

# THE DEVELOPMENT OF A NEW STUDENT ADMISSION PROMOTION MODEL IN THE STUDY OF NEUROSCIENCE IN THE ERA OF THE COVID-19 PANDEMIC

A Case Study at SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, Indonesia

MOHAMMAD JAILANI<sup>1</sup>, SUYADI<sup>2</sup>, ZULFANI SESMIARNI<sup>3</sup>, MAWI KHUSNI ALBAR<sup>4</sup>  
<sup>1,2</sup>Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta, <sup>3</sup>Institut Agama Islam Negeri Bukit Tinggi,  
<sup>4</sup>Institut Agama Islam Negeri Purwokerto  
Email: mohammad2007052014@webmail.uad.ac.id\*, suyadi@fai.uad.ac.id,  
zulfanisesmiarni@iainbukittinggi.ac.id, mawikhusni@iainpurwokerto.ac.id

## (Article History)

Received May 26, 2021; Revised September 20, 2021; Accepted October 26, 2021

### **Abstract: The Development of New Student Admission Promotion Model in the Study of Neuroscience in the Era of the Covid-19 Pandemic**

*The presence of the Covid-19 pandemic is very concerning for educational institutions as a whole external SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. This study aims to analyze the acceptance of new students at SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta during the Covid-19 pandemic, based on neuroscience. The approach used in this research is the approach qualitative-descriptive by method case study. The location of this research was conducted at SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. The subjects of this study were the principal, vice-principal of the curriculum section, vice-principal of the public relations section, and prospective new students. Data were obtained through in-depth interviews, observation, and documentation methods. The data analysis technique uses the Miles and Huberman model which includes data reduction, data presentation, and data verification. The results of the study show that the neuroscience-based promotion model for new student admissions is an alternative to getting new prospective students during the Covid-19 period. The neuroscience-based new student admission promotion model can respond to the frontal lobes of prospective new students well, which has implications for increasing the results of new student admissions. The promotion model for new student admissions affects the stability of the salaries of teachers and employees at SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta.*

**Keywords:** Covid-19, Frontal Lobe, Neuroscience, New Student Admission Promotion Model

### **Abstrak: Pengembangan Model Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru dalam Kajian Neurosains pada Era Pandemi Covid-19**

*Hadirnya pandemi Covid-19 sangat memprihatinkan bagi lembaga pendidikan secara eksternal di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerimaan peserta didik baru SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta di masa pandemi Covid-19 berbasis neurosains. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif-deskriptif dengan metode studi kasus. Lokasi penelitian dilakukan di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Subjek penelitian adalah*

kepala sekolah, wakil kepala sekolah bagian kurikulum, wakil kepala sekolah bagian hubungan masyarakat, dan calon peserta didik baru. Data diperoleh melalui metode wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan model Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model promosi penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains*, sebagai alternatif untuk mendapatkan calon peserta didik baru di masa Covid-19. Model promosi penerimaan Peserta didik baru berbasis *neurosains* mampu merespon *lobus frontalis* calon peserta didik baru dengan baik, yang berimplikasi terhadap peningkatan jumlah penerimaan calon peserta didik baru. Model promosi penerimaan peserta didik baru berpengaruh terhadap kestabilan gaji guru dan karyawan di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta.

**Kata Kunci:** Covid-19, *Lobus Frontalis*, *Neurosains*, Model Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru

## PENDAHULUAN

**M**anajemen humas dalam pendidikan merupakan mediator yang berada di antara pimpinan sekolah dengan publiknya. Aktivitas tugas humas adalah mengelola komunikasi antara organisasi dengan publiknya. Jadi pada dasarnya, manajemen humas (hubungan masyarakat) merupakan bidang dan fungsi tertentu yang diperlukan oleh setiap organisasi, baik itu organisasi yang bersifat komersil (perusahaan) maupun organisasi yang non komersil (Suyadi dan Widodo, 2019a). Berbicara mengenai humas tentu saja tertuju pada hal yang berhubungan komunikasi, konferensi, maupun *public relation*. Secara sederhana humas dapat diibaratkan sebagai penyampaian segala informasi. Di dalam lingkungan pendidikan tentu saja memerlukan hubungan masyarakat agar terjalin komunikasi antara pihak sekolah dengan masyarakat (Jailani et al., 2021).

Hal ini dapat dilihat pada beberapa kasus yang muncul ke permukaan, bahwa suatu pendidikan yang tutup dan tidak meneruskan program-program pendidikannya, karena tidak mendapat dukungan dari masyarakat sekitarnya. Di lain pihak, ada sekolah/madrasah yang menempatkan masyarakat hanya sebagai sasaran yang strategis bagi lembaga untuk mengambil keuntungan finansial, sehingga masyarakat sebagai bagian yang tidak dapat dipisahkan dari kepentingan lembaga yang kecewa (Jailani et al., 2021).

Dikutip dalam Widodo (2019a) sebagai berikut “Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan program pemasaran atau strategi pemasaran. Promosi sangat bermanfaat untuk mengembangkan dan menyebarkan informasi mengenai lembaga pendidikan, serta dapat menambah jumlah minat peserta didik”. Penyebaran informasi tersebar luas memudahkan para orang tua, serta para calon peserta didik mudah mengakses informasi. Apalagi media sosial sangat dimanfaatkan pada zaman sekarang guna mempermudah penyebaran informasi yang di lembaga pendidikan, serta dimanfaatkan lebih jauh lagi media teknologi

utamanya media *website* dan media sosial lainnya. Lebih lanjut, Widodo, (2019b) yang dikutip sebagai berikut “Sinergi pemanfaatan media promosi baik cetak maupun *online* sangat menentukan keluasan persebaran informasi, sehingga dapat berkontribusi dalam menambah jumlah peserta didik”.

Widodo (2017) mengatakan sebagai berikut:

“Dilihat dari adanya persaingan antar lembaga pendidikan, maka diperlukan adanya strategi *marketing* pendidikan melalui promosi yang dipandang sebagai suatu komunikasi di bidang pemasaran yang juga tidak hanya berfokus pada memperkenalkan produk, tapi juga memenuhi kebutuhan konsumen, sehingga kepuasan dapat diraih. Oleh karenanya, promosi merupakan variabel tepat yang dapat diaplikasikan dalam memasarkan, serta mensosialisasikan suatu lembaga pendidikan, sehingga dapat diterima.”

Pokok masalah dalam penelitian ini adalah penerimaan peserta didik baru di tahun 2020, membuka cakrawala baru di sepanjang sejarah pendidikan yang mempengaruhi di sektor sosio-ekonomi khususnya terhadap lembaga pendidikan. Mengawali tahun ajaran 2020/2021, menyemaraknya Covid-19 berakibat terhadap penurunan hasil jumlah peserta didik baru di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta (Suprihandono, 2021). Di antara sekolah yang satu dengan yang lainnya saling berlomba-lomba dalam mencari peserta didik baru. Berdasarkan hasil wawancara penulis diketahui bahwa di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta jumlah rombongan belajar atau rombel tiap-tiap jurusan ada yang tidak terpenuhi. Akibatnya guru kesulitan dalam mencukupi jumlah jam mengajar, sehingga mereka masih harus mencari ke sekolah lain untuk tambahan jam mengajarnya. Hal tersebut berdampak terhadap kesejahteraan gaji guru dan karyawan yang menurun secara signifikan.

Hendro (2020) (dalam Widodo dan Nurhayati, 2020) mengatakan “Penerimaan peserta didik baru merupakan peristiwa penting bagi suatu sekolah karena peristiwa ini merupakan titik awal yang menentukan kelancaran tugas suatu sekolah” Terdapat 3 jalur dalam penerimaan peserta didik baru, yaitu 1) jalur reguler; 2) jalur Cerdas Istimewa Bakat Istimewa (CIBI) di mana untuk CIBI harus mendapatkan surat hasil *assessment* dari unit konsultasi psikologi; dan 3) jalur prestasi baik akademik maupun non akademik. Pengelolaan kesalahan dalam penerimaan peserta didik baru dapat menentukan sukses tidaknya usaha pendidikan di sekolah yang bersangkutan. Tugas panitia penerimaan mencakup: 1) menentukan banyaknya peserta didik yang diterima; 2) menentukan syarat-syarat penerimaan peserta didik baru; 3) melaksanakan penyaringan; 4) mengadakan pengumuman penerimaan; 5) menerima pendaftaran kembali pada calon yang sudah diterima; 6) melaporkan hasil pekerjaan kepada pimpinan sekolah; dan 7) ketatausahaan peserta didik.

Manajemen peserta didik baru bukanlah hanya dalam bentuk catatan data peserta didik saja, namun juga mencakup aspek yang lebih luas dalam usaha untuk meningkatkan dan mengembangkan segala kemampuan yang dimiliki oleh peserta didik melalui proses pendidikan di sekolah (Widodo dan Nurhayati, 2020). Namun demikian, dikuatkan oleh (Arikunto, 2018) bahwa tidak semua hal yang berhubungan dengan peserta didik termasuk dalam manajemen peserta didik baru.

Pelaksanaan penerimaan peserta didik secara daring tidak bisa dilepaskan dengan kata daring, jarak jauh, *online* atau komunikasi lewat maya (*social media*). Secara pengertian istilah daring berarti tersambung ke dalam jaringan komputer (Sofica *et al.*, 2020). Secara umum daring atau *online* menunjukkan keadaan terhubung (Hendrawan, Sucahyowati, dan Laras, 2020). Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia daring merupakan kependekan dari kata 'dalam jaringan'. Secara otomatis *online* bisa diartikan sebagai suatu keadaan di mana komputer yang dapat digunakan sebagai media untuk saling bertukar informasi karena pada dasarnya sudah terhubung dengan baik (Farlina, 2017). Program daring adalah pengertian secara bahasa makna dari *online* yang berkaitan dengan aplikasi penggunaan komputer. Secara umum dalam pengetahuan teknologi informasi untuk *share* informasi dengan masyarakat. Penerimaan peserta didik baru secara *online* dimanfaatkan untuk mendapat informasi, termasuk salah satunya mendapat informasi sekolah yang berkaitan dengan penerimaan peserta didik baru (Farlina, 2017).

Manajemen penerimaan peserta didik baru dengan pendekatan akal dan otak dalam diskursus ilmu saintifik adalah *neurosains*. *Neurosains* adalah ilmu yang membahas secara luas seputar akal dan otak, kemampuan dan ketajaman otak kanan dan otak kiri. Selama ini diskursus ilmu ini belum banyak ditemui kecuali pada ilmu kedokteran. Sedangkan implikasi luasnya, Sousa (2016) menjelaskan bahwa konsep dan diskursus ilmu *neorosains* mencakup multidisiplin ilmu. Mencakup semua ilmu pengetahuan termasuk dalam bidang pendidikan Islam dan manajemen pendidikan Islam (Yusmaliana dan Widodo, 2019).

*Neurosains* adalah ilmu yang mempelajari dan membahas tentang otak manusia, sel saraf yang bertugas sebagai pusat untuk mentransfer sel-sel yang ada di dalam otak. Seputar otak akan masuk dalam pembahasan konsentrasi ilmu ini. *Neuron-neuron* sebagai tolak ukur *neurobiologis* dalam pertumbuhan otak manusia. Jika dalam aspek pendidikan islam *neurosains* sebagai pengawasan peserta didik mengarahkan otak dan akalnya dalam mendidik. Guru mengoptimalkan otak peserta didik baru dalam merespon dan mengoptimalkan dalam mengukur kemampuan peserta didik dalam menghasilkan pembelajaran yang baik (Suyadi dan Sutrisno, 2018).

Mengutip pernyataan Suyadi (2020) bahwa "Tujuan utama dari ilmu *neurosains* adalah mempelajari dasar-dasar biologis dari setiap perilaku". Artinya, tugas utama dari *neurosains* menjelaskan perilaku manusia dari sudut pandang

aktivitas yang terjadi di dalam otaknya (Jailani, Suyadi, dan Djabedi, 2021). Penelitian mutakhir di bidang *neurosains* menemukan sejumlah bukti hubungan tidak terpisahkan antara otak dan perilaku (karakter) manusia (Jailani, Suyadi, dan Bustam, 2021b). Melalui instrumen *Positron Emission Tomography* (PET) diketahui bahwa terdapat enam *sistem* otak (*brain system*) yang secara terpadu meregulasi semua perilaku manusia. Keenam sistem otak tersebut adalah *cortex prefrontalis*, sistem *limbik*, *Gyrus Cingulatus*, *ganglia basalis*, *lobus temporalis*, dan *cerebrum*. (Jailani, Wantini, et al., 2021) menjelaskan bahwa *neurosains* mempelajari manusia secara utuh atau *sains* yang mempelajari manusia secara *interdisipliner*. Atas dasar ini pemetaan ruang lingkup *neurosains* yaitu manusia itu sendiri. Hanya saja *neurosains* mampu mendalami dimensi manusia lebih *detail*, bukan saja hubungan otak-pikiran, jiwa-badan, dan akal-hati (yang selama ini terpisah) (Jailani, Widodo, et al., 2021), namun menelisik ke ranah yang sangat *mikroskopis* pada tingkat *seluler-molekuler* hingga regulasi perilaku dan *sosiosains* (Jailani, Suyadi, dan Muallimah, 2021).

Sejauh ini, penelitian tentang promosi penerimaan peserta didik baru hanya membahas pada topik penerimaan peserta didik baru dengan model konvensional (Febriansyah, Syarif, dan Miswar, 2021). Bahkan dilansir dari basis penelitian *Google Cendekia* tentang penerimaan peserta didik baru berbasis *website* sekolah yang berimplikasi terhadap pengembangan penerimaan peserta didik baru (Nurrohman, 2020). Dilanjut oleh penelitian penerimaan peserta didik baru yang mengarah terhadap evaluasi dan *controlling* dalam hasil jumlah peserta didik baru (Sofica et al., 2020). Al Khowarizmi menguraikan penelitiannya tentang pemanfaatan model penerimaan peserta didik secara *online* di masa Covid-19, untuk menarik simpati calon peserta didik (Al-khowarizmi, Maulana, dan Basit, 2020).

Berdasarkan fakta literatur pada literatur revidi di atas, maka penelitian ini berbeda dengan penelitian yang sebelumnya, sebagai *novelty* penelitian dan tindak lanjut terhadap penelitian sebelumnya. *Novelty* pada penelitian ini memberi alternatif model penerimaan peserta didik baru di masa pandemi Covid-19 di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Kebaruan pada penelitian adalah peneliti menggunakan pendekatan *neurosains* pada bagian otak (*lobus frontal*) dalam menarik simpati dan empati calon peserta didik baru. Secara eksplisit dalam temuan penelitian ini akan dieksplorasikan berupa data-data yang berkaitan dengan model penerimaan peserta didik baru perspektif *neurosains*.

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis model promosi di bidang penerimaan peserta didik baru di masa pandemi Covid-19, secara *eksplisit* berbasis *neurosains* pada *lobus frontal*. Artinya menganalisis penelitian mengukur dan membuktikan model promosi penerimaan peserta didik baru di sekolah menggunakan cara kerja otak terkhusus pada *lobus frontal*, bukan secara konvensional atau secara manual. Membandingkan strategi model promosi yang

mengandalkan cara pandang otak (*lobus frontal*) dalam menumbuhkan dan mendapatkan ide-ide yang brilian (Jailani, Widodo, et al., 2021). Untuk mendapatkan target yang sesuai terhadap penerimaan peserta didik baru, sesuai dengan target yang ditentukan oleh sekolah masing-masing, contoh sekolah-sekolah Muhammadiyah khususnya di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta.

Penelitian ini didasarkan pada argumen yang relevan bahwa model promosi penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains* mampu mengatasi turunnya jumlah calon peserta didik baru di masa Covid-19. Model penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains* memberikan alternatif terhadap berkurangnya jumlah peserta didik baru, yang selama ini mengalami penurunan sejak awal datangnya Covid-19. Penurunan jumlah peserta didik baru berdampak terhadap anggaran sekolah serta kesejahteraan gaji guru dan karyawan di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Model promosi penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains* masih jarang ditemui dalam manajemen promosi sekolah. Selama ini masih banyak sekolah-sekolah Muhammadiyah hanya mengandalkan model promosi penerimaan peserta didik baru secara konvensional khususnya di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Promosi penerimaan peserta didik baru adalah sebagai momen bergengsi dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru khususnya di sekolah Muhammadiyah.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, peneliti memilih SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta sebagai objek penelitian, karena memenuhi syarat penelitian yang berhubungan dengan penerimaan peserta didik baru di masa Covid-19. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif-deskriptif. Peneliti membuat *instrumen* utama dalam penelitian ini yakni berangkat dari hal-hal yang *spesifik* dari tahapan yang satu kepada tahapan selanjutnya, hingga pada akhirnya dapat disimpulkan. Sejalan dengan itu, Creswell (2000) menjelaskan bahwa dalam penelitian kualitatif peneliti merupakan kunci yang mengumpulkan data dokumentasi, observasi, dan wawancara dengan partisipan. Sebagai instrumen kunci peneliti dibantu oleh 4 orang sebagai subyek penelitian, antara lain kepala sekolah, wakil kepala sekolah bagian kurikulum, wakil kepala sekolah bagian hubungan masyarakat, serta calon peserta didik baru. Untuk mempermudah data hasil penelitian di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta terkait penerimaan peserta didik baru sekolah.

Analisis data mengikuti cara Miles dan Huberman yang terdiri dari empat tahapan yaitu pengumpulan data, reduksi data, display data, dan verifikasi data. Untuk pengujian keabsahan temuan hasil penelitian dilaksanakan melalui pertama kredibilitas, kredibilitas yang dimaksud disini adalah meningkatkan derajat kepercayaan. Peneliti melakukan wawancara secara mendalam dengan jangka waktu tepat dengan subjek penelitian yaitu kepala sekolah, wakil kepala sekolah

bagian kurikulum, wakil kepala sekolah bagian humas, dan calon peserta didik baru. Kedua *transferability* artinya peneliti mencoba menjelaskan informasi data penelitian secara jelas dan mendalam tentang penerimaan peserta didik baru di masa Covid-19 di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Ketiga *dependability* artinya penelitian dilakukan dengan cara menggunakan catatan-catatan lapangan tentang seluruh proses dan hasil penelitian dengan buku panduan wawancara. Terakhir *confirmability*, artinya peneliti mendeteksi catatan-catatan di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, sehingga dapat ditelusuri kembali, penelitian ini dikuatkan dengan triangulasi dengan arahan dan bimbingan dosen agar data yang didapatkan adalah data yang valid.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini disusun menjadi substansi pokok bahasan yaitu model promosi penerimaan peserta didik baru secara konvensional di masa pandemi Covid-19. Model promosi penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains* merupakan terobosan besar, keluar dari *mainstreaming* selama ini lebih kreatif, inovatif bahkan imajinatif (Jailani, Suyadi, dan Bustam, 2021a).

### Gambaran Umum SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta

SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta termasuk salah satu sekolah menengah kejuruan yang berada di Kota Yogyakarta. Sekolah ini merupakan salah satu SMK terbesar dan paling diminati di Daerah Istimewa Yogyakarta. Luas lokasi SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta adalah lebih dari 2 hektar (2 ha). Lokasinya berada di jantung Kota Yogyakarta, yaitu berada di utara 1 meter Terminat Giwangan Kota Yogyakarta di Jl. Pramuka No. 62 Giwangan, Kecamatan Umbulharjo, Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi ini sangat strategis. Jumlah peserta didik mencapai 1.500 siswa dari jumlah keseluruhan kelas X, XI, dan XII. SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta memiliki dua konsentrasi pembelajaran namun disini peserta didik lebih diarahkan pada dunia praktek atau dunia kejuruan. Sebanyak 80% pembelajaran bermodel praktek dari pada teoritis yang diberikan kepada peserta didik. Tampilan luar dari gedung sekolah SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta ditampilkan pada Gambar 1.

Gambar 1 merupakan foto bagian depan gedung SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, yang berada di pinggir Jl. Pramuka No. 62 Giwangan Yogyakarta. Gedung sekolah SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta nampak cantik dan besar. SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta memiliki 8 jurusan keterampilan. Kedelapan jurusan tersebut, yaitu (1) Teknik Pemesinan; (2) Teknik Arsitektur; (3) Teknik Komputer dan Jaringan; (4) Teknik Audio Video; (5) Farmasi; (6) Teknik Sepeda Motor; (7) Teknik Kendaraan Ringan; dan (8) Teknik Instalasi dan Tenaga Listrik. Selain itu, SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta juga didukung dengan pelatihan dan pembelajaran pendidikan Islam *Al-Islam* ke-Muhammadiyah-an dan Bahasa Arab (*Ismuba*) (Suprihandono, 2021).



Gambar 1. Gambar SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta Bagian Depan (Dokumentasi dari Suprihandono, 2021)

**Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru Sekolah Daring (Online)**

Strategi pemasaran yang jitu tidak berdasar pada cara (konvensional), namun cara yang sangat jitu yaitu menghubungkan dengan kemampuan otak cara menumbuhkan ide-ide yang kreatif dan inovatif. Mengembangkan otak kanan dan otak kiri agar saling berfungsi terhadap cara kerja masing-masing otak (Suyadi, Nuryana, dan Fauzi, 2020). Berikut pamflet penerimaan peserta didik baru di masa pandemi Covid-19 yang disajikan pada Gambar 2.

A colorful promotional poster for the Mechanical Engineering (Mesin) program at SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. The poster features a red and white color scheme. At the top, it includes logos for 'SMK BISA-HEBAT', 'LOKASI KUAT MENDUKUNG INDONESIA', and 'TP Teknik Pemesinan'. Below this, a list of competencies is provided under the heading 'KOMPETENSI YANG DIPELAJARI :'. To the right, there is an image of a CNC machine and a 3D model of a robot head. The text 'MESIN Center of Excellence' is prominently displayed. At the bottom, it lists 'PROSPEK KERJA LULUSAN :', contact information for a hotline, and the school's website and social media handles.

Gambar 2. Poster Jurusan Mesin SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta (Dokumentasi dari Agus Yuli Saputro, 2021).

Gambar 2 menjelaskan bahwa SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta di masa pandemi Covid-19 bersaing dengan sekolah-sekolah Muhammadiyah lainnya dalam mencari peserta didik baru. Tergambarkan dengan strategi *online* daya promosi yang baik, agar target jumlah peserta didik baru sesuai sasaran. Hingga membentuk tim-tim yang handal (im Presenter). Tim Presenter mempresentasikan di SMP/MTS sesuai dengan sekolah yang dituju di masa pandemi Covid-19.

Banyaknya hasil penerimaan peserta didik baru tergantung pada model promosi penerimaan peserta didik baru di sekolah masing-masing. Berbeda penerimaan peserta didik baru, apabila dihadapkan dengan adanya persaingan promosi penerimaan peserta didik baru dengan sekolah negeri. Sekolah-sekolah negeri mengenal kebijakan Sistem Zonasi, yang menarik simpati peserta didik baru untuk bersekolah di sekolah negeri. Oleh karenanya peranan penting strategi berbasis *neurosains* sangat diperlukan dalam hal mengembangkan ide-ide sesuai cara kerja otak (Apriliana, 2020). Membahas pengembangan penerimaan peserta didik baru di masa pandemi Covid-19, jika masih menggunakan model konvensional akan ketinggalan informasi. Karena sekolah-sekolah yang maju bahkan sekolah yang berkembang sudah tidak menggunakan strategi pengembangan promosi secara konvensional (Aditya, 2018).

Kepala sekolah memberi informasi masalah yang dihadapi oleh SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta yaitu Sistem Zonasi yang diterapkan oleh sekolah negeri. Berdasarkan hasil wawancara dari kepala sekolah SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, dapat dikutip sebagai berikut ini:

“Penerimaan peserta didik baru adalah suatu program yang dilaksanakan oleh setiap sekolah mulai dari jenjang SD hingga SMA/SMK, dengan berbeda-beda model promosinya. Kegiatan ini biasanya dipromosikan secara langsung di lapangan bersama masyarakat sekitar. Agar masyarakat paham dan calon peserta didik yang ingin melanjutkan sekolahnya di jenjang SMA/MA/SMK. Sekedar contoh SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta dengan segala program kegiatannya, dan segala prospek jurusannya. Selain langsung hadir ke SMP/MTS sekolah yang dituju, ada juga promosi lewat *online*. Promosi penerimaan peserta didik baru secara *online*, contohnya seperti promosi berbasis *website* dan diinfokan melalui media sosial. Adapun promosi secara konvensional yaitu dengan memasang spanduk, poster, dan memberi brosur ke sekolah-sekolah SMP/MTS. Penerimaan peserta didik baru adalah tahap awal yang harus dilalui oleh peserta didik baru dalam menyeleksi objek pendidikan.”

Pelaksanaan penerimaan peserta didik baru secara *online* menggunakan model *Delone and Mclean* untuk menjaring penerimaan peserta didik baru di masa Covid- 19. Model *Delon and Mclean* yaitu model yang biasa digunakan dalam mendapatkan jumlah penerimaan peserta didik baru secara *online*, misal penerimaan peserta didik baru berbasis *website* sekolah (Yanti dan Rakhmah, 2019). Adapun dalam model ini yang ditekankan diantaranya adalah variabel

kualitas sistem, kualitas informasi, kualitas pelayanan, penggunaan sistem, dan kepuasan pengguna dan hasil (Suradi dan Windarti, 2020). Dengan mengandalkan fasilitas internet untuk menyampaikan dan memasarkan hasil produk sekolah (Ramadhani, 2013). Diantaranya banyak model atau cara yang diterapkan, untuk mengukur kemampuan informasi yang didapatkan berkaitan dengan sistem informasi *perceived usefulness*, dan kualitas informasi yang digunakan. Model strategi *Delone and Mclean* telah diterapkan oleh sebagian sekolah pada umumnya di Indonesia. Bahkan paparannya sudah di bagian penelitian. Artinya sudah masuk pada ranah penelitian yang diteliti oleh akademisi berkaitan dengan penerapan penerimaan peserta didik baru sekolah, untuk mendapatkan peserta didik (Jailani dan Suyadi, 2021).

Wakil kepala sekolah bagian hubungan masyarakat menyampaikan informasi penerimaan peserta didik baru di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, bahwa promosi di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta mengedepankan program protokol kesehatan selama promosi berlangsung. Berdasarkan informasi dari wakil kepala sekolah bagian hubungan masyarakat, sebagai berikut ini:

“Kegiatan penerimaan peserta didik baru di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta merupakan jantung dari semua kegiatan di sekolah. Kegiatan penerimaan peserta didik baru merupakan satu kesatuan pokok kegiatan penting yang ada di sekolah. Jika terdapat kesalahan dalam kegiatan penerimaan peserta didik baru, secara otomatis mempengaruhi rangkaian acara di sekolah. Namun, penerimaan peserta didik baru di tahun ajaran 2020/2021 merupakan kondisi memprihatinkan yang dihadapkan dengan pandemi Covid-19. Meskipun Covid-19 melanda penerimaan peserta didik baru tetap dilakukan untuk mendapatkan peserta didik baru. Akan tetapi pelaksanaannya berbeda dari pada tahun-tahun biasanya. Di masa pandemi Covid-19 lebih mengedepankan pada protokol kesehatan 3M (memakai masker, menjaga jarak, dan mencuci tangan) hampir di seluruh sekolah melakukan 3M.”

Himbauan kepada calon peserta didik dan orang tua agar tidak berkerumun di sekolah, serta menutup *cluster* menyebarnya Covid-19 di sektor sekolah. Dengan ditetapkannya kegiatan penerimaan peserta didik baru secara *daring*, semua sekolah menggunakan model promosi yang sangat jitu. Diantaranya usaha mengatasi penyebaran Covid-19 dengan melaksanakan penerimaan peserta didik baru secara *daring* di setiap masing-masing sekolah. Dengan adanya penerimaan peserta didik baru secara *daring* (*online*) akan mempermudah calon peserta didik baru dalam mendaftar di sekolah tujuan. Berikut salah satu promosi di masa pandemi Covid-19 pada Gambar 3.

Gambar 3 merupakan salah satu promosi yang dilakukan oleh SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, yaitu memberi brosur kepada sekolah-sekolah kolega tetangga. Untuk diajak kerja sama agar calon peserta didik mendaftar di

sekolah tersebut. Setiap sekolah mengeluarkan brosur, spanduk atau *banner* yang bertujuan untuk mendapatkan calon peserta didik (Saputro, 2021b).

**SMK MUHAMMADIYAH 3 Yogyakarta**

**Kompetensi Keahlian**

1. Farmasi
2. Teknik Pemesinan
3. Teknik Audio Video
4. Teknik Instalasi Tenaga Listrik
5. Teknik Komputer dan Jaringan
6. Teknik dan Bisnis Sepeda Motor
7. Teknik Kendaraan Ringan Otomotif
8. Desain Pemodelan dan Informasi Bangunan

**PPDB 2021**

**ONE DAY SERVICE Waktu Pendaftaran**

- ▶ Gelombang I : 1 November 2020 - 31 Desember 2020 (mendapat potongan biaya Rp. 2.000.000,-)
- ▶ Gelombang II : 1 Januari 2021 - 30 April 2021 (mendapat potongan biaya Rp. 1.500.000,-)
- ▶ Gelombang III : 1 Mei 2021 - 30 Juli 2021

**HUBUNGI KAMI**

M. Al Rifqi, S.Pd 0856 4367 8400  
Nini Subini, S.Pd 0856 4392 0078  
Winarni, S.Pd 0817 5470 328

www.smkmuh3-yog.sch.id  
info@smkmuh3-yog.sch.id  
smkmugajogja

Jl. Pramuka No. 82, Giriwangan, Yogyakarta 55163  
Telp. (0274) 372778 Fax. (0274) 411106 Email: info@smkmuh3-yog.sch.id

Gambar 3. Brosur penerimaan peserta didik baru SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta (Saputro, 2021).

Ditetapkannya pembatasan sosial berskala besar, dalam rangka percepatan penanganan Covid-19 oleh pemerintah Kota Yogyakarta merupakan instruksi tidak melakukan kegiatan yang melibatkan pertemuan fisik dan hubungan secara langsung. Hal ini sangat berdampak pada implementasi pengembangan kegiatan sekolah. Kegiatan sekolah mau tidak mau harus dilakukan secara *online*. Pada tahun 2021 sama dengan kegiatan di tahun 2020 masih dalam fase secara *online marketing*. Hal ini sangat mempengaruhi bagi kehidupan seluruh stratifikasi sosial. Secara eksplisit hal ini berdampak secara tidak langsung pada pemasukan dan pendapatan sekolah-sekolah swasta. Terutama pada penerimaan calon peserta didik baru yang mendaftar di sekolah sangat menurun drastis, meskipun dalam hal ini beberapa cara dilakukan dalam menarik simpati peserta didik baru.

Kepala sekolah menjelaskan informasi promosi penerimaan peserta didik baru di masa pandemi Covid-19, berdasarkan hasil wawancara, sebagai berikut ini:

“Masa pandemi Covid-19 mempengaruhi kebijakan program sekolah, yang berkaitan dengan pendapatan penerimaan peserta didik baru. Penerimaan peserta didik baru menurun secara drastis, disebabkan dengan adanya dampak Covid-19 dalam aspek ekonomi dan sosial. Jika dalam menghadapi isu masalah dan kasus seperti ini tidak dengan model pendekatan yang baru, hanya mengandalkan model pendekatan strategi penerimaan peserta didik baru secara manual atau konvensional, maka dipastikan sekolah tidak akan mendapat peserta didik baru. Faktanya, tiap tahunnya penerimaan peserta didik baru mengalami gesekan-gesekan yang fundamental salah satunya

kebijakan Sistem Zonasi yang dikeluarkan oleh sekolah-sekolah negeri. Namun, imbasnya pada sekolah-sekolah swasta terkhusus SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, yang notabennya peserta didik barunya berasal dari calon peserta didik yang tidak diterima pada sekolah negeri.”

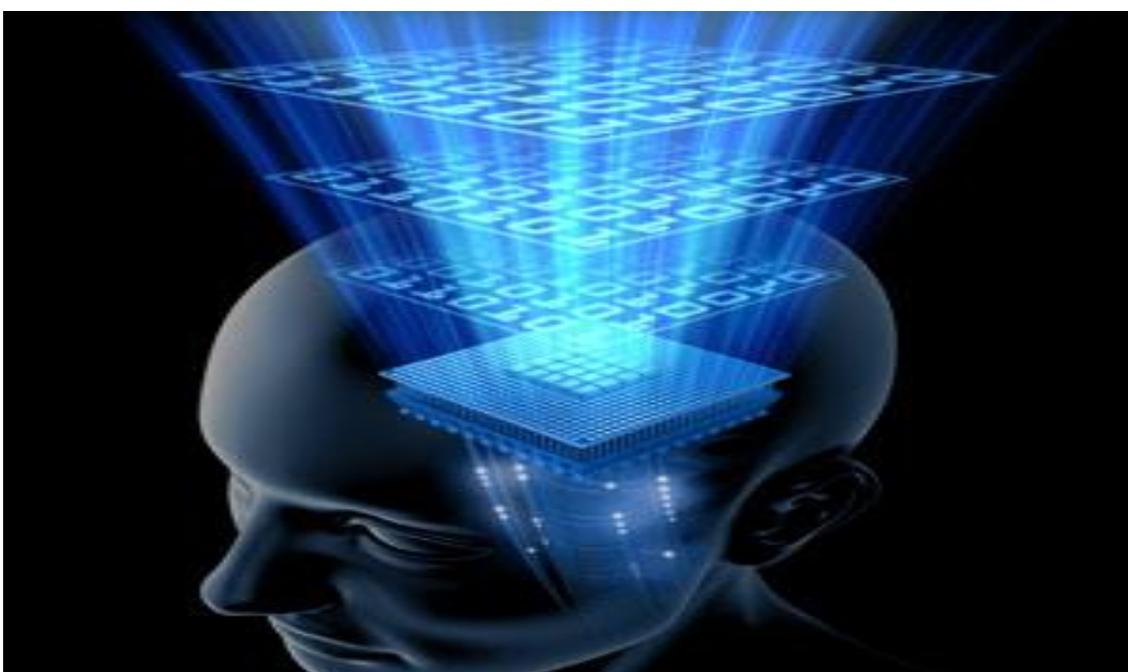
Mengingat hasil wawancara dari kepala sekolah, pentingnya pihak sekolah SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta dan tim promosi mengambil strategi promosi model yang baik. Namun, promosi penerimaan peserta didik baru dilakukan dengan model konvensional maka hasilnya kurang efektif, karena semua sekolah swasta telah melakukan model konvensional diantaranya dari menyebar brosur, memasang poster dan spanduk di jalan-jalan besar, hingga mengirim informasi lewat *online* melalui wali kelas. meskipun bagian tim promosi memberi informasi melalui sosial media, namun pada akhirnya juga mengalami penyusutan pengurangan jumlah peserta didik baru. Hal tersebut berdampak terhadap manajemen sekolah salah satunya terhadap belanja kesejahteraan guru dan karyawan. Secara garis besar, karena pengelolaan dan pendanaan anggaran program belanja sekolah berasal dari pendapatan penerimaan peserta didik baru.

#### **Model Promosi Penerimaan Peserta Didik Baru Berbasis *Neurosains* di Masa Pandemi Covid-19**

*Neurosains* adalah ilmu yang mempelajari tentang dasar-dasar dan system saraf otak (Fadilah dan Suyadi, 2020). jika ditelusuri secara historis dalam penelitian, *neurosains* mempunyai akar kualifikasi akademika keluasan ilmu yang sangat luas cakupannya, terlebih dalam pemikiran konsentrasi divisi ilmu islam. Berkembangnya *neurosains* dapat dilacak jejaknya dalam *khazanah* keilmuan islam, baik dalam *Google Cendekia* ataupun buku-buku yang relevan di masa kini. Jejak tersebut setidaknya dapat direview dalam keilmuan filsafat Islam, *tasawuf* dan *ushul fiqh*. Temuan dalam pencarian jejak *neorusains* bertumpu pada konsep akal sebagai kata kuncinya. Baik kajian filsafat Islam, *tasawuf*, maupun *ushul fiqh* serta tidak terbatas dengan keilmuan tersebut. Perspektif ilmu *neorusains* dalam pendidikan Islam secara komprehensif saling berhubungan dengan *maqosid syariah* Islam terkhusus *khifdzul ‘aql* (Suyadi, 2018). Termasuk diantaranya akal berfungsi sebagai pendeteksi pengukur kemampuan peserta didik dalam belajar. Secara eksplisit juga berkaitan dengan (*lobus frontal*), bagaimana respon peserta didik itu berpengaruh terhadap strategi dalam penerimaan peserta didik. Berikut deskripsi *neurosains* dengan akal material manusia pada Gambar 4.

Akal material merupakan salah satu fungsi dari (*lobus frontal*) manusia merupakan anugerah yang diberikan oleh Allah swt kepada semua makhluk-Nya terkhusus manusia. Di antara manfaat atau keistimewaan dari akal ini salah satunya memahami gambaran dalam otak yang belum terlukis (Jailani dan Nurkholis, 2021). Dengan berkembangnya transdisiplin ilmu pengetahuan *neurosains* ini, sangat berhubungan dengan beberapa sudut pandang keilmuan

(Jailani, Wantini, *et al.*, 2021), termasuk ada keterhubungan dengan pemikiran Ibnu Sina. Tokoh ilmuwan yang kerap dikenal dengan konsep pendidikannya, atau akal bertingkatnya termasuk akal material. Penjelasan di atas berhubungan dengan pendekatan cara memusatkan peserta didik (Suyadi dan Widodo, 2019b). Mengarah kepada calon peserta didik dan orang tuanya, memberi pemahaman dan stimulus agar tetap optimis dan semangat dalam menyekolahkan anaknya. Agar peserta didik baru tetap memiliki kemauan yang keras dalam melanjutkan studinya di tingkat Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Hal tersebut yang diambil oleh SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta dalam rangka menarik simpati calon peserta didik baru. Model penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains* sebagai salah satu alternatif untuk meningkatkan jumlah peserta didik baru di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta.



**Gambar 4. Neurosains dan Akal Material Diambil dari Insting dan Akal almuflihun.com (Wahyudi, 2021)**

Calon peserta didik baru mengalami kesulitan untuk melanjutkan sekolahnya ke tingkat SMA/ SMK. Berdasarkan hasil wawancara bersama calon peserta didik baru dan orang tua, sebagai berikut ini:

“Adanya asumsi masyarakat ketinggalan informasi, tepatnya di daerah Kota Yogyakarta, Desa Kalasan. Peserta didik tidak diperbolehkan jika melanjutkan sekolahnya di kota. Disebabkan karena jauhnya alat transportasi dan belum adanya kendaraan yang digunakan ke sekolah. Ditambah juga perekonomian masyarakat di masa pandemi Covid-19 sangat prihatin. Oleh karenanya model promosi yang digunakan oleh SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta adalah berbasis *neurosains*. Sebagai mana penjelasan di atas memanfaatkan *lobus frontalis* peserta didik baru dengan tetap memberi motivasi dan dorongan yang kuat akan pentingnya pendidikan. Karena di masa pandemi Covid-19,

mayoritas masyarakat khususnya generasi muda kehilangan motivasi untuk melanjutkan sekolahnya. Dengan adanya pendekatan *neurosains* sedikit banyak peserta didik atau generasi muda merasa tenang dan tumbuhnya rasa semangat.”

Berdasarkan hasil wawancara di atas, tim promosi penerimaan peserta didik baru SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta mengambil langkah-langkah dalam promosi penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains*, yakni:

1. Tahapan-tahapan promosi berbasis *neurosains* di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, antara lain:
  - a. Wakil kepala sekolah bagian hubungan masyarakat SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta membuat Tim Presenter, Tim Brosur, Tim Poster, Tim Spanduk, dan Tim Rontex, serta dibuatkan kelompok masing-masing tim tersebut.
  - b. Sistem atau strategi ke sekolah SMP/ MTS yang akan dituju, dalam bentuk membuat MoU pada sekolah yang akan diajak bekerja sama.
  - c. Membuat *website online* penerimaan peserta didik baru, agar calon peserta didik baru mudah dalam mengakses dan mendaftar di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta.
  - d. Membuat jadwal presentasi baik secara *online* atau *offline* menyesuaikan jadwal di SMP/ MTS.
  - e. Mengarahkan *lobus frontal* pada peserta didik sebagai pendekatan otaknya, untuk menarik *simpati* peserta didik baru.
  - f. Memberi motivasi dan rasa optimis, tidak hanya sekedar mencari peserta didik namun yang diutamakan adalah memberi motivasi belajar terhadap peserta didik baru.
  - g. Memberi motivasi orang tua peserta didik baru, agar anaknya tetap disekolahkan meskipun di masa pandemi Covid-19.
  - h. Memberikan keringanan biaya sekolah, dimulai dari uang seragam, uang gedung, dan uang sumbangan tiap bulan.

Tim Promosi penerimaan peserta didik baru untuk mengajak peserta didik baru sekolah di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, melalui model promosi penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains*, berdasar hasil wawancara berikut ini:

“Lebih baik cukup di tingkat SMP saja, melihat mahalnya biaya sekolah di semua sekolah yang ada di Yogyakarta. Melihat informasi yang demikian Tim Penerimaan Peserta Didik Baru mencari solusi yang sesuai dengan peran orang tua dan calon peserta didik, yaitu melakukan pendekatan dengan *neurosains* peran fungsi otak artinya agar calon peserta didik dan orang tua tidak stress dan sangat cemas. Sekedar contoh bukti atau kata-kata yang disampaikan ke peserta didik oleh tim penerimaan peserta didik baru. *mboten nopo-nopo* bu anak Ibu sekolah saja di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, di sana biaya sangat terjangkau dan masih bisa diangsur oleh Bapak Ibu dan adik, *monggo* sekolah di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta, *Insyaa*

*Allah* kami terima yang penting anak Ibu/Bapak punya kemauan dan betul-betul ingin sekolah, mudah-mudahan Allah swt memberi rezeki dan solusi yang baik pada bapak ibu.”

Mengingat pendekatan yang digunakan oleh SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta mengarah kepada otak calon peserta didik baru. Berikut hasil jumlah calon peserta didik baru yang diperoleh di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta tahun 2021, setelah ada perpanjangan kebijakan *online* pada Tabel 1 berikut ini. Hasil pada Tabel 1 menunjukkan hasil penerimaan jumlah calon peserta didik baru di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Sesuai dengan hasil wawancara bersama Ketua Penerimaan Peserta Didik Baru SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta Tahun 2021. Sesuai data jumlah penerimaan peserta didik baru sebagaimana yang ada di dalam Tabel 1. dari Jurusan Desain Permodelan Informasi Pembangunan, Teknik Kendaraan Ringan Otomotif, Teknik dan Bisnis Sepeda Motor, Teknik Komputer dan Jaringan, Teknik Instalasi Tenaga Listrik, Teknik Audio Video, Teknik Mesin, dan Farmasi. Biasanya jurusan yang paling banyak diminati oleh calon peserta didik adalah Jurusan Desain Permodelan Informasi Pembangunan dan Teknik Kendaraan Ringan. Namun di balik hasil Tabel 1 pendekatan yang digunakan dalam menjaring calon peserta didik baru adalah tertuju pada pendekatan otak lebih eksplisit pada kinerja *lobus frontal* (hasil wawancara dengan Bapak Irman Tri Buana).

**Tabel 1. Hasil Penerimaan Peserta Didik Baru SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta**

No.	Program Jurusan	Jumlah	Keterangan
1.	Desains Permodelan dan Informasi Bangunan	65	Terpenuhi
2.	Teknik Kendaraan Ringan Otomotif	50	Terpenuhi
3.	Teknik dan Bisnis Sepeda Motor	35	Terpenuhi
4.	Teknik Komputer dan jaringan	60	Terpenuhi
5.	Teknik Instalasi Tenaga Listrik	20	Terpenuhi
6.	Teknik Audio Video	25	Terpenuhi
7.	Teknik Mesin	40	Terpenuhi
8.	Farmasi	33	Terpenuhi

Sumber: Olah data hasil wawancara (2021).

Berdasarkan hasil Tabel 1 jumlah hasil penerimaan peserta didik baru SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta di masa Covid-19, pada tahun 2021 meningkat dibandingkan dari jumlah hasil penerimaan peserta didik sebelumnya. Penerimaan peserta didik baru di tahun 2021 dilakukan dengan model promosi berbasis *neurosains*, di setiap jurusan mengalami peningkatan. Dengan diketahui jumlah hasilnya Jurusan Desain Permodelan dan Informasi Pembangunan mendapatkan peserta didik 65% dengan rombeng kelas terpenuhi. Teknik Kendaraan Ringan Otomotif mendapatkan jumlah peserta didik baru 50% rombeng kelas terpenuhi. Adapun Jurusan Teknik Bisnis Sepeda Motor jumlah peserta didik baru 35% rombeng kelas terpenuhi. Jurusan Teknik Komputer dan Jaringan mendapatkan jumlah

peserta didik baru 60% dengan rombongan kelas terpenuhi. Jurusan Teknik Instalasi Tenaga Listrik mendapatkan jumlah peserta didik baru 20% dengan target rombongan kelas terpenuhi. Jurusan Teknik Audio Video hasil jumlah peserta didik baru 25% rombongan kelas terpenuhi. Jurusan Teknik Mesin mendapatkan jumlah peserta didik baru 40% rombongan kelas terpenuhi. Terakhir Jurusan Farmasi mendapatkan jumlah peserta didik baru 33% dengan rombongan kelas terpenuhi. Hasil penerimaan jumlah peserta didik baru tersebut, diketahui jurusan yang diminati oleh peserta didik baru adalah Jurusan Desain Permodelan dan Informasi Pembangunan, dan Jurusan Teknik Kendaraan Ringan Otomotif.

## PENUTUP/SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan peneliti menyimpulkan bahwa ternyata model promosi penerimaan peserta didik baru berbasis *neurosains* membantu peningkatan jumlah hasil penerimaan peserta didik di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta di masa Covid-19. Berbeda dari jumlah peserta didik sebelumnya, yang jauh dari target promosi sekolah. Tepatnya di tahun 2021 semua jurusan di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta jumlah rombelnya terpenuhi. Di antara jurusan yang paling banyak diminati oleh peserta didik adalah Jurusan *Desain* Permodelan Informasi Bangunan dan Teknik Kendaraan Ringan Otomotif. Hal tersebut juga berimplikasi terhadap kesejahteraan guru dan karyawan SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta. Penelitian ini memiliki keterbatasan pada aspek isi dan substansi penelitian. Oleh karenanya peneliti merekomendasikan kepada akademisi, peneliti, lembaga sekolah, masyarakat bahkan termasuk pemerintah (Kemendikbud dan Kemenag). Untuk menindaklanjuti penelitian ini yang relevan dengan manajemen sekolah pada aspek promosi penerimaan peserta didik baru, diranah pendidikan di masa kini dan di masa yang akan datang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, Zaka Firman, M. R. W. (2018). Rekonstruksi Hierarki Peraturan Perundang-Undangan Di Indonesia. *Jurnal Negara Hukum: Membangun Hukum Untuk Keadilan Dan Kesejahteraan*, 9(1), 79–100.
- Al-khowarizmi, Maulana, H., & Basit, L. (2020). Implementasi Penerimaan Peserta Didik Baru ( PPDB ) Berbasis Web pada Sekolah Dasar Alam Semangat Bangsa dan Taman Kanak-Kanak Kartini Kecamatan Medan Johor. *Pengabdian Balerang (JPB)*, 2(3), 5–10.
- Apriliana, E. S. (2020). Upaya Peningkatan Pendapatan Nasional di Tengah Wabah Virus Corona Perspektif Ekonomi Islam. *Al-Iqtishadiyah*, 6(1), 19–28.
- Arikunto, S. (2018). *Manajemen Pendidikan Sekolah* (1st ed.). Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.

- Creswell, J. W. (2000). *Metode Penelitian Pendidikan* (1st ed.). English: Oxford University.
- Fadilah, H., & Suyadi. (2020). Mirror Neuron in The Perspective Of Islamic Education. *Edukasi*, 8(2), 26.
- Farlina, Yusti, J. M. H. (2017). Kajian Kepuasan Pengguna Informasi Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Online. *IJCIT (Indonesian Journal on Computer and Information Technology)*, 2(2), 48–54. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/ijcit/article/view/2778/1824>
- Febriansyah, F. E., Syarif, A., & Miswar, D. (2021). Pelatihan Pembuatan Media Pembelajaran Berbasis Komputer Di SMK Surya Dharma Bandar Lampung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Tabikpun*, 2(1), 21–28. <https://doi.org/10.23960/jpkmt.v2i1.24>
- Hendrawan, A., Sucahyowati, H., & Laras, T. (2020). Strategi Pemasaran Word of Mouth Pada Masa Pandemi COVID-19 (Studi Pada Produk Home Industri Mie Eblek Desa Ksepuhan). *Manajemen Dan Ekonomi*, 3(1), 55–72.
- Hendro Widodo, & Nurhayati, E. (2020). *Manajemen Pendidikan Sekolah, Madrasah, dan Pesantren* (N. Asri (ed.); Pertama). Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya.
- Jailani, M., & Nur kholis. (2021). Kajian Pendekatan Hermeneutika dalam Tafsir Al-Qur ' an. *Journal of Qur'an and Hadits Studies*, 10(1), 93–120.
- Jailani, M., Suyadi, & Bustam, B. M. R. (2021a). EDISI KHAS: Pengajian Islam dan Cabaran Pandemi COVID-19. In R. Zakaria, S. Ismail, M. M. Daud, & S. M. Z. B. Koyak (Eds.), *Perkembangan Media Pembelajaran Bahasa Arab Berasis Neurosains: Kajian Lapangan di Sekolah Menengah Kejuruan di Masa Covid-19* (pp. 44–50). Kolej Universitas Islam Antarbangngsa Selangor (KUIS).
- Jailani, M., Suyadi, & Bustam, B. M. R. (2021b). The First HISPISI's International Conference on Humanities, Education, Law, and Social Sciences "New Findings during Pandemic in Social Science, Humanities, Education and Law" In P. J. A. Banks, P. I. Davies, P. Y. H. Chen, P.Z. Baidhawy, A.P.B. Tarman, & Associate Professor Dr. Zulhamri Abdullah (Eds.), *Neuroscience Based Islamic Learning a Critique of the Holistic Education Crisis in Pamekasan Madura*. Jakarta: Universitas Negeri Jakarta. (pp. 123–134).
- Jailani, M., Suyadi, & Djabedi, D. (2021). Menelusuri Jejak Otak dan 'Aql dalam Al-Qur'an Perspektif Neurosains dan Pendidikan Islam di Era Pandemi COVID-19. *Tadris: Jurnal Pendidikan Islam*, 16(1), 1–19. <https://doi.org/10.19105/tjpi.v16i1.4347>

- Jailani, M., & Suyadi, S. (2021). Membangun Bisnis Ekonomi Islam Perspektif Neuromarketing di Masa Pandemic Covid-19. *Islamic Economics, Finance, and Banking Review*, 1(2), 1–19.
- Jailani, M., Suyadi, S., & Muallimah, M. (2021). Pengembangan Pembelajaran Alquran Hadis dengan Pendekatan Akal Bertingkat Ibnu Sina Di SMK Muhammadiyah 3 Yogyakarta Berbasis Neurosains: di Masa Pandemi Covid-19. *SALAM: Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 8(4), 1051–1066. <https://doi.org/10.15408/sjsbs.v8i4.18995>
- Jailani, M., Suyadi, Wanojaleni, K., & Tsauri, S. (2021). Proceeding IConIGC: International Conference on Islamic and Global Civilization. *Penerimaan Peserta Didik Baru di Masa Covid-19 Perspektif Neurosains: Studi Kasus Di Smk Muhammadiyah 3 Yogyakarta*, 49–65.
- Jailani, M., Wantini, Suyadi, & Bustam, B. M. R. (2021). Meneguhkan Pendekatan Neurolinguistik dalam Pembelajaran : Studi Kasus pada Pembelajaran Bahasa Arab Madrasah Aliyah. *Al-Thariqah Jurnal Pendidikan Islam*, 6(1), 152–167.
- Jailani, M., Widodo, H., Fatimah, S., Islam, F. A., Pendidikan, M., Islam, A., Ahmad, U., Yogyakarta, D., Islam, F. A., Pendidikan, M., Islam, A., Ahmad, U., & Yogyakarta, D. (2021). Pengembangan Materi Pembelajaran Pendidikan Agama Islam: Implikasinya Terhadap Pendidikan Islam. *Al-Idarah: Jurnal Kependidikan Islam*, 11(1), 143–155.
- Nurrohman, P. S. P. (2020). Pertumbuhan Ekonomi Islam di Indonesia: Studi Kasus Perkembangan Keuangan Komersial Syariah dan Keuangan Sosial Syariah. *Economica*, 1(5), 1–31.
- Ramadhani, N. A. Y. (2013). Pembangunan Sistem Informasi Penerimaan Siswa Baru di Sekolah Menengah Kejuruan Al-Irsyad Tegal. Indonesian. *Jurnal on Computer Science - Speed (IJCSS)* 15, 10(1). <https://doi.org/ISSN:1979-9330>.
- Sofica, V., Febiola, T. S., Septiani, M., & Ningsih, R. (2020). Penerimaan Peserta Didik Baru Secara Daring Di Masa Pandemi Covid-19 pada Smpit Tambun Islamic School. *Jurnal Infortech*, 2(2), 177–183. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/infortech>
- Sousa, D. (2016). Development Brain Based Learning in Education Manajemen School. In *Education Manajemen School* (1st ed., Vol. 1, Issue 2). England: Oxford University.
- Suradi, A., & Windarti, M. W. (2020). Penerapan Model Delone Dan Mclean Pada Si-Pmb Online Dari Perspektif Pengguna Untuk Meningkatkan Kualitas Layanan. *Simetris: Jurnal Teknik Mesin, Elektro Dan Ilmu Komputer*, 11(1), 241–248. <https://doi.org/10.24176/simet.v11i1.3736>

- Suyadi. (2018). A Genealogical Study of Islamic Education Science at The Faculty of Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga. *Al-Jami'ah: Journal of Islamic Studies*, 56(1), 28–95. <https://doi.org/10.14421/ajis>.
- Suyadi. (2020). *Pendidikan Islam dan Neurosains: Menelusuri Jejak Akal dan Otak Dalam Alquran Hingga Pengembangan Neurosains Dalam Pendidikan Islam* (Lintang Novita (ed.); Pertama). Jakarta: Kencana.
- Suyadi, Nuryana, Z., & Fauzi, N. A. F. (2020). The fiqh of disaster: The mitigation of Covid-19 in the perspective of Islamic education-neuroscience. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 51(2), 101848. <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2020.101848>
- Suyadi, dan Sutrisno. (2018). A genealogical study of Islamic education science at the faculty of Ilmu Tarbiyah dan Keguruan UIN Sunan Kalijaga. *Al-Jami'ah*, 56(1), 29–58. <https://doi.org/10.14421/ajis.2018.561.29-58>
- Suyadi, & Widodo, H. (2019a). Millennialization of Islamic Education Based on Neuroscience in the Third Generation University in Yogyakarta Indonesia. *QIJIS: Qudus International Journal of Islamic Studies*, 7(1), 173–202.
- Suyadi, & Widodo, H. (2019b). Millennialization Of Islamic Education Based On Neuroscience In The Third Generation University In Yogyakarta Indonesia. *QIJIS: Qudus International Journal of Islamic Studies*, 7(1), 173–202. <https://doi.org/DOI:10.21043/qijis.v7i1.4922>
- Wahyudi. (2021). *Insting dan 'Aql*. Wakaf Tunai. diakses pada 1 September 2021. <http://almuflihun.com/insting-dan-akal/>
- Widodo, H. (2017). Manajemen Perubahan Budaya Sekolah. *MANAGERIA: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 2(2), 287–306. <https://doi.org/10.14421/manageria.2017.22-05>
- Widodo, H. (2019a). *Pendidikan Holistik Berbasis Budaya Sekolah* (Hatib Rahmawan (ed.); Pertama). Yogyakarta: UAD Press.
- Widodo, H. (2019b). The Role of School Culture in Holistic Education Development in Muhammadiyah Elementary School Sleman Yogyakarta. *Dinamika Ilmu*, 19(2), 265–285. <https://doi.org/10.21093/di.v19i2.1742>
- Yanti, U. D. D., & Rakhmah, S. N. (2019). Penerapan Metode Delone dan Mclean dalam Mengukur Kesuksesan PPDB Online pada MTsN 1 Bekasi. *Inti Nusa Mandiri*, 14(1), 111–116.
- Yusmaliana, D., & Widodo, H. (2019). Reconstruction of Islamic Education Curriculum in The Disruption Era. *IJISH (International Journal of Islamic Studies and Humanities)*, 2(1), 50–57. <https://doi.org/10.26555/ijish.v2i1.748>