

**Fenomena Jemput Bola pada Proses PPDB  
(Studi Fenomenologi Jemput Bola di SMK Siang 1 Bojonegoro)**

**Titin Sekartika**

Program Studi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya  
sekartika29titin@yahoo.co.id

**Ardhie Raditya**

Dosen Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Surabaya  
diditz.kristina@gmail.com

**Abstrak**

Lembaga pendidikan swasta memiliki berbagai metode dalam perekrutan siswa sesuai dengan kebutuhan sekolah. Pada umumnya, sekolah tersebut lebih memilih untuk menerapkan PPDB (Penerimaan Peserta Didik Baru) dengan metode “jemput bola”, dibandingkan mengikuti PPDB *Online*. PPDB “jemput bola” merupakan suatu metode perekrutan siswa yang diikuti oleh seluruh satuan sekolah termasuk, tenaga pendidik dan siswa. Mereka terjun langsung ke lapangan untuk mencari dan menjemput siswa. Jadi, tidak hanya siswa yang mendatangi sekolah untuk mendaftar, akan tetapi pihak sekolah yang akan menjemput calon siswa. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan Fenomenologi Alfred Schutz. Teori tindakan sosial Max Weber sebagai pisau analisis penelitian ini. Fokus kajian penelitian ini adalah satuan sekolah SMK Siang 1 Bojonegoro. Pemilihan informan dilakukan secara *purposive*. Data diperoleh melalui observasi, *Indepth Interview*, serta dokumentasi. Hasil penelitian, SMK Siang 1 Bojonegoro memiliki beberapa alasan dalam “jemput bola”, diantaranya: mempertahankan prestise sekolah, menghilangkan stereotip negatif, adanya kompetisi antar sekolah, meningkatkan modal ekonomis, efisiensi birokrasi, dan adanya kultur komunal pada masyarakat Bojonegoro. Terdapat dua strategi yang digunakan untuk mensukseskan “jemput bola”. Strategi Hegemoni, aktor bertindak atas dasar prinsip waralaba, dilihat dari sisi efisiensi dan efektivitasnya semata. Sedangkan, strategi Modal Sosial aktor bertindak berdasarkan nilai-nilai moral dan agama.

**Kata Kunci:** PPDB, jemput bola, Strategi

**Abstract**

Private educational institutions have the right to determine their own way in the recruitment of students according to the needs of the school. In general, the schools prefer to apply PPDB (admission of new students) with the method of "pick up the ball", than follow PPDB Online. "Pick up the ball" is a method of student recruitment, where the entire schools unit including educators and students go directly into the field to search for and pick up students. Thus, not only the students who come to school to sign up, but the school will pick prospective students. This study is a qualitative research with Phenomenology of Alfred Schutz approach. Tool of analysis, using Max Weber's Theory of Social Action. The focus of this research study is an unit of Bojonegoro vocational school. Informants selection done *purposively*. The data obtained through observation, *indepth interviews*, and documentation. The results of the study, Bojonegoro vocational school has some reason to "pick up the ball": maintaining the prestige of the school, eliminate negative stereotypes, the existence of competition between schools, improve the economic capital, bureaucratic efficiency, and the existence of a communal culture at Bojonegoro society. There are two strategies used to succeed "pick up the ball". Hegemony Strategy, actor acting on the basis of the franchise, in terms of efficiency and effectiveness alone. Meanwhile, Social Capital Strategy actors act on moral and religion values.

**Keyword :** Admission, New Students, "Pick up the ball", Strategy

## PENDAHULUAN

PPDB atau yang kerap disebut dengan penerimaan peserta didik baru, merupakan bagian program sekolah. Setiap lembaga pendidikan secara serentak melaksanakan kegiatan PPDB. Sekolah memiliki keharusan untuk memfasilitasi calon peserta didik baru, akan tetapi sekolah tidak memiliki kewajiban mencari peserta didik (Niron, 2011:6). Namun pada prakteknya banyak sekolah yang memanfaatkan jaringan-jaringan sosial untuk mencari siswa. Padahal, menurut aturan pemerintah sekarang sistem yang diterapkan adalah PPDB *online*. Di Indonesia, sekolah swasta lebih banyak dibandingkan sekolah negeri. Kondisi demikian memicu persaingan sekolah dalam perekrutan calon peserta didik baru.

Prinsip yang harus dikembangkan dalam proses PPDB adalah transparansi, adil, dan tidak memberatkan calon siswa baru. Dilihat dari waktu pelaksanaan penerimaan siswa, materi seleksi siswa, dan biaya siswa masuk sekolah perlu ditinjau kembali oleh pihak sekolah. Hal ini karena melanggar hak asasi anak memperoleh kesempatan mendapat pendidikan secara terbuka dan adil, serta telah menciptakan kondisi diskriminasi terhadap anak. Oleh karena itu, secara sepakat pemerintahan Indonesia menetapkan PPDB *online* untuk menjawab sebagian permasalahan PPDB yang ada di dunia pendidikan.

Pelaksanaan PPDB *online* tidak terlaksana secara optimal. Hal tersebut dikarenakan sumber daya manusia dibidang teknologi kurang memadai. Baik pihak sekolah maupun warga masyarakat merasa dirinya tidak mengerti sistem komputasi. Fenomena tersebut dapat dijumpai di Kabupaten Bojonegoro. Pelaksanaan PPDB *online* seolah-olah terabaikan karena sebagian besar warga Bojonegoro merasa asing dengan sistematika teknologi informasi.

Warga Bojonegoro, tidak hanya bermasalah pada SDM-nya saja. Namun mengenai sosialisasi PPDB *online* dan kultur komunal juga merupakan penghambat pelaksanaan kegiatan tersebut. Perekrutan siswa dengan cara ini mulai dicanangkan sejak tahun 2000, akan tetapi mulai diterapkan di Bojonegoro pada tahun 2009. Faktanya sampai sekarang hal ini masih belum terlaksana secara optimal.

Keadaan serupa dapat dijumpai di SMK Siang 1 Bojonegoro, yang mana proses PPDB *online* tidak terlalu diterapkan. Hal tersebut dikarenakan SMK kota swasta yang notabene sekolah favorit di Kabupaten Bojonegoro ini mengalami penurunan jumlah siswa selama 2 tahun berturut-turut. Dimulai pada tahun 2008 dan diperparah pada tahun 2010. Selain itu, yang menjadi masalah internal sekolah adalah kurangnya sarana prasarana komputasi. Seiring dengan berkembangnya sistem pendidikan, masalah eksternal juga muncul, yaitu adanya kompetisi antara sekolah.

Sekolah yang didirikan sejak tahun 1976 ini, selama 4 tahun terakhir telah menerapkan sistem “Jemput bola”. Disini bukan hanya siswa yang mendatangi sekolah, akan tetapi para guru, karyawan TU, pesuruh sekolah bahkan melibatkan siswa pengurus Osis maupun siswa non-pengurus Osis juga mencari dan menjemput calon siswa yang ingin mendaftar.

Menariknya sistem “jemput bola” tidak monoton, para satuan sekolah memiliki berbagai strategi untuk menarik minat calon siswa baru. Seorang pahlawan tanpa tanda jasa bersedia turun lapangan bagaikan *salles* yang mempromosikan sekolah hanya untuk mencari siswa. Tragis ketika seorang pendidik yang seharusnya *digugulan ditiru* mengumbar-umbar janji layaknya politikus, menjadikan sekolah sebagai *sentral komoditi*.

Wajar ketika sekolah swasta melakukan rekrutmen siswa dengan strategi khusus. Karena mereka memiliki otoritas atas kelompoknya. Fenomena “jemput bola” mulai menampakkan jati diri yang sesungguhnya, penuh kontradiksi, ideologis dan justru melahirkan patologi pendidikan. Terdapat implikasi yang merendahkan harkat dan martabat tenaga pendidik. Memang, tidak ada salahnya melakukan rekrutmen siswa, namun alangkah baiknya tidak dengan cara yang dapat merusak citra pendidik.

## METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Guna menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, situasi atau fenomena yang timbul di masyarakat dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa (Bugin, 2001:48).

Menggunakan pendekatan fenomenologi Alfred Schutz. Tujuannya untuk mengetahui *Because Motive* (alasan) dan *In Order To Motive* (tujuan). *Because motive* yaitu tentang alasan seseorang dalam melakukan suatu tindakan, memilih suatu pilihan serta kaitanya dengan keputusan, sedangkan *In order to motive* berkaitan dengan satu alasan utama yang melatarbelakangi tindakan dan pilihan atau keputusan seseorang yang berkaitan dengan tujuan yang hendak dicapai. Misalnya, dalam “jemput bola” aktor memiliki alasan dan tujuan untuk menerapkan strategi hegemoni. Mereka memiliki *public speaking* yang bagus. Oleh karena itu, dirinya memiliki tujuan dalam kegiatan tersebut sebagai ajang untuk eksis. Fenomonologi dapat membongkar dunia kesadaran individu, tertarik dengan struktur-struktur, dan cara kesadaran bekerja manusia (Moleong, 2008:94).

Lokasi Penelitian berada di Kabupaten Bojonegoro, yaitu pada SMK Siang 1 Bojonegoro. Alasan pemilihan lokasi penelitian yang pertama karena SMK Siang 1 Bojonegoro merupakan sekolah favorit. Kedua, sekolah tersebut terkenal dengan kenakalan siswanya, akan tetapi

prestasinya dapat dibanggakan. Hal ini dibuktikan dengan pemerolehan gelar ISO 2008-9001 dan akreditasi A. Ketiga, yang paling menarik dari sekolah ini adalah idenya dalam mencetuskan fenomena “jemput bola” dalam merekrut calon peserta didik baru.

Subyek penelitian ini adalah anggota pada SMK Siang 1 Bojonegoro, termasuk tenaga pendidik, staff tata usaha, pesuruh sekolah, pengurus Osis maupun non-pengurus Osis. Tidak hanya guru yang dijadikan subjek penelitian namun juga siswa, karena peneliti ingin mengetahui keabsahan dan korelasi data. Subyek penelitian dipilih secara *purposive*. Artinya, subyek penelitian dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu, terkait dengan pengetahuannya tentang “jemput bola”.

Penelitian lapangan dilakukan dengan cara observasi dan wawancara secara mendalam. Pada penelitian ini, teknik observasi yang digunakan adalah *participant observation* yaitu, peneliti terlibat langsung dalam kepanitiaan proses pelaksanaan PPDB “jemput bola” dari awal sampai akhir. Sedangkan, data sekunder akan diperoleh dengan memanfaatkan data dari buku, koran, majalah, jurnal atau internet. Data tersebut digunakan untuk memperoleh informasi yang tidak diperoleh dari observasi dan *indepth interview*.

Proses analisis data diawali dengan menelaah data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen resmi, foto dan sebagainya. Hasil temuan data dianalisis dengan menggunakan analisis data fenomenologi, diawali dengan melakukan kategorisasi-kategorisasi terhadap data yang telah diperoleh. Awalnya, dilakukan penyelidikan terhadap data tentang kesamaan-kesamaan strategi yang dilakukan oleh subyek penelitian, yang selanjutnya mencari perbedaan pendapat antara subyek penelitian yang satu dengan yang lain sebagai sebuah kategorisasi yang berbeda.

Langkah selanjutnya dalam analisis data adalah memeriksa keabsahan data dengan menggunakan metode *trianggulasi* (Moleong, 2004:1). Metode *Trianggulasi* dapat ditempuh melalui beberapa langkah. Pertama, membandingkan data hasil observasi dengan data hasil wawancara. Kedua, membandingkan perkataan subyek sepanjang waktu. Ketiga, membandingkan keadaan dan perspektif satuan sekolah dengan isi suatu dokumen yang berkaitan. Keempat, membandingkan perkataan informan dengan tindakannya. Kemudian memulai dengan langkah penafsiran data yaitu mengkritisi teori berdasarkan data yang ada.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Alasan SMK Siang 1 Bojonegoro lebih memilih menerapkan sistem “jemput bola” dalam perekrutan peserta didik baru, dibandingkan harus mengikuti aturan

pemerintah mengenai pelaksanaan PPDB secara *online* karena beberapa alasan, yaitu SMK Siang 1 Bojonegoro sebagai pencetak komoditi dengan gelar akreditasi “A” dan sertifikat ISO 9001:2008, tentu tidak mudah baginya untuk bertahan ditengah persaingan pendidikan yang telah menyerupai pasar industri. Tentunya, sekolah yang dalam kajian ini dapat disebut sebagai pasar. Mereka ingin tetap menampakkan diri sebagai pemegang standarisasi yang telah diakui oleh dewan perdagangan dunia WTO. Dengan tujuan, sekolah akan mampu menghasilkan produk-produk yang bermutu tinggi dan sesuai dengan selera konsumen. Usaha sekolah dalam mempertahankan prestisenya ini sesuai dengan pandangan Weber, berbicara tentang “situasi golongan status” (Maliki, 2010:213). Tidak heran jika sekolah melakukan berbagai macam cara untuk mempertahankan prestise yang dimiliki.

Peserta didik merupakan ukuran keberhasilan sekolah swasta dalam mempertahankan mutu standarisasi pendidikan. Itulah alasan SMK Siang 1 Bojonegoro bersikeras untuk membangun alur “jemput bola” dengan se-ideal mungkin. Situasi ini sejalan dengan pemikiran Weber mengenai tuntutan secara efektif dari apa yang telah diberikan kepada golongan status (Maliki, 2010:214).

Kepala Sekolah SMK Siang 1 Bojonegoro hanya memperhitungkan nilai keuntungan bagi kepentingan pribadi sekolah. Akhirnya suatu pilihan dibuat atas penerapan sistem PPDB “jemput bola” hanyalah sebagai alat yang dipergunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Hal ini mencerminkan bahwa pertimbangan Kepala Sekolah hanya bertumpu pada sisi efisiensi dan efektivitasnya saja, yang mana sesuai dengan pandangan Weber mengenai tindakan sosial berdasarkan rasional instrumental (Maliki, 2010:208). Aktor sebagai pemimpin tidak bertindak berdasarkan komitmen atas nilai-nilai luhur kehidupan, akan tetapi aktor hanya bertindak berdasarkan keegoisan semata.

Siswa sekolah menengah kejuruan mayoritas adalah laki-laki. Sehingga masyarakat menilai bahwa SMK itu negatif. Siswa laki-laki cenderung dengan sifatnya yang “nakal” dan “buruk”. *Stereotype* inilah yang melekat dalam benak masyarakat selama ini. *Image* SMK secara umum jika dipandang oleh masyarakat merupakan sekolah khusus laki-laki, bahkan kompetensi keahliannya pun cenderung bernuansa *otomotif*. Realitas inilah, jika dikaji dengan menggunakan pemikiran Soerjono mengenai stereotip, termasuk sebuah pandangan umum suatu kelompok terhadap sebuah instansi yang bersifat negatif (Horton dan Hunt, 1984:223). Hal ini membuktikan bahwasannya cara pandang *stereotip* yang diterapkan suatu kelompok masyarakat tanpa pandang

bulu terhadap institusi yang distereotipkan (Soekanto, 2012:104-108).

Kondisi serupa juga dialami oleh SMK Siang 1 Bojonegoro yang kaya akan peserta didik dengan jenis kelamin laki-laki. Jumlah siswa laki-laki sebanyak 1.160 siswa, sedangkan siswa perempuan adalah 157 siswa, dengan demikian 88% siswa laki-laki yang mendominasi di SMK Siang 1 Bojonegoro (PM-WMM, 2013:1). Inilah salah satu penyebab masalah *internal* yang ada di sekolah tersebut. Menurut Soekanto, cara pandang calon siswa baru, mengenai sekolah dipengaruhi oleh adanya efek *homogenitas outgroup* (Horton dan Hunt, 1984:224).

*Image* SMK dipertahankan kelompok masyarakat melalui *persepsi selektif* (Soekanto, 2012:107). Mereka hanya memandang peristiwa atau hal-hal yang umum, tetapi mereka tidak memperhatikan dan memahami pengecualian. Mereka hanya memberi pandangan yang buruk saja, tanpa melihat sisi positifnya. Kelompok masyarakat juga melakukan penafsiran secara berlebihan (*interpretasi selektif*) misalnya, “sekolah SMK siswanya nakal-nakal, suka membolos, dan prestasinya buruk, berbeda dengan sekolah SMA pada umumnya”.

Sebagai upaya untuk menghapus stereotip negatif inilah akhirnya pihak sekolah mencanangkan kompetensi keahlian baru yang sekiranya dapat menarik perhatian calon peserta didik, khususnya bagi siswa perempuan. Hal tersebut yang membuat sekolah semakin menguatkan tali promosi melalui metode “jemput bola” karena pihak sekolah yakin, bahwa suatu saat *image* tersebut akan menghilang dengan sendirinya.

Ideologi kompetisi dewasa ini telah digunakan sebagai basis dalam dunia pendidikan (Nuryatno, 2011:70). Menurut Marx, kompetisi ini diposisikan sebagai basis dalam pasar bebas. Sistem perekrutan siswa adalah salah satu penjelmaan dari wujud kompetisi antar sekolah. Mereka berlomba-lomba dalam mengumpulkan kuota peserta didik dengan strategi yang berbeda. Sekolah yang berkualitas tinggi, mapan dalam ekonomi, dan telah dipercayai oleh masyarakat, tentu tidak *fair* jika berkompetisi dengan sekolah yang lemah. Ini bukan kompetisi yang sehat, tapi bisa jadi malah memicu adanya konflik antar sekolah.

Pelaksanaan perekrutan peserta didik dikemas dengan menggunakan cara masing-masing sekolah. Antar sekolah memiliki strategi yang berbeda. Oleh karena itu, keadaan ini memicu adanya kompetisi yang berujung pada konflik diantara mereka. Mayoritas sekolah swasta meniru gaya SMK Siang 1 Bojonegoro dalam perekrutan siswa. Mereka menerapkan sistem “jemput bola” dengan memasang *stand* pendaftaran pada titik-titik tertentu. Sedangkan, sekolah negeri lebih cenderung melakukan promosi dengan PPDB *Online* sesuai dengan aturan

pemerintah. Akan tetapi, siswa tetap menempatkan pilihan utamanya pada sekolah negeri. Hal inilah yang disebut sebagai persaingan tidak sehat. Meskipun sekolah negeri menerapkan PPDB *Online*, akan tetapi posisi mereka kuat, baik dari segi pendidikan maupun modal ekonomi, layaknya apa yang telah diungkapkan oleh Marx.

Data *statistic* menunjukkan bahwasannya terdapat 23 jumlah sekolah dipusat kota Bojonegoro (Sutejo, 2012:97). Lalu dengan kondisi persaingan yang sedemikian sengit, tentunya sekolah menengah kejuruan dengan status swasta tidak dapat berpangku tangan. Oleh karena itu, sekolah tersebut menerapkan program “jemput bola” karena jika kalah dalam kompetisi maka pendidikan pun tidak akan peduli dengan nasib mereka. Bahkan, ideologi kompetisi ini sengaja didesain bagi para pemenang.

Demi menjaga kestabilan jumlah peserta didik pada setiap tahun ajaran baru, maka SMK Siang 1 Bojonegoro menerapkan sistem “jemput bola” pada proses PPDB. Hal tersebut sesuai dengan pandangan Weber mengenai pendidikan memiliki posisi khusus dalam kaitan dengan birokrasi dan konsep hubungan kelompok. Hubungan kekuasaan antar sekolah dan konflik kepentingan akan selalu muncul dalam masyarakat yang menimbulkan kompetisi.

Layaknya pasar, bukti atas prestise SMK Siang 1 Bojonegoro diukur dari jumlah *komoditi* dan *profit* yang dihasilkan. Sekolah hanya memperhitungkan jumlah peserta didik yang diperoleh setiap tahunnya saja, karena hal ini dapat menambah modal ekonomis sekolah. Idealnya dimata sekolah dengan atmosfer pabrik, jumlah komoditi harus mengalami peningkatan pada setiap tahunnya. Akan tetapi dalam realitasnya, pasar selama beberapa tahun mengalami jumlah penurunan komoditi yang sangat drastis. Sedangkan komoditi dibutuhkan untuk menopang masyarakat yang terindustrialisasi.

Kepala Sekolah menyebutkan pada tahun 2008 sekolah ini benar-benar mengalami penurunan jumlah siswa yang sangat mengkhawatirkan. Dimulai dari tahun 2006 yang mana sekolah berhasil mendapatkan kuota siswa sebanyak 442 peserta didik, mengalami penurunan pada tahun 2007 dengan jumlah 320 siswa dan diperparah pada tahun 2008 dengan jumlah 249 siswa. Keadaan ini menurut satuan sekolah merupakan ancaman besar bagi kelangsungan sekolah. Penurunan jumlah siswa dapat mempengaruhi sekolah, baik dari segi sosial maupun dari segi ekonomi. Sebab, peserta didik selain sebagai penggalangan dana, keberadaannya juga sebagai bukti kejayaan sekolah. Jadi semakin meningkat jumlah komoditi, maka semakin meningkat pula modal ekonomi yang diperoleh pasar.

Melihat posisi SMK Siang 1 Bojonegoro dengan status swasta membuat mereka tidak ada pilihan lain dalam penggalangan dana. Sekolah swasta dimanapun itu pasti membutuhkan anggaran dana yang besar untuk kelangsungan kegiatan belajar mengajar. Akan jarang sekali sekolah swasta mendapatkan bantuan dari pemerintah daerah maupun pemerintah pusat, jika tidak mempunyai koneksi yang jelas dengan mereka. Hal inilah yang membuat pasar harus melakukan perekrutan siswa dengan cara “jemput bola”, karena pada hakekatnya mereka membutuhkan banyak komoditi untuk menjaga kestabilan *profit*. Secara otomatis, jika jumlah siswanya banyak, maka Sumber Dana Pendidikan yang diperoleh sekolah juga akan semakin tinggi. Ini membuktikan bahwasannya siswa merupakan komoditas sekolah yang akan mendatangkan modal ekonomi bagi sekolah. Realitas ini sesuai dengan pandangan Marx bahwasannya dominasi kapitalisme tidak hanya dalam wilayah ekonomi, akan tetapi telah merambah ke wilayah dunia pendidikan (Nuryatno, 2011:56).

Pemasukan yang diterima sekolah swasta tentunya juga akan berpengaruh terhadap pengeluaran sekolah. Seperti yang diketahui, gaji guru tidak tetap di lembaga pendidikan swasta terkenal dengan nominal yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan gaji di lembaga pendidikan negeri. SMK Siang 1 Bojonegoro dalam menggaji GTT saja berkisar antara Rp. 32.000,00/jam sampai dengan Rp. 35.000,00/jam. “Jemput bola” dalam hal ini akan diharapkan mampu menanggulangi kebutuhan tersebut dan menjadi solusi dalam penggalangan dana. Disini jelas bahwa, realitas “jemput bola” sebagai peningkat modal ekonomi. Hal ini dibuktikan dengan adanya tambahan biaya pendidikan sekolah bagi peserta didik setelah adanya “jemput bola” sebesar Rp. 125.000,00. Sebelumnya Marx, dengan mengutip pendapat Peter McLaren juga telah berpendapat bahwasannya hubungan antara kapitalisme dan ilmu pengetahuan dalam dunia pendidikanlah yang mendorong berkembangnya ilmu pengetahuan yang hanya bertujuan untuk mendapatkan *profit* material dibandingkan untuk menciptakan kehidupan global yang lebih baik (Nuryatno, 2011:57).

Setelah sekolah berhasil menerapkan PPDB dengan metode “jemput bola” birokrasi sekolah menjadi luwes. Dalam artian birokrasi sekolah berubah menjadi birokrasi yang efektif layaknya restoran cepat saji. Misalnya dalam melakukan promosi sekolah, pihak sekolah menawarkan cara-cara rasional yang terbaik untuk mensukseskan acara tersebut, dengan mendatangi radio-radio ternama yang ada di Kabupaten Bojonegoro, seperti Radio Madani FM dan Malwapati Bojonegoro yang telah direkomendasikan pihak lembaga. Sekolah dapat secara langsung mengikuti siaran *On air* dalam acara pada radio

tersebut, misalnya pada kesempatan acara *Akang Prabu* Malwapati. Selain itu, pihak sekolah juga bekerjasama dengan pihak media masa, seperti koran Radar Bojonegoro sebagai media promosi yang lebih efektif. Hasilnya cepat dan meluas di masyarakat. Fenomena ini sesuai dengan prinsip *McDonaldisasi* yang ditawarkan oleh Ritzer. Prinsip efisiensi, yang mana sistem tersebut menawarkan kepada kita mengenai sebuah metode yang optimal untuk mendapatkan suatu hal ke hal lain (Ritzer dan Goodman, 2010:570).

Birokrasi sekolah selain menyiasati kegiatan “jemput bola” sebagai ajang promosi yang efektif, juga mengemasnya dengan politik penertiban. Hal ini dibuktikan dengan adanya ide dari sekolah yang mana dalam pelaksanaan kegiatan “jemput bola”, pihak sekolah menawarkan beberapa kalkulasi pendaftaran agar mendapatkan hadiah. Misalnya ketika calon peserta didik baru bersedia langsung memenuhi persyaratan yang diajukan oleh sekolah dengan cara langsung bersedia mendaftar ulang, maka dirinya akan mendapatkan tas ransel cantik dari pihak sekolah dan langsung dapat mengambil seragam sekolah sesuai dengan ukurannya. Hal tersebut menurut Ritzer sama dengan aturan prinsip *McDonaldisasi* mengenai makanan dan layanan yang terkalkulasi. Disini kuantitas sejajar dengan kualitas. Para calon peserta didik tidak lagi melihat kualitas sekolah yang dipilih, melainkan dirinya hanya termakan dengan hadiah-hadiah yang ditawarkan oleh sekolah. Merujuk pada fakta bahwasannya masyarakat lokal (Bojonegoro) pada umumnya lebih tertarik pada hal-hal yang berbau hadiah-hadiah dan mudah tertipu oleh iming-iming politik penertiban.

Terdapat bentuk kalkulasi lain yang ditawarkan oleh sistem yang menganut gaya *McDonaldisasi*, yaitu kalkulasi penghematan waktu. Menurut Ritzer, *McDonaldisasi* menjanjikan bahwasannya makan di restorannya itu lebih dapat menghemat waktu dari pada makan di rumah (Ritzer dan Goodman, 2010:570). Fenomena yang serupa juga terjadi pada pelaksanaan “jemput bola” di SMK Siang 1 Bojonegoro. Disini siswa tidak perlu susah-susah mendatangi sekolah untuk mendaftar. Siswa cukup datang di *stan* pendaftaran SMK Siang 1 Bojonegoro. Lalu pihak sekolah akan menjemput calon siswa dan menuntun alur pendaftaran.

SMK Siang 1 Bojonegoro sebagai pasar yang telah mendapatkan penghargaan dari WTO, ingin tetap menampakkan diri sebagai pemegang standarisasi yang telah diakui oleh dewan perdagangan dunia. Sekolah ingin menghasilkan produk-produk yang bermutu tinggi dan sesuai dengan selera konsumen. Oleh karena itu, sekolah menawarkan berbagai kompetensi akademik diantaranya adalah Akuntansi, Multimedia, Teknik Kendaraan Ringan (otomotif), dan Audio Video.

Tawaran-tawaran kompetensi keahlian ini didesain sesuai dengan kebutuhan yang ada pada pasar industri dewasa ini. Sekolah di SMK Siang 1 Bojonegoro, siswa dapat mempelajari ilmu-ilmu yang diajarkan oleh sekolah-sekolah terbaik di dunia yang dibutuhkan oleh dunia industri. Oleh karena itu, hal tersebut sejalan dengan pemikiran Ritzer mengenai prinsip prediktabilitas yang ditawarkan oleh *McDonal'd*. Mereka membuat jaringan dengan desain tingkat tinggi untuk pasar masa, tetapi dengan produk identik dijual ditoko yang sama (Ritzer dan Goodman, 2010:571). Sebab, masyarakat kita lebih cenderung menyukai kuasa citra ketimbang substansi (Subkhan, 2012:23). Ironisnya calon peserta didik tidak menyadari bahwa dirinya telah dijadikan sebuah obyek sasaran kapitalisme yang dihegemoni melalui prinsip dan simbol mereka.

Sekolah mengadakan tes psikologi untuk mengetahui kemampuan akademik peserta didik baru. Tes tersebut dikontrol oleh komputer dengan tujuan agar mendapatkan hasil yang efisien dan cepat. Oleh karena itu, pihak sekolah memilih menggunakan teknisi non-manusia. Kenyataan tersebut sama halnya dengan prinsip *McDonal'd* yang ditawarkan oleh Ritzer. Bahwasannya terdapat kontrol melalui teknologi non-manusia, bukannya teknologi manusia.

Masyarakat kota Bojonegoro terkenal dengan masyarakat yang masih menjunjung tinggi nilai-nilai kebersamaan. Penduduk desa dengan memegang teguh arti tradisi yang telah diinternalisasi dalam dirinya. Mereka tidak siap jika harus mendaftarkan anak-anaknya di sekolah dengan sistem *online*. Belum puas jika belum datang dan menemui panitia PPDB sekolah secara langsung. Hal ini dikarenakan konsensus terpenting dalam karakteristik masyarakat solidaritas mekanik berpola normatif (Damsar, 2011:30).

Budaya komunal tersebut jika dikaji ulang merupakan pengaruh dari mata pencaharian masyarakat Bojonegoro yang sebagian besar adalah seorang petani. Selain itu, karakteristik komunitas warganya juga masih tergolong pedesaan. Keadaan geografis yang agraris membuat hasil pertanian sangat menjanjikan untuk ditekuni, meskipun hasil lahan sudah mulai bergeser karena kondisi-kondisi tertentu, akan tetapi banyak warga yang tetap mempertahankan profesi tersebut sebagai pekerjaan pokoknya. Jika ditarik garis lurus maka akan ditemukan implikasinya terhadap kualitas SDM warga Bojonegoro.

Sekolah memiliki alasan kuat dalam menerapkan “jemput bola”. Mengatasnamakan budaya komunal yang ada pada masyarakat kabupaten Bojonegoro. “Jemput bola” warga merasa diperhatikan oleh pihak sekolah. Jadi mereka seakan memiliki hubungan yang erat dengan sekolah. Tentunya masyarakat merasa bahwa SMK Siang

1 Bojonegoro peduli dan bersedia merangkul warga. Budaya komunal masyarakat Bojonegoro dalam menyikapi pendaftaran sekolah untuk anak-anaknya sesuai dengan pemikiran Weber mengenai tindakan sosial tradisional. Tindakan sosial ini didorong dan berorientasi kepada tradisi masa lampau (Siahaan, 1986:201).

Proses “jemput bola” yang dilakukan oleh SMK Siang 1 Bojonegoro dikemas dengan berbagai cara. Setiap satuan sekolah memiliki strategi masing-masing untuk mensukseskan kegiatan “jemput bola”.

Terdapat dua bentuk strategi yang diterapkan sekolah, diantaranya adalah, Strategi hegemoni merupakan suatu cara dalam perekrutan siswa dengan mengandalkan kekuatan bahasa seorang individu. Bertumpu pada kemampuan individu dalam merangkai kata demi kata sehingga akan menghasilkan sebuah kalimat yang menarik dan mengandung makna *persuasif*. Mengandung makna ajakan kepada seseorang untuk mengikuti kehendaknya. Bahasa ini disajikan secara menarik, meyakinkan mereka bahwa pengalaman yang disiratkan itu merupakan suatu hal yang amat penting, karena itu terkadang bahasa *persuasif* sering digunakan sebagai bahasa propaganda oleh lembaga pendidikan, kesehatan, dan pemerintah (Syamsuddin, 2009:40).

Mereka menggunakan rasionalitas dalam artian sebenarnya tidak lain dari suatu argumentasi semu. Yaitu suatu proses pembuktian mengenai suatu kebenaran dalam bentuknya yang agak lemah, dan biasanya dipergunakan dalam persuasi. Rasionalisasi sebagai sebuah teknik persuasi dapat dibatasi sebagai suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran kepada suatu persoalan, dimana dasar atau alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari masalah itu.

Seseorang yang melakukan promosi sekolah disebut sebagai *promoter*. Peserta didik yang secara sadar mengikuti ajakan *promotor*, karena tergiur dengan kuatnya ajakan dalam bahasa yang disampaikan. Mereka merupakan golongan siswa yang memiliki masalah dengan pendidikannya. Biasanya mereka adalah kelompok siswa dengan prestasi yang rendah dan berasal dari keluarga tidak mampu. Oleh karena itu, secara tidak langsung siswa memaknai dirinya sebagai orang yang tertindas dan tereksplotasi oleh kejamnya aturan lembaga pendidikan. Tetapi anehnya, mereka malah mengikuti secara suka rela ajakan dari *promotor*. Keadaan seperti ini yang disebut Antonio Gramsci sebagai hegemoni dalam dunia pendidikan (Gramsci, 1970:23). Dalam proses tersebut para pendidik secara tidak sadar justru berperan sebagai pelaksana hegemoni dari penguasa negara maupun dari penguasa ekonomi.

Kelompok subordinat seperti halnya siswa dengan latar belakang pendidikan yang tidak sempurna secara

suka rela mau berasimilasi ke dalam pandangan dunia kelompok dominan karena para *promotor* menerapkan hegemoni dengan menggunakan pendekatan moral dan intelektual. Mereka mengajak berdasarkan nilai-nilai kemasyarakatan, yang seolah-olah merasa peduli dengan nasib siswa tersebut, padahal dibalik itu semua hanyalah cara picik untuk melanggengkan dominasi kekuasaan mereka. Untuk mempertahankan posisinya, *promotor* selalu berupaya untuk mengamankan persetujuan spontan keinginan calon peserta didik, misalnya dengan membantu peserta didik untuk memilih jenjang akademik yang akan dipelajari. Disinilah dapat dipahami mengapa siswa yang tertindas secara tidak sadar berpartisipasi dalam proses dominasi dan mau bekerjasama dengan para penindas. Hal tersebut terjadi karena masyarakat menganggap bahwa tindakan *promotor* sebagai sesuatu yang natural dan normal sesuai dengan kepentingan mereka (Damsar, 2011:43-44), sesuai dengan apa yang telah dijelaskan oleh Gramsci sebelumnya.

Strategi “jemput bola” melalui cara hegemoni ini tergolong tindakan sosial dengan menggunakan rasionalitas instrumental. Seorang *promotor* dalam menerapkan strategi hegemoni bertindak atas dasar pertimbangan-pertimbangan khusus yang menjadi *because motive* dalam penerapan strategi tersebut. Alasan yang mendasari penerapan strategi hegemoni ini adalah berkaitan dengan hobi seseorang yang dinilai sangat mudah, efektif dan efisien. Selain itu, aktor juga memiliki bekal *public speaking* yang bagus. Selain itu, strategi ini juga tidak perlu mengeluarkan banyak biaya dan tenaga, akan tetapi hasilnya sangat menjanjikan. Hal ini sejalan dengan pemikiran Weber mengenai prinsip-prinsip ekonomi tindakan sosial seseorang. Bahwasanya mereka ingin mendapatkan keuntungan yang besar dengan modal yang sangat kecil (Siahaan, 1986:200).

*Promotor* juga memiliki pilihan sadar yang berhubungan dengan *in order to motive* strategi yang diterapkan dalam proses “jemput bola”. Tujuannya adalah untuk selalu tampil *eksist* di dalam lingkungan sekolah maupun diluar lingkungan sekolah. Mereka ingin mendapatkan pengakuan atas kelebihan yang terkandung dalam dirinya. Tujuan lain yang mampu membuat motivasi untuk mensukseskan “jemput bola” adalah adanya iming-iming materi yang ditawarkan oleh pihak sekolah. Jadi orientasi *promotor* dalam strategi ini tidak lain hanyalah berpacu pada basis materi. Tindakan sosial seorang individu yang dinilai dari sisi efektif dan efektivitasnya saja sesuai dengan apa yang telah disampaikan Weber pada rasionalitas instrumental.

Mereka secara sadar menggunakan media elektronik yaitu radio-radio yang berada di lingkungan kota, seperti radio Madani FM dan Malwapati dalam acara Akang Prabu. Selain media elektronik, *promotor* dalam

strategi hegemoni juga melakukan promosi melalui media massa, seperti koran. Media massa merupakan agen sosialisasi yang semakin menguat perannya dalam memengaruhi cara pandang, fikiran, tindakan dan sikap seseorang. Pengaruh media massa cenderung bersifat massif, berskala besar, dan segera (Damsar, 2011:76).

Mereka lebih menasar pada sekolah-sekolah SMP di lingkup kota yang memiliki peluang besar untuk melakukan *breafing*. Mereka seperti membuat acara pertunjukan sederhana, dengan menampilkan bakat-bakat siswa yang dimiliki sekolah. Fungsinya untuk menarik minat calon peserta didik baru supaya membulatkan tekad untuk mendaftar di SMK Siang 1 Bojonegoro. Strategi dipilih, merupakan cerminan pertimbangan individu dari sisi efisiensi dan efektivitasnya, dengan himbuan menggunakan dana serta daya seminimal mungkin.

Strategi modal sosial merupakan strategi dimana terdapat serangkaian nilai dan norma informal yang dimiliki bersama diantara para anggota sekolah dengan anggota masyarakat yang ditunjuk sebagai Desa Mitra yang menjalin hubungan kerjasama diantara mereka. Sama halnya dengan Desa Mitra, merupakan hubungan kemitraan yang terdiri dari tiga pilar yaitu menyatukan, menyamakan, dan bekerjasama dalam jangka panjang antara dua pihak atau lebih.

Sekolah pada tahun 2011 mengajak SMPN 2 Purwosari untuk bergabung dalam kegiatan Desa Mitra di Desa Sedah Kidul Kecamatan Purwosari. Cara pengembangan Desa Mitra terdiri dari tiga tahapan. Pertama, dengan rumus *Top Down Proses*, cara ini adalah rangkaian awal pertemuan kedua pemimpin dan menjalin hubungan kerjasama yang diikuti. Kedua, *Buttom Up Proses*, cara ini adalah dengan kedua kelompok difasilitasi oleh pemerintah. Ketiga, adalah dengan persamaan identitas atau pandangan. Melibatkan jasa dari daerah, biasanya berupa modal awal untuk berkembang.

Hubungan kerjasama dalam Desa Mitra memiliki *in order to motive* yang jelas yaitu umumnya adalah terciptanya kemitraan yang komprehensif antara SMK Siang 1 Bojonegoro, SMPN 2 Purwosari dan Desa Sedah Kidul dalam peningkatan tingkat kesejahteraan dan pemberdayaan sekolah dan masyarakat desa dalam berbagai bidang.

Hasil-hasil yang diharapkan dari adanya hubungan Desa Mitra adalah bertambahnya kemampuan dan ketrampilan masyarakat Desa Sedah Kidul, hasil yang akan dicapai setelah adanya hubungan kerjasama ini adalah; adanya pelayanan yang lebih prima dari pemerintah Desa Sedah Kidul terhadap kebutuhan masyarakat dan sekolah, lingkungan sehat dirumah-

rumah penduduk warga desa, kegiatan pembelajaran bagi siswa dalam hidup bermasyarakat dan lain sebagainya.

Modal sosial menurut Francis Fukuyama (1995:xiv) mengandung tiga unsur utama. 1) *trust* (kepercayaan), 2) *reciprocal* (timbang balik), dan interaksi sosial. *Trust* didefinisikan Fukuyama sebagai harapan-harapan terhadap keteraturan, kejujuran, dan perilaku kooperatif yang muncul dari dalam sebuah komunitas yang didasarkan pada norma-norma yang dianut bersama oleh anggota-anggota komunitas itu (nilai-nilai luhur dan hakekat Tuhan, bisa juga tentang norma *secular*, seperti standar-standar professional dan kode perilaku).

Didalam strategi modal sosial terdapat dua aliran yang saling bertolak belakang, baik itu mengenai *because motive* maupun *in order to motive* dalam menerapkan strategi tersebut sebagai alat untuk mensukseskan jemput bola.

Kelompok modal sosial ini dalam penggunaan media sebagai alat dalam mensukseskan “jemput bola” tidak memperhitungkan nilai praktis dan efektifnya. Sebelum menentukan media terdapat *because motive* yang menjunjung tinggi nilai-nilai beragama dan bermasyarakat. Misalnya dibuktikan dengan adanya organisasi-organisasi keagamaan, kegiatan rutin keagamaan, sumbangan bersifat edukatif, ekonomi dan kesehatan.

Lebih lanjut, pihak sekolah memiliki *in order to motive* untuk mendapat keridhoan dari sang maha pencipta. Menyiapkan generasi penerus bangsa dengan mental dan moral yang baik merupakan pekerjaan suci yang menjadi investasi dimasa depan. Hubungan timbal balik yang dimaksudkan adalah ketika SMK Siang 1 Bojonegoro membutuhkan siswa dalam tahun ajaran baru, Desa Sedah Kidul dapat membantu pihak sekolah dengan cara menyekolahkan anak-anaknya di SMK Siang 1 Bojonegoro. Sebaliknya dari pihak sekolah akan membantu meringankan biaya dengan cara memberikan beasiswa dan potongan-potongan yang berupa ukuran nominal.

Setelah program berhasil dilaksanakan dalam hubungan kerjasama Desa Mitra. Pastinya SMK Siang 1 Bojonegoro akan mendapatkan tempat yang cukup terhormat didesa tersebut.kepercayaan secara tidak sadar akan terjalin antara kedua belah pihak. Setelah mendapatkan kepercayaan SMK Siang 1 Bojonegoro lebih mudah dalam menjemput bola disana. Kepercayaan yang dibangun antara pihak sekolah dengan pihak masyarakat di Desa Sedah Kidul, akhirnya menimbulkan suatu hubungan kerjasama yang baik. Menurut asumsi Fukuyama sudah dapat dikatakan sebagai modal sosial, karena terdapat serangkaian nilai dan norma yang dimiliki mereka bersama. Hubungan yang menghasilkan tatap muka secara langsung (interaksi sosial), akhirnya

melahirkan kepercayaan dan merujuk pada sebuah kerjasama yang saling menguntungkan antara kedua belah pihak (Fukuyama, 1995:XIII).

Tindakan sosial tersebut dalam konsep Weber dapat dikategorikan dalam pilihan rasional dengan berpatokan pada basis nilai-nilai luhur (Johnson, 1986:209). Tindakan sosial pada aktor Desa Mitra ini lebih menekankan bahwa tindakan dikendalikan oleh kesadaran akan keyakinan dan komitmen terhadap tatanan nilai yang luhur seperti kebenaran, keindahan, keadilan, dan keyakinan terhadap Tuhan. Media dan tujuan hanyalah pertimbangan atas tindakan mereka saja. Sehingga hal tersebut menjadi relevan jika dipadukan dengan pemikiran Weber mengenai tindakan sosial berbasis nilai bahwa pertimbangan rasional mengenai kegunaan dan efisiensi media dan tujuan bukanlah hal yang utama.

Kelompok strategi hegemoni pada tindakan rasional instrumental memaknai bahwa “jemput bola” hanyalah proyek bagi mereka. Kegiatan ini merupakan kesempatan untuk mendapatkan uang sebanyak-banyaknya. Bonus atau dalam istilah SMK Siang 1 Bojonegoro disebut-sebut sebagai *fee* merupakan pundi-pundi rizki dari pihak sekolah yang akan mengalir kekantong anggota kelompok ini. Demi mendapatkan jumlah siswa yang banyak, kelompok pengguna strategi ini rela mendatangi satu persatu rumah keluarga, kerabat dan tetangganya yang ada didesanya tersebut. Bermodal memiliki kedekatan yang cukup erat dengan masyarakat setempat, mereka melakukan hubungan-hubungan kerjasama yang sama-sama menguntungkan antara kedua belah pihak.

*Because motive* penggunaan strategi menurut tindakan ini adalah salah satu bentuk *skill* dariaktornya. Kemampuan aktor dalam berbaur dilingkungan masyarakat sangat pandai sekali. Hubungan terjalin dengan sendirinya ketika sama-sama memiliki kepentingan yang searah. Setelah adanya interaksi yang sering dilakukan, menurut kelompok ini hubungan tersebut memiliki banyak keuntungan untuk mencapai tujuan hidupnya.

*In order to motive* kelompok dengan strategi modal sosial berdasarkan rasional instrumental ini dalam mempertahankan strategi “jemput bola” karena memiliki hasil yang optimal tanpa mengeluarkan banyak biaya dan tenaga. Weber juga menyebutkan bahwasannya tinndakan sosial rasional instrumental bertindak hampir menyerupai prinsip-prinsip ekonomi (Siahaan,1986:200). Selain itu, juga tidak perlu menggunakan pengetahuan sebagai pondasinya, hanya saja membutuhkan kepercayaan. Mereka hanya menginginkan balasan materi atas kerja kerasnya dalam proses “jemput bola”.

Berbeda dengan kelompok Desa Mitra yang berbasis pada rasionalitas nilai, tindakan sosial yang dipilih kelompok rasionalitas instrumental ini dalam mensukseskan “jemput bola” semata-mata hanyalah untuk uang. Strategi yang dipakai sebagai alat dalam mencapai tujuan sangat diperhitungkan keefektifannya dan efektivitasannya. Tidak terselip sedikitpun nilai-nilai luhur maupun *spiritual* dalam tindakannya. Menurut Weber, rasional instrumental dalam mengkaji tindakan individu akan melibatkan pertimbangan dan pilihan sadar yang berhubungan dengan tujuan tindakan dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut.

## PENUTUP

### Simpulan

Terdapat beberapa alasan mengapa SMK Siang 1 Bojonegoro menerapkan strategi “jemput bola” dalam kegiatan PPDB. Pertama, sekolah berusaha mempertahankan prestise: hal ini berkaitan dengan adanya gelar sertifikat ISO 9001:2008 dari dewan perdagangan dunia (WTO), serta nilai akreditasi A. Menurut sekolah, ini merupakan sebuah kehormatan yang wajib untuk dipertahankan.

Kedua, sekolah berusaha menghapus *stereotype* negatif: berkaitan dengan *image* yang melekat pada sekolah menengah kejuruan bahwasannya “mayoritas siswanya laki-laki, berkelakuan *nakal*, prestasi yang buruk, dan kompetensi keahlian cenderung *otomotif* semata”. Dengan menerapkan perekrutan siswa melalui strategi “jemput bola”, diharapkan mampu menghapus stereotip negatif tersebut.

Ketiga, adanya kompetisi antar sekolah: berkaitan dengan adanya ideologi kompetisi, dewasa ini telah digunakan sebagai basis dalam dunia pendidikan. Kompetisi ini diposisikan sebagai basis dalam pasar bebas, dengan melihat kenyataan bahwasannya sekolah setara SMK/SMA di Kabupaten Bojonegoro semakin beragam.

Keempat, meningkatkan modal ekonomi: berkaitan dengan, SMK Siang 1 Bojonegoro memposisikan dirinya sebagai pasar dengan suasana atmosfer pabrik. *Alih-alih* ingin mendapatkan kuota peserta didik dengan jumlah yang maksimal, akan tetapi mereka *memodifikasi* sistem pendidikan dengan prinsip-prinsip ekonomi. Layaknya sebuah pasar, bukti atas keberhasilan dan prestise sekolah hanya diukur melalui jumlah *komoditi* dan *profit* yang dihasilkan demi menopang modal ekonominya.

Kelima, efisiensi birokrasi: hal tersebut, berkaitan dengan adanya perubahan birokrasi sekolah layaknya restoran cepat saji. Mereka dalam pelaksanaan “jemput bola” meniru prinsip-prinsip yang ditawarkan oleh *McDonaldisasi*. Bertindak berdasarkan rasionalitas formal, yang mana birokrasi dikemas dalam nuansa

efisiensi, penuh perhitungan, dan melakukan politik penertiban. Kuasa citra menjadi hal yang utama.

Keenam, adanya kultur komunal dalam masyarakat Bojonegoro: berkaitan dengan, masyarakat penduduk desa dengan memegang teguh arti tradisi yang telah *diinternalisasi* dalam dirinya. Hal ini dikarenakan konsensus terpenting dalam karakteristik masyarakat solidaritas mekanik berpola normatif.

Pasar dalam mensukseskan kegiatan perekrutan komoditi dengan metode “jemput bola” memiliki dua strategi khusus. Strategi tersebut adalah sebagai berikut ; Pertama, Strategi Hegemoni: Aktor bertindak berdasarkan rasional instrumental, dengan memilih media elektronik radio dan media massa sebagai alat untuk mencapai tujuannya. Dengan memperhitungkan nilai *efisiensi* dan *efektivitas* semata. Kedua, Strategi Modal Sosial: Dimana, tindakan aktor didasarkan pada rasional formal dan rasional berbasis nilai. Sehingga pilihan akan alat sebagai pemenuhan tujuan memiliki perbedaan sesuai dengan tindakan aktor tersebut. Sebab dalam strategi ini, terdapat dua aliran pada satuan sekolah. Kemitraan yang berbasis nilai, tindakan aktor dengan memperhitungkan nilai-nilai moralitas dan agama. Sedangkan, kemitraan berdasarkan rasionalitas instrumental hanya berorientasi pada prinsip ekonomi semata.

## DAFTAR PUSTAKA

- Niron, Maria Dominika. 2011. *Analisis Sistem Penerimaan Siswa Baru dalam Konteks Implementasi Kebijakan Wajib Belajar Pendidikan Dasar*. Yogyakarta. (<http://Makalah untuk ke Gorontalo 2011>). 13 September 2013.
- \_\_\_\_\_. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi. 2012. *Pendidikan Menengah 60% SMK*. Jakarta: (<http://Webmaster Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi>). 17 September 2013.
- Soenarya, Endang. 2000. HAR Tilaar dalam “*Teori Perencanaan Pendidikan*”. Yogyakarta: Adicita Karya Nusa.
- Bugin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya: Airlangga University Press.
- Moleong, J. Lexy. 2008. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Moleong, J. Lexy. 2004. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Rosdakarya.
- Maliki, Zainuddin. 2010. *Sosiologi Pendidikan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Pres.
- Horton, B. Paul dan Hunt L. Chester. 1984. *Sociology, Six Edition*. Jakarta: Erlangga.

- Soekanto, Soerjono. 2012. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Nuryatno, M. Agus. 2011. *Mazhab Pendidikan Kritis*. Yogyakarta: Resist Book.
- Sutejo, Joko Arif. 2012. *Bojonegoro dalam Angka In figures 2012*. Bojonegoro: BPS Kota Bojonegoro.
- Ritzer, George dan Goodman J. Douglas. 2010. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta: Kencana Perdana Media Group.
- Subkhan, Edi. 2012. *Jurnal Sosiologi Pendidikan: Narasi Kapitalisme Global Pendidikan Tinggi*. Surabaya: Unesa Pers.
- Damsar. 2011. *Pengantar Sosiologi Pendidikan*. Jakarta: Kencana.
- Siahaan, M. Hotman. 1986. *Sejarah dan Teori Sosiologi*. Jakarta: Erlangga.
- Syamsuddin, 2009. *Kumpulan Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Gramsci, Antonio. 1970. *Prison Notebook*. New York: Basic Book.
- Fukuyama, Francis. 1995. *TRUST- The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. Yogyakarta: Penerbit Kalam.
- Johnson, Doyle Paul dalam *Sosiologi Pendidikan*. 1986. *Teori Sosiologi Klasik dan Modern*. Jakarta: Gramedia.

