manusia untuk bersosialisasi/berinteraksi satu sama lain secara *online* tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu. Namun, publik pasti memiliki salah satu media sosial yang memiliki tingkat daya tarik tinggi baginya. Penulis mencoba menanyakan kepada Ms. Windy mengenai media sosial yang selama ini sering digunakan untuk melakukan promosi Sekolah Tunas Jakasampurna. Ms. Windy menyatakan, “*Sebenarnya sosial media yang paling dilakuin banget si Youtube sih. Youtube ini kita suka sering bikin konten-konten social experiment ke siswa Tunas. Contohnya sih kayak kegiatan ekstrakurikuler murid-muridnya, sarana dan prasarana sekolahnya, terus kayak kegiatan ngajar guru-gurunya.*” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Ms. Windy mengatakan bahwa media sosial, yaitu *Youtube*, menjadi media sosial utama yang memperkenalkan Sekolah Tunas Jakasampurna terhadap masyarakat sekitar. *Youtube* merupakan salah satu aplikasi yang memberi informasi berupa video-video. Di aplikasi *Youtube* ini, video apa saja dan sebanyak apapun bisa diunggah jika sudah memiliki akun yang terdaftar. Video yang diunggah juga dapat dilihat oleh siapa pun di seluruh dunia. Ada beberapa macam konten video yang biasa diunggah di *Youtube*, yaitu konten video buatan pengguna (dibuat oleh pemilik akun tersebut), klip film, klip TV, video musik dan video blog atau yang biasa disingkat dengan *vlog*. Alhasil dengan penjelasan tentang *Youtube* ini, Ms. Windy sebagai kepala Divisi Marketing Sekolah Tunas Jakasampurna bisa mengekspresikan ide-ide konten yang diinginkannya agar Sekolah Tunas Jakasampurna dikenal sebagai sekolah yang menyenangkan. Seperti yang sudah dijelaskan Ms. Windy pada kutipan di atas, bahwa dengan memperlihatkan video tentang aneka fasilitas yang ada di Sekolah Tunas Jakasampurna beserta dengan kegiatan-kegiatan yang dilakukan, di samping kegiatan belajar mengajar, menjadi daya tarik bagi masyarakat sekitar. Berikut adalah *Youtube* yang dimiliki oleh sekolah Tunas Jakasampurna:

Gambar 3.1.

Screenshot Channel *Youtube* Tunas Jakasampurna

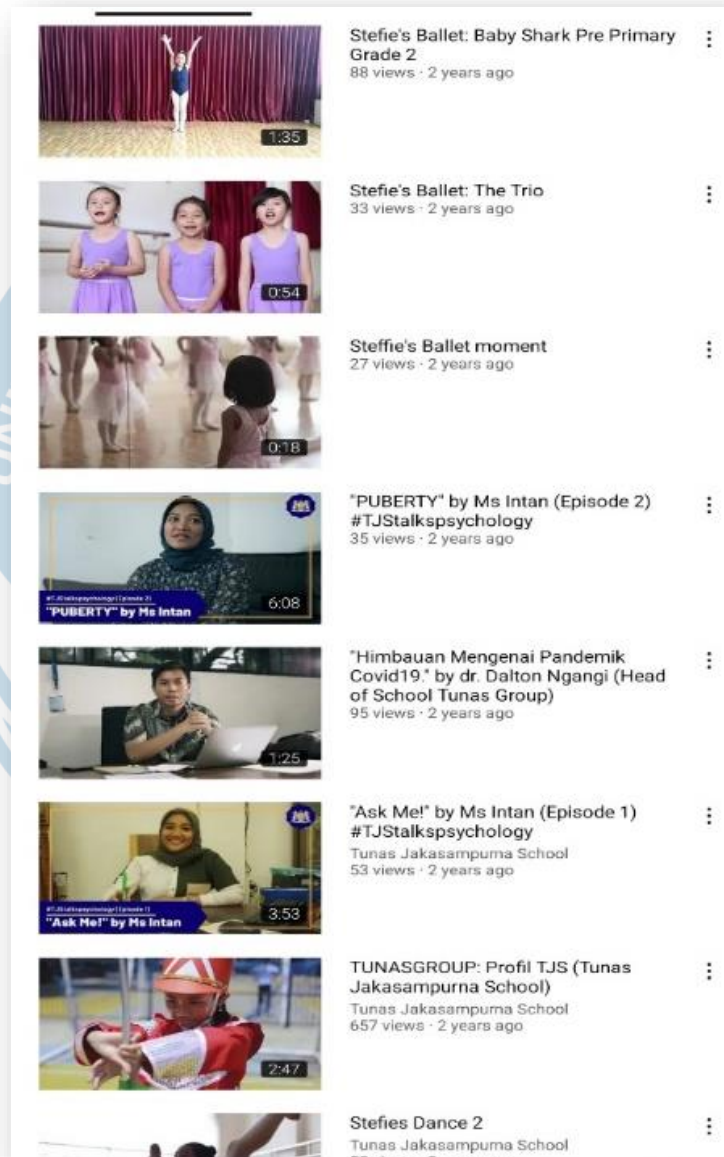
The screenshot displays the YouTube channel interface for 'Tunas Jakasampurna School'. At the top, there is a navigation bar with 'HOME', 'VIDEOS', 'PLAYLISTS', and 'CHANNELS'. Below this is a banner image showing a group of students. The channel name 'Tunas Jakasampurna School' is prominently displayed, along with a 'SUBSCRIBE' button and the statistics '204 subscribers · 34 videos'. A welcome message reads 'Welcome to Tunas Jakasampurna National School'. The 'Uploads' section lists four recent videos:

Video Title	Views	Time Ago
GURU juga butuh Healing !!!	118 views	4 months ago
Bikin ini, biar jadi terkenal	23 views	8 months ago
Peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW	31 views	8 months ago
PERAYAAN HUT RI TK TUNAS JAKASAMPURNA DAN TK TUNAS GL...	49 views	10 months ago

Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022

Gambar 3.2.

Screenshot Channel Youtube TJS

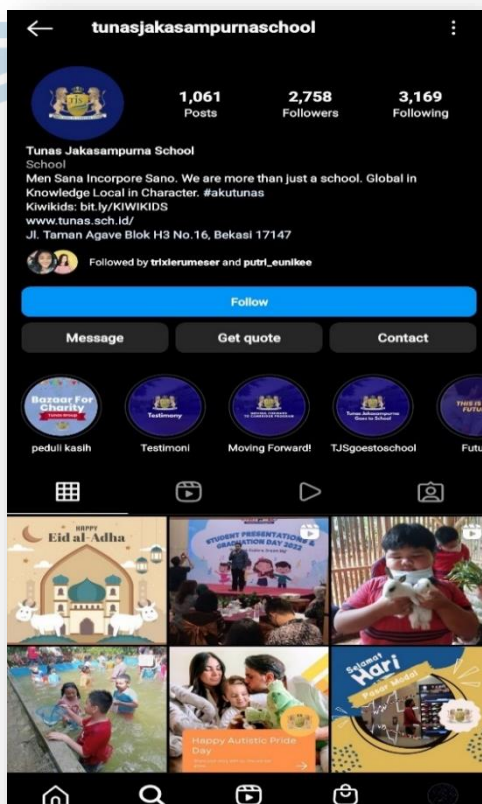


Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022

Kedua gambar di atas menunjukkan isi dari *Youtube* Sekolah Tunas Jakasampurna. Konten-konten yang diunggah sebagian besar tentang *profile* Tunas Jakasampurna, cuplikan kebersamaan para guru, edukasi kepada masyarakat sekitar dan orang tua murid, serta webinar-webinar dengan narasumber terpercaya. Melihat isi konten yang ada di *Youtube* Tunas Jakasampurna, hal itu dihadapkan menjadi daya tarik dan perhatian bagi masyarakat sekitar, karena mereka bisa melihat segala aktivitas yang diselenggarakan oleh tim Divisi Marketing. Seperti yang diketahui, bahwa media sosial tidak hanya *Youtube* saja, melainkan juga ada Instagram, dan yang sekarang sedang *booming* ialah *Tiktok*. Penulis mencoba menanyakan lebih lanjut, mengenai media sosial yang digunakan selain *Youtube*.

“Kalo Instagram aku pake buat *share* kayak semacam *trailer* atau *teasernya* gitu buat mancing aja sih biar pada liat *Youtube* Tunas dan buat *announcement* kalo pendaftaran sekolah udah dibuka gitu. Emm, Facebook ada juga sih tapi ga gitu aktif kita di sana juga, lebih ke Instagram” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Gambar 3.3.
Screenshoot Profile Instagram Tunas



Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022

Gambar 3.4.
Screenshot Iklan Promosi Tunas



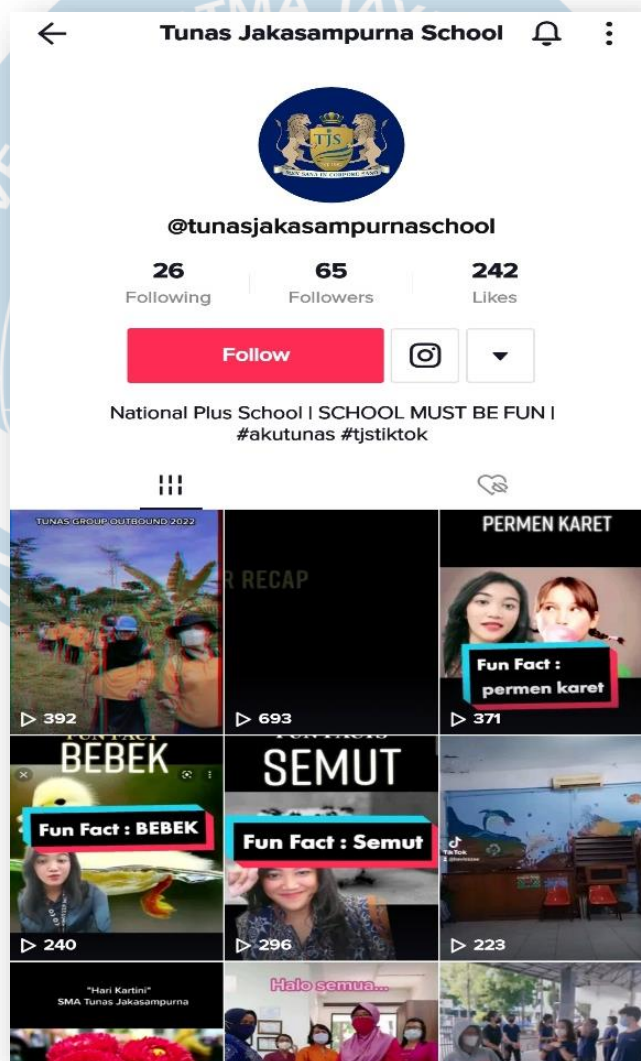
Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022.

Gambar di atas menunjukkan akun Instagram yang dikelola oleh tim Divisi Marketing dalam memperkenalkan Sekolah Tunas Jakasampurna serta informasi-informasi yang ada pada akun Instagram tersebut. Seperti pada gambar 3.4, tim Divisi Marketing

memberikan informasi mengenai pendaftaran murid baru pada tahun ajaran 2022/2023. Konten Instagram yang lain, antara lain kegiatan yang dilakukan oleh murid Tunas Jakasampurna, promosi setiap unit Sekolah Tunas, ucapan hari raya, dsb.

Gambar 3.5.

Profile Tiktok Tunas Jakasampurna



Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022.

Gambar di atas memperlihatkan akun media sosial *Tiktok* yang dimiliki oleh Sekolah Tunas Jakasampurna dalam membagikan keseruan mereka dalam berbagai macam kegiatan yang mereka lakukan di Sekolah untuk menghibur satu sama lain. Selain itu, di dalam media ini, Sekolah Tunas Jakasampurna kerap membagikan informasi-informasi penting yang dapat menambah wawasan masyarakat sekitar.

Ms. Windy menuturkan bahwa media sosial selain *Youtube* yang ia pergunakan adalah Instagram dan Facebook. Namun Facebook jarang dipergunakan, sedangkan yang paling sering digunakan ialah *Youtube*. Menurutnya, *Youtube* bisa dijadikan sebagai alat untuk memperkenalkan Sekolah Tunas Jakasampurna kepada masyarakat sekitar. Tim *marketing* berharap baik calon murid baru maupun calon orang tua murid baru bisa melihat gambaran tentang Sekolah Tunas Jakasampurna. Konten *Youtube* menyajikan aneka kegiatan yang mereka lakukan selama pandemi masih berlangsung, antara lain *talkshow* mengenai isu *pandemi*, *parenting*, *puberty* dan sebagainya.

Pembicaraan mengenai media sosial tidak pas rasanya jika selalu mengagungkannya, walaupun memang tak dapat dipungkiri bahwa media sosial memang berpengaruh besar di era teknologi informasi dan komunikasi yang sudah maju ini. Namun bagaimana dengan kekurangan media sosial tersebut? Ms. Windy berpendapat bahwa ada beberapa kekurangan selama menggunakan media sosial untuk melakukan promosi Sekolah Tunas Jakasampurna, seperti paparan ini.

“Sebenarnya ya enak nya mah sosial media tuh enak sih buat ngejangkau target yang secara luas, dalam artian kayak di mana mana kan orang bisa liat gitu. Terus ya lebih informatif, lebih ringkes, sama efektif juga gitu lah istilahnya. Tapi ga enak nya apa ya, kayak kadang bingung sih, misal sama orang tua murid yang emang dia ga gitu banyak punya sosial media. Yah, kan susah tuh dia kalo mau liat, gimana tuh. Ya paling kalo yang calon orang tua murid kayak gitu ya kayak tugas kamu waktu itu”. (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Menurutnya, media sosial sangat terlihat mudah untuk digunakan dan terkesan lebih *simple*, namun nyatanya Ms. Windy masih harus menggunakan cara lama dan terkesan “tradisional” karena beberapa orang tua murid tidak begitu aktif menggunakan media sosial. Cara yang dilakukan Ms. Windy agar promosi untuk Sekolah Tunas

Jakasampurna tetap dapat menjangkau mereka ialah melakukan *japri*¹ satu persatu terhadap orang tua murid dan selalu aktif memberikan informasi mengenai Sekolah Tunas Jakasampurna yang dikirimkan melalui *whatsapp*. Cara ini yang memungkinkan Ms. Windy untuk selalu melakukan komunikasi yang baik antara pihak Tunas Jakasampurna dengan orang tua murid Tunas Jakasampurna.

Selain berkuat dengan promosi yang dilakukan melalui media sosial, Kepala Divisi Marketing menambah jaringan luas dengan menyebarkan *flyer* serta memasang spanduk di lingkungan sekitar sekolah. Hal ini dilakukan agar tidak hanya mengandalkan baik media sosial maupun “japri” saja karena pemasangan spanduk, misalnya, ketika orang berpapasan secara langsung dan kemudian melihat spanduk itu maka hal itu dinilai akan meningkatkan *image* yang lebih baik bagi sekolah.

Penulis pun menanyakan apa saja isi yang disampaikan melalui *flyer* dan spanduk tersebut agar bisa lebih menarik perhatian masyarakat sekitar. Ms Windy menyatakan,

“Ya yang pasti pertama itu kita lampirin sarana dan prasarana Sekolah Tunas Jakasampurna, itu udah pasti lah ya. Terus selanjutnya kegiatan pembelajaran si muridnya sama foto-foto kegiatan ekstrakurikuler yang tersedia, habis itu ya rincian biaya di setiap jenjang pendidikan lah ya itu kudu ada, dan yang terpenting kita harus bisa tampilin akreditasi sekolah kita, karena menurutku itu yang akan jadi pertimbangan orang tua kan” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

¹ Japri adalah singkatan jalur pribadi atau jaringan pribadi. Biasanya kata japri digunakan seseorang saat saling berkirim pesan secara pribadi, SMS, WhatsApp dan pesan obrolan di media sosial lainnya.

Gambar 3.6.
Flyer Tunas Jakasampurna

MOVING FORWARD!
Combining national curriculum
with Cambridge program

3 tahun tunas

OPEN HOUSE

(021) 820 9156
(021) 820 9157

SABTU · 09:00 - 11:00
15 FEBRUARY 2020
FUNCTION HALL

PG/TK · SD (ELEMENTARY)
SMP (MIDDLE SCHOOL)
SMA (HIGH SCHOOL) · SMK IT

Sejak 1982, Tunas Jakasampurna School mendorong siswa untuk mengembangkan potensi diri sepenuhnya dan mengembangkan mereka menjadi pemikir kritis dan kreatif. Tunas Jakasampurna School menggabungkan kurikulum nasional dengan program Cambridge. Science (IPA), English, dan Maths (Matematika) dibawakan menggunakan Bahasa Inggris.

Since 1982, Tunas Jakasampurna School encourages students to achieve their fullest potential and shapes them to be creative and critical thinkers. Tunas Jakasampurna School combines national curriculum with Cambridge program. Science, English, and Maths are delivered in English.

Gate I
Perumahan Grand Galaxy City
Jl. Taman Agave Blok H3 No. 16
Bekasi Selatan 17147

Gate II
Jl. Sadewa Raya Blok C No. 1
Bekasi Selatan 17147

Contact Us
(021) 8209156, 8209157
contact@tunas.sch.id

www.tunas.sch.id
tunasgroup

Sumber: Dokumentasi penulis, Juni 2022

Selanjutnya penulis ingin mendalami jawaban Ms. Windy tersebut. Selain strategi yang dilakukan untuk memperoleh murid baru dengan memanfaatkan media sosial tersebut, Ms. Windy melakukan penyebaran *flyer* dan memasang spanduk agar dibaca oleh masyarakat baik di sekitar lokasi Sekolah Tunas Jakasampurna maupun di daerah sekitar Galaxy, Bekasi Utara. Penulis menanyakan lebih lanjut terhadap Ms. Windy, apakah dengan melakukan kegiatan penyebaran *flyer* ataupun brosur dapat

mencapai target sasaran dengan tepat atau tidak. Dalam pertanyaan itu Ms. Windy mengatakan, *“Ya sejauh ini sih lumayan tepat sasaran ya. Dalam artian orang-orang kayak tetep ambil brosur kita, ga yang dilewat in gitu aja. Tapi kalo habis itu langsung kebanjiran murid ya belum tentu”* (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Gambar 3.7.
Bentuk Spanduk Tunas Jakasampurna School



Sumber: Dokumentasi Penulis, Juni 2022

Menurut kutipan di atas, Ms. Windy menjelaskan bahwa dengan melakukan penyebaran *flyer* dan memasang spanduk, sasaran dalam menarik perhatian masyarakat sangat lumayan besar peluangnya. Akan tetapi, hal ini masih belum dipastikan dengan bertambahnya murid baru atau tidak. Maka dari itu, terkadang pihak Yayasan Tunas meminta tolong kepada Ms. Windy untuk melaksanakan kegiatan *open booth*.

Penyelenggaraan kegiatan *open booth* dimaksudkan agar dapat melakukan interaksi lebih dekat terhadap orang tua murid, selain bisa lebih menjelaskan lebih detail mengenai Sekolah Tunas Jakasempurna. Ms. Windy mengatakan bahwa kegiatan *open booth* dilaksanakan pada *weekend*. Lokasi yang paling sering digunakan ialah tempat-tempat yang sering dikunjungi oleh keluarga muda atau orang-tua bersama dengan anaknya dan tempat-tempat di sekitar sekolah-sekolah lain. Menurutnya lagi, kegiatan *open booth* ini tidak semata-mata hanya harus terlaksana saja, melainkan ada *goals* (pencapaian) yang harus dicapai.

Target strategi seperti inilah yang digunakan oleh Ms. Windy agar strategi dalam perolehan murid baru bisa terlaksana dengan baik. Berikut penjelasan dari Ms. Windy,

“Yang bikin lumayan cape karena kita ada target misal kayak dalam sehari harus nyebarin flyer berapa lembar. Terus kalo lagi *open booth* gitu di mal-mal harus ada minimalnya, misalnya 10 data orang tua murid. Kita mintaiin namanya siapa, nomor telfon, asal sekolah si anaknya biar kita bisa langsung kasih *update*-an dan info-info selanjutnya.” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Jadwal Petugas Penyebaran Flyer SMP Tunas Jakasampurna

***keterangan:**

Shift 1: 09.00 – 13.00

Shift 2: 12.00 – 14.00

Tanggal	Nama/Unit	Shift 1/2
25/02/2021	Ms. Windy (Divisi Marketing)	1
27/02/2021	Guru SMP Tunas	2
04/03/2021	Guru SMP Tunas	2
06/03/2021	Ms. Windy (Divisi Marketing)	1
07/03/2021	Guru SMP Tunas	2
09/03/2021	Guru SMP Tunas	2
13/03/2021	Guru SMP Tunas	2
15/03/2021	Ms. Windy (Divisi Marketing)	1
18/03/2021	Guru SMP Tunas	2

Sumber: Data yang diberikan oleh Ms. Windy.

Tabel di atas merupakan jadwal petugas pada pelaksanaan penyebaran *flyer* atau brosur serta kegiatan *open booth* yang melibatkan guru SMP Tunas dan Divisi Marketing. Penulis mencoba menanyakan kepada Ms. Windy mengenai siapa saja yang membantu kerjasama dalam penyebaran *flyer* atau brosur. Berikut ini penjelasan dari Ms. Windy dengan bukti jadwal penyebaran flyer yang penulis dapatkan saat menjalankan kegiatan *Internship* di Sekolah Tunas Jakasampurna beserta dengan bukti lokasi yang sudah disusun untuk penyelenggaraan kegiatan *open booth*,

“Kalo untuk penyebaran flyer ini, kita sih suka bikin jadwal ya. Ga mungkin aku terus misalnya seminggu 3x di hari weekend misalkan, terus diadain pembagian brosur ga mungkin aku terus. Jadi ada beberapa orang yang ikut bantu dan emang udah ada

jadwalnya. Jadi mau itu guru-guru atau karyawan lain ya emang udah ada jadwalnya.” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Lalu pertanyaan di atas diperkuat oleh Ms. Windy dengan pernyataan berikut ini,

“Lokasi yang kita tuju untuk ngadain kegiatan *open booth* juga pastinya tempat-tempat yang strategis. Udah pasti *mall* yang dekat sama daerah Tunas Jakasampurna, Grand Galaxy Park. Karena tempat itu yang menurut kita udah paling strategis, banyak orang tua kan tuh yang ke *mall* sambil bawa anaknya. Ya udah di situ kita langsung mulai *branding* sekolah kita. Ya paling setelah itu kita nyebarinnya ke cabang-cabang Sekolah Tunas lainnya.” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Kutipan di atas diperkuat juga oleh Ms. Lusi, salah satu karyawan Tunas yang ikut membantu dalam penyebaran flyer. Ia menyatakan,

“Kalau untuk penyebaran flyer ini, emang kita selalu bagi tugas sih. Tugas seperti ini tuh ga kita semua limpahin ke tim Marketing ya, kita juga ikut turut berperan dalam membantu penyebaran brosur/flyer. Jadi tidak yang mentang-mentang hal kayak gini langsung bilang “tugasnya arketing nih” engga ya. Semua ikut berperan adil” (Wawancara dengan Ms. Lusi, Juli 2022)

Lalu pernyataan di atas ditambahkan lagi oleh Ms. Lusi,

“Lagian kan masih dalam kondisi seperti ini, dimana susah kan kalau cuma 1 orang atau team marketing aja deh yang kerja, kita urus masing-masing divisi aja, kan jadi ga jalan juga. Jadi kita emang harus selalu kompak dan bareng-bareng nih ayo kita semangat cari murid baru gitu” (Wawancara dengan Ms. Lusi, Juli 2022)

Berdasarkan kedua kutipan di atas, Ms. Lusi (karyawan Bidang Tata Usaha Sekolah Tunas Jakasampurna) menjelaskan bahwa berbagai divisi tetap ikut ambil bagian dalam proses berjalannya strategi guna mendapatkan murid baru selama pandemi Covid-19 masih berlanjut. Menurutnya, dengan menjalani tugas ini secara bersama-sama dapat membangkitkan semangat para karyawan Tunas yang sebelumnya terhambat akibat wabah penyakit Covid-19.

Untuk melakukan kilas balik mengenai perbincangan tentang iklan di media sosial, sebagaimana telah disampaikan di muka, penulis ingin mendalami lebih lanjut bagaimana iklan di media sosial itu didesain dan apa saja yang disampaikan di dalam iklan tersebut. Menurut penulis, iklan di media sosial merupakan salah satu strategi

dalam melakukan promosi Sekolah Tunas Jakasampurna. Iklan yang jelas dan terkesan “mengajak” sangatlah sulit untuk dibuat, karena banyaknya waktu dan tenaga yang harus dikuras. Akhirnya, penulis menanyakan lebih lanjut mengenai desain iklan media sosial Tunas beserta isinya. Ms. Windy menjawab sebagai berikut,

“Pengennya ya media sosial apa pun yang aku buat, mau di *Youtube*, *Instagram* sama *Tiktok* yang sebenarnya masih awam banget sih gunain *Tiktok*, tapi aku pengennya sih nunjukkin kesan yang lebih bersahabat aja terus santai aja gitu kayak konten-konten yang gaul” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Gambar 3.8.
Hasil Screenshoot design konten Instagram Tunas mengenai motivasi.



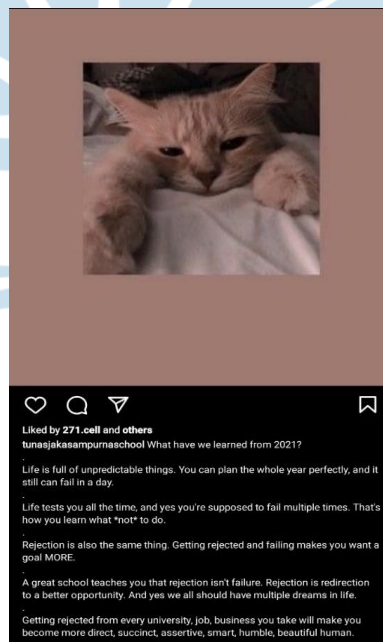
Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022.

Desain konten media sosial yang diinginkan oleh Ms. Windy di Youtube Instagram dan Tiktok ingin memperlihatkan kesan yang lebih santai, bersahabat namun tetap bisa dipahami dan dapat memberikan informasi-informasi yang penting bagi murid Tunas Jakasampurna.

Salah satu staf dari tim Divisi Marketing, Pak Adi, memberi jawaban pula mengenai desain yang ingin ditampilkan melalui media sosial Tunas. Pak Adi berkata,

“Ya karena kan saya ini hitungannya masih baru ya disini dan masih muda dikit (tertawa), jadi aku kadang diminta-in tolong sama Ms. Windy buat cari refrensi baru lagi kan tentang trend-trend apa yang lagi *hits* di era jaman sekarang. Sumbernya sih aku cari di tiktok ya dan insta sekolah-sekolah lain, dan tujuan ini bukan hanya untuk mempromosikan aja ya, karena yang seperti Ms. Windy bilang kalau design kita tidak hanya fokus sama promosi-promosi aja atau share-share terus tentang rincian harga, tapi design yang kita pengen yang keliatan santai, informatif, memotivasi dan bersahabat aja. Bersahabat disini tuh artinya kita kayak ngajak audiens untuk saling berinteraksi juga melalui kolom komentar gitu” (Wawancara dengan Pak Adi, Juli 2022)

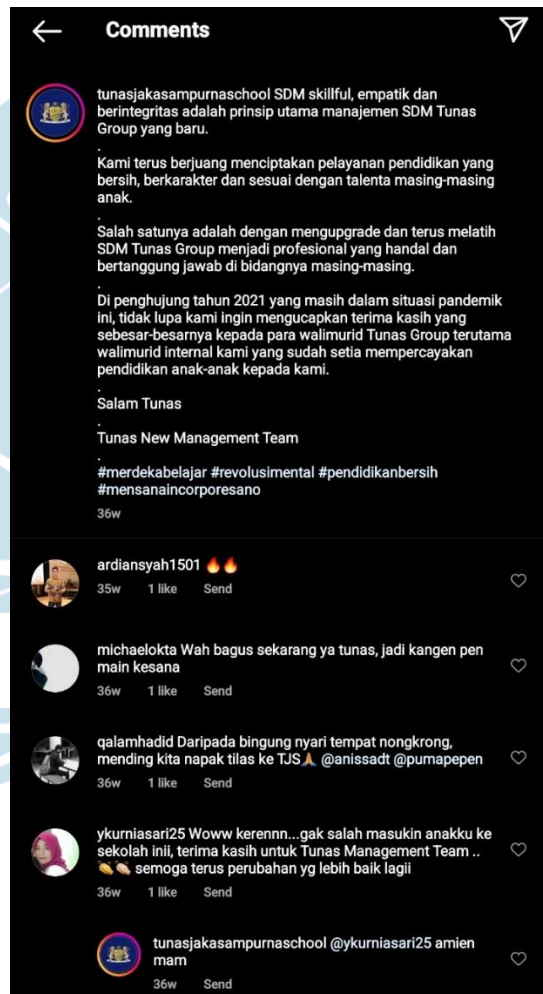
Gambar 3.9.
Hasil Screenshoot design konten *Instagram* Tunas mengenai motivasi.



Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022.

Gambar 3.10.

Hasil Screenshot design konten *Instagram* Tunas mengenai informasi terbaru dan interaksi yang dilakukan di kolom komentar.



Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022.

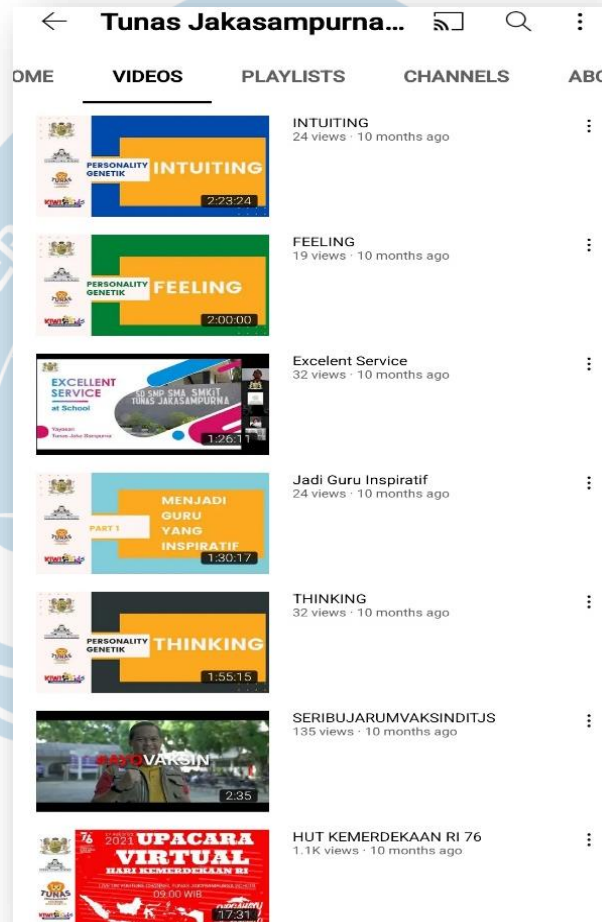
Gambar 3.11.

Hasil screnshoot design konten *Instagram* Tunas.



Sumber: Hasil observasi penulis, Juli 2022.

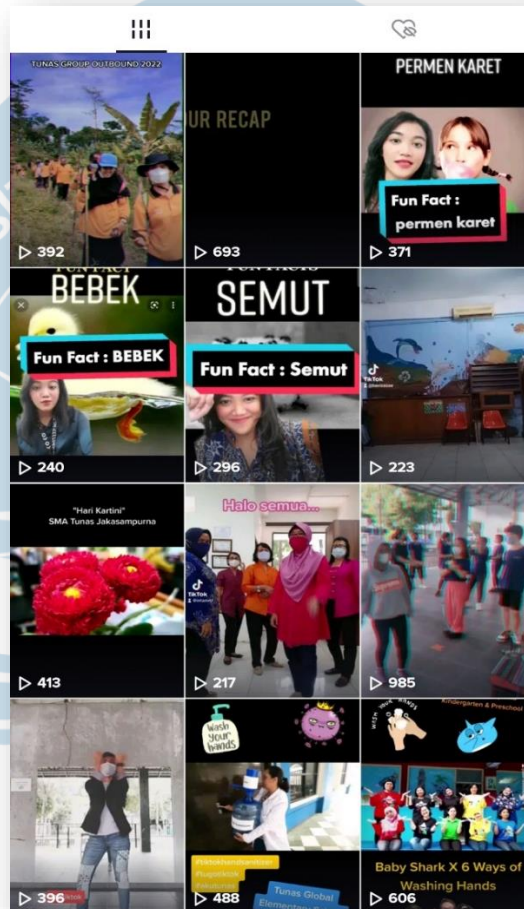
Gambar 3.12.

Hasil screenshot design konten *Youtube Tunas*.

Sumber: Hasil observasi penulis, Juli 2022.

Gambar 3.13.

Hasil Screenshot design konten *Tiktok*



Sumber: Hasil Observasi Penulis, Juli 2022

Penulis tidak hanya mendapatkan informasi yang datang hanya dari kepala Divisi Marketing saja. Strategi sekolah tidak begitu berjalan baik jika hanya dijalankan oleh satu orang saja, perlu adanya beberapa masukan dan usaha dari orang lain. Sebagai pelengkap, penulis juga melakukan wawancara dan pengambilan data ke salah satu guru

SMP Tunas Jakasampurna, beliau bernama Ms. Ely. Ms. Ely sudah mengajar di SMP Tunas selama kurang lebih 6 tahun 4 bulan. Menilik kembali mengenai sekolah SMP Tunas Jakasampurna, sekolah ini menerapkan sistem pembelajaran/kurikulum yang berbasis internasional atau bisa disebut dengan istilah *Cambridge*. Penulis akan mencoba menjelaskan terlebih dahulu mengenai kurikulum *Cambridge* yang digunakan oleh seluruh unit Sekolah Tunas Jakasampurna termasuk dengan unit SMP Tunas Jakasampurna selanjutnya akan penulis jelaskan mengenai strategi yang dilakukan oleh SMP Tunas Jakasampurna.

Berdasarkan *web* Tunas Jakasampurna, kurikulum *Cambridge* memiliki penerapan bahwa setiap murid memiliki kebebasan untuk memilih mata pelajaran yang disukai. Jadi para guru memiliki tugas untuk selalu membimbing anak muridnya untuk mendalami mata pelajaran yang disukai. Lalu penulis menanyakan kepada Ms. Ely bagaimana untuk mengetahui mata pelajaran yang disukai oleh setiap anak. Ia berkata,

“Setelah dinyatakan diterima di SMP Tunas Jakasampurna ini, para siswanya itu wajib untuk mengikuti STIFin Test. STIFin Test itu digunain buat murid kita buat kita cari tahu sebenarnya anak ini lebih condongnya ke teori atau hitung-hitungan, jadi misalnya pas di test hasilnya dia lebih suka hitung-hitungan ya kita para guru membimbing anak ini di mata pelajaran matematika atau fisika nya bagus terus” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Kutipan di atas ditambah dengan pernyataan ini, “*Test STIFin ini juga tidak susah, hanya scan sidik jari-jari kita semuanya di alat yang sudah tersedia dari komunitas STIFin itu.*” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Test genetic STIFin menjadi salah satu strategi yang digunakan oleh SMP Tunas Jakasampurna untuk menjadikan daya tarik bagi calon orang tua murid, dengan adanya sistem program seperti ini, orang tua murid merasa bahwa Sekolah Tunas Jakasampurna menjadi sekolah terbaik bagi anaknya dan para orang tua pun menjadi mengetahui kemampuan yang dimiliki anaknya. Berdasarkan kedua kutipan di atas, Ms. Ely menjelaskan bahwa program yang disediakan oleh Sekolah Tunas Jakasampurna yang disebut *test genetic* STIFin ini sangat membantu para siswa untuk mengetahui mata pelajaran dan jurusan yang mereka sukai, selain agar siswa tidak merasa kehilangan

arah saat menempuh dunia pendidikan selanjutnya. Saat penulis melakukan kegiatan *Internship* di Sekolah Tunas Jakasampurna, penulis melihat bagaimana program STIFin ini dilakukan. Para siswa tidak perlu merasa takut atau kesulitan karena hanya dengan melakukan *scan* 10 sidik jari, hasil dari test genetic STIFin sudah keluar. Orang-tua siswa pun harus mengetahui hasil dari *test genetic* anaknya seperti apa agar bisa melihat perkembangan si anak. *Test genetic* STIFin menjadi daya tarik bagi calon orang-tua murid karena dengan adanya sistem program seperti ini, orang tua murid merasa bahwa Sekolah Tunas Jakasampurna menjadi sekolah terbaik bagi anaknya.

Berlalu bulan dan tahun, akhirnya terhitung mulai tahun 2021 virus pandemi ini sudah mulai menurun dan perlahan hampir menghilang. Banyak institusi pendidikan yang sudah mulai membuka kembali sekolah mereka. Hal inipun yang dilakukan oleh SMP Tunas Jakasampurna dalam memberlakukan strateginya dalam perolehan murid baru. Mungkin banyaknya sekolah yang masih memberlakukan sistem pembelajaran jarak jauh dikarenakan wabah penyakit Covid-19 masih mudah tertular. Namun, SMP Tunas akhirnya memberanikan untuk mengadakan sistem KBM di sekolah, namun harus tetap menerapkan protokol kesehatan ketat, dan sudah memenuhi daftar periksa. Lalu, penulis lebih lanjut menanyakan kepada Ms. Ely bagaimana akhirnya guru SMP Tunas Jakasampurna menerapkan proses pembelajaran yang terbatas di dalam Sekolah Tunas Jakasampurna. Ms. Ely memberikan penjelasan sebagai berikut,

“Proses pembelajaran di masa pandemi, kita berlakukan 2 sistem, yaitu full daring pada awal-awal pandemi, kemudian semakin kesini tingkatnya sudah mulai agak turun ya pandeminya, kita mulai pembelajaran tatap muka terbatas. Jadi hanya dimulai dari 40%, 50%, 75% siswa yang ada di sekolah. Jadi 1 kelas hanya diisi separuh siswa, jadi kita bagi menjadi 2 sesi. 1 kelas kita bagi 2. Jadi tetap 1 meja, diduduki 1 siswa yang biasanya 2 siswa. Kita lakukan terbatas seperti itu dan jam belajarnya juga dikurangi. Jadi siswa hanya ada di sekolah maksimal itu 4 jam pelajaran, per jam 40 menit dan maksimal hanya 2 mata pelajaran” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Ms. Ely mengatakan bahwa dengan diberlakukannya sistem Pembelajaran Tatap Muka (PTM) masih sangat terbatas. Jawaban tersebut sesuai dengan jawaban Ms. Ely berikut ini, “Mengikuti instruksi dari pemerintah, kita tidak boleh menentukan sendiri. Jadi kalau pemerintah mengintruksikan hari ini boleh 50%, kita melaksanakan 50%. Ada pernah dilaksanakan 50% hampir 75%, tapi kemudian harus kembali daring lagi ketika tiba-tiba naik kembali” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Wabah penyakit Covid-19 memang masih berstatus gawat saat itu. Jadi sekolah harus selalu mengikuti apa pun yang diperintahkan oleh pemerintah, dengan harapan agar tidak terjadi lagi lonjakan kasus Covid-19 di Indonesia. Guru-guru SMP Tunas Jakasampurna berusaha semaksimal mungkin untuk tetap menjaga metode pembelajaran dan proses pembelajaran siswa dengan sangat kondusif, karena banyak murid yang masih merasakan kejenuhan. Oleh sebab itu, SMP Tunas memberlakukan strategi mereka dalam perolehan murid baru dengan mengadakan sistem luring terbatas agar orang tua murid tidak merasa kewalahan saat mengajarkan anaknya di rumah.

Setelah melakukan perbincangan dengan Ms. Ely terkait dengan pembelajaran tatap muka terbatas, penulis akhirnya bertanya kepada Ms. Ely terkait dengan strategi SMP Tunas Jakasampurna. Jika Ms. Windy selaku kepala Divisi Marketing sudah menjelaskan beberapa pendapatnya mengenai strategi yang dilakukan untuk SMP Tunas Jakasampurna dalam perolehan murid, Ms. Ely pun juga menjelaskan strategi untuk unit SMP Tunas dalam memperoleh murid baru selama pandemi Covid-19 sebagaimana kutipan berikut ini.

“Selama pandemi ini kita fokuskan ke media sosial juga sih mba. Sama yang Ms. Windy lakukan, karena kita urusan gini juga harus diskusi sama team *marketing*. Ya buat konten Youtube dan Tiktok dengan menanamkan nilai-nilai positif dan mengenalkan Sekolah Tunas” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Ms. Ely mengatakan bahwa yang guru SMP Tunas lakukan untuk memperoleh murid baru ini, harus dibarengi diskusi dengan tim Marketing. Lebih tepatnya karena guru pun sangat memerlukan bantuan dari team divisi Marketing agar bisa mengembangkan Sekolah Tunas Jakasampurna terkhususnya unit SMP Tunas Jakasampurna. Adanya wabah penyakit Covid-19 membuat beberapa sekolah harus bekerja lebih keras dibanding sebelumnya, termasuk para guru-guru, kepala sekolah serta orang tua murid yang ikut berpartisipasi dalam membina anaknya. Terlebih lagi, kegiatan belajar mengajar yang seharusnya bisa dilakukan di sekolah, harus terpaksa dilakukan di rumah dengan bimbingan orang tua.

Selain dengan adanya wabah penyakit Covid-19 yang membuat sekolah menjadi terhambat dalam perolehan murid baru, nyatanya ada beberapa faktor lain yang membuat Sekolah Tunas menjadi sulit memperoleh murid, yaitu faktor pendapatan orang tua. Tidak hanya bidang pendidikan saja yang terkena imbas dari pandemi Covid-19, namun beberapa pengusaha/pekerja kantoran pun merasakan efek samping dari pandemi Covid-19. Kejadian ini membuat beberapa orang tua yang sudah memiliki anak merasa kesulitan untuk menyekolahkan di sekolah ternama, hal ini juga berlaku untuk Sekolah Tunas Jakasampurn. Saat melakukan kegiatan Internship di Sekolah Tunas Jakasampurna, penulis mengingat kembali bahwa beberapa orang tua yang bertanya-tanya mengenai harga dari Sekolah Tunas Jakasampurna sangat keberatan saat mendengar biaya uang gedung Tunas Jakasampurna beserta dengan rincian biaya lainnya, maka dari itu Ms. Ely selaku guru SMP Tunas Jakasampurna mengatakan, *“Kalau ini mungkin berpengaruh ya, karena ya kita tahu pendapatan setiap orang tua murid kan berbeda-beda. Tapi kita juga menyediakan beberapa opsi untuk memberikan keringanan biaya bagi orang tua yang terbilang kurang mampu”* (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Berdasarkan kutipan di atas, Ms. Ely menjelaskan bahwa pengaruh terhadap pendapatan orang tua dengan memperoleh murid baru sangat ada, namun Ms. Ely memberi tahu bahwa terdapat keringanan bagi orang tua murid yang kurang mampu, semisal dengan potongan harga yang diberikan, jadi calon orang tua murid tidak perlu merasa takut. Tentu dikarenakan permasalahan seperti ini, beberapa orang tua murid akan memberi masukan terhadap Tunas terkait harga uang gedung, dan rincian harga lainnya yang mungkin saja akan mempermudah Sekolah Tunas Jakasampurna, terkhususnya unit SMP Tunas dalam perolehan murid. Namun, Ms. Ely memberi tanggapan,

“Kemungkinan bisa kita terima sarannya, tapi kita juga saling lagi saran-saran yang memang membangun nih dan bisa kita pertimbangkan lagi untuk kemajuan sekolah ini juga. Jadi kita pun tidak mengabaikan semua saran ataupun keinginan orang tua murid. Mungkin lebih tepatnya kita rangkum semua saran yang sudah kita terima dari setiap orang tua murid” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Berdasarkan dengan kutipan di atas, Ms. Ely menambahkan lagi bahwa saran-saran yang disampaikan oleh orang tua murid tidak semata-merta akan diterima begitu saja, namun harus ada diskusi terlebih dahulu dengan Kepala Sekolah SMP Tunas Jakasampurna beserta dengan kepala divisi Marketing Tunas. Tentu semua saran yang berguna dan terbaik untuk perencanaan strategi dalam perolehan murid baru di masa pandemi akan digunakan.

Berdasarkan narasi pada paragraf di atas, penulis menemukan bahwa strategi yang digunakan SMP Tunas Jakasampurna dalam perolehan murid baru di masa pandemi Covid-19 ialah dengan memanfaatkan penggunaan media sosial dalam melakukan promosi dan informasi mengenai penawaran lainnya. Walaupun penggunaan media sosial dijalankan, namun nyatanya SMP Tunas Jakasampurna masih terus memberlakukan penyampaian informasi satu persatu kepada orang tua murid SMP Tunas Jakasampurna melalui via telephone ataupun whatsapp. Setelah penulis amati dari hasil perbincangan penulis dengan narasumber, ternyata mereka masih mengharapkan adanya promosi ataupun penawaran yang dilakukan tatap muka secara langsung, seperti diadakannya kegiatan open booth di mall. Namun akibat efek pandemi yang berkepanjangan, pihak sekolah tidak bisa melaksanakan kegiatan tersebut.

Berdasarkan temuan di atas, pernyataan yang dapat saya rangkai pada temuan rumusan masalah pertama, yaitu strategi apa yang digunakan oleh SMP Tunas Jakasampurna dalam memperoleh murid di masa pandemi Covid-19 adalah **pertama dengan memanfaatkan media sosial, lalu kedua dengan memberikan informasi penawaran potongan harga melalui telepon dan WA. Dengan demikian, strategi untuk memperoleh siswa dalam penerimaan murid baru dilakukan dengan memanfaatkan aneka media berbasis teknologi informasi dan komunikasi dan penawaran potongan biaya sekolah. Media sosial dipilih sebagai bagian dari strategi ini karena orang tua calon murid umumnya telah menggunakan media sosial dalam kehidupan sehari-hari, sehingga media sosial dipandang sebagai media paling efektif untuk menjangkau target sasaran tersebut.**

2. Proses Sosial Menyusun Strategi

Proses sosial dibutuhkan untuk berjalannya interaksi antar individu maupun kelompok. Saat team divisi Marketing beserta dengan para guru SMP Tunas Jakasampurna menyusun sebuah strategi dalam memperoleh murid baru, terdapat sebuah proses sosial yang dilewati. Proses-proses sosial yang terjadi bisa menghasilkan sesuatu yang baik atau buruk dalam proses penyusunan strategi.

a. Melakukan Interaksi Sosial

Selama penulis melakukan kegiatan *Internship* di Sekolah Tunas Jakasampurna, penulis sering mengamati bagaimana para guru SMP Tunas Jakasampurna serta tim Divisi Marketing melakukan obrolan serta percakapan intensif di antara mereka. Dari sisi pengamatan penulis, interaksi yang mereka lakukan lumayan baik dan jarang adanya percekocokan saat akan memberikan pendapat mengenai bagaimana memperoleh murid baru agar target terpenuhi. Terkadang penulis ikut dalam obrolan antarguru SMP Tunas serta tim Divisi Marketing, dan yang terjadi ialah antara kedua kelompok ini sangat menghargai pendapat masing-masing serta ikut memberi masukan satu sama lain. Ms. Ely selaku guru SMP Tunas Jakasampurna memberikan pendapatnya mengenai interaksi yang dilakukan oleh para guru dengan tim Divisi Marketing selama menyusun rencana dalam perolehan murid baru. Ms Ely menyatakan, “*Yang pasti sangat baik, karena kan kita satu sama lain saling membutuhkan untuk terus meningkatkan kualitas dan kuantitas dari sekolah ini*” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Menurut penjelasan dari Ms. Ely, interaksi yang terjalin antar guru SMP Tunas dengan Ms. Windy dan tim Divisi Marketing lainnya terjalin lumayan baik, karena adanya simbiolis mutualisme antar guru SMP dan tim Divisi Marketing. Ms. Ely dan Ms. Windy menjelaskan bahwa interaksi dalam kelompok sangat diperlukan, selain menumbukan rasa solidaritas yang tinggi, interaksi dibutuhkan untuk menjunjung tinggi nilai kerabat dalam perasaudaraan di dalam Sekolah Tunas Jakasampurna.

“Kalo interaksi ya sudah pasti dibutuhkan ya, mbak. Saya karena apa-apa pasti kalo urusan murid baru, atau gimana nih Miss Windy ide-ide buat selanjutnya buat dapet murid baru, karena susah banget pada saat pandemi itu, semua serba sulit banyak kendala” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Kutipan di atas juga diperkuat oleh Ms. Ely, “*Ya kalo selain urusan untuk perolehan murid emang kita sehari-hari juga suka bercanda aja sama team divisi marketing, lumayan baik lah hubungannya sama mereka, karena emang saling butuh satu sama lain supaya gimana caranya SMP Tunas Jakasampurna terus berkembang*” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Ms. Windy selaku Kepala Divisi Marketing juga menambahkan jawaban atas pertanyaan yang sama,

“Iya, setuju sih aku, karena balik lagi ya kita pasti saling butuh support, misalnya kayak aku butuh Ms. Ely nih buat kasih aku ide apa buat nantinya aku kembangkan di konten-konten media sosial Tunas. Kerja walaupun aku ada team lain tapi aku yang sering banyak tektok-an sama guru-guru SMP kan, jadi butuh ngobrol banyak sama mereka mau nya gimana, next kita bikin apa” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Berdasarkan kutipan di atas, Ms. Ely dan Ms. Windy sama-sama menjelaskan bahwa interaksi sangat penting untuk dilakukan. Salah satu hal yang berpera penting dalam kekompakan tim ialah terjalinnya interaksi yang baik. Seperti yang sudah dikatakan oleh Ms. Ely dan Ms. Windy bahwa mereka pada akhirnya membutuhkan satu sama lain agar tujuan yang ingin mereka inginkan bisa tercapai. Kegiatan interaksi antar guru dengan Kepala Divisi Marketing akan mempermudah jalannya rencana strategi mereka dalam memperoleh murid baru di SMP Tunas Jakasampurna. Interaksi di dalam segala hal memang perlu untuk dilakukan agar tidak terjadi salah pengertian dan penafsiran, khususnya selama proses dalam menyusun strategi, sebab sikap atau sifat yang beragam. Jika Kepala Divisi Marketing hanya berfokus pada idenya sendiri tanpa memperhatikan pendapat dari guru SMP Tunas, maka akan terjadi kekosongan pada penyusunan strategi untuk memperoleh murid baru.

Seperti yang sudah dijelaskan oleh Ms. Ely dan Ms. Windy, interaksi memiliki peranan penting untuk dilakukan. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa terdapat kendala-kendala yang terjadi saat menyusun sebuah strategi. Ms. Windy sangat

memaklumkan jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Namun, kendala itu nyatanya jarang terjadi saat ingin menyusun rencana strategi untuk SMP Tunas Jakasampurna, *“Kendala yang kita hadapi paling untuk sekarang ini gimana caranya penyusunan rencana kita berbeda dari yang sebelumnya, karena sekarang dicampur sama pandemi kan, kita ga bisa lagi gunain penyusunan rencana-rencana yang sebelumnya”* (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022) Lanjut Ms. Windy mengatakan, *“Dan kalo kita lagi rapat juga biasa-biasa aja, paling kita mungkin bisa salah paham sana sini tapi terlepas dari itu kita biasa lagi, karena fokus kita gimana caranya rencana yang udah kita susun nih bisa berjalan lancar aja”* (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Berdasarkan kutipan di atas, Ms. Windy mengatakan bahwa kendala yang terjadi saat ingin menyusun rencana strategi ialah dibarengi dengan wabah penyakit Covid-19. Menurutnya, rencana yang sebelumnya yang sudah dijalankan atau disusun tidak bisa dipergunakan lagi karena wabah penyakit Covid-19 memaksa Kepala Divisi Marketing untuk menciptakan sebuah ide yang *“fresh”* agar tetap bisa bertahan di era pandemi tersebut. Selain kendala dengan adanya wabah penyakit, kendala yang ada di dalam ruang rapat ternyata tidak menciptakan masalah yang serius. Kesalahpahaman yang terjadi antara guru dan karyawan Divisi Marketing saat ingin menyampaikan pendapat masing-masing tidak menjadi permasalahan yang besar. Hal ini dikarenakan, kata Ms. Windy, bahwa hal yang terpenting ialah mencapai tujuan untuk memperoleh siswa baru sesuai dengan target dapat tercapai.

b. Menjaga Relasi Sosial

Selain interaksi yang terjalin antar guru SMP Tunas serta tim Divisi Marketing sangat baik, hubungan yang mereka lakukan juga sangat mencerminkan kekompakan. Hal ini karena hubungan yang terjalin di dalam kelompok harus bisa saling mempengaruhi satu sama lain (timbang balik) dan menguntungkan satu sama lain. Hal sama dilakukan pula oleh Ms. Ely dan Ms. Windy. Dengan demikian capaian kinerja mereka sebagai karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna memiliki pengaruh satu sama lain sehingga capaian kinerja tersebut juga merupakan hasil relasi kerjasama kedua

belah pihak. Hal serupa juga terjadi di antara karyawan yang lain. Mengenai hal ini Ms. Windy mengatakan,

“Kalo dari aku sih, selama partner kerja aku masih mau diajak bekerja sama ya aku selalu oke-oke aja hubungannya sama mereka, karena gini, ketika partner kerja kamu tidak memberi solusi apapun, tidak memberikan efek yang baik bagi kinerja kamu ya susah. Makanya sebisa mungkin aku juga selalu doing my job well, supaya partner aku yang lain juga merasa oh kerja sama dia ga buang-buang waktu, gitu” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Hal di atas juga diperkuat oleh Ms. Ely dengan penjelasan berikut:

“Ya dari Ibu, hubungannya ya baik-baik juga. Ya mungkin ada beberapa yang kadang suka ga “sreg” ya, tapi ya balik lagi kita fokusnya apa, karena ya saya yang penting saling ngehargaiin aja sama masing-masing pendapat orang, tidak perlu jadi yang paling tinggi. Fokus para guru SMP Tunas yang penting saat ini buat murid-muridnya bertahan disituasi kondisi seperti ini, terus ya rencana-rencana selanjutnya buat Tunas seperti apa sampai penerimaan murid baru nanti dibuka lagi” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Berdasarkan dengan dua kutipan di atas, pendapat Ms. Windy mengenai hubungan yang terjadi selama ini dengan Ms. Ely atau dengan guru-guru SMP Tunas lainnya ialah sebisa mungkin harus dijalankan dengan baik. Ms. Windy mengatakan bahwa pentingnya untuk terus menjaga hubungan dengan *partner* kerja, karena jika hubungan yang terjalin itu dimulai dengan baik maka hasil akhirnya berakhir dengan baik juga serta membuat *partner* kerja merasa nyaman saat bekerja sama. Sedangkan pendapat Ms. Ely mengenai hubungan relasi yang terjadi selama ini dengan sesama guru SMP Tunas serta Ms. Windy pun terjalin baik, akan tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa terkadang terjadi hal-hal yang tidak menyenangkan, namun Ms. Ely menjelaskan bahwa sikap saling menghargai adalah kunci untuk tetap menjaga tali persaudaraan antar sesama karyawan SMP Tunas Jakasampurna.

Saat penulis melakukan kegiatan *Internship* tahun lalu, penulis juga sempat melihat adanya hubungan relasi antar guru SMP Tunas dengan karyawan Sekolah Tunas, menurut penulis hubungan relasi diantara mereka memang begitu baik adanya. Mereka melakukan obrolan singkat seperti “curhat” mengenai keluh kesah yang selama ini mereka lewati, terkadang ada kesalahpahaman yang terjadi dan itu membuat

pekerjaan mereka menjadi terhambat, tapi mereka saling mengingatkan kembali dan menguatkan kembali bahwa yang terpenting adalah mereka bisa menyelesaikan tugas mereka masing-masing dan menyerahkan yang terbaik.

Mengadakan pertemuan dengan para guru SMP Tunas dengan karyawan Divisi Marketing merupakan cara untuk tetap menjaga kualitas dan hubungan dengan sesama karyawan Tunas Jakasampurna, namun nyatanya saat penulis menanyakan tentang adanya pertemuan para guru dengan Divisi Marketing Tunas tidak terlalu sering.

“Untuk ngadaiin pertemuan sama guru-guru SMP buat ngebahas rencana-rencana kedepan termasuk ga sering sih Regi. Palingan aku ngajak-in mereka untuk diskusi di waktu-waktu tertentu, ya kayak waktu-waktu sekarang ini, mendekati pendaftaran baru supaya ide-idenya tuh langsung keliatan dan *to the point*” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022) Lebih lanjut Ms. Windy mengatakan, “*Nah kalau untuk sekedar ketemu untuk ngomong-in hal-hal diluar pekerjaan ya lumayan sering, kadang disela-sela jam istirahat, guru-guru SMP pada datang ke ruangan marketing sekedar ngobrol-ngobrol aja*” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Berdasarkan dengan kutipan yang disampaikan oleh Ms. Windy, mengadakan pertemuan dengan para guru SMP Tunas tidak terlalu sering, karena baginya melakukan pertemuan saat akan mendekati penerimaan peserta didik baru, Ms. Windy mengharapkan agar ide atau masukan dari para guru bisa langsung terlihat. Beda halnya dengan tidak membicarakan tentang pekerjaan, Ms. Windy dengan para guru SMP Tunas termasuk sering bertemu untuk hanya sekedar sharing dengan tugas pekerjaan masing-masing dan saling memberi masukan antar satu sama lain.

Berdasarkan narasi pada paragraf di atas, penulis menemukan bahwa proses sosial yang dilalui saat menyusun strategi ialah dengan menjaga hubungan relasi yang baik antar sesama karyawan Tunas Jakasampurna dan pentingnya untuk selalu mengkomunikasikan hal-hal yang terjadi antar sesama karyawan Tunas Jakasampurna. Penulis mengamati dari hasil wawancara di atas, bahwa Ms. Windy dengan Ms. Ely selaku guru SMP Tunas Jakasampurna saling menjaga hubungan antar mereka berdua dengan baik, hal ini tidak hanya berlaku bagi mereka berdua saja namun juga berlaku untuk sesama karyawan Tunas Jakasampurna lainnya. Walaupun terdapat beberapa

pendapat yang berbeda antar mereka, namun Ms. Windy dan Ms. Ely bisa mencari jalan keluar bersama.

Berdasarkan paparan di atas, pernyataan yang dapat penulis rangkai sebagai jawaban terhadap rumusan masalah kedua, yaitu proses sosial saat menyusun strategi Sekolah SMP Tunas Jakasampurna untuk memperoleh murid baru di masa pandemi Covid-19, adalah **membuat relasi hubungan sosial yang baik dengan sesama karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna serta menciptakan interaksi antar sesama karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna dengan kompak sehingga keduanya dapat menghasilkan kerjasama yang baik dalam menyusun strategi untuk memperoleh siswa baru. Strategi dirumuskan berbasis relasi dan interaksi yang kompak antarkaryawan. Kesalahpahaman pendapat dalam proses penyusunan strategi tidak pernah menjadi masalah besar yang memperlebar jarak hubungan dan frekuensi interaksi di antara mereka.**

3. Proses Sosial Menjalankan Strategi

Saat proses sosial terjadi saat melakukan penyusunan strategi dalam memperoleh murid baru, kini penulis ingin menjabarkan mengenai proses sosial yang terjadi saat menjalankan strategi dalam perolehan murid baru. Berikut ini hal-hal yang penulis temukan saat melakukan wawancara dengan narasumber.

a. Mengetahui perkembangan SMP Tunas Jakasampurna

Menilik kembali saat penulis menanyakan kepada Ms. Ely terkait dengan strategi Sekolah SMP Tunas Jakasampurna, Ms. Ely serta Kepala Sekolah SMP Tunas menjelaskan bahwa strategi yang digunakan dalam memperoleh murid saat pandemi Covid-19 ialah yang pertama dengan memanfaatkan media sosial, lalu yang kedua dengan melakukan japri ke calon orang tua murid untuk berbagi informasi. Namun nyatanya dengan penggunaan media sosial saja tidak terlalu cukup bagi Sekolah SMP Tunas Jakasampurna untuk mendapatkan murid baru di masa pandemi Covid-19, dikarenakan pengaruh untuk bertatap langsung dengan calon orang tua murid lebih

besar peluangnya dibandingkan dengan memanfaatkan media sosial saja. Ms. Tri menyatakan, “Menurut saya, selama pandemi hasilnya kurang memuaskan sekali dibanding sebelum pandemi. Karena masyarakat diharuskan stay di rumah dan tidak boleh ada kegiatan kontak fisik kan, jadi kita hanya memanfaatkan media sosial” (Wawancara dengan Ms. Tri, Juni 2022)

Kutipan di atas diperkuat oleh pernyataan lanjutan berikut ini,

“Sedangkan kalo hanya mengandalkan media sosial doang ya kapan terus mendapatkan muridnya, gitu. Jadi ya makanya selain mengandalkan media sosial, kita juga gembor-gemboran buat *share* informasi satu per satu ke orang tua murid, kita tawarin informasi yang baru, potongan harga” (Wawancara dengan Ms. Tri, Juni 2022)

Berdasarkan kutipan di atas, Ms. Tri menjelaskan dengan penggunaan media sosial tidak begitu besar pengaruhnya dibandingkan dengan mengadakan suatu kegiatan atau *event* di depan umum. Akan tetapi, karena adanya efek samping dari wabah penyakit pandemi ini membuat segala kegiatan yang biasanya bisa dilakukan di depan umum menjadi sulit sekali untuk dilakukan, karena besar resikonya jika kegiatan di depan umum tetap dilaksanakan. Maka dari itu, Ms. Tri sebagai kepala Sekolah SMP Tunas Jakasampurna meminta tolong kepada Ms. Windy selaku Kepala Divisi Marketing untuk tetap melakukan kegiatan *japri* satu per satu terhadap orang tua murid dengan selalu aktif mengirimkan informasi terkait SMP Tunas Jakasampurna yang terbaru. Ms. Tri pun selalu mengusahakan untuk menjalin hubungan yang baik dengan para orang tua murid dan memberikan usaha yang terbaik bagi sekolahnya agar tetap bisa bertahan di era pandemi Covid-19.

“Saya tetap berusaha untuk *approach* orang tua murid agar bisa mengenal dan tertarik dengan SMP Tunas dengan cara *share* di media sosial dan melakukan *japri* orang tua murid ya, dengan maksud memperkenalkan Tunas dan memberikan informasi mengenai penawaran yang ada di SMP Tunas” (Wawancara dengan Ms. Tri, Juni 2022)

Peran menjadi Kepala Sekolah memanglah tidak mudah, dikarenakan ia harus menetapkan bagaimana visi, misi yang ada di sekolah, lalu membuat rencana-rencana yang berkaitan dengan pengembangan sekolah. Kepala sekolah harus bisa membuat rencana strategi yang sudah disusun, bisa dijalankan dengan baik.

“Perannya ya karena saya sebagai Kepala Sekolah SMP Tunas, saya berusaha membuat murid-murid di sekolah ini merasa nyaman saat para guru mengajar dan saya selalu sampaikan kok kepada guru-guru untuk bersikap friendly tapi tegas, jadi mereka tetep enjoy untuk mengikuti KBM. Saya sadar bahwa efek pandemi ini membuat anak-anak jadi mudah stress, banyak orang tua murid yang kadang suka telephone ke saya untuk curhat karena anaknya jadi males belajar terus suka marah-marah karena ya mungkin mereka kangen sama sekolah, temen-temennya, tapi kita juga tidak bisa berbuat apa-apa kan hanya mengikuti instruksi dari pemerintah. Jadi menurut saya dengan menerapkan sistem belajar yang menyenangkan bisa membuat para orang tua murid lainnya jadi percaya nih sama Tunas, karena mereka bisa enjoy dalam mengikuti kelas, apalagi dengan konten-konten yang suka kita share di media sosial” (Wawancara dengan Ms. Tri, Juni 2022)

Berdasarkan kutipan di atas bahwa Ms. Tri selalu ingin membuat murid-murid SMP Tunas merasa tidak terbebani dengan segala kegiatan belajar mengajar yang terbatas ini, dan tetap selalu mengarahkan kepada guru-guru SMP Tunas agar bersikap terbuka terhadap para murid agar murid SMP Tunas dapat menerima kegiatan pembelajaran dengan baik.

Selain pendapat dari Ms. Tri mengenai perannya sebagai Kepala Sekolah SMP Tunas Jakasampurna dalam memimpin dan membimbing jalannya strategi untuk SMP Tunas Jakasampurna saat pandemi Covid-19 berlangsung, penulis juga menanyakan peran yang dilakukan oleh Ms. Windy selaku Kepala Divisi Marketing dalam menjalankan strategi untuk SMP Tunas Jakasampurna dalam perolehan murid baru di masa pandemi Covid-19. *“Oke, aku di sini sebagai kepala divisi marketing Tunas lebih mengedepankan media sosial untuk promosi dan mengenalkan Sekolah Tunas seperti membuat konten youtube tentang Sekolah Tunas yang sebelumnya sudah aku jelasin ke regi ya, walaupun emang hasilnya kurang maksimal”* (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022) Kutipan di atas juga diperkuat, *“Karena kan emang kegiatan tatap muka langsung dan mengadakan event saat itu belum begitu diperbolehkan. Jadi ya sampai sekarang ini aku masih terus mengaktifkan dan terus share konten-konten tentang SMP Tunas atau Sekolah Tunas di Youtube dan Instagram”* (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Berdasarkan dengan kutipan Ms. Windy di atas, peran sebagai seorang kepala Divisi Marketing saat menjalankan strategi untuk memperoleh murid baru ialah

mengedepankan media sosial sebagai jalan dalam perolehan murid. Proses sosial yang dilewatinya ialah ketika menjalankan strategi tersebut ialah dimana Ms. Windy terus memperkuat bentuk kekompakan dan kerja sama dengan guru SMP Tunas serta menjaga komunikasi yang baik dengan orang tua murid di dalam media sosial melalui kolom komentar. Walaupun sangat disayangkan bahwa hasil yang diterima tidak seperti yang diinginkan, namun Ms. Windy tetap berusaha untuk terus bersemangat dalam melakukan kegiatan sharing kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh para murid SMP Tunas di media sosial *Youtube* dan *Instagram*, dengan harapan agar Sekolah SMP Tunas Jakasampurna semakin banyak dikenal oleh kalangan publik.

b.) Adanya hambatan dalam menjalankan strategi

Menjalani rencana strategi dalam memperoleh murid baru di masa pandemi ini sangat melelahkan bagi sebagian karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna. Terkhususnya saat penulis mencoba mengulik mengenai proses sosial apa saja yang sudah dilewati oleh guru SMP Tunas dan kepala Divisi Marekting dalam usahanya untuk memperoleh murid baru. Tentu rencana strategi yang sudah disusun begitu rapih dan baik, nyatanya tidak semulus saat dijalankan. Begitu banyak faktor yang menjadi penghambat, selain karena faktor internal namun terjadi juga karena faktor eksternal. Penulis kali ini mencoba menanyakan kepada Ms. Ely tentang hasil strategi yang selama ini sudah dijalankan. “*Akibat dari faktor pandemi ini ya, kinerja kami sebagai guru SMP Tunas belum begitu optimal*” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Lebih lanjut Ms. Ely menjelaskan alasan kinerja yang belum optimal,

“Ya, karena yang sudah ibu jelaskan tadi kepada regu ya, bahwa semuanya jadi serba terbatas, rasanya mau ngusulin pertemuan atau ngadain kegiatan open booth lagi tapi itu masih belum bisa dilaksanakan. Jadi berasa sekali terhambatnya disitu, terlebih kita juga diharuskan oleh pemerintah harus menjaga jarak dan tidak boleh bertatap muka, mungkin itu faktor yg membuat kinerja kami para guru SMP Tunas belum begitu optimal” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Berdasarkan dengan kutipan di atas, karena adanya *social distancing* yang diperintahkan pemerintah selama pandemi masih berlangsung, membuat segala kinerja

yang dilakukan oleh para guru SMP Tunas menjadi terbatas. Apalagi saat ingin melakukan kegiatan open booth dalam rangka menawarkan SMP Tunas Jakasampurna kepada kalangan masyarakat sekitar menjadi tidak bisa dilaksanakan, padahal peluang untuk menarik perhatian para masyarakat sekitar sangat besar. Dalam mengatasi permasalahan ini, maka guru SMP Tunas serta Kepala Divisi Marketing mengadakan evaluasi dengan tujuan agar kedepannya bisa mengatasi kendala-kendala yang terjadi.

“Iya, kalo usaha kita dalam mengatasi kemunduran ini ya kita ngadain semacam weekly meeting, tujuannya supaya kita bisa evaluasi lagi nih sama rencana-rencana untuk kedepannya, karena ga mungkin kan kita pake rencana yang sebelumnya kalo nyatanya itu kurang, gitu. Jadi evaluasi sehabis jalanin rencana yang udah kita susun udah paling bener” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Menurut Ms. Windy, cara untuk mengatasi adanya kegagalan dalam setiap terlaksananya rencana strategi yang sudah disusun dalam perolehan murid baru dengan mengadakan evaluasi terhadap guru SMP Tunas serta dirinya sendiri. Dengan diadakannya evaluasi setiap selesai melaksanakan rincian kegiatan rencana strategi yang sudah disusun, agar kepala Sekolah SMP Tunas, guru SMP Tunas serta Kepala Divisi Marketing bisa mengumpulkan dan membandingkan rencana yang sesuai dengan tujuan dan harapan kepala Sekolah SMP Tunas, dan guru SMP Tunas sehingga bisa dijadikan sebagai pengambilan keputusan. Serta dengan mengadakan evaluasi, karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna selalu bisa berinovasi dan bertumbuh di setiap tantangan yang ada.

c.) Terdapatnya sebuah konflik

Perpecahan ataupun kesalahpahaman di dalam kelompok bisa sering terjadi. Hal tersebut dapat terjadi dikarenakan kurangnya komunikasi antar individu-individu, individu-kelompok, atau kelompok-kelompok. Ms. Windy serta Ms. Ely sudah lumayan lama bekerja sama untuk selalu meningkatkan kreativitas dan melakukan promosi untuk SMP Tunas Jakasampurna. Apalagi saat akan menjalankan strategi untuk memperoleh murid baru di masa pandemi Covid-19, terdapat beberapa masalah yang ada di dalam kelompok.

“Sebenarnya kalau mau dibilang kita sering berselisih paham atau tidak, ya jawabannya pasti ada dan pernah. Tapi kita umum aja sih, paling perbedaan cara berfikir dan berpendapat tentang rencana kita buat perolehan murid ini. Kadang masalah personal bisa keikut juga, karena di rumah udah stress terus di sekolah harus mikir lagi apa ya buat rencana kedepannya. Ga abis-abis deh kalo udah urusan ginian” (Wawancara dengan Ms. Windy)

Berdasarkan kutipan di atas, Ms. Windy mengatakan bahwa terkadang permasalahan antar karyawan lainnya memang ada, dikarenakan banyak faktor yang pada akhirnya memicu perdebatan ataupun kesalahpahaman. Akan tetapi, hal ini tidak berlangsung lama, dikarenakan banyaknya pekerjaan yang harus dituntaskan dan dikerjakan bersama-sama. Alhasil, kesalahpahaman yang terjadi bisa meredam sendiri dengan seiring berjalannya waktu. Ms. Windy menambahkan bahwa kesalahpahaman ini tidak selalu terjadi saat akan menjalankan strategi, adakalanya dalam melaksanakan rencana strategi yang sudah ditentukan dapat berjalan dengan baik. *“Engga kok, kalo senggol-senggolan gitu ga setiap pas pengen kita mau laksanakan strategi, paling misalnya tiba-tiba guru SMP lainnya batalin rencana kayak gitu di h-1 gitu, tapi yaudah habis itu aku langsung selesain, deal in dan kita jalan”* (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022) Kutipan di atas juga diperkuat lagi oleh Ms. Windy, *“Makanya yang kayak tadi kamu udah tanyaiin ke aku tentang hubungan relasi sosial gitu, itu pentingnya disitu. Aku pengen selalu nyatuin mereka, kita diskusi, kita omongin apa yang masing-masing pengen disampein, jadi kan enak juga jalannya.”* (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Berdasarkan dengan dua kutipan di atas yang telah disampaikan oleh Ms. Windy, bahwa memang terdapat perpecahan atau kesalahpahaman yang terjadi saat akan melaksanakan kegiatan dalam mencari murid baru, namun permasalahan itu tidak semerta-merta terjadi setiap dilaksanakannya rencana dalam perolehan murid baru, terkadang permasalahan seperti itu tidak muncul. Lebih lanjut Ms. Windy menjelaskan bahwa pentingnya untuk tetap selalu menjaga interaksi dan hubungan relasi antar sesama karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna, karena permasalahan yang ada bisa terselesaikan dengan baik. Selain dengan menjaga hubungan baik dengan sesama karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna, perlu diadakannya semacam hasil voting demi

keputusan yang adil. “*Yaudah kalo udah ruwet banget tuh, biasanya aku ngadaiin voting aja sama bu guru SMP Tunas. Kan nanti keliatan tuh yang paling disetujui yang mana, yang paling baik yang mana.*” (Wawancara dengan Ms. Windy, Juni 2022)

Berdasarkan dengan kutipan yang disampaikan di atas oleh Ms. Windy terkait mengurangi adanya perpecahan dengan mengadakan hasil voting agar masing-masing pribadi bisa menyerukan apa yang diinginkan. Dengan begitu, akan terlihat hasil yang banyak disetujui dan yang terbaik bagi terlaksananya rencana strategi selanjutnya dalam perolehan murid baru untuk SMP Tunas Jakasampurna.

d.) Memperkuat hubungan yang baik

Sebuah sistem yang mengalami pembauran atau berbaur hingga menjadi satu kesatuan utuh, penulis mencoba mencari tahu apa saja yang dilakukan oleh Kepala Divisi Marketing serta para guru SMP Tunas Jakasampurna dalam menjaga kekompakkan yang ada di lingkungan Tunas Jakasampurna dan menjaga kekompakkan dalam menjalankan rencana dalam perolehan murid baru.

“Dari Ibu ya, sebenarnya yang paling utama harus saling menghargai dan saling toleransi sudah itu aja, karena kalo dasarnya itu engga ada yaudah kedepannya tidak akan jalan. Kita hidup berdampingan sama banyak orang, beda agama, suku. Ya kamu pun sendiri tahu. Jadi kalo sikap saling menghargai dan toleransi aja tidak ada, ya jangan berharap lebih semua akan terlaksana dengan baik” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Kutipan di atas juga diperkuat oleh Ms. Ely, “*Intinya selama ada perbedaan kita harus saling menghargai dan mencari jalan keluar yg terbaik untuk sekolah tunas*” (Wawancara dengan Ms. Ely, Juni 2022)

Berdasarkan kutipan di atas, Ms. Ely menyatakan bahwa kunci paling dasar demi menjaga kekompakkan dan menjaga team agar tetap utuh dengan menjaga sikap untuk saling menghargai dan menjunjung tinggi nilai toleransi. Indonesia adalah negara yang memiliki banyak suku bangsa dengan bahasa daerah terbanyak di dunia, dan terdapat banyaknya perbedaan toleransi. Maka dari itu, pentingnya menjaga sikap terhadap sesama masyarakat sekitar termasuk di dalam dunia pekerjaan. Jika kedua hal

tersebut tidak ada, maka berjalannya rencana tidak akan sesuai dengan apa yang kita harapkan, malah sebaliknya akan nada perpecahan jika sikap saling menghargai dan menghormati saja tidak bisa diterapkan.

Berdasarkan narasi pada paragraf di atas, penulis menemukan bahwa proses sosial yang dilalui saat menjalankan strategi ialah para rekan kerja di dalam Sekolah Tunas Jakasampurna selalu mencoba untuk tetap saling menghargai dan menghormati dengan segala keputusan yang ada. Apa yang sudah disampaikan oleh Ms. Ely di atas, mencerminkan bahwa jika ingin suatu rencana berjalan dengan lancar dan sukses, kita harus bisa menciptakan sikap saling menghargai dan menghormati karena dua hal itu merupakan kunci dimana yang akan kita kerjakan bisa terlaksana dengan baik.

Berdasarkan paparan di atas, pernyataan yang dapat penulis rangkai untuk menjawab rumusan masalah ketiga, yaitu proses sosial saat menjalankan strategi SMP Tunas Jakasampurna untuk memperoleh murid baru di masa pandemi Covid-19, adalah **menjaga sikap saling menghargai antar karyawan Tunas Jakasampurna, menghormati segala keputusan yang ada di dalam kelompok, dan melakukan evaluasi setelah menjalankan strategi. Penghargaan, penghormatan dan evaluasi menjadi basis proses sosial dalam menjalankan strategi tersebut.**

Sajian data yang sudah penulis paparkan di atas merupakan upaya dalam menjawab rumusan masalah penelitian ini. Maka, berdasarkan sajian data tersebut, jawaban yang dapat penulis susun, yaitu (1) rumusan masalah pertama: strategi yang digunakan oleh SMP Tunas Jakasampurna dalam memperoleh murid baru di masa pandemi Covid-19 adalah penggunaan media sosial dan menawarkan potongan harga; (2) rumusan masalah kedua: proses sosial saat menyusun strategi untuk memperoleh murid baru di SMP Tunas Jakasampurna, yaitu membuat relasi hubungan sosial yang baik dengan sesama karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna serta pentingnya menciptakan interaksi antar sesama karyawan Sekolah Tunas Jakasampurna. (3) rumusan masalah ketiga: proses sosial saat menjalankan strategi dalam perolehan murid

baru di masa pandemi, yaitu menjaga sikap saling menghargai dan menghormati dengan segala keputusan yang ada di dalam kelompok, serta melakukan evaluasi terhadap pelaksanaan strategi tersebut.

B. Pembahasan

Pada Sub Bab ini akan penulis paparkan pembahasan berdasarkan hasil temuan data di atas. Pembahasan akan didasarkan pada dialog pada temuan data penelitian ini dengan temuan data dari penelitian terdahulu sesuai kajian pustaka yang sudah penulis paparkan pada proposal skripsi. Di samping itu, pembahasan juga mendialogkan dengan teori atau konsep yang penulis gunakan dalam penelitian ini.

1. Strategi yang digunakan oleh SMP Tunas Jakasampurna

Berdasarkan hasil dari koleksi data ditemukan bahwa strategi yang digunakan oleh SMP Tunas Jakasampurna dalam memperoleh murid baru di masa pandemi Covid-19 adalah dengan memanfaatkan media sosial seperti *Youtube*, *Instagram*, dan *Tiktok* untuk melakukan promosi SMP Tunas Jakasampurna. Pada penelitian Andini Hadinigrum, Pance Mariati, Jauharotur Rihlah (2021) mereka memfokuskan penjelasan strategi yang mereka lakukan untuk perolehan murid baru, seperti dengan melakukan kegiatan *trial class* melalui *zoom*, mengadakan main bersama, ngobrol bersama, dan video animasi pembelajaran yang diadakan melalui *zoom meeting*. Hal ini memunculkan perbedaan dengan hasil penelitian penulis, karena penelitian sebelumnya banyak menggunakan kegiatan di *zoom* untuk menjalankan strategi demi memperoleh murid baru di masa pandemi Covid-19, sementara strategi yang digunakan oleh pihak SMP Tunas Jakasampurna yang sudah bekerja sama dengan tim Divisi Marketing ialah hanya dengan melakukan promosi melalui media sosial seperti *Youtube*, *Instagram* dan *Tiktok* serta melakukan informasi potongan harga SMP Tunas Jakasampurna yang dilakukan secara japri kepada masing-masing calon orang tua murid melalui *Whatsapp*. Di sisi lain, hasil penelitian Efferi (2019) adalah strategi yang dilakukan dengan melakukan kerja sama dengan Sekolah Madrasah Tsanawiyah

dikarenakan merupakan satu yayasan dengan Sekolah Nahdlotul Muslimin Undaan Kudus serta melakukan pemanfaatan dengan para ulama dan kyai.

Namun, hasil temuan data dari penelitian Hadinigrum, dkk. (2021) tentang strategi dalam perolehan murid memiliki kesamaan karena terdapat pembagian *flyer*/brosur. Pada penelitian penulis, strategi yang dilakukan oleh SMP Tunas Jakasampurna selain dengan menggunakan media sosial, SMP Tunas Jakasampurna melakukan penyebaran *flyer*/brosur disekitaran lingkungan sekolah. Sedangkan penelitian Mazaya (2021) memiliki kesamaan pada penulis, yaitu proses penerimaan murid baru terletak pada evaluasi serta keterlibatan kepala sekolah, waka kesiswaan dan tim Marketing. Selama proses penerimaan murid baru mereka sering mengadakan evaluasi, yaitu evaluasi bulanan, akhir semester, dan akhir tahun ajaran.

Berdasarkan dengan konsep dan teori yang penulis gunakan, yaitu menurut Rangkuti (2014), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Pada konteks ini, alat untuk mencapai tujuan dapat ditinjau dari promosi yang dilakukan, motivasi yang diberikan guru terhadap murid, fasilitas sekolah yang memadai, prestasi murid, serta keberadaan guru yang berkualitas. Berdasarkan hasil temuan penulis, terdapat kesamaan dengan teori dan konsep yang digunakan oleh Rangkuti (2014). Hal ini dikarenakan strategi yang disusun dan direncanakan oleh SMP Tunas Jakasampurna dan tim Divisi Marketing Tunas pada dasarnya adalah untuk mencapai tujuan, yaitu memperoleh murid baru. Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan. Dengan demikian, pandangan ini sama seperti apa yang disampaikan oleh Rangkuti (2014), yaitu strategi merupakan alat dalam mencapai tujuan.

2. Proses sosial menyusun strategi

Berdasarkan hasil dari koleksi data ditemukan bahwa proses sosial yang dilakukan saat menyusun strategi dalam perolehan murid baru di masa pandemi Covid-19 yaitu dengan terciptanya interaksi antar kelompok dan relasi sosial yang ada di dalam kelompok. Hasil temuan pada penelitian Estiana Megandini, Sukidin, Wiwin Hartanto

(2020) bahwa proses sosial yang dilakukan oleh pemimpin dengan karyawan perindustrian Rumah Batik Rolla ialah interaksi sosial asosiatif yakni kerja sama dan akomodasi, serta relasi. Berdasarkan temuan tersebut terdapat kesamaan dengan hasil penelitian penulis, yaitu terjalannya interaksi sosial asosiatif. Meskipun demikian, penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Estiana Megandini, dkk (2020) dimaksudkan untuk lebih menjelaskan mengenai proses sosial antar kinerja pemimpin dengan karyawan perindustrian Rumah Batik Rolla. Sedangkan, pada hasil temuan penulis, proses sosial lebih ditekankan pada saat guru SMP Tunas dengan tim Divisi Marketing saat menyusun strategi untuk memperoleh murid baru di masa pandemi Covid-19. Hal ini menjadi menarik dikarenakan elemen proses sosial sangat dibutuhkan dalam menjaga hubungan baik dan solidaritas di setiap segala kegiatan. Di sisi lain, hasil temuan penulis sama dengan hasil penelitian sebelumnya yaitu pada penelitian Faniyatul Mazaya (2021), yang mengatakan bahwa perencanaan diawali dengan melibatkan kepala sekolah, waka kesiswaan, dan tim Marketing. Pada hasil temuan penulis, SMP Tunas Jakasampurna pun meliputi kepala sekolah, guru SMP, serta team divisi Marketing. Lalu, di sisi lain pada penelitian Maftuh (2015) yaitu proses terjadinya interaksi sosial asosiatif. Meskipun demikian, penelitian Maftuh (2015) dimaksudkan untuk lebih menjelaskan proses sosial masyarakat marjinal komunitas ledhok Timoho yang berfokus pada faktor perekat dan faktor penghambat dengan anggota komunitas Ledhok Timoho.

Selanjutnya berdasarkan dengan konsep & teori yang digunakan oleh penulis, jika menurut Gillin, dengan proses sosial, kita bermaksud mendeskripsikan cara-cara berinteraksi yang bisa kita amati ketika individu atau kelompok bertemu dan menciptakan sistem relasi atau apa yang terjadi ketika perubahan mendisrupsi pola kehidupan sebelumnya. Melihat hasil dari temuan ini, penulis menyatakan kesamaan dengan konsep dan teori yang penulis gunakan. Mendisrupsi pola kehidupan sebelumnya dinyatakan dengan kejadian dalam perolehan murid baru di SMP Tunas Jakasampurna sebelum adanya wabah penyakit Covid-19 di Indonesia. Keterkaitan di

atas dapat dilihat pada elemen dari teori dengan elemen hasil temuan penelitian di bawah ini:

a. Melakukan interaksi sosial

Interaksi didefinisikan oleh Soerjono Soekanto (1988:50) bahwa interaksi kunci dari semua kehidupan sosial, oleh karena itu tanpa interaksi sosial, tak akan mungkin ada kehidupan bersama. Hasil temuan pada proses sosial bagian interaksi menunjukkan pada perilaku guru SMP Tunas dan tim Divisi Marketing dalam mengkomunikasikan hal-hal yang terjadi di dalam sekolah dan menjaga hubungan baik antar sesama karyawan Tunas Jakasampurna. Dalam terciptanya interaksi maka segala aktivitas dan kegiatan akan terlaksana dengan baik. Butuh adanya suatu komunikasi/keterbukaan antar dua kelompok agar rencana-rencana saat menyusun strategi dalam perolehan murid baru bisa menghasilkan sesuatu yang sudah di harapkan.

b. Menjaga relasi sosial

Relasi sosial didefinisikan oleh George hillery jr. bahwa relasi terjalin dikarenakan sekelompok orang yang tinggal didaerah tertentu yang memiliki hubungan interaksi satu sama lain yang menjadikan kelompok itu saling mengenal satu sama lain dalam sebuah lingkungan kelompok manusia. Hasil temuan pada proses sosial bagian relasi sosial menunjukkan bahwa relasi yang dijalankan dan dilakukan oleh guru SMP Tunas serta tim Divisi Marketing sangat mempengaruhi satu sama lain. Seperti yang dikatakan oleh Ms. Ely atas wawancara mengenai hubungan relasi yang terjalin selama ini, beliau mengatakan tidak mungkin rencana ini dijalankan sendirian tanpa adanya keterlibatan antar tim Divisi Marketing Tunas. Pengaruh hubungan timbal balik inilah dan tindakan yang saling mempengaruhi satu sama lain yang menjadikan kekompakkan bagi kedua kelompok.

Berdasarkan narasi keterkaitan di atas, terdapat kesesuaian antar interaksi milik Soerjono Soekanto (1988:50) dan relasi milik George Hillery Jr pada hasil temuan penulis. Pertama kesesuaian itu adalah konsep milik Soerjono Soekanto pada interaksi

yang dilakukan oleh guru SMP Tunas Jakasampurna, bahwasannya mereka berpendapat interaksi sangat penting untuk dilakukan. Kedua kesesuaian itu adalah konsep milik George Hillery Jr pada relasi sosial yang dilakukan oleh guru SMP Tunas Jakasampurna serta tim Divisi Marketing Tunas dalam menjaga hubungan yang baik dan saling memahami satu sama lain demi berlangsungnya rencana penyusunan strategi dapat berjalan dengan lancar.

3. Proses sosial menjalankan strategi

Berdasarkan hasil koreksi data ditemukan bahwa proses sosial yang dilakukan saat menjalankan strategi dalam perolehan murid baru di masa pandemi Covid-19 yaitu melakukan evaluasi setelah menjalankan strategi, menjaga sikap saling menghargai antar karyawan Tunas Jakasampurna dan menghormati dengan segala keputusan yang ada di dalam kelompok. Hasil temuan pada penelitian Faniyatul Mazaya (2021) bahwa dalam menjalankan strategi dalam perolehan murid baru mengidentifikasi pasar, melakukan kegiatan pemasaran oleh tim Marketing serta melakukan evaluasi. Berdasarkan temuan tersebut, terdapat 1 kesamaan dalam penelitian penulis dalam proses menjalankan strategi yaitu adanya evaluasi. Meskipun demikian, saat mengadakan evaluasi, proses sosialnya tidak dijelaskan oleh Faniyatul Mazaya (2021) yang dilalui tersebut. Sedangkan dalam penelitian penulis, penulis ingin melihat proses sosial seperti apa saja yang dilalui saat mengadakan evaluasi, serta bentuk proses-proses sosial yang terjadi saat mengadakan evaluasi setelah menjalankan strategi dalam perolehan murid baru di masa pandemi Covid-19.

Selanjutnya, berdasarkan konsep dan teori yang penulis gunakan, pada konsep **mengetahui perkembangan SMP Tunas Jakasampurna**, menurut Ahmad Susanto (2012:54), perkembangan sosial merupakan pencapaian kematangan dalam hubungan sosial. Ini dapat diartikan sebagai proses belajar dalam menyesuaikan diri terhadap norma-norma kelompok, moral, dan tradisi serta meleburkan diri menjadi satu kesatuan, saling berkomunikasi dan bekerja sama. Pada hasil temuan, perkembangan sosial antar guru SMP Tunas serta tim Divisi Marketing ialah ada pada menjaga sikap saling

menghargai, menghormati setiap keputusan yang ada. Pada kriteria norma-norma kelompok dan norma terletak pada sikap saling menghargai satu sama lain. Seperti yang sudah dikatakan oleh Ms. Ely bahwa kita hidup berdampingan dengan orang-orang yang memiliki latar belakang suku dan tradisi yang berbeda maka dengan menghargai tiap-tiap orang, alhasil kinerja dalam kelompok dapat tercapai dengan baik. Selanjutnya dalam kriteria berkomunikasi, komunikasi dilakukan dengan mengadakan beberapa pertemuan atau seperti *weekly meeting* yang nantinya segala keputusan dalam pertemuan itu menghasilkan beberapa hal yang digunakan untuk pelaksanaan rencana dalam memperoleh murid baru di SMP Tunas Jakasampurna. Dalam kriteria satu kesatuan dan bekerja sama ialah ada pada sikap guru SMP Tunas dan tim Divisi Marketing Tunas dalam mempengaruhi satu sama lain dan saling mencurahkan ide-idenya demi berkembangnya rencana selanjutnya dalam perolehan murid baru.

Pada tahapan **ditemukannya sebuah konflik**, Soekanto Soekanto mengatakan bahwa keadaan yang ada dalam masyarakat dalam situasi ketidakaturan, hal ini di dasari pada mudahnya norma dan nilai yang sudah ada. Pada proses ini, guru SMP Tunas Jakasampurna beserta dengan tim Divisi Marketing mengatasi dengan adanya konflik permasalahan perpecahan atau ketidakaturan sesuai dengan norma dan nilai yang ada ialah dengan langsung segera menyelesaikan permasalahan tersebut dengan seksama, serta melakukan upaya voting agar mengurangi perpecahan atau permasalahan yang ada. Para guru SMP Tunas Jakasampurna beserta dengan tim Divisi Marketing berupaya untuk tetap selalu menjaga nilai serta norma yang sudah ada di dalam Sekolah Tunas Jakasampurna.

Pada tahapan **memperkuat hubungan yang baik**, Idianto Muin (2006: 69) proses penyesuaian di antara unsur-unsur yang berbeda di dalam kehidupan bermasyarakat. Integrasi berupaya untuk menyatukan keinginan pada masing-masing karyawan yang memiliki tujuan, visi dan misi yang sama di dalam organisasi. Hal ini pun dilakukan oleh para guru SMP Tunas Jakasampurna serta dengan tim Divisi Marketing dalam melakukannya dengan kegiatan voting, seperti yang sudah penulis

sampaikan di atas bahwa alasan mereka melakukan voting guna mengatasi perpecahan yang ada serta kesalahpahaman yang timbul ialah agar tidak terlalu lama dalam pengambilan keputusan, sehingga hasil di akhir dapat terjawab dengan adil.

Pada tahapan **hambatan dalam menjalankan strategi** dalam memperoleh murid baru disebabkan karena adanya faktor utama yang menghambat segala perencanaan, yaitu efek pandemi Covid-19 ini. Kata penghambat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diterjemahkan sebagai hal, keadaan atau penyebab lain yang menghambat (merintang, menahan, menghalangi). Hal ini terjadi dikarenakan kegiatan-kegiatan yang seharusnya bisa dilakukan secara bertatap muka langsung dan bisa dilakukan secara intens, harus digantikan dengan cara lain, dimana cara seperti melakukan promosi melalui media sosial atau melakukan japri terhadap orang tua murid terkadang tidak begitu efektif untuk dilakukan.