

PEMBEKALAN FUTURISTIK UNTUK MENGHADAPI PERKEMBANGAN KUALITAS PENDIDIKAN KOMPETITOR SEBAYA

Effendi

Jurusan AP FIP Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang 5 Malang
Email: fendifabbima0@gmail.com

Abstrak: Dalam menyelenggarakan program pembelajaran, sekolah senantiasa terus berupaya memperbaiki mutu pendidikannya. Salah satu cara yang bisa dilakukan yaitu dengan cara memberikan pembekalan futuristik dalam menghadapi perkembangan kualitas kompetitor sebaya sekolah. Fokus dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui pembekalan futuristik yang dilakukan sekolah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data diambil melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil dari penelitian yaitu sekolah terus berupaya dalam melakukan pembekalan dengan cara menempatkan peserta didik dalam dunia industri baik itu melalui prakerin, kerja *parttime* dan mengikutsertakan dalam perlombaan, serta pengembangan ilmu untuk memperkaya kualitas dalam menghadapi persaingan sesuai dengan keahlian program.

Kata kunci: pembekalan, kompetitor, kualitas

Sekolah sebagai lembaga pendidikan yang berada di tengah-tengah masyarakat harus mampu dalam memenuhi kebutuhan dari masyarakat di lingkungan sekitarnya. Baik itu lingkungan fisik maupun lingkungan non fisik. Sekolah harus senantiasa berbenah dan berupaya dalam memberikan kualitas layanan yang baik kepada masyarakat. Maka dari itu sekolah dan masyarakat adalah kedua hal yang harus saling berkorelasi dalam mewujudkan pendidikan yang produktif sebagai bekal peserta didik dalam menghadapi kehidupan ke depan.

Salah tolak ukur keberhasilan sekolah dalam menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat ada pada kualitas manajemen hubungan masyarakat yang ada di sekolah. Manajemen hubungan masyarakat adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh individu atau kelompok yang berkaitan langsung dengan kerjasama dengan masyarakat. Humas bisa diibaratkan sebagai lampu yang bisa membuat sekolah memiliki prospek yang baik dalam mencapai keberhasilan dari tujuan pendidikan yang ada.

Humas yang ada di sekolah harus berupaya dalam mengembangkan kompetensi lulusan. Mengingat kompetitor sebaya yang kini semakin bersaing dalam kualitas dan pelayanannya kepada masyarakat. Kecerdasan humas benar-benar harus dimainkan. Peran humas sangat besar dalam konteks perbaikan kualitas untuk mempersiapkan lulusan yang

memiliki kompetensi tinggi yang nantinya akan memberikan kontribusi kepada masyarakat.

Melihat persaingan antar kompetitor sebaya yang kini semakin besar. Maka sekolah harus memberikan upaya untuk membina kualitas peserta didik. Baik kualitas pelayanan pembelajaran peserta didik maupun mempersiapkan kesiapan peserta didik dalam menghadapi dunia kerja. Maka disini perlu dilakukan pembekalan futuristik yang diharapkan dapat meningkatkan kualitas peserta didik dalam menghadapi ketatnya persaingan kompetitor sebaya.

METODE

Penelitian ini rancang menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini ada tiga, yaitu: 1) wawancara, 2) observasi, dan 3) dokumentasi. Narasumber adalah Kepala Sekolah SMK Bina Cendekia Malang. Dalam penelitian ini teknik pengolahan data dilakukan dengan cara triangulasi dengan sumber, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Fokus utama dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pembekalan futuristik yang dilakukan sekolah dalam meningkatkan kualitas pendidikan peserta didik dalam menghadapi kompetitor sebaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hubungan yang harmonis antara sekolah dan masyarakat semakin dirasakan pentingnya pada masyarakat yang telah meyakini dan memahami pentingnya pendidikan bagi anak. Namun bukan berarti pada masyarakat yang masih kurang menyadari pentingnya pendidikan, hubungan masyarakat ini tidak butuh diabaikan. Pada masyarakat yang kurang memahami pentingnya pendidikan, seolah dituntut lebih aktif dan kreatif untuk menciptakan hubungan kerjasama yang lebih harmonis. (Mulyasa 2014)

Fokus utama pekerjaan humas di lembaga pendidikan adalah menjalin kerjasama yang baik dengan masyarakat. Sehingga keduanya saling berkorelasi dalam memenuhi kebutuhan pelayanan. Hal ini sesuai yang dinyatakan oleh Ngilim (2012) tentang pentingnya hubungan sekolah dengan masyarakat. 1) Sekolah adalah bagian yang integral dari masyarakat. 2) Hak hidup dan kelangsungan hidup sekolah bergantung pada

masyarakat. 3) Sekolah adalah lembaga sosial yang berfungsi untuk melayani anggota-anggota masyarakat dalam bidang pendidikan. 4) Kemajuan sekolah dan kemajuan masyarakat saling berkorelasi keduanya saling membutuhkan 5) Masyarakat adalah pemilik sekolah sekolah ada karena masyarakat memerlukanya

Jenis-jenis hubungan sekolah dengan masyarakat menurut Ngalim (2012) 1) Hubungan edukatif, yaitu hubungan dalam hal mendidik murid. Pembekalan yang dilakukan SMK Bina Cendekia adalah memberikan fasilitas belajar yang mendukung sesuai jurusan yaitu akomodasi perhotelan dan broadcasting, menyalurkan siswa di restoran-restoran, hotel, dan radio, serta sudah memiliki kerjasama dengan 32 dunia industri (DUDI). 2) Hubungan kultural, yaitu saling membina dan mengembangkan budaya di lingkungan setempat, di SMK Bina Cendekia humas berupaya dalam mencari tempat prakerin untuk peserta didik. Kemudian siswa sudah dibekali di dunia kerja. Mereka sekolah sambil bekerja. Mereka bekerja di tempat-tempat yang telah dicarikan dari sekolah. 3) Hubungan institusional, sekolah. Humas dalam melaksanakan program kerjanya sebagai dibantu dengan Bursa Kerja Khusus (BKK)

Sekolah yang berkualitas merupakan impian seluruh elemen bangsa karena akan melahirkan kader-kader berkualitas yang mampu membawa perubahan besar bagi bangsa. Menurut Sudarwan Danim, sekolah berkualitas tinggi merupakan sekolah yang memuaskan pelanggan Khasanah (2015) Kepala sekolah memarkan humas yang ada disekolah terus berupaya dalam melakukan pembelajaran yang produktif dan memiliki daya saing. Peserta didik diberikan kesempatan yang luas untuk menghasilkan karya-karya sesuai dengan keahlian program dan menjual hasil produk tersebut kepada masyarakat. Selain itu dengan menempatkan peserta didik di dunia kerja merupakan salah satu program kerja humas dimana hal tersebut bisa membekali peserta didik dalam menghadapi dunia kerja. Menurut data terbaru SPP di SMK Bina Cendekia sebesar Rp. 170.000,- sedangkan rata-rata gaji peserta didik yang sudah bekerja adalah Rp. 1.300.000,- Hal ini bisa dijadikan peluang yang bagus bagi peserta didik untuk membantu perekonomian keluarga. Seperti halnya yang disampaikan kepala sekolah bahwa rata-rata dari mereka termasuk dari golongan menengah kebawah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pembekalan yang dilakukan sekolah merupakan usaha dalam meningkatkan kualitas, keterampilan dan mempersiapkan diri untuk kehidupan peserta didik ke depan.

Dewasa ini banyak bermunculan program keahlian baru di SMK terutama di bidang perhotelan dan pariwisata. SMK Bina Cendekia memiliki dua program keahlian yaitu akomodasi perhotelan dan *broadcasting*. Munculnya program keahlian baru tersebut yang membuat masyarakat berlarian menuju SMK Negeri dengan jurusan yang sama begitupun dengan para pengguna lulusan, mereka lebih melirik lulusan dari SMK Negeri karena dengan bekal fasilitas dan pembelajaran yang memadai. Menurut Joewono dalam wijaya (dalam Benty 2015) Daya saing organisasi diukur dengan menyeimbangkan antara posisi atau kinerja yang telah dicapai dan kemampuan bersaing di masa mendatang. Disini SMK Bina cendekia membuat strategi dalam menghadapi persaingan tersebut. Dengan cara, mempertahankan eksistensi, menjaga mutu dan kualitas lulusan, mengencangkan promosi, dan mengikuti berbagai event lomba , serta mengadakan gelar cipta karya. Gelar cipta karya ini sesuai dengan pendapat Mustari (2014) Hubungan sekolah dengan masyarakat dapat dilakukan dengan cara mengundang masyarakat melihat peragaan yang diselenggarakan sekolah.

Melihat fenomena saat ini, sekolah setidaknya mempersiapkan strategi pemasaran jasa pendidikan yang tidak biasa, salah satunya adalah dengan menggandeng pelanggan di sekolah tersebut dan mempertahankan pelanggan. Tujuan dari mempertahankan keunggulan sekolah dengan mempertahankan kepuasan pelanggan dibuktikan dengan suatu kegiatan yang jelas dan dapat dirasakan pelanggan pendidikan dalam pemasarannya (Rohmitiarsih & Soetopo 2015). Strategi yang sudah dilakukan SMK Bina Cendekia selama ini sudah memenuhi aspek dalam perencanaan strategis dan kondisional dimana sekolah mempertahankan kerjasama yang sudah dibangun dengan cara menjalin komunikasi yang berkelanjutan dengan dunia industri, melakukan pendampingan kepada karir dan proses pembelajaran produktif peserta didik, membantu dalam penyelesaian hambatan yang terjadi di dunia industri, dan tetap menjaga kualitas peserta didik sehingga mereka bisa puas dengan kinerja peserta didik sehingga dunia industri percaya dengan kualitas yang dimiliki SMK Bina cendekia. Hal seperti ini yang peneliti rasa perlu diterapkan didalam mengelola humas sekolah agar sekolah tetap dinilai baik dan terjaga kualitas peserta didiknya yang mana bisa memberikan bekal untuk bersaing sehat dengan peserta didik yang berada di sekolah negeri selaku kompetitor sebaya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Fenomena persaingan kompetitor sebaya dalam lembaga pendidikan sejatinya akan selalu ada. Sekolah akan saling bersaing dalam memberikan kualitas pendidikan, mutu, dan layanan pendidikan secara maksimal. Maka dalam menghadapi fenomena tersebut sekolah terus berupaya dalam memberikan pembekalan futuristik kepada peserta didik, diantaranya adalah terus berupaya dalam melakukan pembelajaran yang produktif dan memiliki daya saing, mengencarkan promosi sekolah, mengikuti berbagai event lomba, serta mengadakan gelar cipta karya, siswa juga sudah dibekali pengetahuan dan pengalaman di dunia kerja, menjalin komunikasi yang berkelanjutan dengan dunia industri, melakukan pendampingan kepada karir dan proses pembelajaran produktif peserta didik, membantu dalam penyelesaian hambatan yang terjadi di dunia industri, dan tetap menjaga kualitas peserta didik, dan tetap menjaga eksistensi sekolah dengan berbagai prestasi untuk mempertahankan kualitas sekolah terutama dalam menghadapi persaingan kompetitor sebaya.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, peneliti memberikan saran kepada Kepala SMK Bina Cendekia hendaknya sekolah memperhatikan dan memberikan npembekalan yang maksimal terhadap fasilitas pembelajaran peserta didik di sekolah dan menyediakan peralatan penunjang keahlian program secara lengkap mengingat kemajuan yang dimiliki kompetitor sebaya lain yang terus berusaha memperbaiki kualitas pendidikannya. Sekolah juga harus peka terhadap kebutuhan peserta didik sehingga pembekalan futuristik yang dilakukan sesuai dengan kondisi peserta didik saat ini dan kedepan.

DAFTAR RUJUKAN

- Benty, D., N., & Gunawa, I. 2015. *Manajemen Hubungan Sekolah dan Masyarakat*. Malang: Unversitas Negeri Malang
- Khazanah. 2016. *Pemasaran Jasa Pendidikan Sebagai Strategi Peningkatan Mutu di SD Alam Baturraden*. Jurnal eL-Tarbawi, Volume VIII, No.2, 2015
- Mulyasa, E. 2014. *Manajemen berbasis sekolah*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Mustari, M. 2014. *Manajemen Pendidikan*. Depok: Rajagrafindo Persada
- Ngalim, M. 2012. *Administrasi dan Supervisi Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya

Rohmitriasih & Soetopo 2015. *Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan dalam Meningkatkan Loyalitas Pelanggan*. Jurnal Ilmu Pendidikan. 402-407.