

## Strategi prekrutan calon mahasiswa program studi matematika dengan metode *roadshow* di MA Abdussatar Kediri

Irma Risvana Dewi<sup>1\*</sup>, Dara Puspita Anggraeni<sup>1</sup>, Dwi Agustini<sup>1</sup>, Alfian Eka Utama<sup>1</sup>, Rio Satriyantara<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Matematika, FMIPA, Universitas Nahdlatul Wathan Mataram, Mataram

irmarisvanadewi@unwmataram.ac.id

### Abstract

The promotion aims to attract prospective students to enter University. Socialization can introduce higher education institutions to senior high school students. One of the most effective ways to attract prospective students is the school visit or roadshow program. This program was carried out by lecturers and students of the mathematics division, UNW FMIPA, on May 2022 at MA Abdussatar Kediri, West Lombok. The roadshow program was attended and got a positive response from MA Abdussatar teachers and students. The activity has given students motivation, insight, and knowledge regarding the existence of a mathematics study program at Nahdlatul Wathan University Mataram. Hopefully, this program can increase the motivation of the students to continue their education to a higher level.

**Keywords:** promotion; roadshow; prospective students

### Abstrak

Pelaksanaan promosi bertujuan menarik minat calon mahasiswa untuk masuk ke perguruan tinggi, dengan melakukan promosi perguruan tinggi dapat memperkenalkan lembaga perguruan tingginya ke pelajar SMA, salah satu media promosi yang sangat efektif yaitu dengan metode *roadshow* yakni melakukan kegiatan promosi dengan berpindah-pindah dari satu sekolah ke sekolah lain. Pengabdian ini dilaksanakan oleh tim dosen dan mahasiswa program studi matematika FMIPA UNW pada bulan Mei 2022 bertempat di MA Abdussatar di Kecamatan Kediri, Lombok Barat. Hasil dari pengabdian dengan metode *roadshow* ini disambut baik oleh guru-guru dan siswa siswi, dengan adanya kegiatan ini menambah motivasi, wawasan dan pemahaman siswa-siswi mengenai keberadaan program studi matematik di Universitas Nahdlatul Wathan Mataram dan melalui kegiatan ini diharapkan dapat menambah motivasi siswa-siswi untuk melanjutkan pendidikan kejenjang yang lebih tinggi.

**Kata Kunci:** promosi; *roadshow*; calon mahasiswa

## 1. PENDAHULUAN

Sumber daya manusia merupakan modal suatu bangsa untuk meningkatkan kualitas hidup, dimana manusia adalah faktor produksi yang bersifat aktif dalam mengumpulkan modal, membangun organisasi sosial, ekonomi, politik dan melaksanakan pembangunan nasional. Upaya tersebut dilakukan melalui jalur pendidikan. Pendidikan merupakan salah satu kunci seseorang dalam meningkatkan taraf kehidupannya dengan pendidikan, seseorang mampu meningkatkan pemahaman

dan mengembangkan ilmu pengetahuan, selain itu seseorang dapat melakukan peningkatan sosial, seperti seseorang yang berasal dari golongan bawah dapat melakukan peningkatan menjadi golongan menengah ke atas dikarenakan pendidikan yang telah di tempuhnya (Nabila & Umro, 2020).

Status sosial orang tua menjadi faktor penting dalam kelanjutan pendidikan peserta didik. Peserta didik yang berasal dari keluarga dengan ekonomi yang cukup, mempunyai kesempatan yang lebih luas untuk mengembangkan kemampuannya melalui pendidikan tinggi dibandingkan peserta didik yang berasal dari keluarga yang ekonominya rendah. Kondisi masyarakat pasca pandemi bisa dikatakan cukup sulit, hal ini membuat masyarakat lebih memprioritaskan kebutuhan pokok dari pada melanjutkan pendidikan bagi putra dan putrinya, (Aini et al., 2018).

Dalam rangka menangani masalah pendidikan di Indonesia, pemerintah telah memberikan berbagai program bantuan yang dapat dimanfaatkan untuk mempermudah siswa siswi melanjutkan kejenjang yang lebih tinggi. Salah satu upaya pemerintah dalam meningkatkan pendidikan warga kurang mampu yakni melalui Program Indonesia Pintar (KIP). Program KIP merupakan bantuan tunai pendidikan kepada seluruh anak usia sekolah (6-21 tahun) untuk yang berasal dari keluarga miskin dan rentan (Mulyono et al., 2022). Dengan adanya bantuan ini pemerintah mengharapkan pengangguran akan berkurang, kebodohan dapat teratasi dengan mudah.

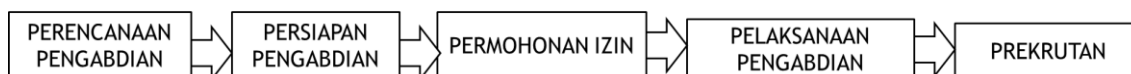
Media promosi untuk menarik minat calon mahasiswa sudah banyak dilakukan, baik melalui media cetak, media elektronik, *billboard*, brosur dan lain sebagainya. Namun media promosi yang dianggap cukup efektif untuk menarik minat calon mahasiswa adalah melalui metode *roadshow*. *Roadshow* adalah kegiatan yang berpindah-pindah dari suatu lokasi ke lokasi lainnya untuk mencapai target sasaran yang besar. Metode *roadshow* dikatakan lebih efektif dibandingkan dari jenis promosi lain karena dalam *roadshow* terdapat interaksi interaktif antara siswa dan tim pelaksana, sehingga siswa siswi mendapat informasi yang lengkap menyangkut lembaga pendidikan yang disosialisasikan (Wijaya, 2018).

Pemasaran atau promosi dilaksanakan oleh Perguruan Tinggi Negeri (PTN) maupun Perguruan Tinggi Swasta (PTS) yang bertujuan untuk memperkenalkan dan menarik minat calon mahasiswa untuk masuk ke perguruan tinggi dengan konsentrasi atau jurusan yang diminati (Wardi et al., 2022). Dengan melakukan promosi terus menerus, perguruan tinggi dapat memperkenalkan lembaga perguruan tingginya dan menambah keyakinan masyarakat akan informasi yang ditawarkan oleh lembaga perguruan tinggi tersebut (Fitriani et al, 2021). Banyak kemudahan yang diberikan perguruan tinggi kepada calon mahasiswa untuk melanjutkan pendidikan tinggi, diantaranya kemudahan untuk mengakses informasi tentang perguruan tinggi, beragam beasiswa yang ditawarkan di perguruan tinggi dan kesempatan untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik setelah lulus dari perguruan tinggi (Anindita, et al, 2020)

Perguruan tinggi swasta seperti Universitas Nahdlatul Wathan (UNW) Mataram salah satunya yang secara intensif melalui setiap program studinya dituntut harus meningkatkan jumlah mahasiswanya. Berdasarkan hal tersebut para dosen dari Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam (FMIPA) khususnya program studi matematika melakukan berbagai tehnik promosi salah satunya melalui program *roadshow* melakukan pengabdian masyarakat ke sekolah-sekolah yang ada di Kecamatan Kediri, Wilayah ini dipilih karena di Kecamatan Kediri tersebar pondok pesantren dibawah naungan organisasi Nahdlatul Wathan (NW) sendiri, sehingga sangat disayangkan para siswa lulusan NW tidak melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi karena melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi akan menambah wawasan dan pengetahuan serta pengalaman bagi remaja yang nantinya akan berguna untuk masa depan remaja itu sendiri karena zaman sudah semakin maju dan modern. Banyak orang yang berlomba-lomba menempuh pendidikan agar dapat memperbaiki kualitas hidupnya (Prubosari & Santosa, 2022).

## 2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan oleh tim dosen dan mahasiswa Prodi Matematika FMIPA UNW, dengan metode *roadshow* yakni melakukan kegiatan promosi dengan berpindah-pindah dari satu sekolah ke sekolah lain yang ada di wilayah Kediri. Pada kegiatan ini disampaikan beberapa materi terkait pengenalan kampus, pengenalan program studi, dan bahkan profil lulusan dari prodi tersebut. Selain itu disampaikan pula informasi terkait beasiswa-beasiswa yang dapat membantu meringankan beban orang tua akan pendidikan putra dan putri mereka. Adapun tahapan dalam pengabdian ini dijelaskan dalam diagram berikut:



**Gambar 1.** Diagram tahapan pengabdian

### Tahap 1:Perencanaan Pengabdian

Tahap ini merupakan agenda awal pelaksanaan pengabdian untuk membahas anggota tim yang akan ikut serta, memastikan waktu pelaksanaan dan persamaan persepsi dalam menentukan tema, membuat pamflet dan materi-materi yang akan disampaikan. Adapun sasaran sekolah yang dituju, dalam hal ini tim dosen telah mendapatkan informasi dari mitra sekolah untuk mengadakan sosialisasi terkait pengenalan dunia kampus kepada siswa-siswi.

### Tahap 2: Persiapan Pengabdian

Tahap ini dilakukan dengan mengajukan surat tugas pengabdian ke LPPM Universitas Nahdlatul Wathan Mataram serta mengkoordinasikan dengan tim mengenai kesiapan materi dan pembagian tim dosen dan mahasiswa promosi dapat dilakukan dalam waktu yang efektif.

### Tahap 3: Permohonan Izin

Tahap ini dilakukan dengan bantuan mahasiswa prodi matematika untuk menyampaikan permohonan izin dari program studi ke pihak sekolah. Setelah mendapatkan izin dari sekolah maka pelaksanaan promosi dapat dilakukan.

### Tahap 4: Pelaksanaan Pengabdian

Pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan cara ceramah yang di sampaikan oleh dosen matematika FMIPA UNW, setelah itu dilanjutkan dengan penyampaian motivasi terkait kisah-kisah orang sukses yang berasal dari keluarga kurang mampu kemudian dilanjutkan dengan tanya jawab dari siswa terkait penyampain materi maupun terkait dunia kampus

### Tahap ke 5: Prekrutan Peserta Didik

Tahap terakhir adalah perekrutan yakni dengan mendata nama-nama siswa-siswi yang berminat untuk melanjutkan pendidikannya ke program studi matematika FMIPA UNW, dan mendata siswa-siswi yang memiliki kartu KIP, sehingga tim dosen dapat membantu mereka untuk mengurus beasiswa.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Persiapan Pengabdian

Pelaksanaan pengabdian ini didasarkan pada kompetisi yang terjadi di perguruan tinggi dalam rangka meningkatkan jumlah peserta didik baru pada tahun ajaran 2022/2023. Berdasarkan hal tersebut tim dosen program studi matematika FMIPA UNW berinisiatif melakukan promosi, yang sebelumnya teknik promosi dilakukan melalui media sosial, brosur, dan *word of mouth*. Namun teknik tersebut belum efektif dalam menarik minat peserta didik. Maka metode *roadshow* perlu dilakukan agar siswa siswi lebih mengenal dan bisa bertanya lebih jelas mengenai program studi yang di sampaikan.

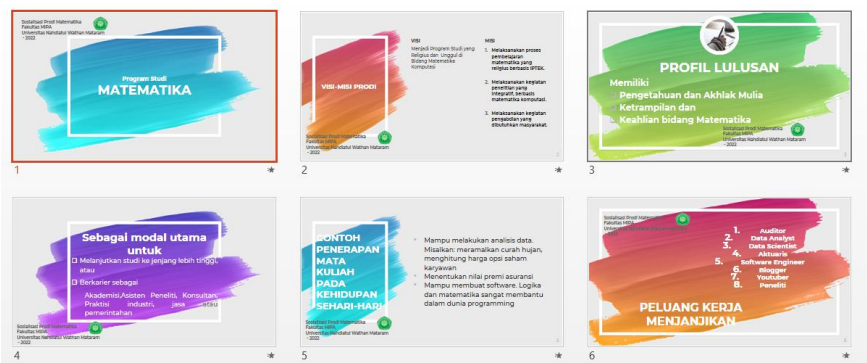


**Gambar 2.** Rapat persiapan PKM oleh tim dosen prodi matematika

Banyak hal yang perlu dipersiapkan dalam strategi promosi ini, diantaranya membuat brosur untuk disebarakan kepada sekolah dan siswa, menyiapkan surat izin untuk di serahkan ke sekolah-sekolah dan menyiapkan materi yang menarik minat siswa terhadap apa yang disampaikan. Untuk menyiapkan hal tersebut dosen program studi matematika membagi dalam beberapa tim sehingga semua bahan dapat terselesaikan dengan baik.

### 3.2 Pelaksanaan Pengabdian

Pelaksanaan pengabdian dengan metoder *roadshow* disambut baik oleh seluruh guru dan siswa-siswi MA Abdussatar Kediri. Guru-guru menyarankan agar kegiatan pengabdian ini diadakan setiap tahun dan kepala sekolah berpendapat dengan adanya kegiatan ini siswa-siswi lebih termotivasi dan lebih semangat untuk melanjutkan pendidikannya. Siswa-siswi terlihat antusias dalam mengikuti kegiatan pengabdian ini namun karena rungan kelas yang kecil sehingga tidak memungkinkan untuk menggabung semua siswa-siswi kelas XII maka tim dosen terbagi menjadi dua kelas. Materi yang disampaikan menjelaskan tentang visi misi prodi, penerapan matakuliah pada kehidupan sehari-hari, kegiatan MBKM dan peluang kerja dari lulusan. Berikut beberapa dokumentasi materi dan kegiatan yang telah dilakukan.



Gambar 2. Materi sosialisasi prodi matematika



Gambar 3. Pamflet prodi matematika



**Gambar 4.** Tim dosen prodi matematika dan kepala sekolah MA Yusuf Abdussatar Kediri



**Gambar 6.** Penyampaian materi oleh dosen dan tanya jawab peserta



**Gambar 7.** Penyampaian motivasi oleh dosen



**Gambar 8.** Dokumentasi bersama tim dosen dan siswi MA Abdussatar Kediri

Berdasarkan hasil sosialisasi dengan metode promosi di dapatkan bahwa keinginan siswa-siswi untuk melanjutkan ke jenjang berikutnya cukup tinggi, namun kebanyakan dari siswa-siswi tersebut tidak memiliki pendanaan yang cukup, walaupun mereka memiliki kartu KIP namun alat transportasi dan dana tak terduga lain belum bisa dipastikan selalu ada untuk menunjang perkuliaha mereka. Setelah dilakukan diskusi interaktif dengan para siswa dan siswi maka diantara siswa yang hadir lebih memilih untuk mencari pekerjaan, walaupun dengan upah yang minim. Tim dosen tetap menyarankan untuk melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi, karena perkuliahan di UNW berlangsung dari jam 13.00 WITA sampai jam 18.00 WITA sehingga peserta didik diberikan kesempatan untuk bekerja sekaligus belajar.

### 3.3 Kendala yang di hadapi

Adapun kendala yang dihadapi dalam kegiatan ini yaitu waktu yang diberikan oleh pihak sekolah cukup terbatas selain itu ruangan yang kecil sehingga tim dosen harus membagi lagi anggotanya untuk menyebar ke kelas-kelas. Kurangnya fasilitas sekolah terkait listrik yang rusak sehingga penyampaian materi tidak dapat ditayangkan dengan LCD. Namun tim dosen memanfaatkan papan tulis dan menyebarkan pamflet yang telah di siapkan sebelumnya.

## 4. SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa strategi promosi melalui metode *roadshow* sangat efektif untuk digunakan, karena peserta didik mendapat informasi mengenai semua hal yang berkaitan dengan program studi matematika dan sifat komunikasi dua arah dari promosi ini dapat menjawab apa yang menjadi pertanyaan peserta didik dengan tuntas.

## 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada bapak kepala sekolah MA Abdussatar Kediri, bapak/ibu guru dan semua staf yang ada di lingkungan MA Abdussatar Kediri atas sambutan dan kesempatan yang diberikan kepada tim pengabdian untuk menyampaikan sosialisasi mengenai program studi matematika yang ada di Universitas Nahdlatul Wathan Mataram.

## 6. REKOMENDASI

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini belum sepenuhnya diketahui gambaran dan persentase minat siswa untuk melanjutkan keperguruan tinggi, oleh sebab itu diperlukan quisioner sebelum dan setelah dilakukan pengabdian untuk mengetahui gambaran dan lengkap terkait minat siswa untuk melanjutkan keperguruan tinggi.

## 7. REFERENSI

- Aini, E. N., Isnaini, I., Sukamti, S., & Amalia, L. N. (2018). Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat di Kelurahan Kesatrian Kota Malang. *Technomedia Journal*, 3(1), 58–72. <https://doi.org/10.33050/tmj.v3i1.333>
- Amalia, A. audio, Ans'harikhu, P., Bimantara, M. A. A., Suciani, L., Yanur, A., & Rahmawati, P. (2020). Gerakan Ayo Kuliah Program Keluarga Harapan untuk Memotivasi Siswa Melanjutkan Pendidikan ke Perguruan Tinggi. *Community Empowerment*, 05(03), 177–185.
- Fitriani, Lelawati Nina, R. S. R. (2021). Strategi Promosi Penerimaan Mahasiswa Baru (PENMARU) UM METRO. *Jurnal Lentera Pendidikan Pusat Penelitian LPPM UM METRO*, 6(2), 155–165.
- Mulyono, H., Purba, N., Hilman Fikri, M., & Mahyani. (2022). Pkm Strategi Promosi Dalam Perekrutan Calon Mahasiswa Umn Al Washliyah Di Era Industri 4.0 Dan Society 5.0 Di Sma Taruna Plus Akterlis Medan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1).
- Nabila, F. S. D., & Umro, J. (2020). Pendidikan Tinggi untuk Kaum Perempuan (Studi Kasus di Desa Curahdring Kecamatan Tongas Kabupaten Probolinggo). *Al-Hikmah*, 2(2), 136–148.
- Prubosari, & Santosa, H. P. (2022). Strategi Promosi Menarik Minat Mahasiswa Baru Di Sekolah Tinggi Ilmu Komunikasi (STIKOM) Semarang. *Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, 19, No 1.
- Wardi, J., Putri, G. E., & Johar, O. A. (2022). Promosi Dalam Menarik Minat Mahasiswa Baru: Sebuah Tinjauan Kegiatan Promosi Di Universitas Lancang Kuning. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 19(1), 94–100.
- Wijaya, E. (2018). *Strategi Perekrutan Calon Mahasiswa Baru Dengan Metode Roadshow Pada Lembaga Pendidikan Dan Pelatihan Kerja Smart Fast Education Pekanbaru*. 2(2), 212–218.